

# Информация о докладчике

ФИО: Севостьянов Иван Олегович

Должность: генеральный директор

Организация: ООО «ВебПроекты» (WebProjects.ru)

Сайт: WebProjects.ru

email: [ivan@webprojects.ru](mailto:ivan@webprojects.ru)

Телефон: (495) 918-56-72, 8-926-224-73-64

Scype: ivan\_sevostianov

# Рынок поисковой оптимизации - 2006 год

# Структура доклада

Часть 1. Оценка объема рынка

Часть 2. Организации, предоставляющие услуги по оптимизации. Статистика

Часть 3. Частные лица, предоставляющие услуги по оптимизации. Статистика

Часть 4. Тенденции, проблемы, перспективы рынка.

# Сколько игроков на рынке?

Игрок рынка – тот, кто зарабатывает деньги на продвижении сайтов

По нашим оценкам таких около 1000

# Количество опрошенных

Прислано анкет: 275

Обработано анкет: 254

- 153 организации
- 101 частники (фрилансеры)

$\Sigma = 254$  респондента (~25% рынка)

# Объем рынка SEO в 2006 году

Объем рынка – 70 млн. долл в год

Из них на платные методы уходит около  
20 млн. долл в год

# Как считали объем?

Исходные данные:

Средний годовой оборот компаний: 2 700 000 руб.

Средний годовой оборот частных лиц: 623 000 руб.

Количество организаций, принявших участие в опросе – 153

Количество частников, принявших участие в опросе – 101

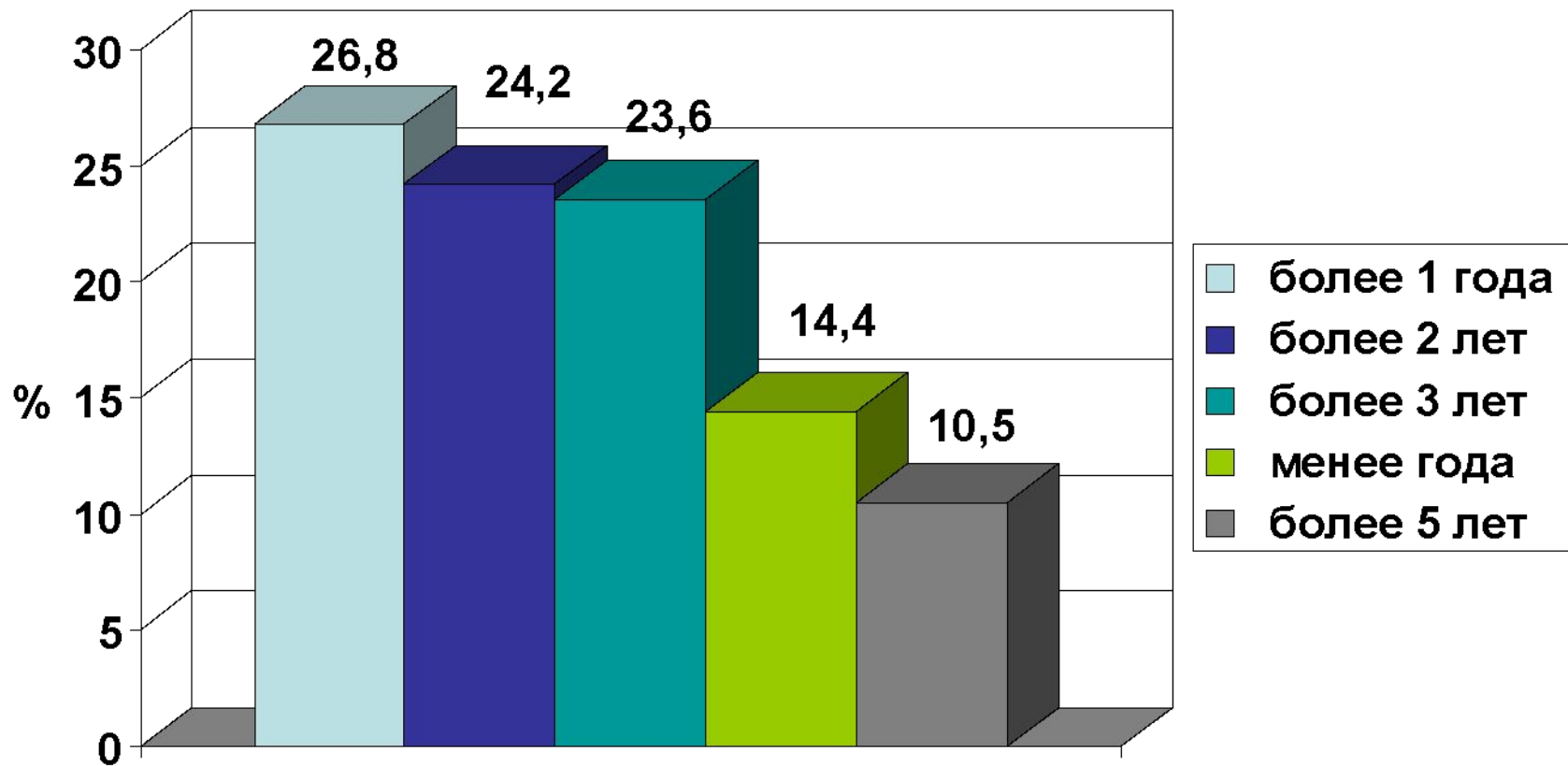
Коэффициент 4 берется исходя из того, что объем рынка равен 1000 игроков, а опросить удалось четверть.

Объем рынка =  $(2\,700\,000 * 153 + 623\,000 * 101) * 4 =$   
1 882 492 000 руб. (около 70 млн. долл.)

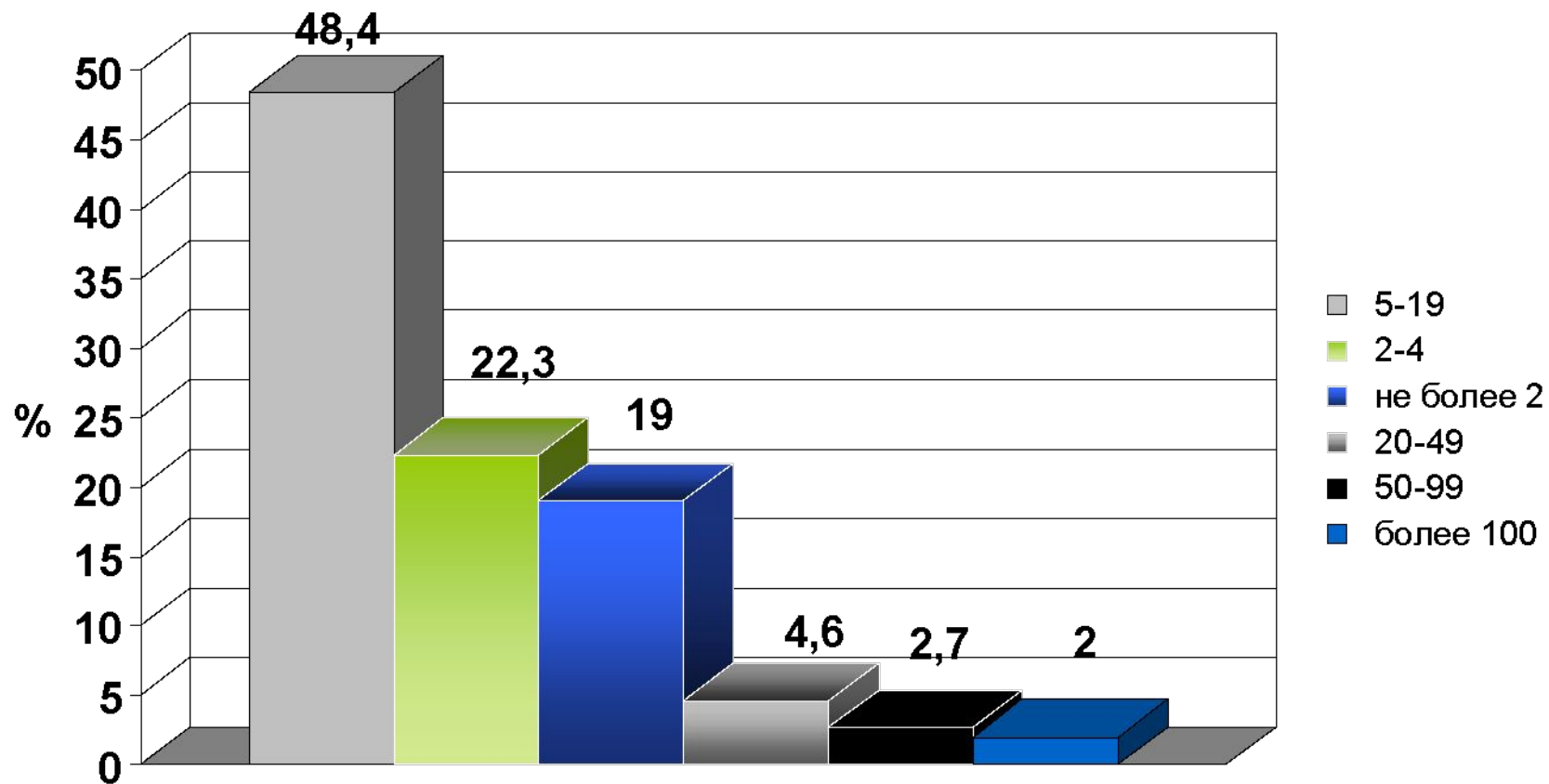
**Организации,  
предоставляющие услуги по  
оптимизации**



