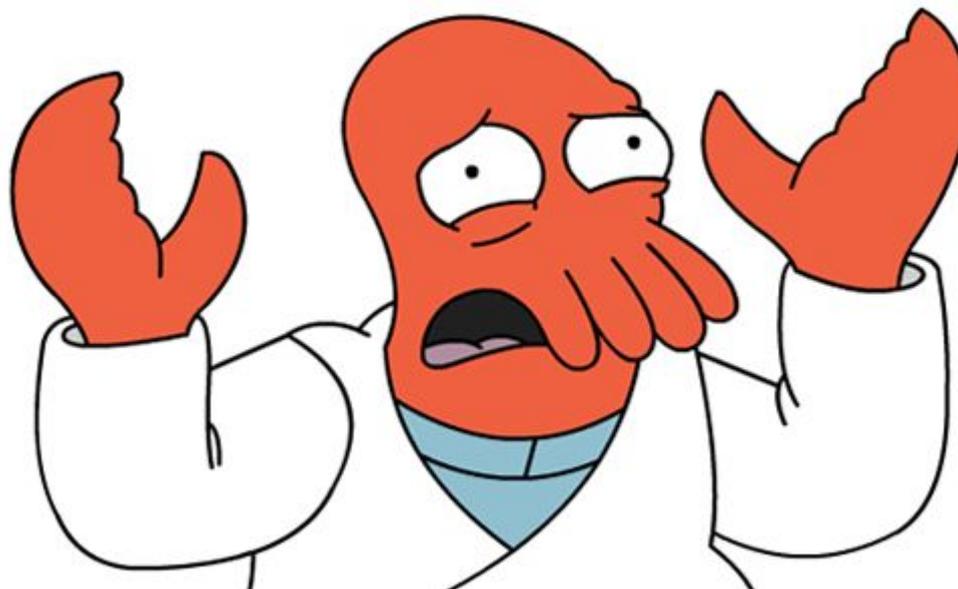


# Эффективные отношения Заказчик - Исполнитель в SEO

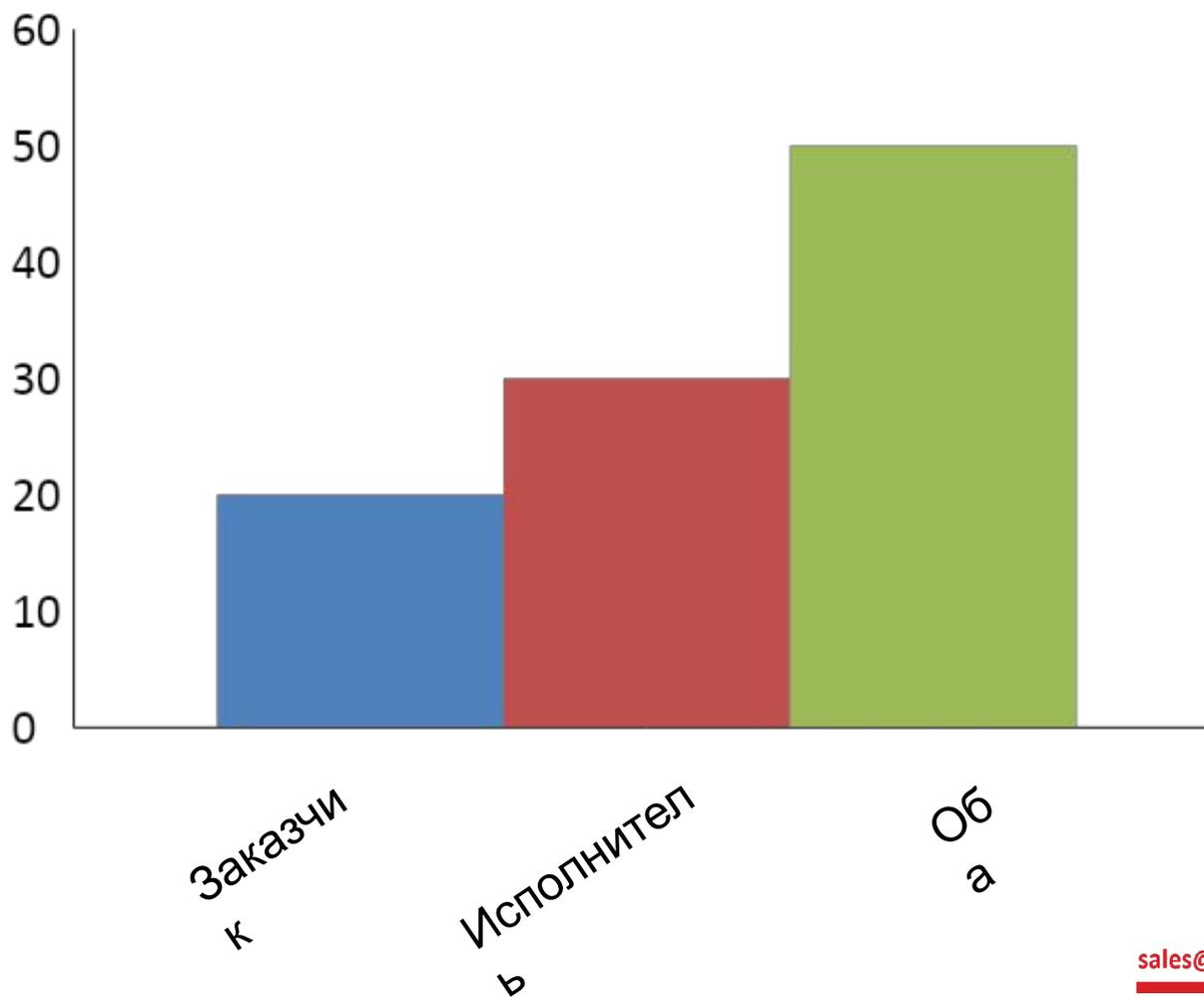
Чуденков Алексей



# Почему уходят клиенты?



# КТО ВИНОВАТ?



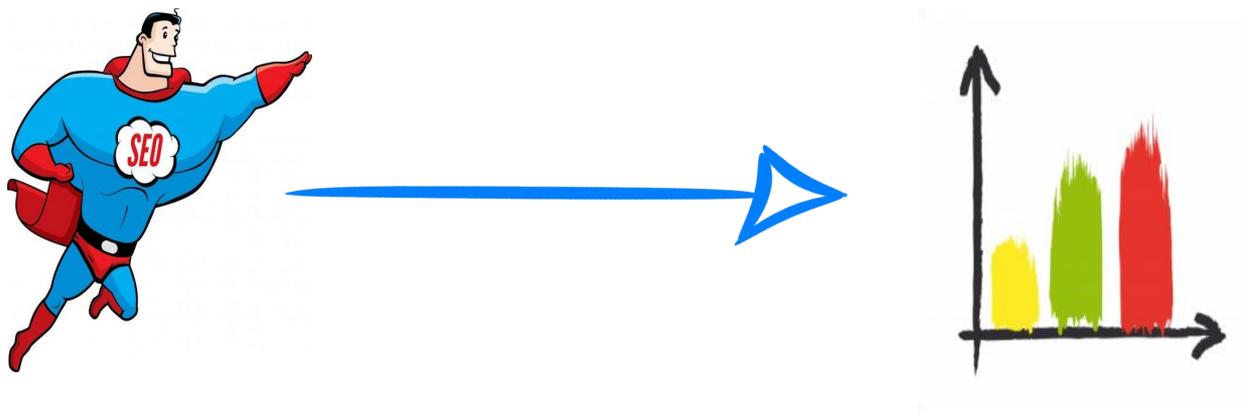
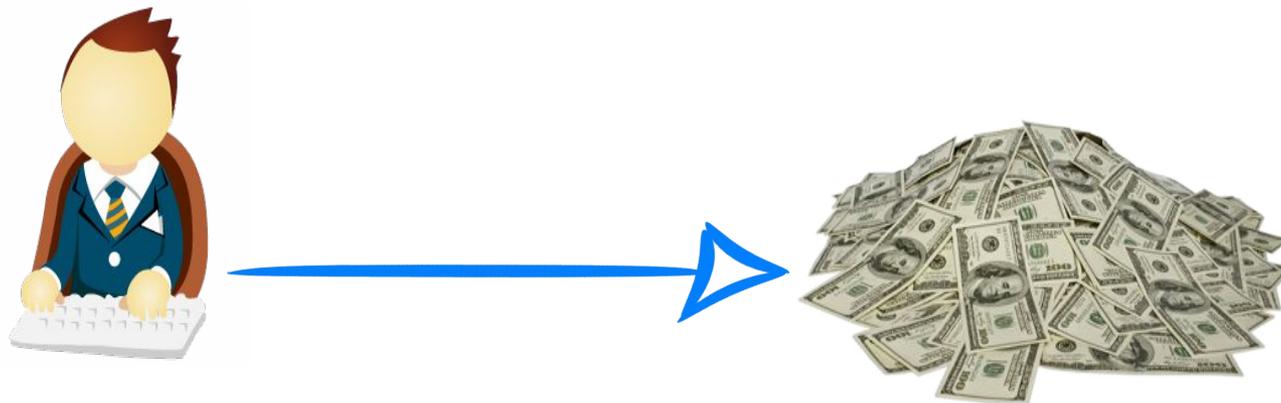
# Проблемы клиента