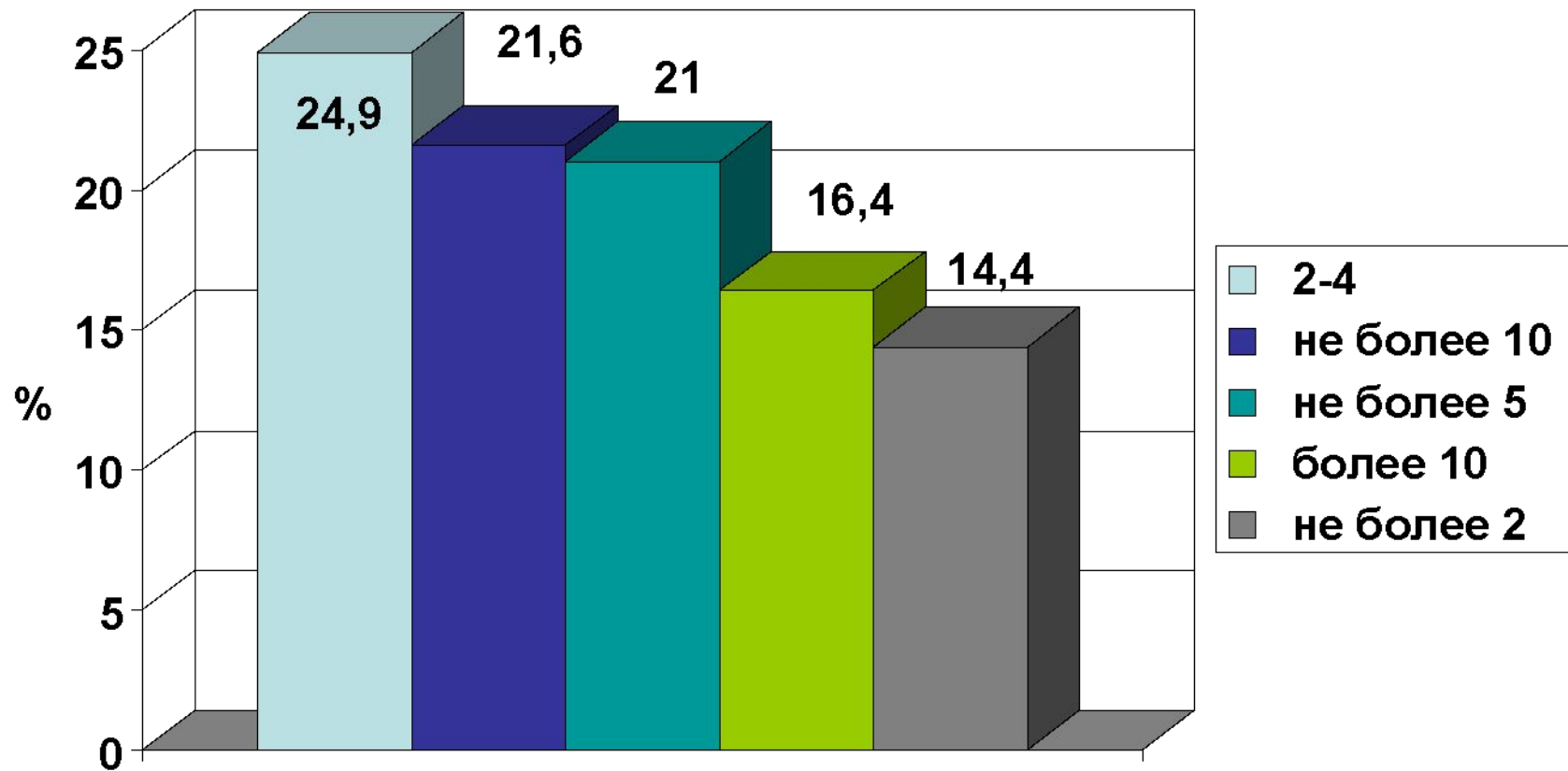
# Опыт работы на рынке услуг



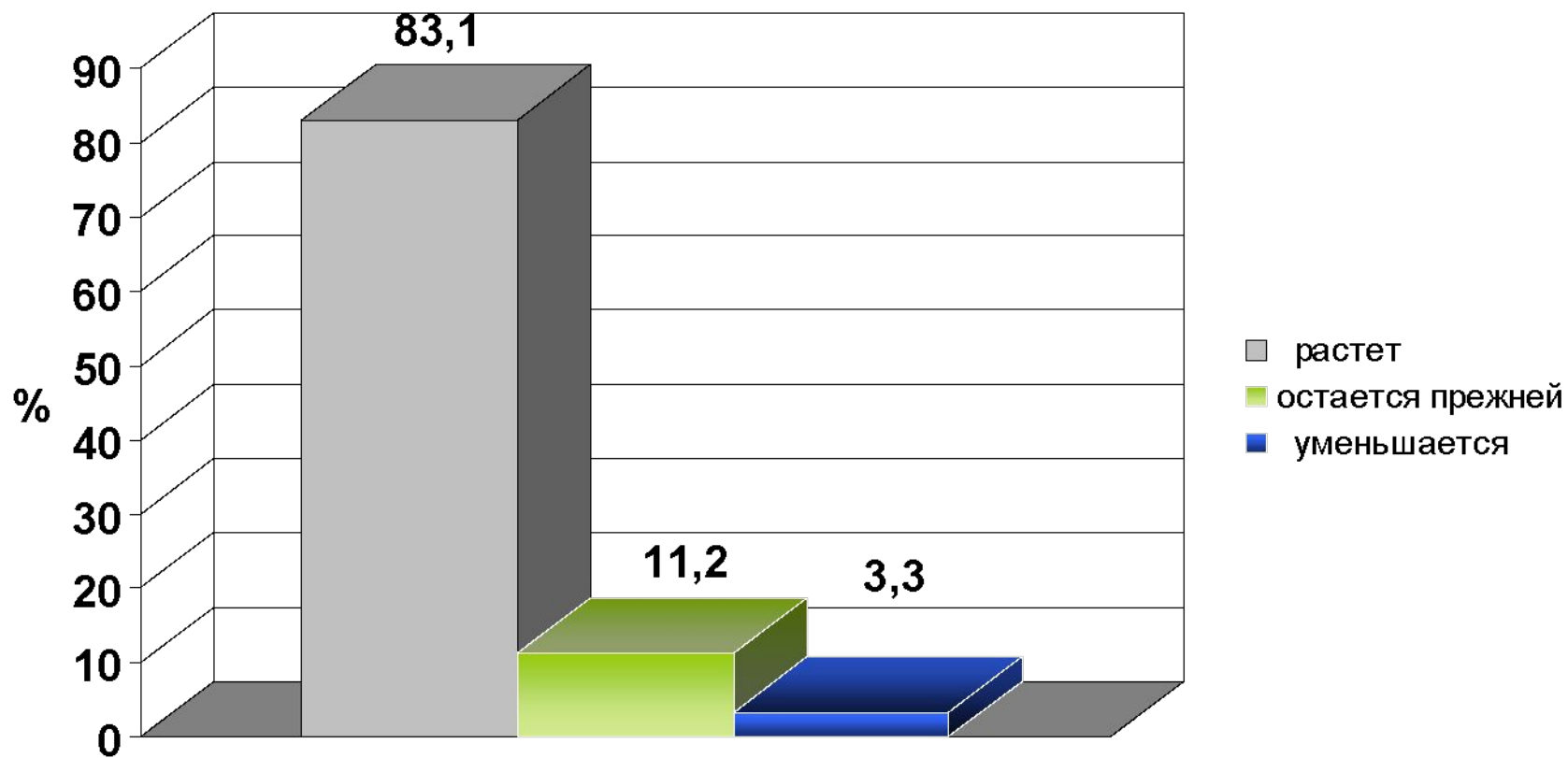
# Количество сотрудников



# Число проектов на 1 сотрудника



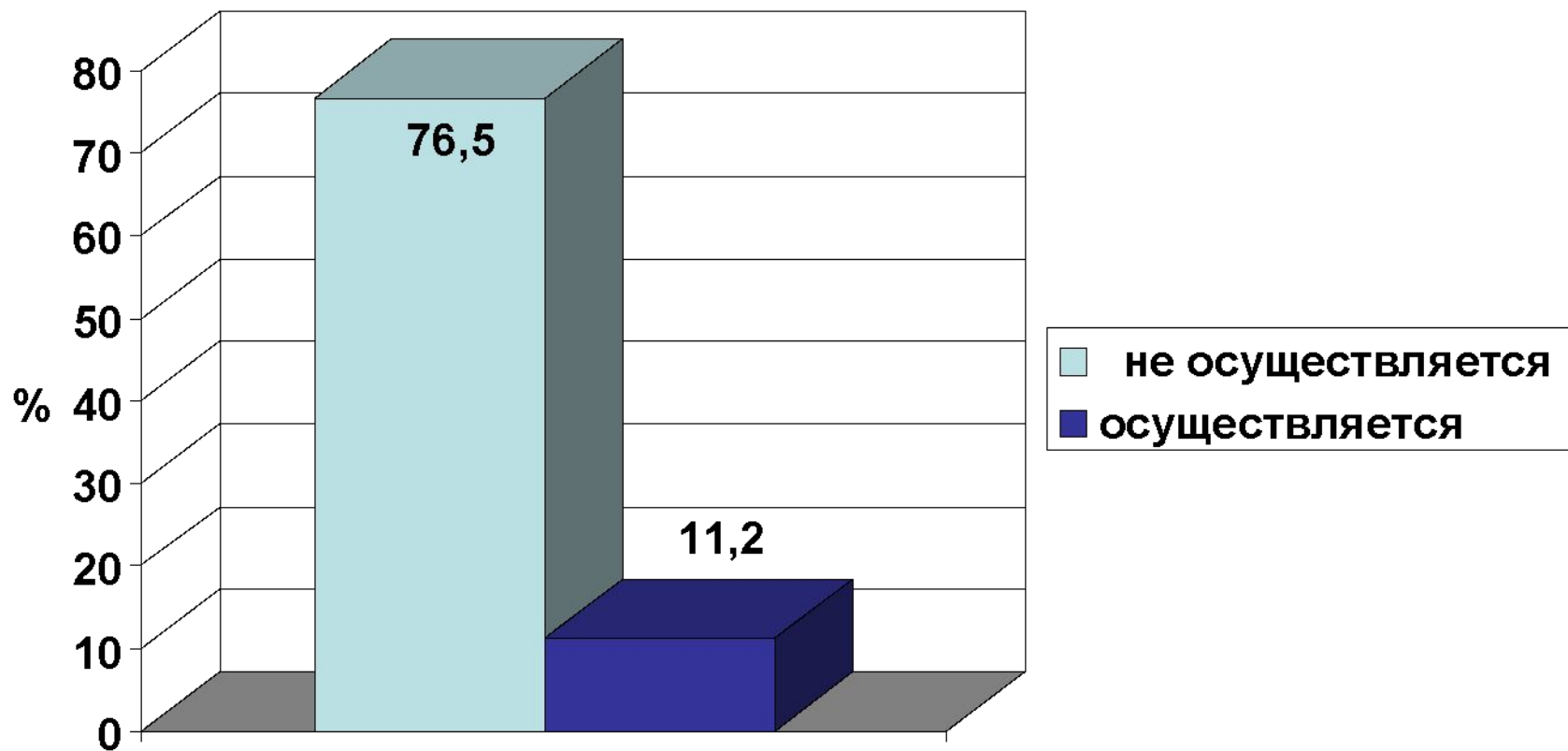
# Конкуренция на рынке



# Оценка уровня конкуренции организациями

- Рынок растет количественно, но не качественно;
- Количество профессионалов растет медленно;
- Количество фрилансеров растет быстро, но качество их услуг не удовлетворительное;

# Распределение рисков в компании



# Как диверсифицируются риски

- **Предоставление комплексных услуг;**
- **Предоставление услуг по контекстной рекламе, как более предсказуемых**
- **Увеличение цены контракта для страхования рисков;**
- **Четкое прописывание всех условий в Договоре;**
- **Предоставление гарантий в Договоре**

# Годовой оборот компаний

Средний годовой оборот\* – 100.000 у.е

Средний месячный оборот\* – 8 300 у.е

\* Данные по 53 компаниям, предоставившим информацию



# Цена 1 проекта на продвижение

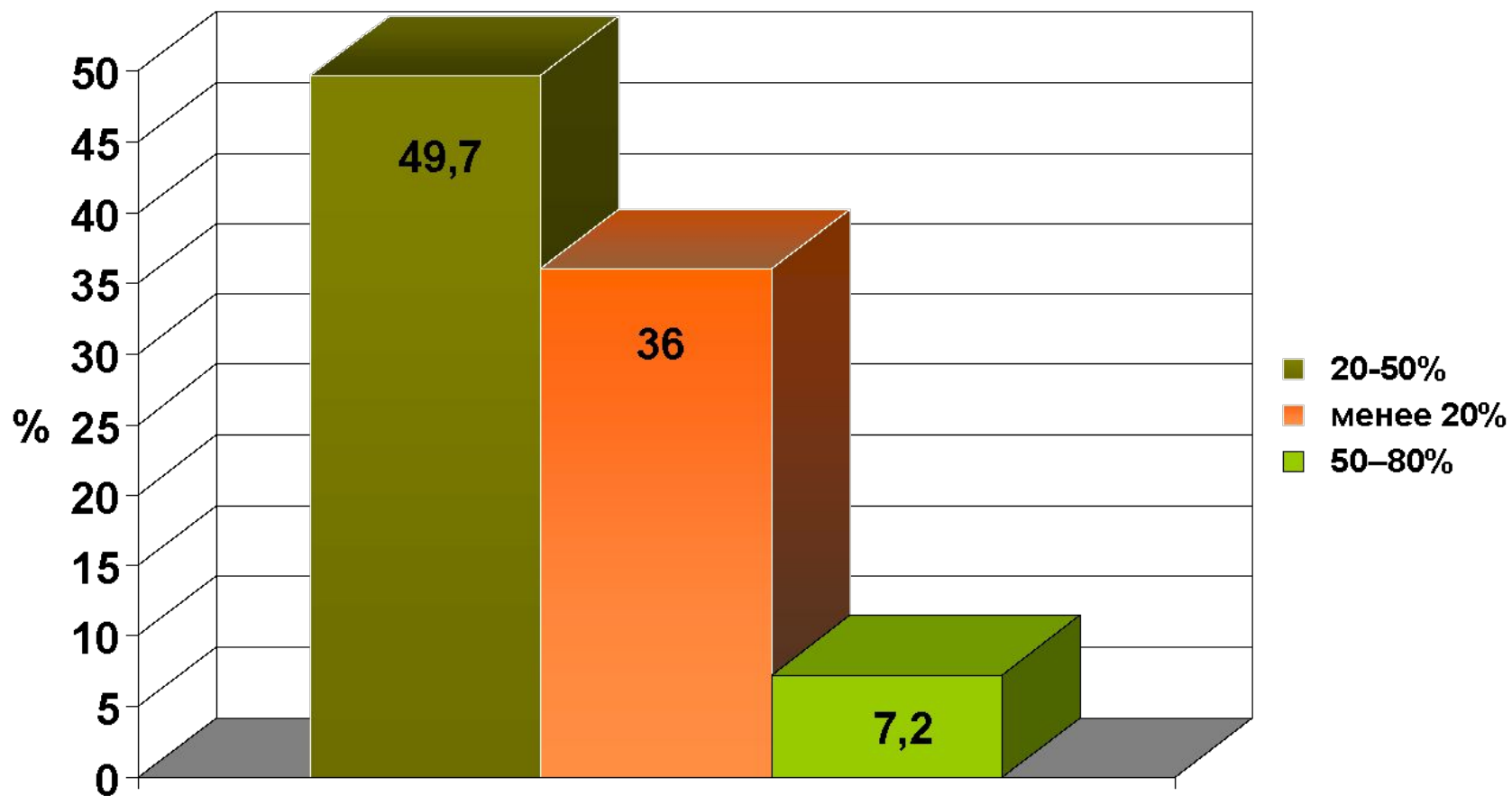
Средняя цена проекта\* – 39 000 рублей

Максимальная цена\* – 500 000 рублей

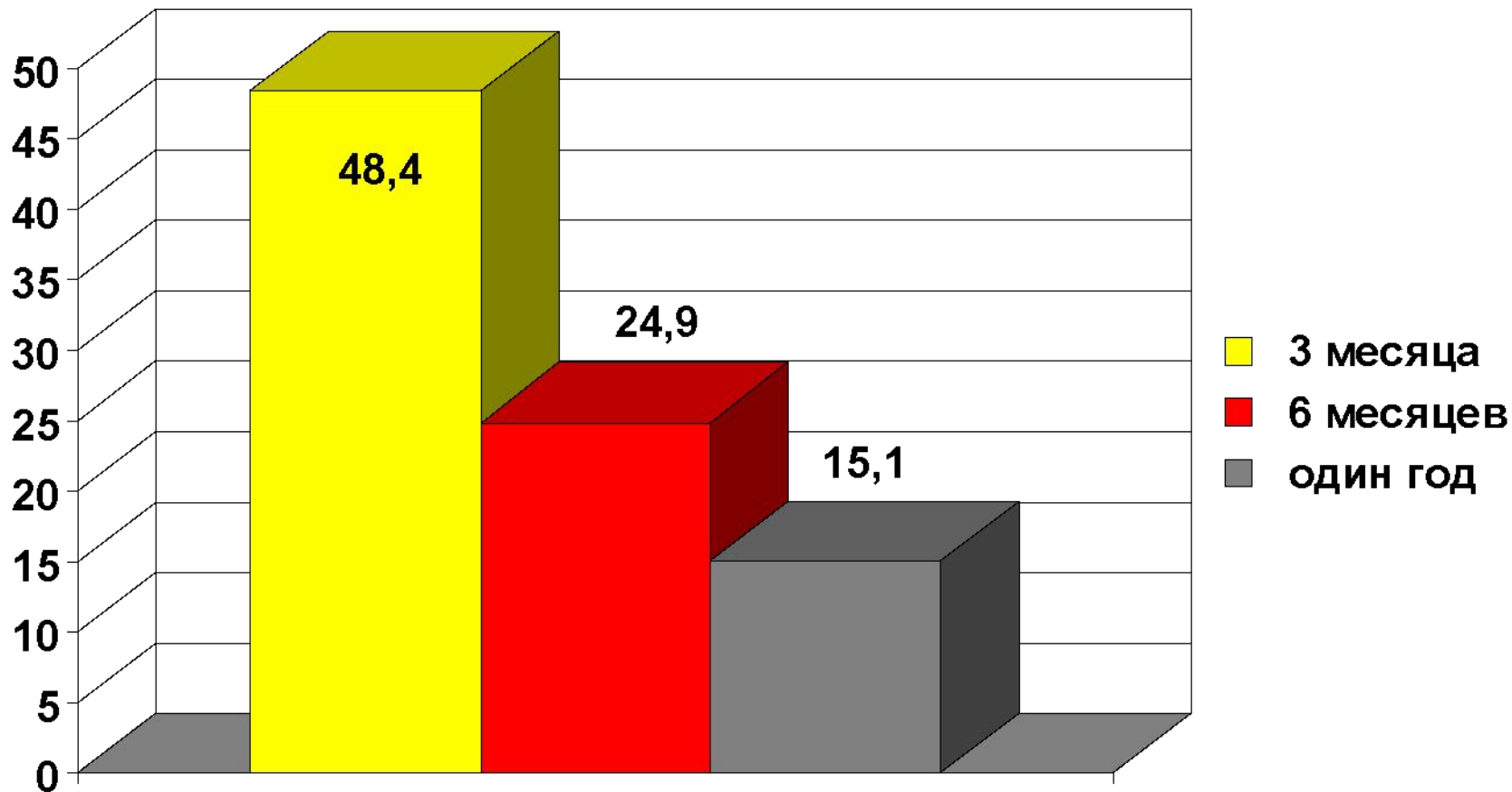
Минимальная цена\* - 3 000 рублей

\* Данные по 125 компаниям, предоставившим информацию

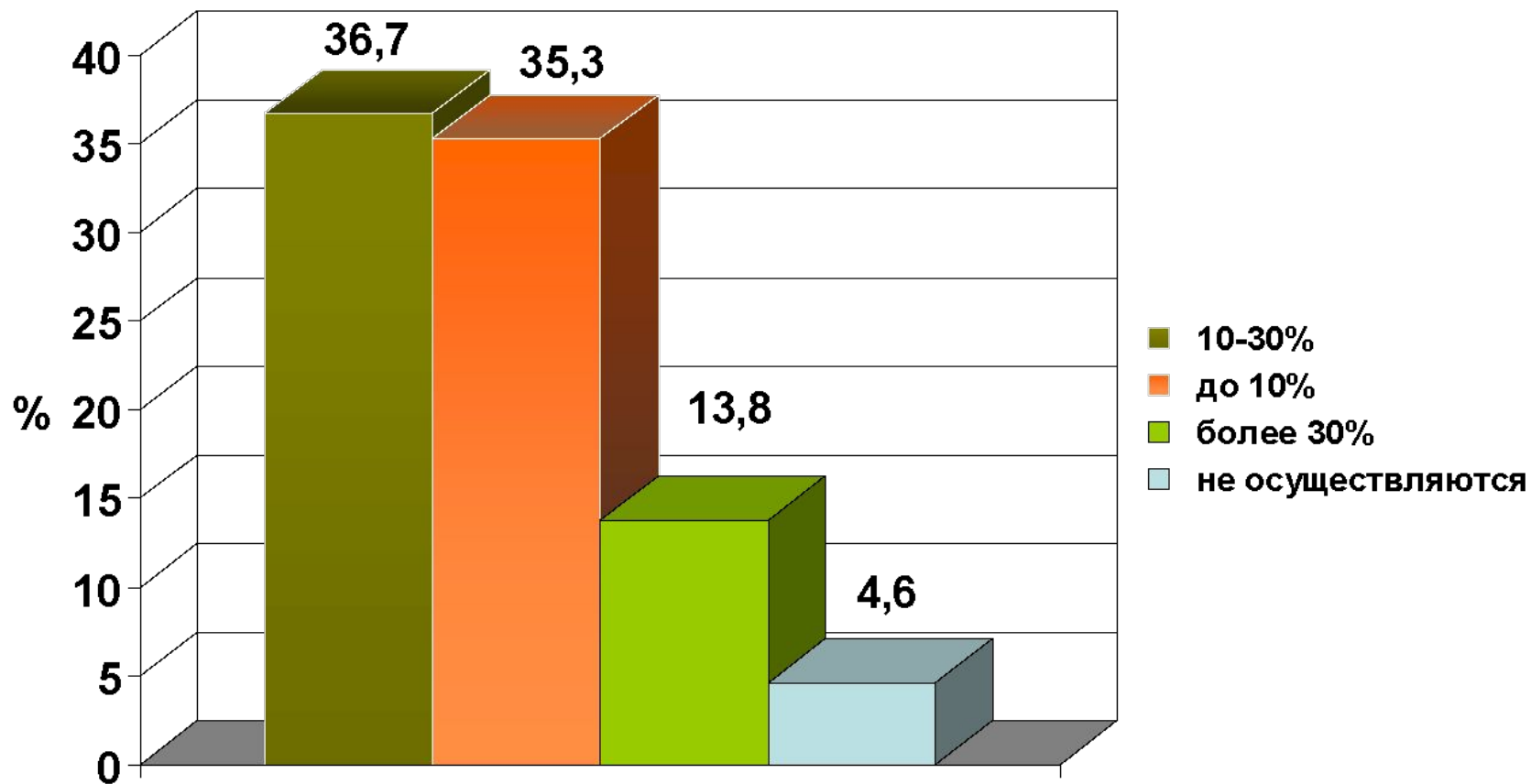
# % средств, уходящий на оплату сторонних ресурсов



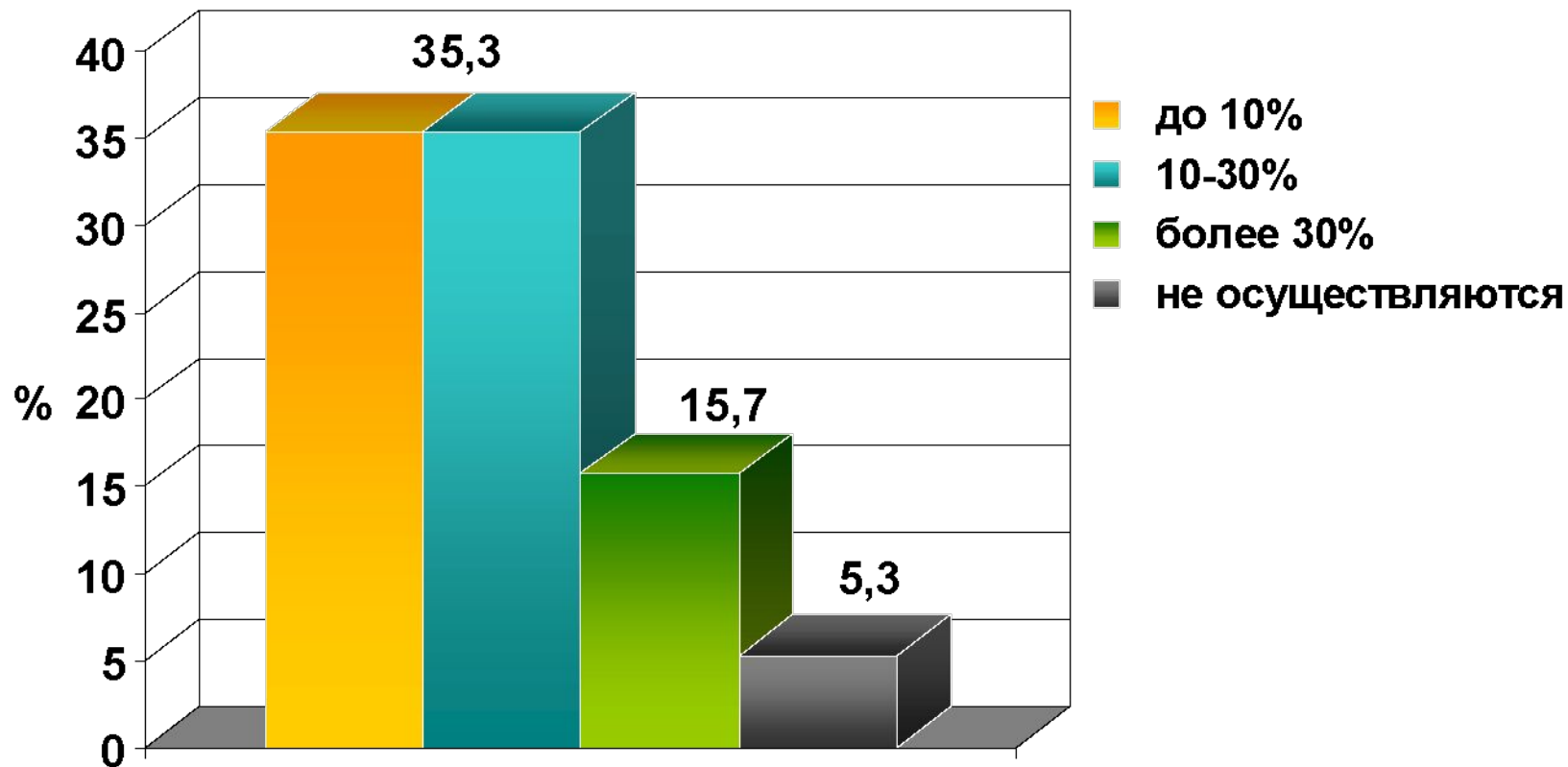
# Минимальная продолжительность 1 контракта



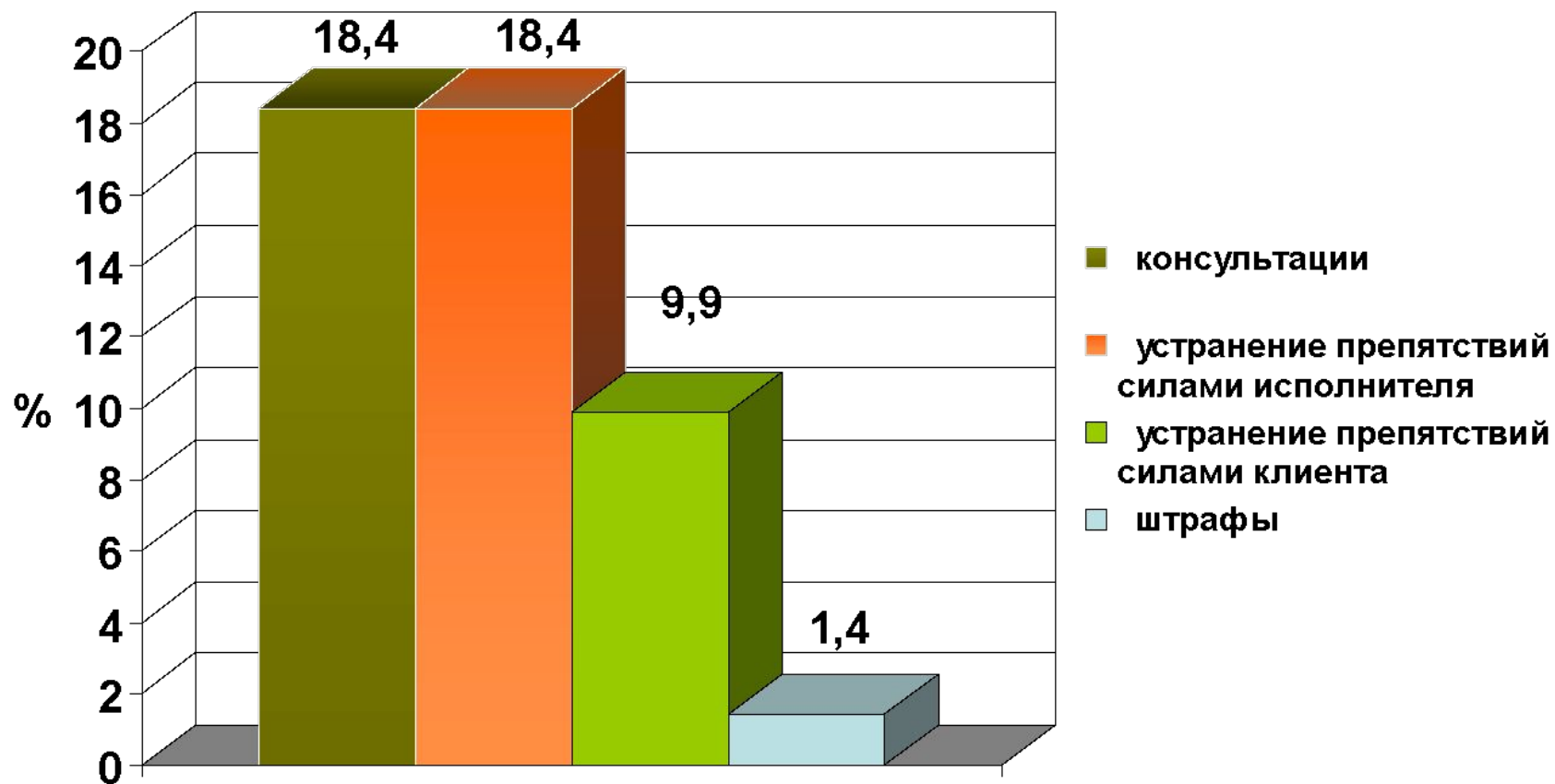
# Вложение в новые технологии (в % от годового оборота)



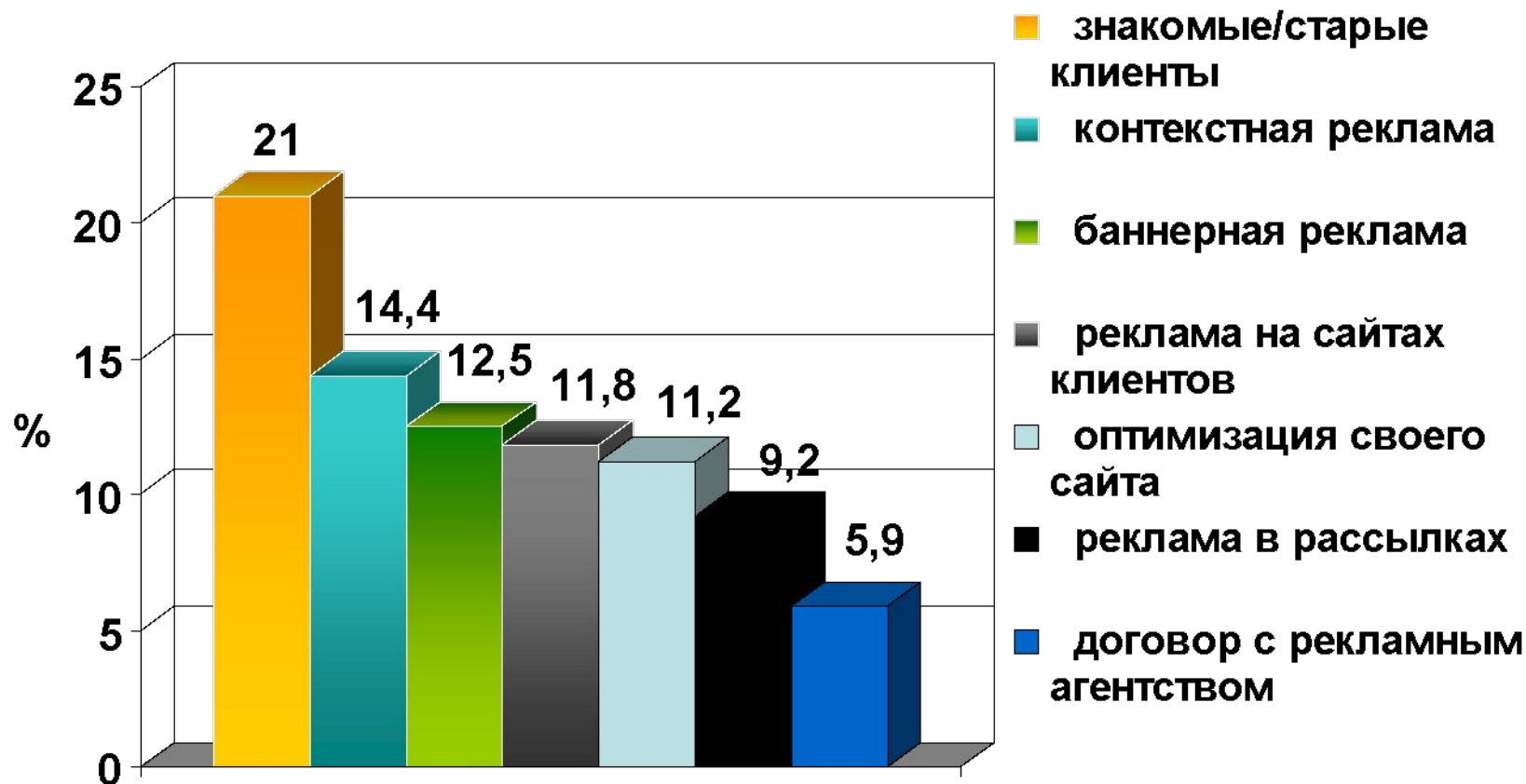
# % от годового оборота на ведение собственных проектов



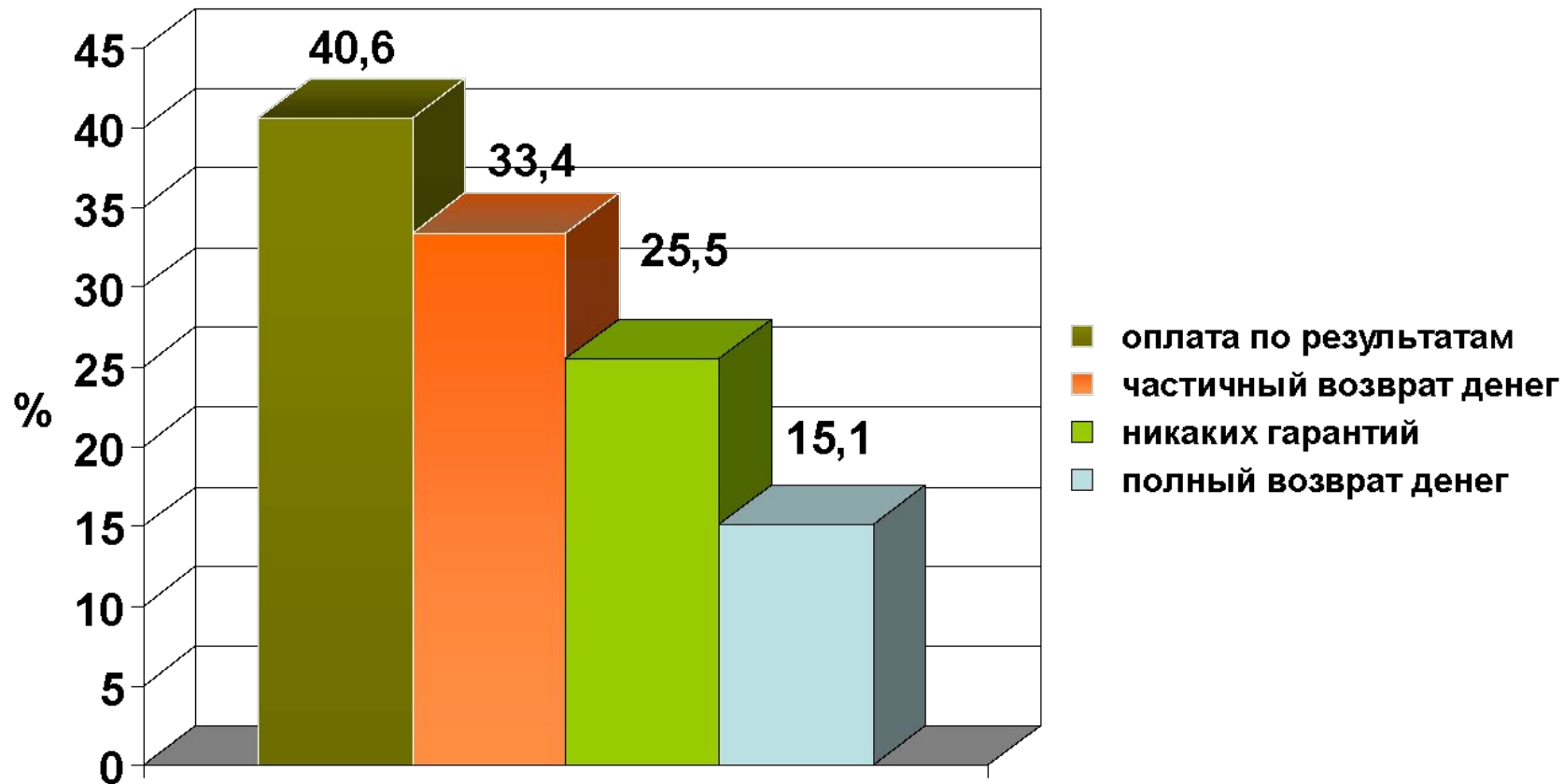
# Способы решения проблем



# Способы привлечения клиентов

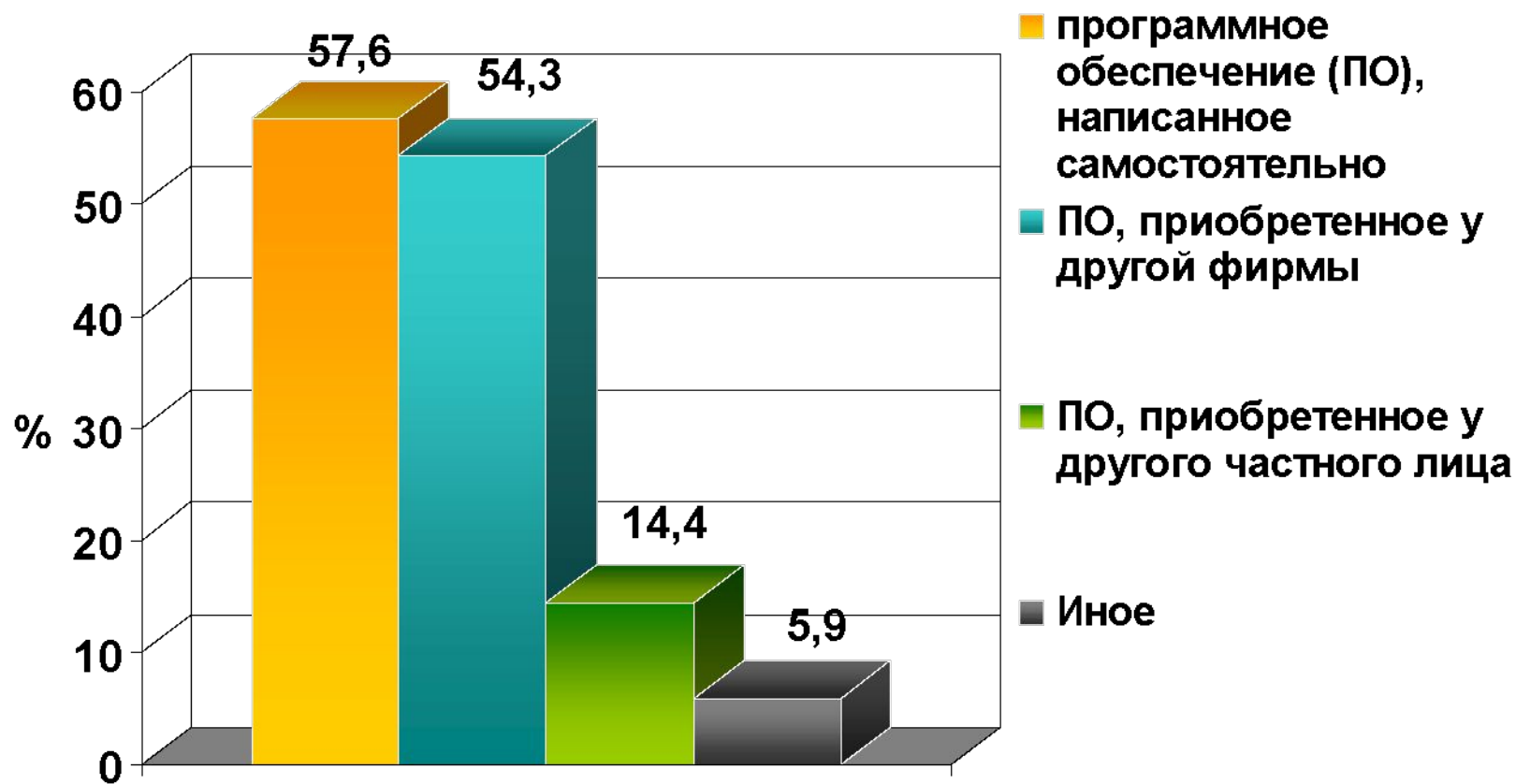


# Гарантии клиентам

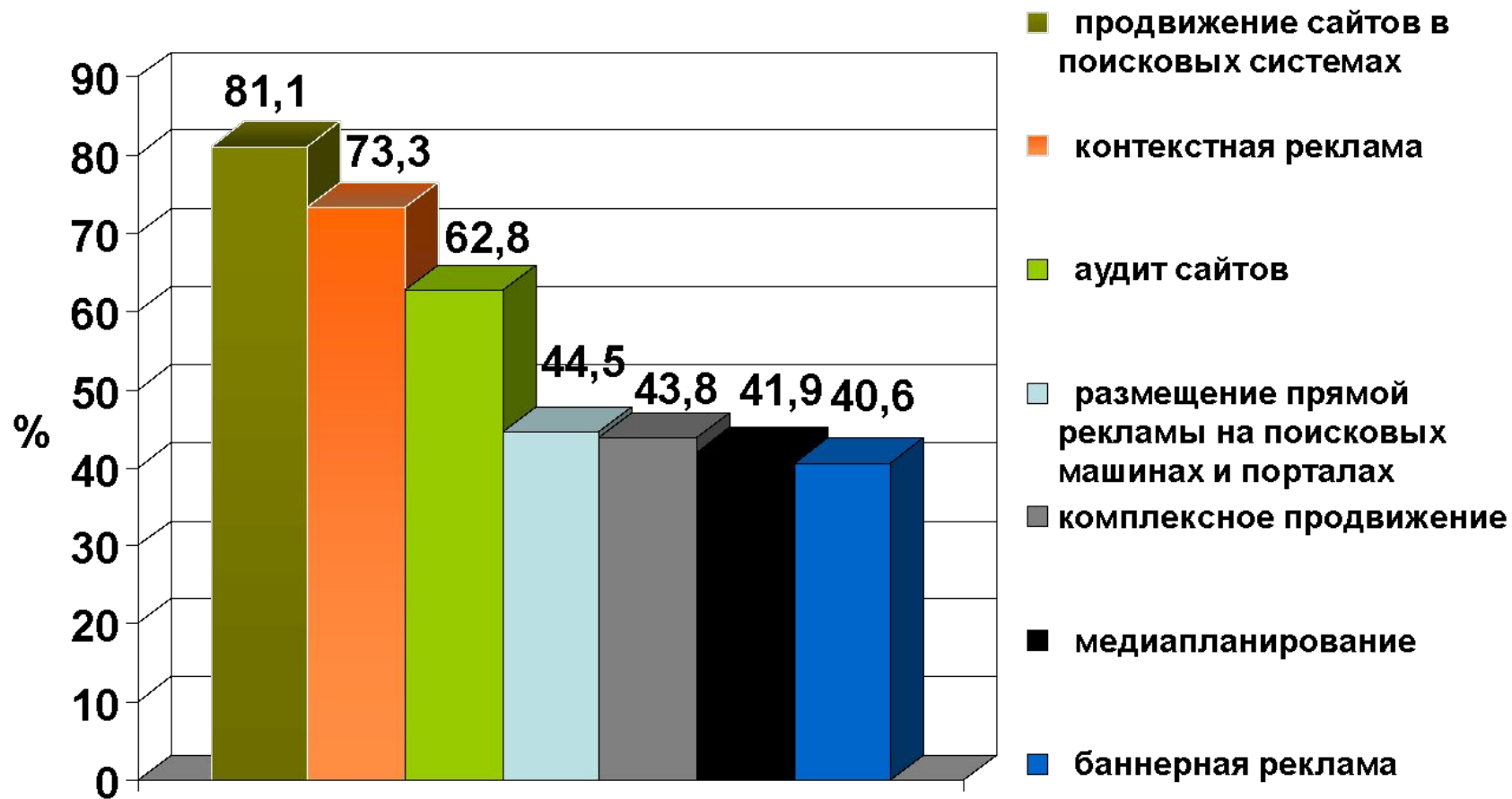




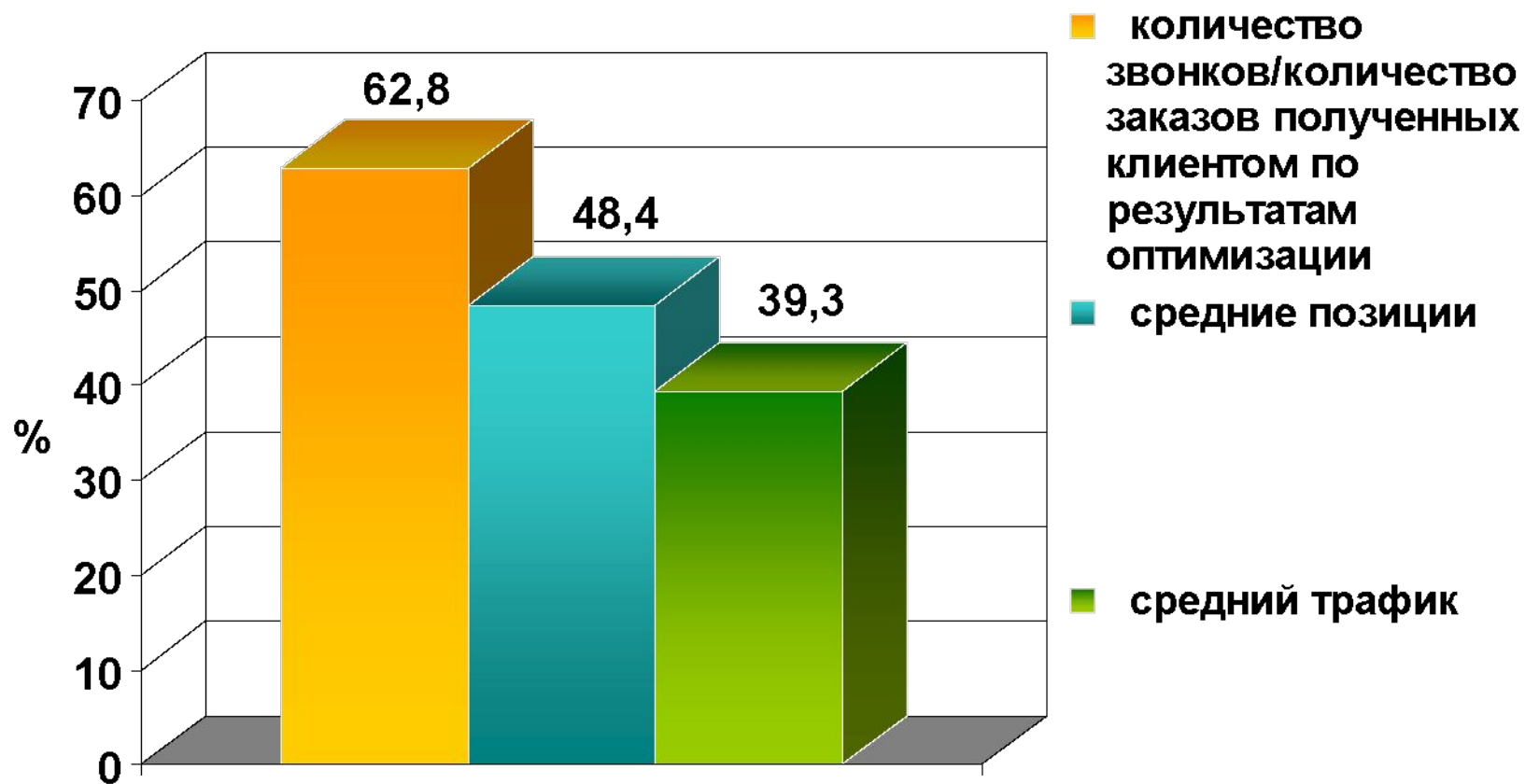
# Использование ПО



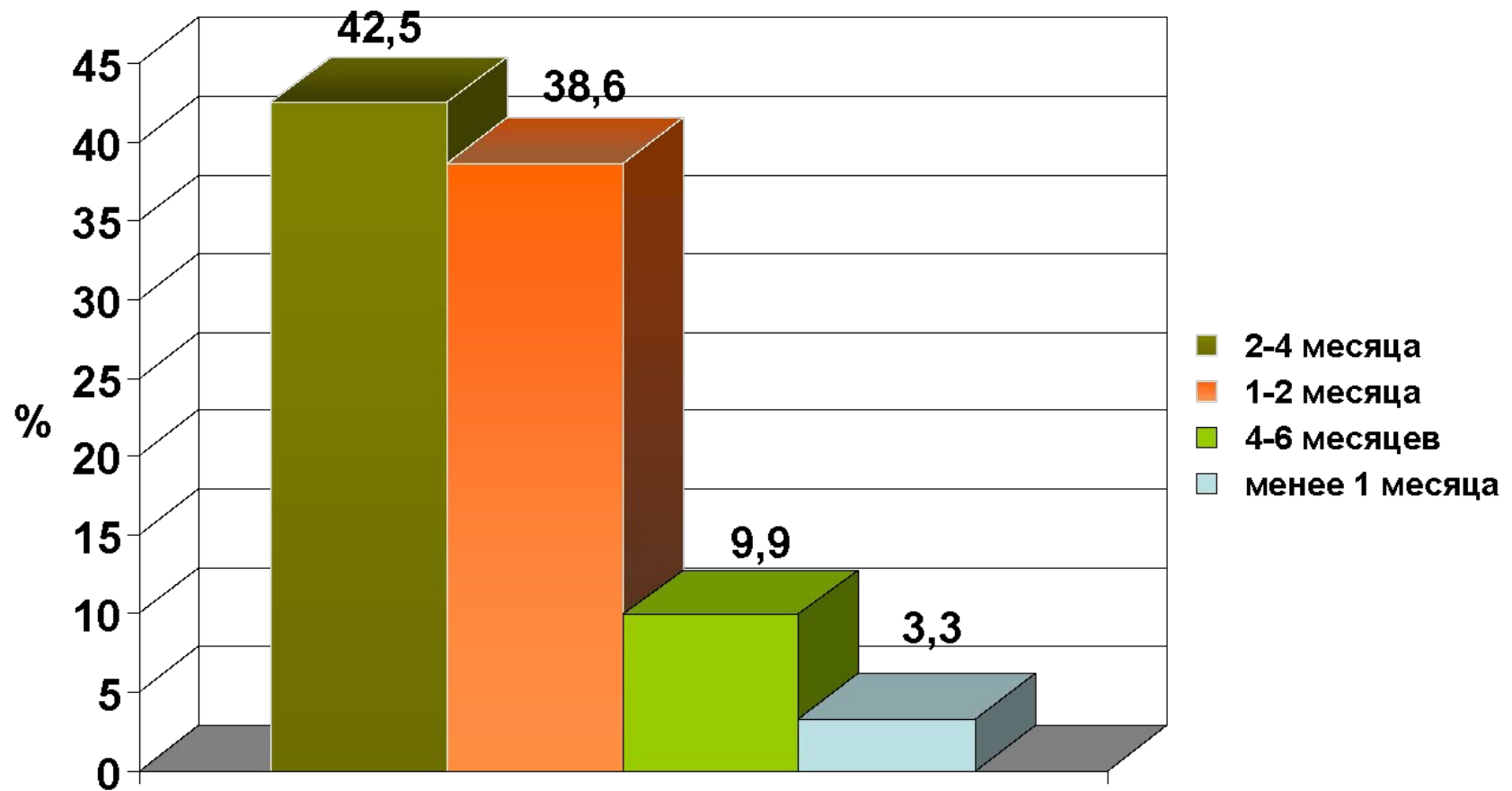
# Спектр услуг



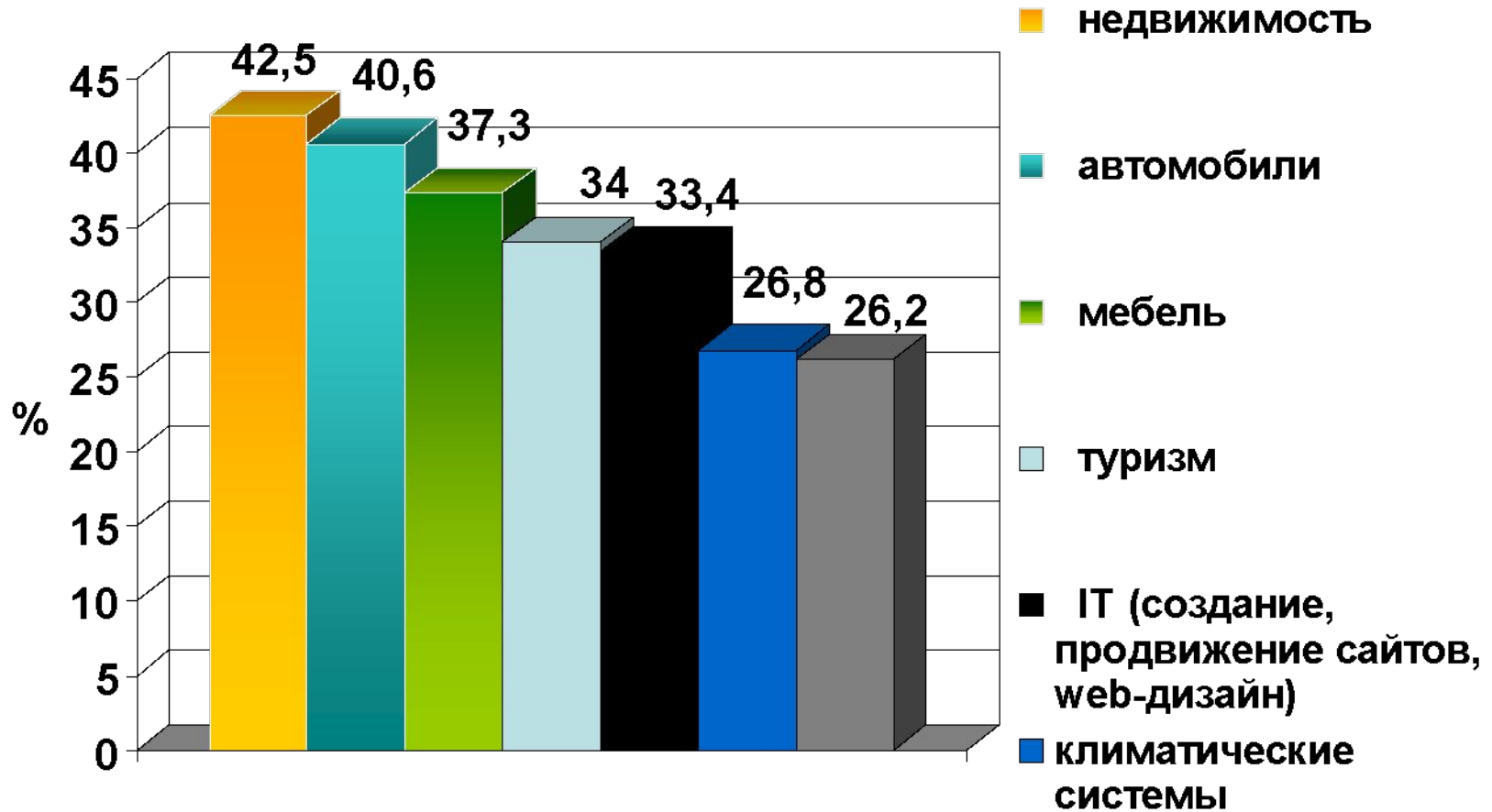
# Оценка результатов работы



# Время достижения результатов

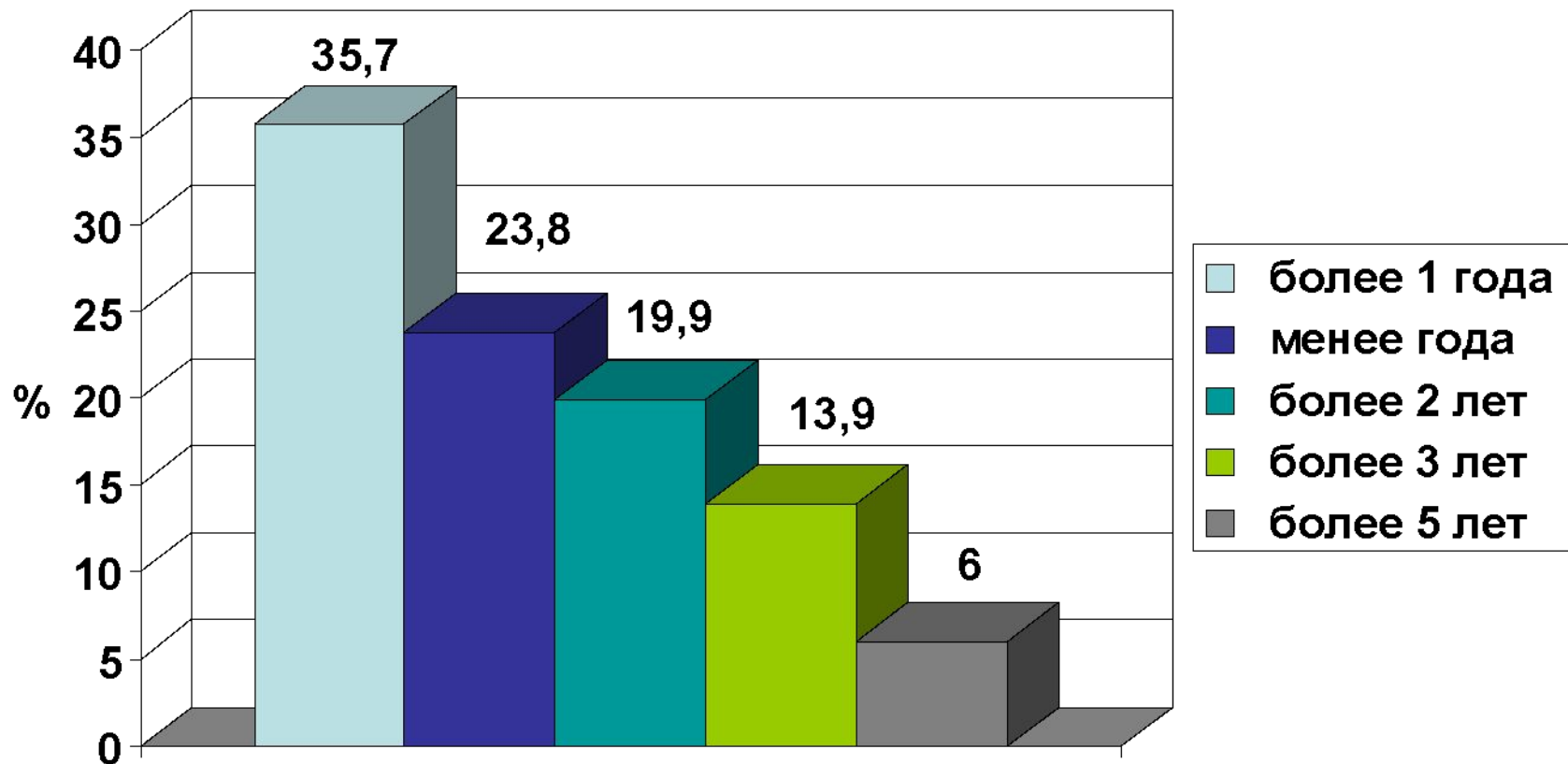


# Отрасли, в которых продвигаются сайты

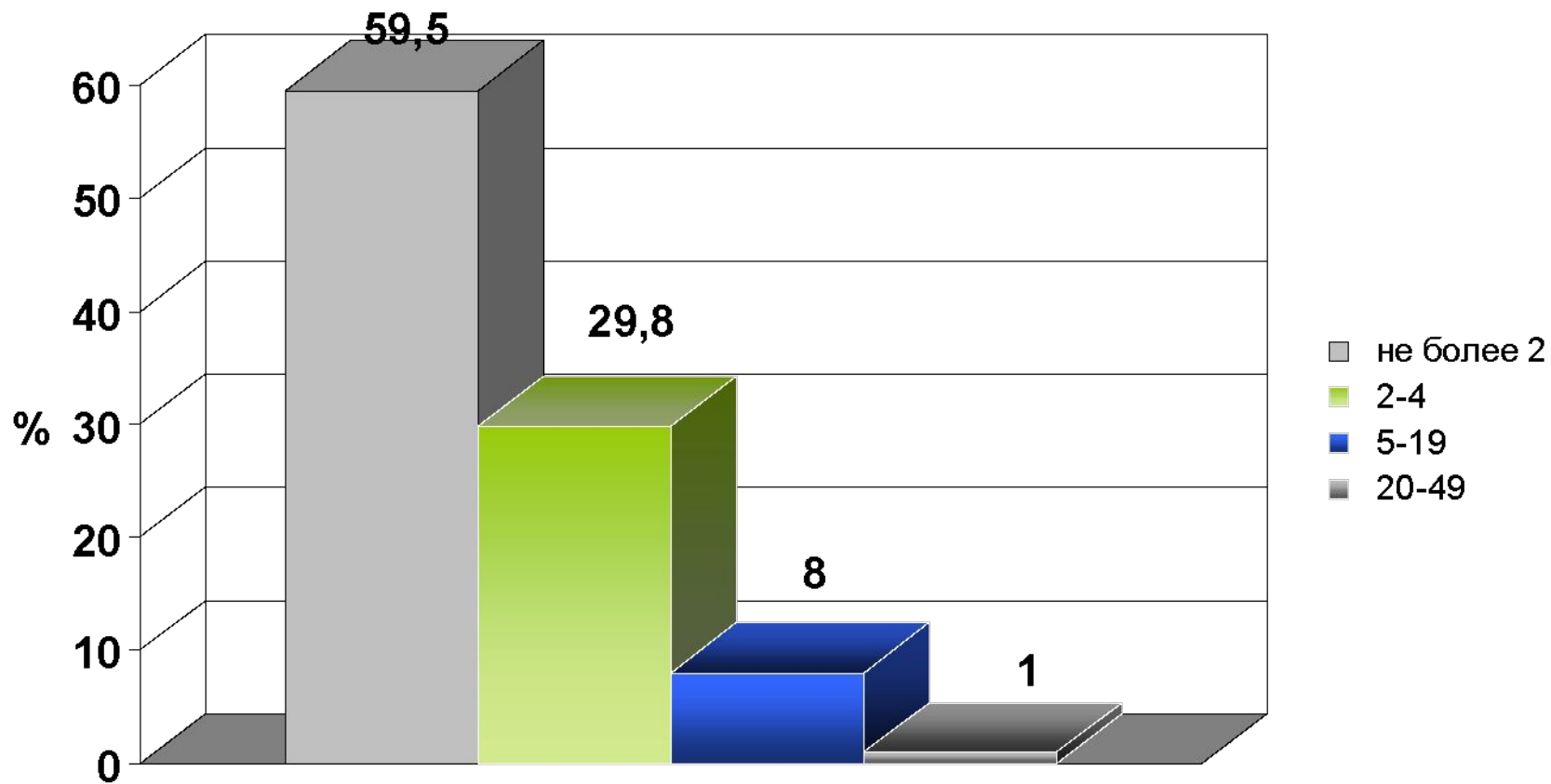


**Частные лица,  
предоставляющие услуги по  
оптимизации**

# Опыт работы на рынке услуг

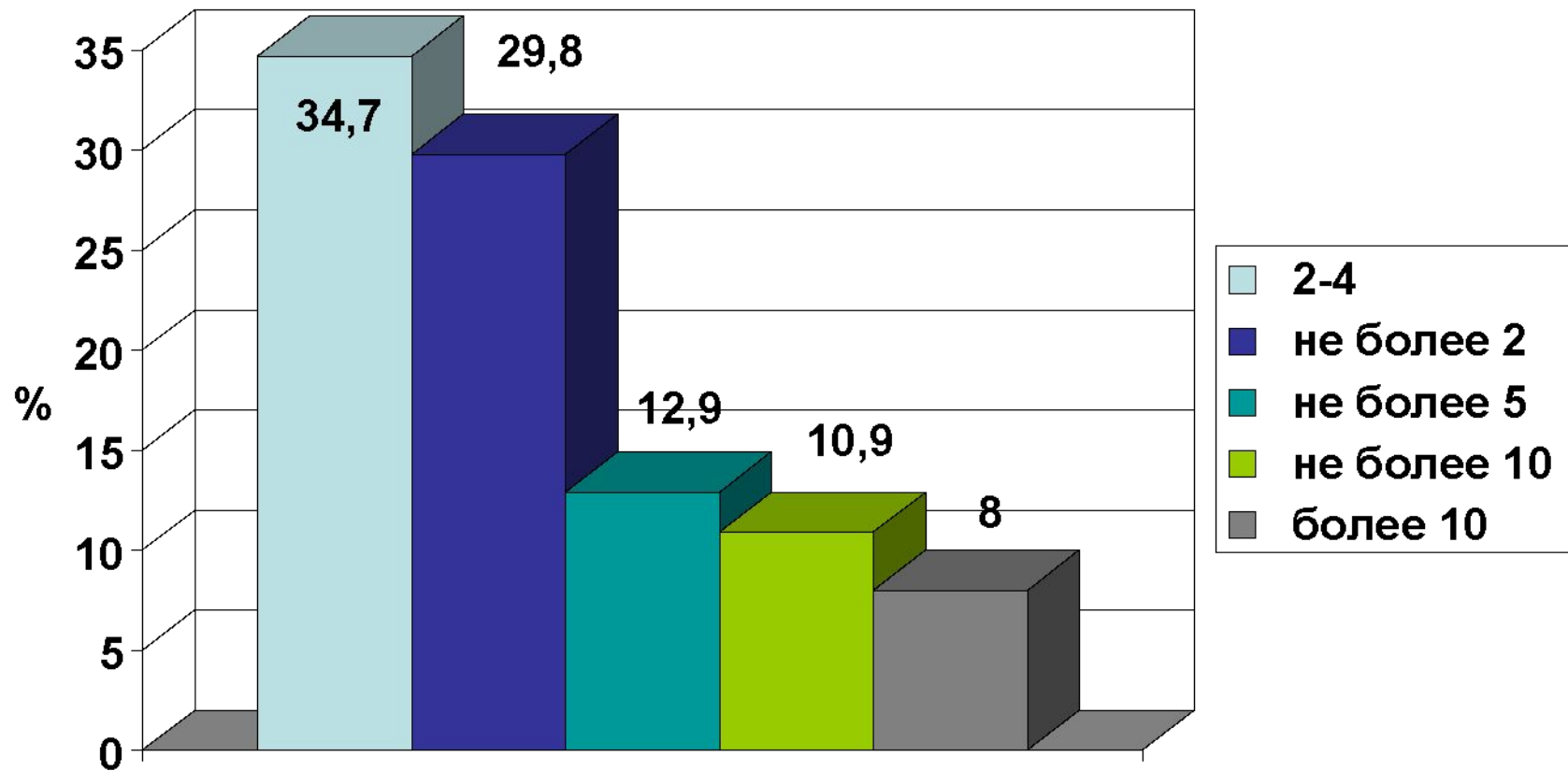


# Количество сотрудников

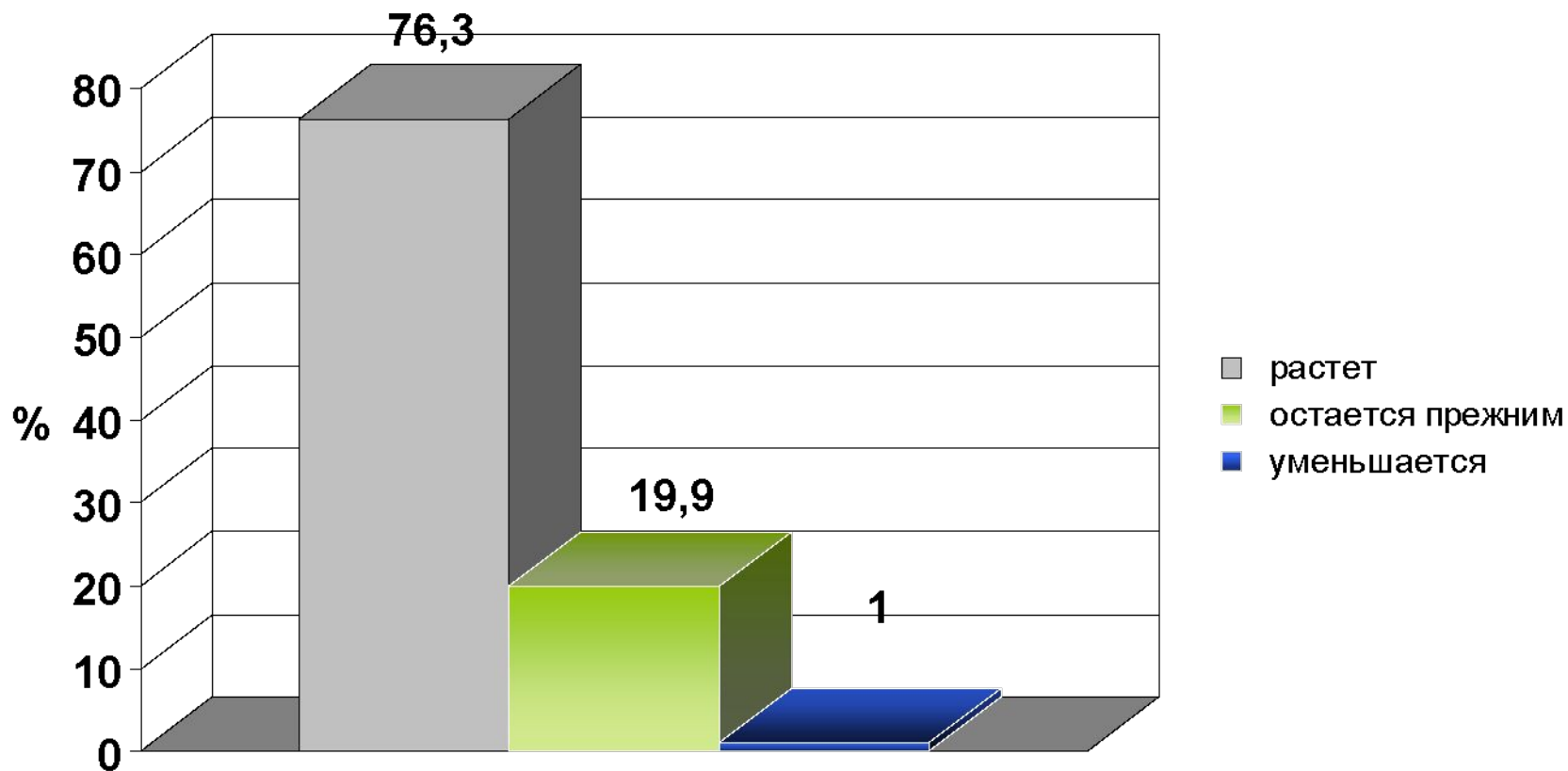




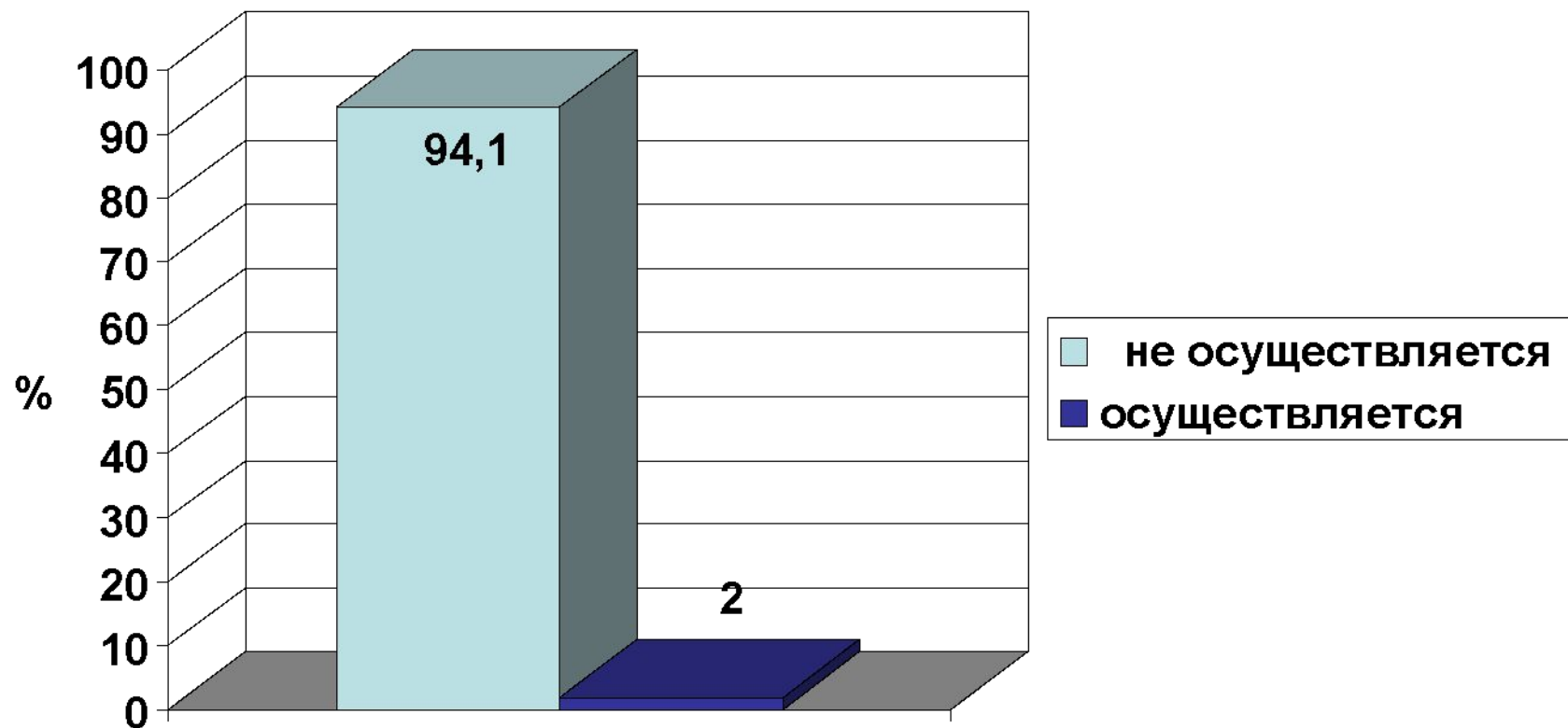
# Число проектов на 1 сотрудника



# Конкуренция на рынке



# Распределение рисков



# Как диверсифицируются риски

- Предоставление комплексных услуг;
- Работа без предоплаты
- Использование гибких финансовых схем;
- Разъяснительная работа с клиентом;
- Диверсификация услуг
- Диверсификация клиентов

# Годовой и месячный доход частных лиц

Средний годовой доход\* ~ 24.000 у.е

Средний месячный доход\* ~ 2 000 у.е

\* Данные по 56 частным лицам, предоставившим информацию

# Цена 1 проекта на продвижение

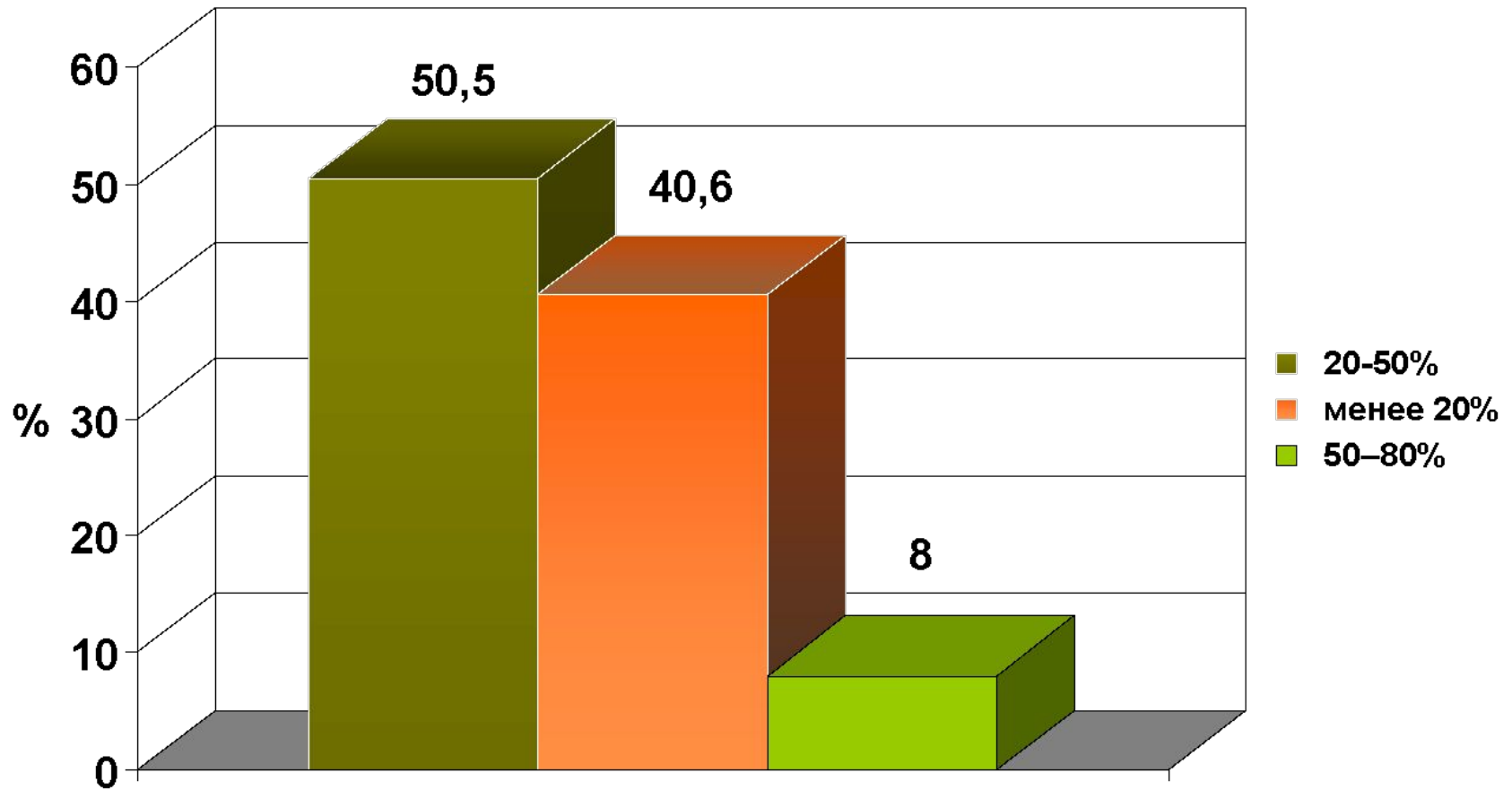
Средняя цена проекта\* – 26 700 рублей

Максимальная цена\* – 1 млн. рублей

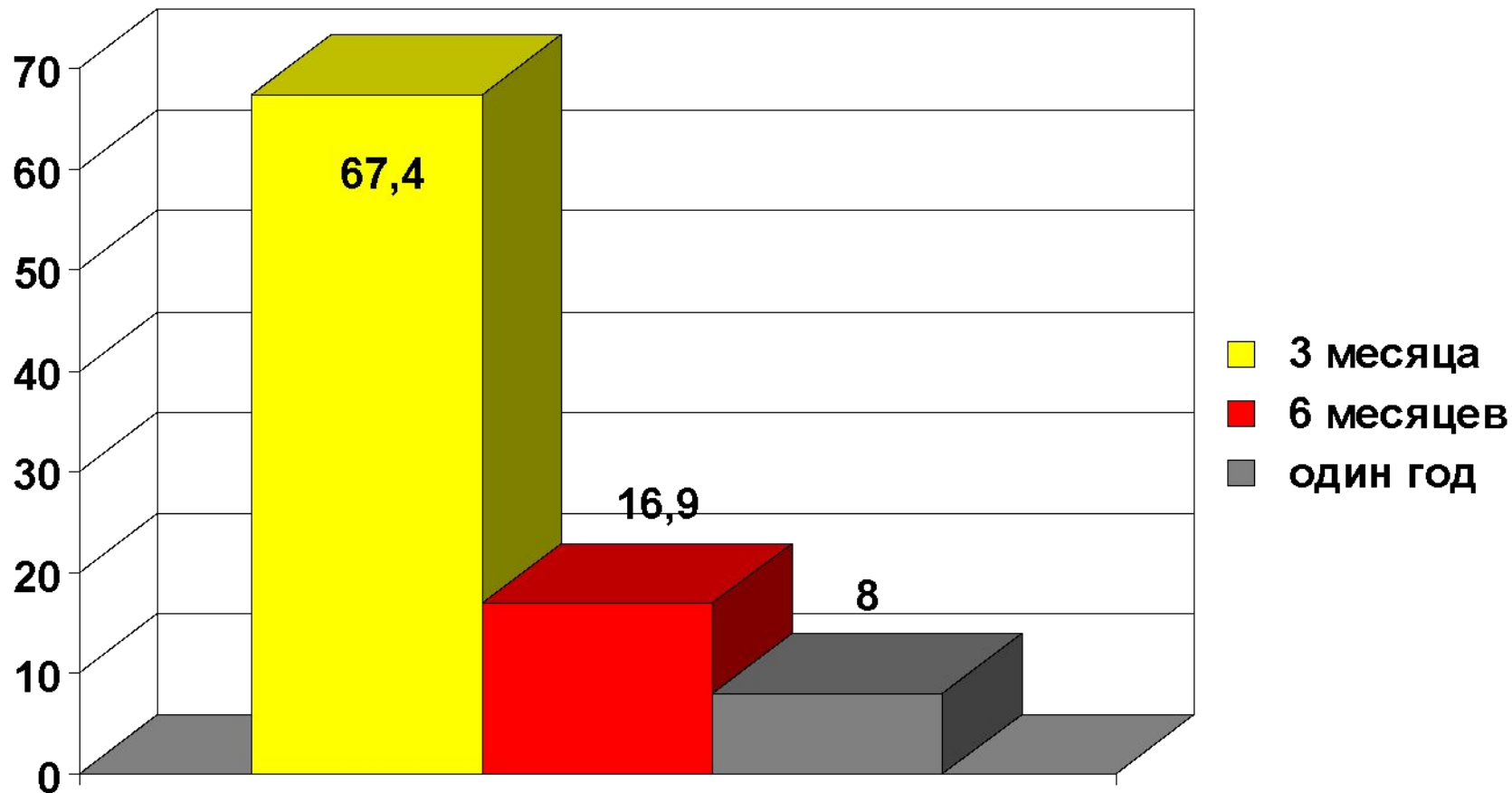
Минимальная цена\* - 2 000 рублей

\* Данные по 89 частным лицам, предоставившим информацию

# % средств, уходящих на оплату сторонних ресурсов

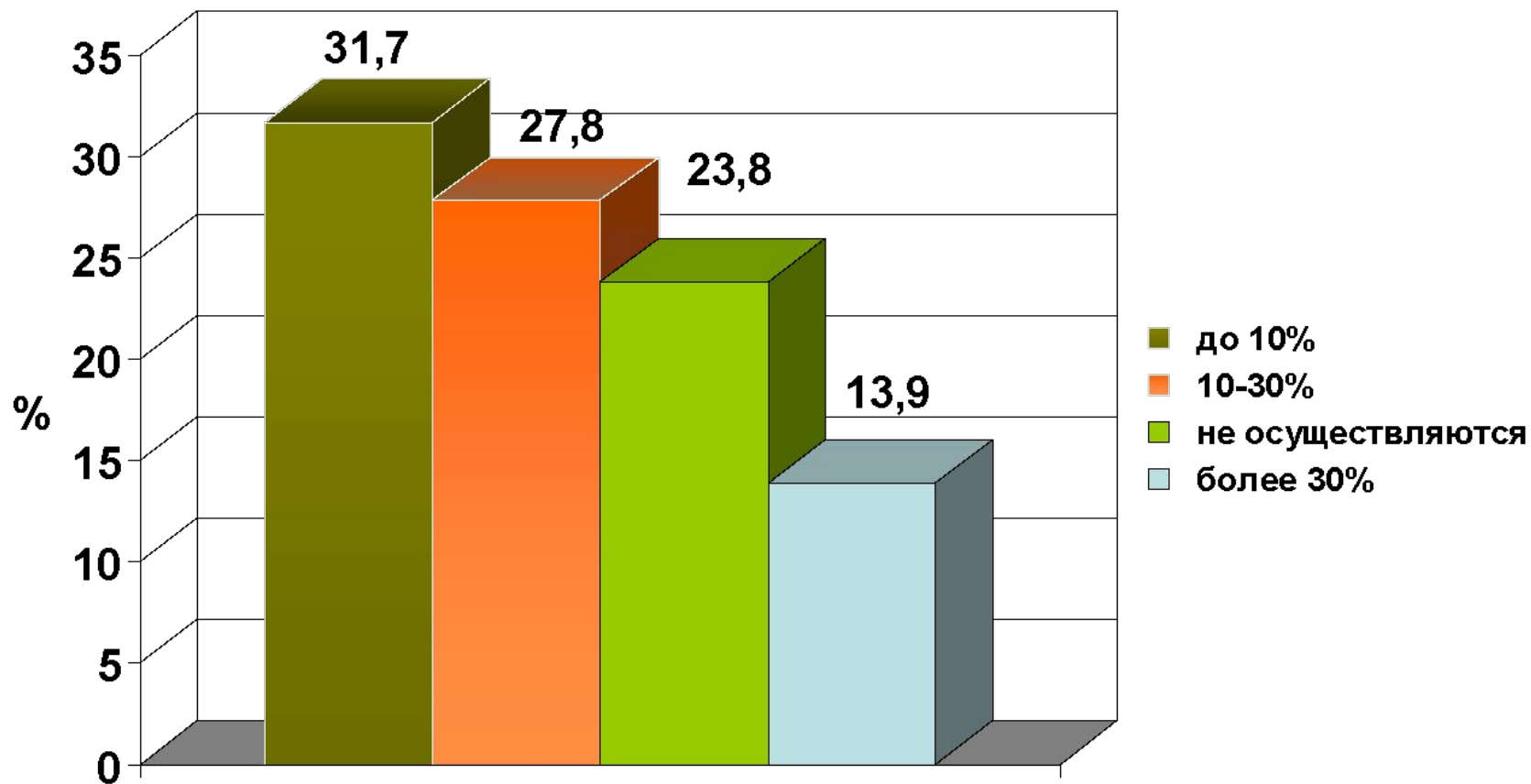


# Минимальная продолжительность 1 контракта

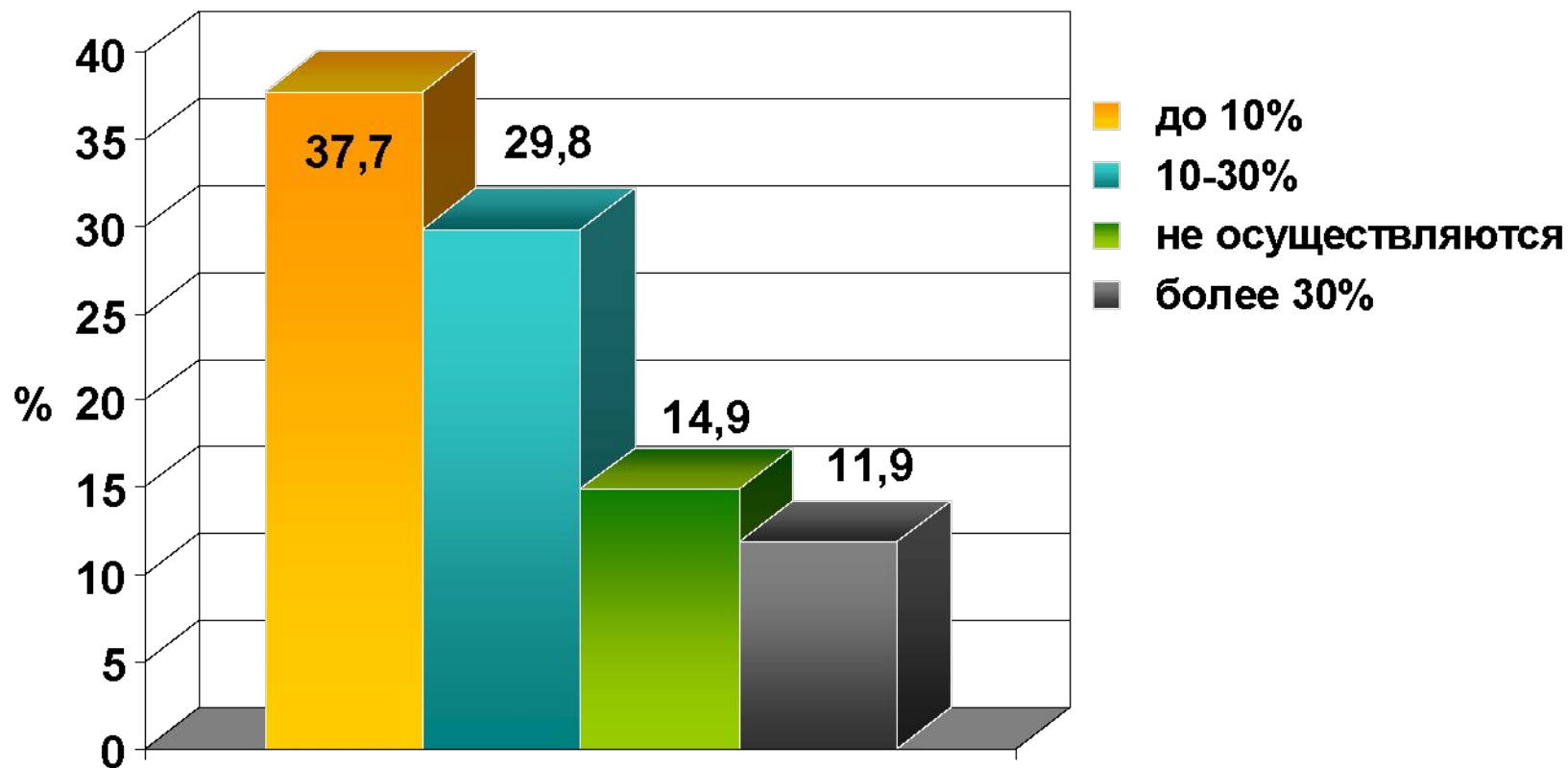




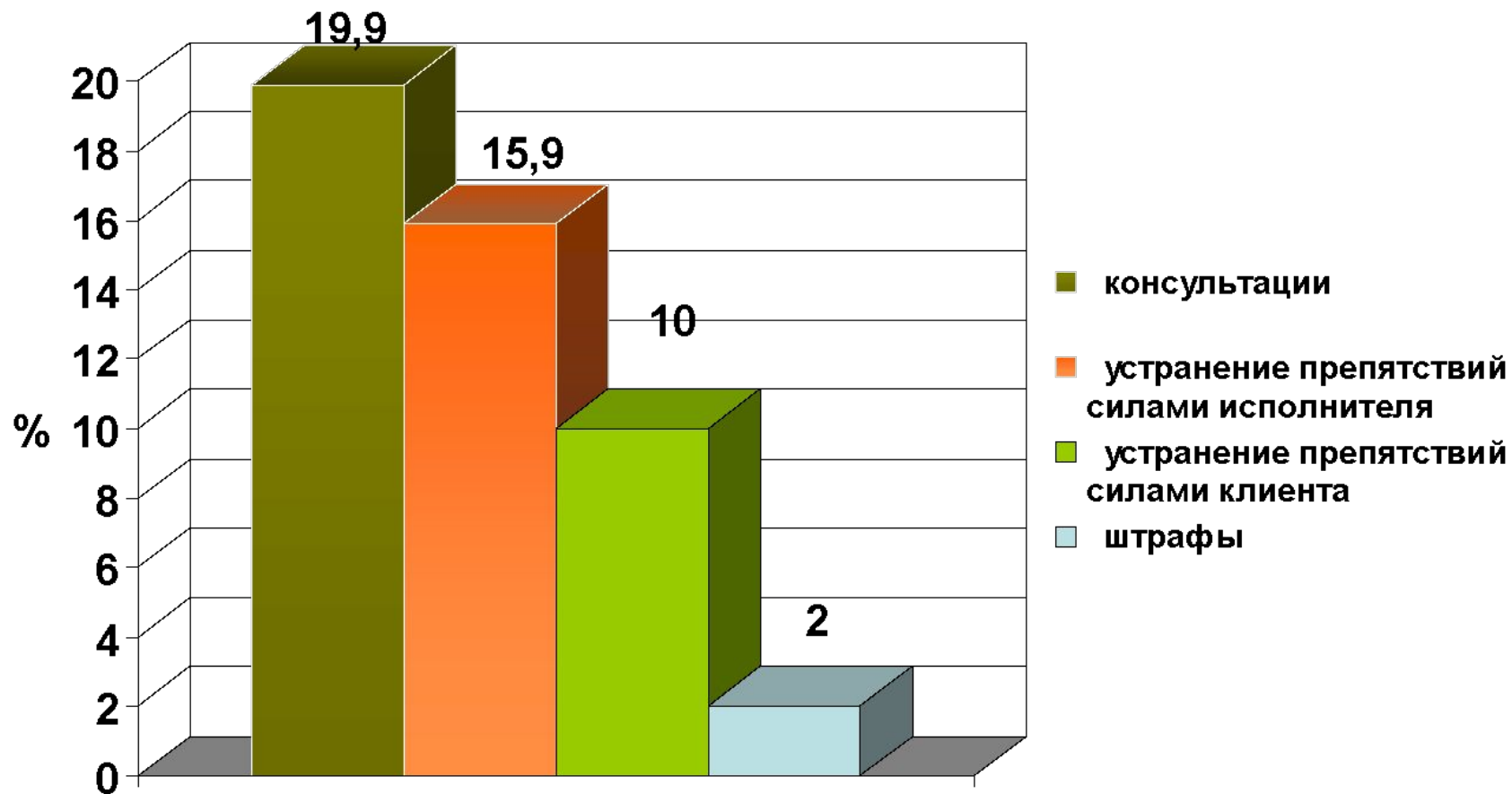
# Вложение в новые технологии (в % от годового оборота)



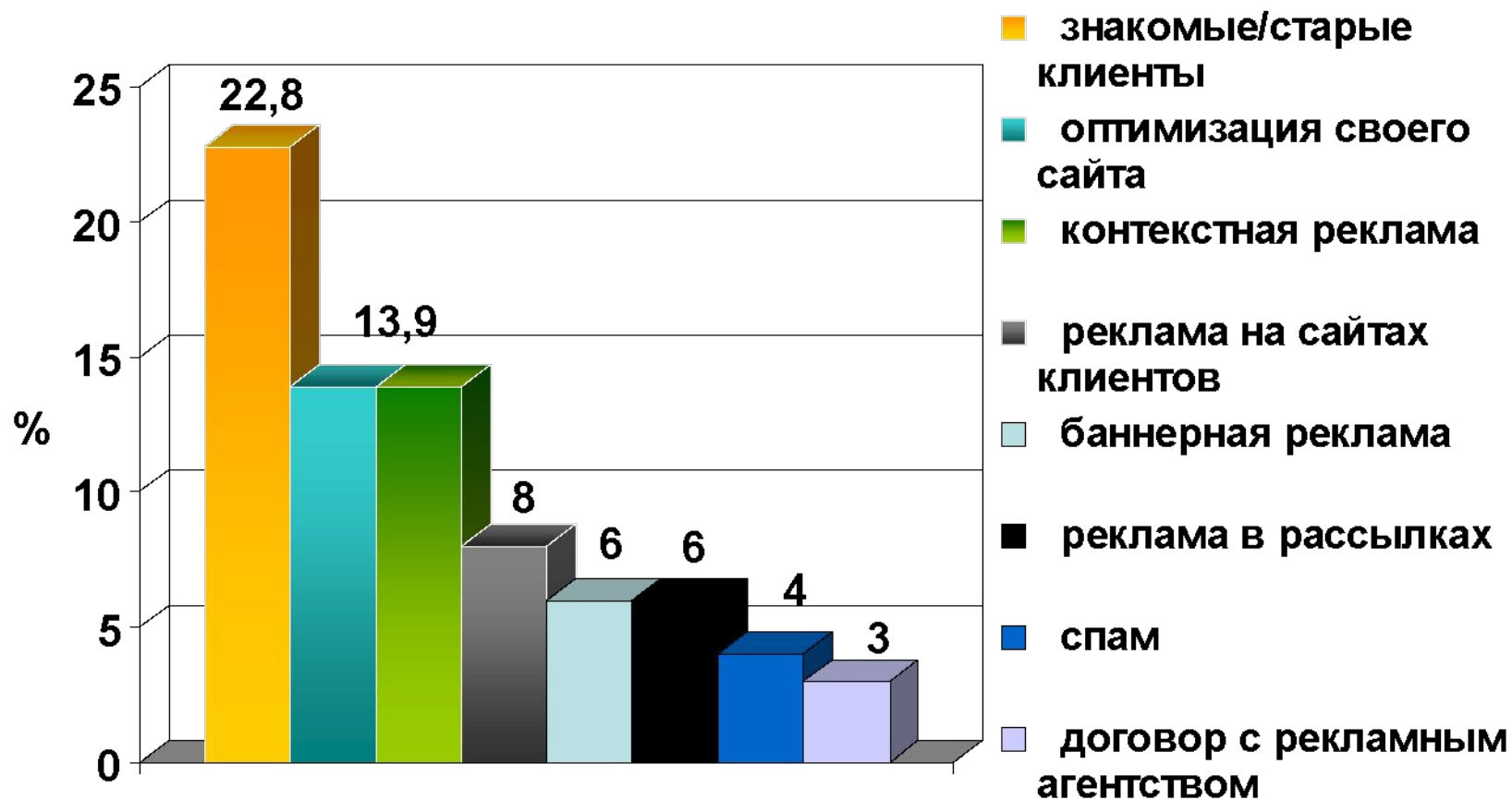
# % от годового оборота на ведение собственных проектов



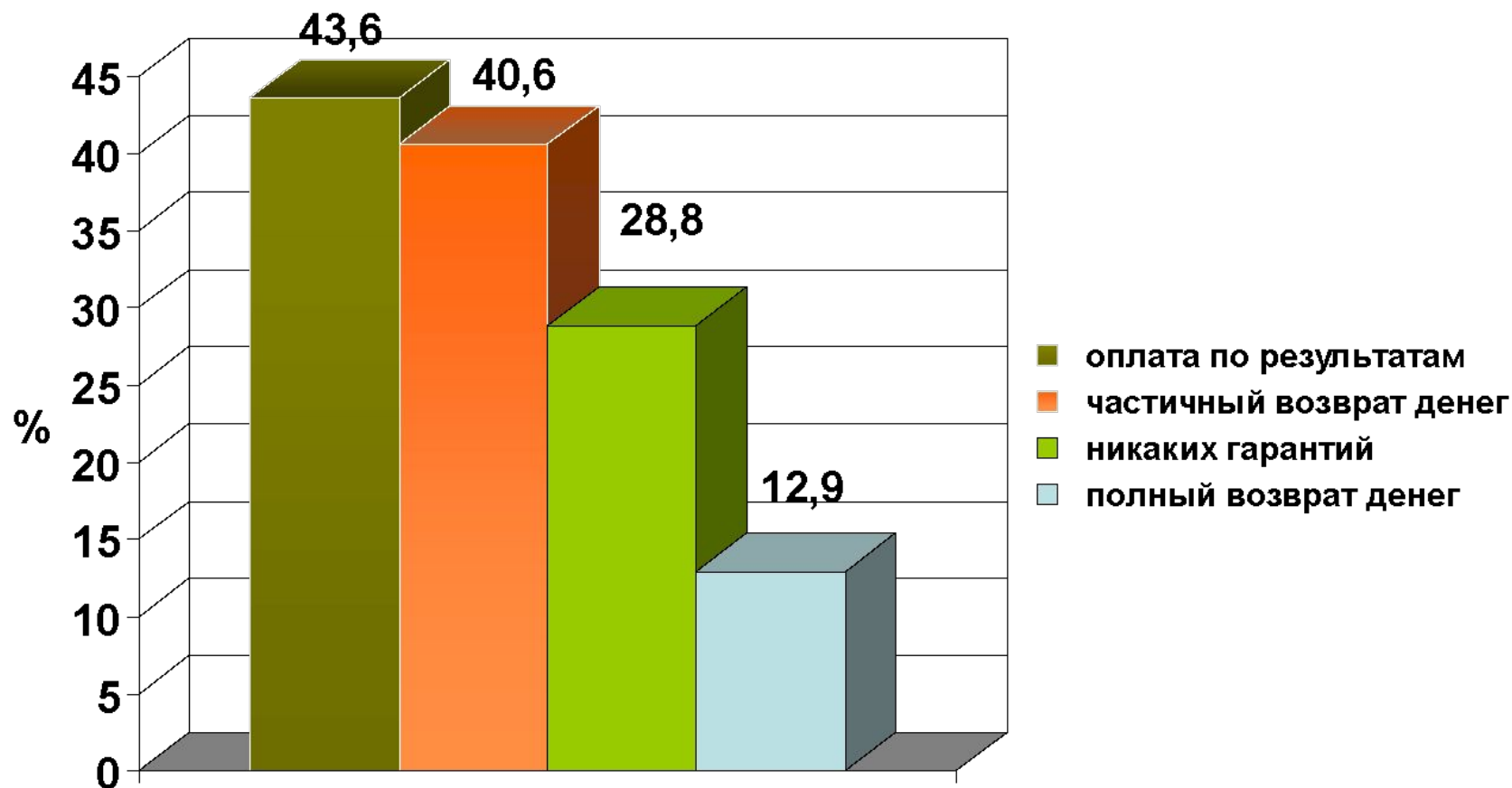
# Способы решения проблем



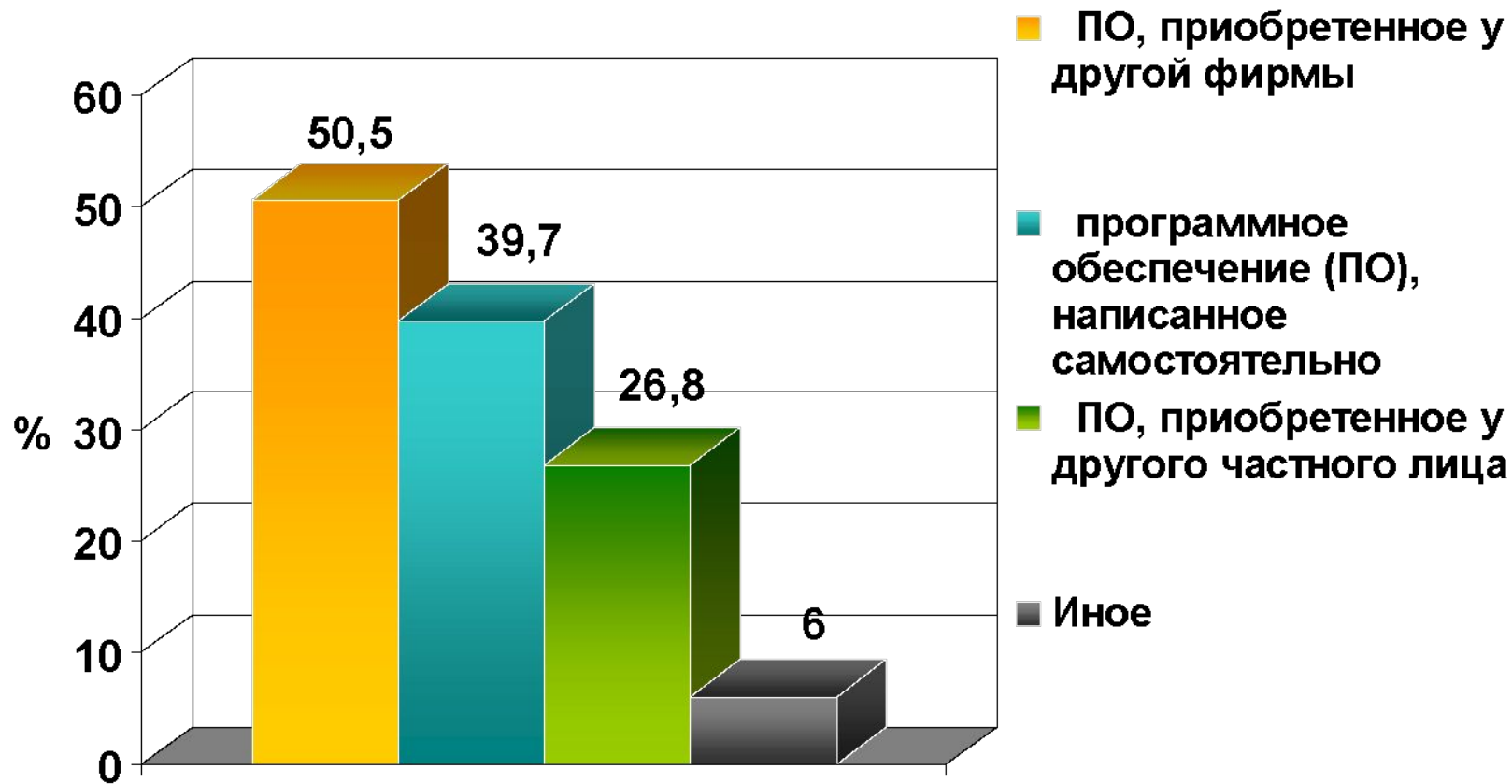
# Способы привлечения клиентов



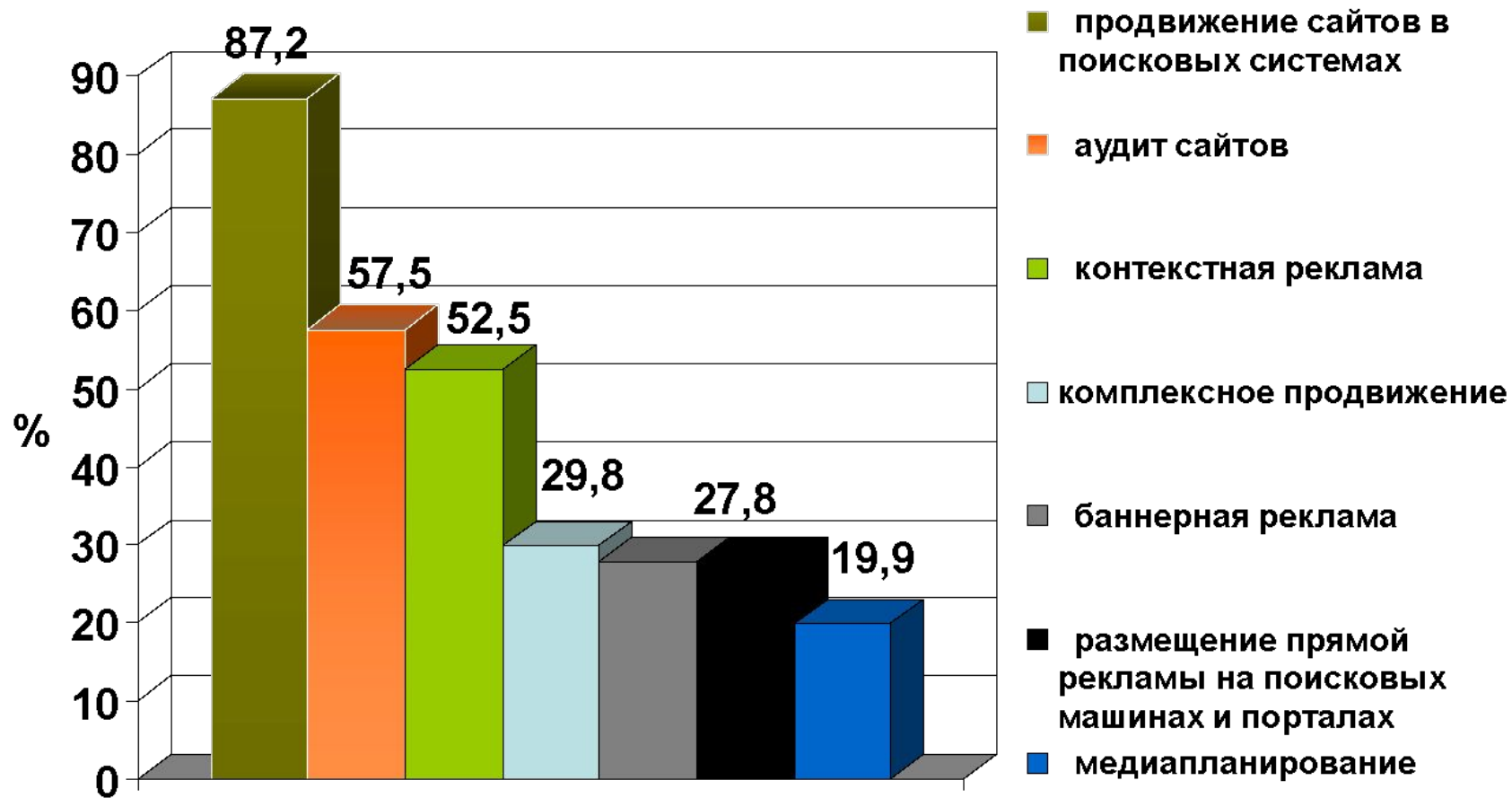
# Гарантии клиентам



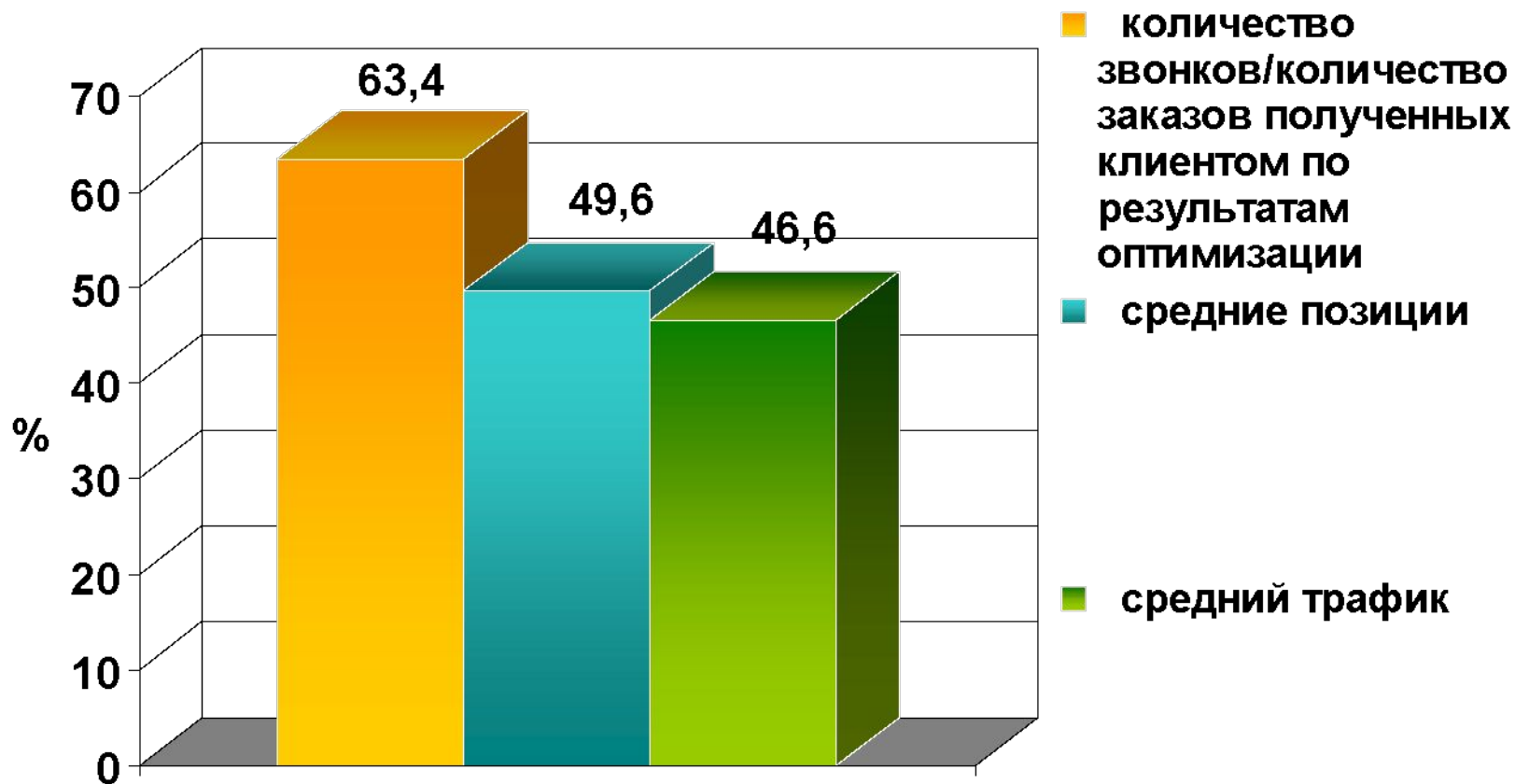
# Использование ПО



# Спектр услуг

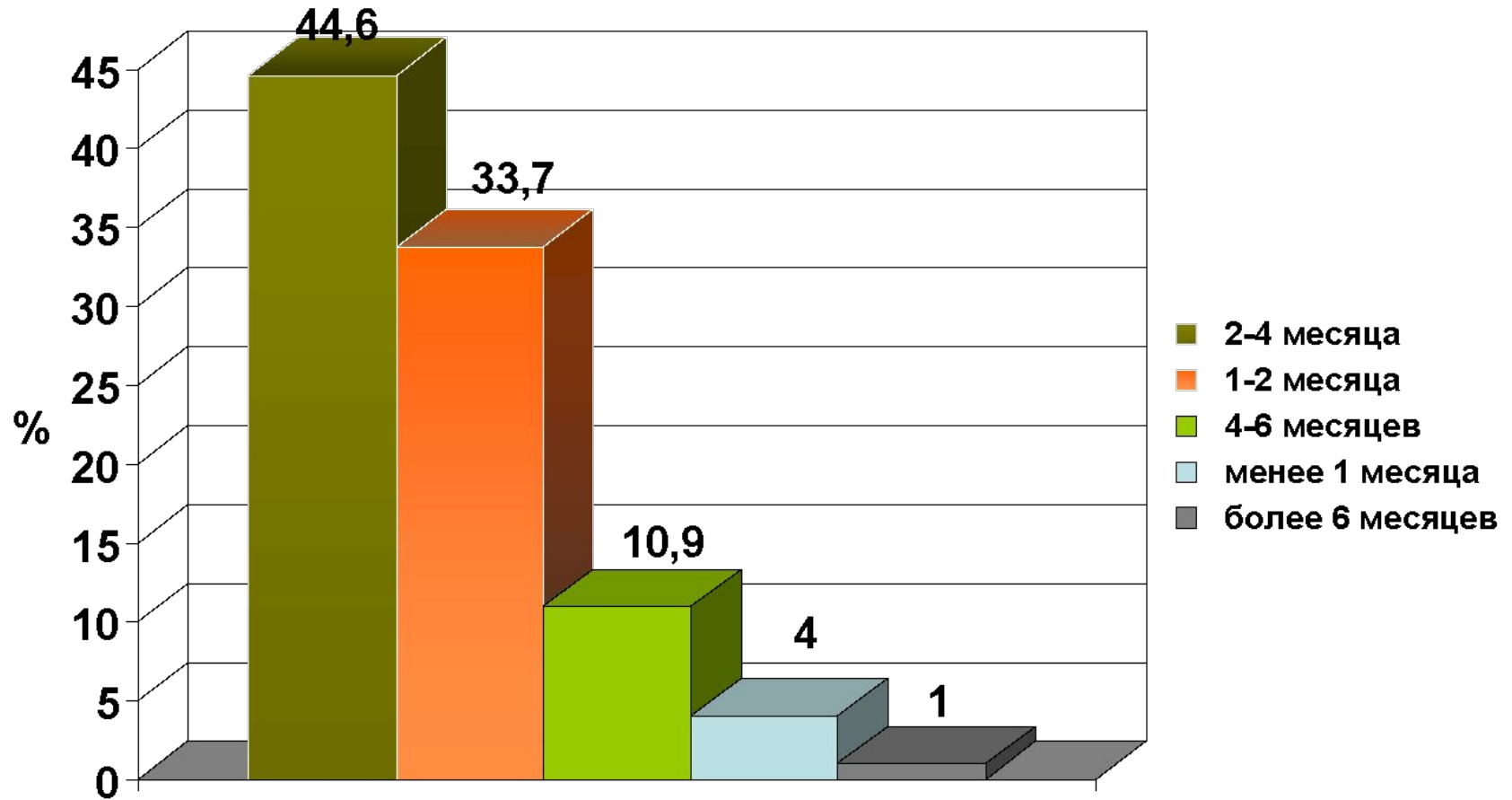


# Оценка результатов работы

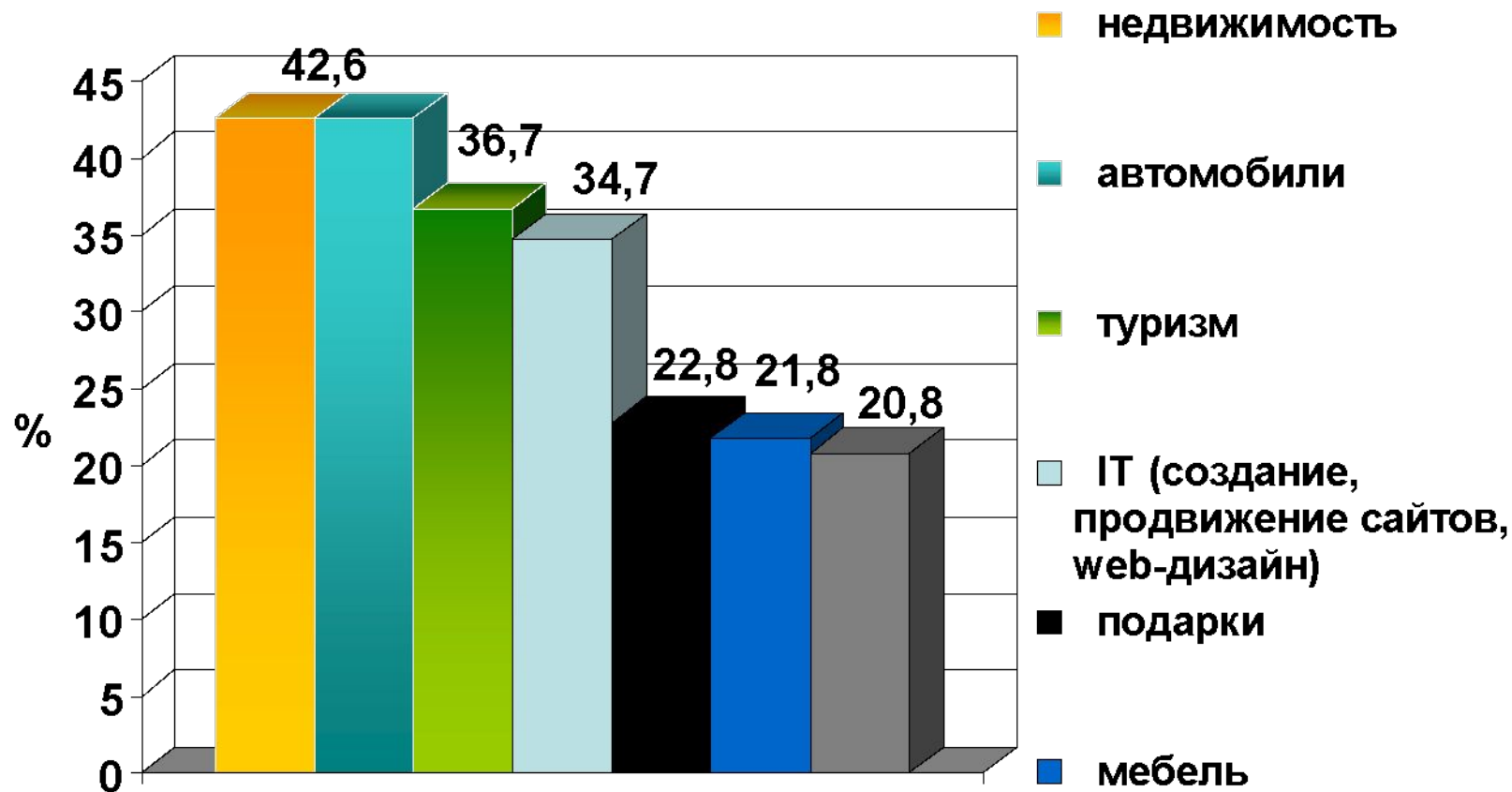




# Время достижения результатов



# Отрасли, в которых продвигаются сайты



# Рынок SEO. Тенденции, проблемы, перспективы

# Проблемы, характерные для рынка SEO в 2006 году

- Отсутствие четких «правил игры»
- Недобросовестные оптимизаторы
- Взаимоотношения с клиентами

Новая проблема – сайты-сателлиты,  
сайты для платной рекламы

# Сайты-сателлиты, сайты MFA

Суть проблемы - появление множества бесполезных для пользователя сайтов, созданных:

- А) для продвижения проектов (сайты-сателлиты)
- Б) для заработка на контекстной рекламе (сайты MFA)

# Некоторые тенденции рынка

- Рост числа игроков рынка
- Формирование крупных компаний
- Рост доходов игроков рынка
- Усиление конкуренции, «война денег»
- Появление новых методов продвижения, отмирание старых

# Рост числа игроков рынка

Рынок растет примерно на 15-20% в год

**Причина:** устойчивый спрос на услуги

**Проблема:** немногие игроки рынка  
оказывают услуги на высоком  
профессиональном уровне

# Формирование крупных компаний

Происходит формирование крупных компаний со следующими характеристиками:

Количество сотрудников – десятки и сотни высококвалифицированных профессионалов

Количество клиентов – несколько десятков (сотен)

Качество клиентов – крупные компании

Высокий уровень автоматизации

Годовой оборот – несколько миллионов долларов

Стоимость контракта на SEO – свыше 1 500 у.е в месяц



# Усиление конкуренции

Конкуренция по основным коммерческим тематикам растет

**Проблема:** «война мозгов» перерастает в «войну денег»

По нашим оценкам, на платные методы расходуется около 20 млн. долларов в год

# Новые методы продвижения

Появляются новые методы продвижения:

1. Закрытые ссылочные сети
2. Сайты-сателлиты
3. Платные ссылки на внутренних страницах

Итп

Отмирают старые методы продвижения:

1. Регистрации в немодерируемых каталогах
2. Обмен ссылками

# Некоторые перспективы рынка

- Расширение и укрупнение организаций
- Рост доходов профессиональных игроков рынка
- Рост количества игроков рынка (15-20% в год)
- Более медленный рост «качества» игроков рынка
- Противостояние «поисковики-оптимизаторы»
- Дальнейший рост конкуренции
- Появление все более сложных методов продвижения

# Благодарности

- Всем, кто принял участие в опросе;
- Компании NetPromoter;
- Он-лайн сервису SeMaster.ru;
- Он-лайн сервису Be1.ru/stat/;
- Всем критикам

# Контакты

ФИО: Севостьянов Иван Олегович

Должность: генеральный директор

Организация: ООО «ВебПроекты» (WebProjects.ru)

Сайт: [www.WebProjects.ru](http://www.WebProjects.ru)

email: [ivan@webprojects.ru](mailto:ivan@webprojects.ru)

Телефон: (495) 918-56-72, 8-926-224-73-64

Scype: ivan\_sevostianov