- ⌘ Проблемы внутри бизнеса
- ⌘ Бюрократия внутри компании
- ⌘ Отсутствие ответственных за маркетинг
- ⌘ Нежелание внедрять изменения на сайте

# Проблемы SEO-компании

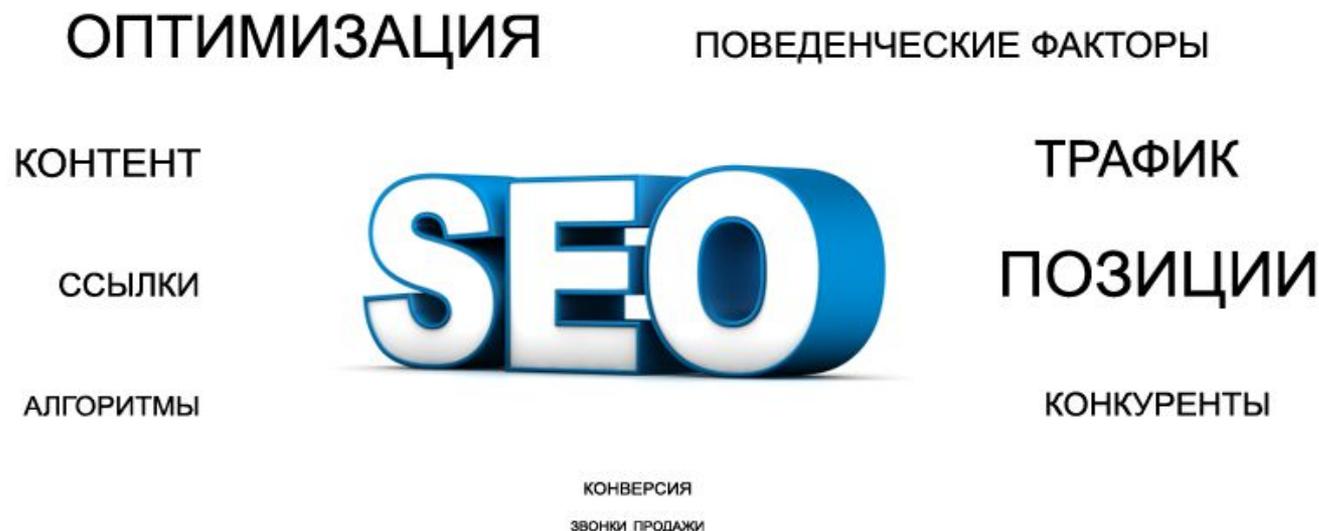
- ✚ Плохие результаты
- ✚ Некачественный менеджмент
- ✚ Отсутствие идей и точек дальнейшего роста
- ✚ Смена алгоритмов ПС

# Разные цели



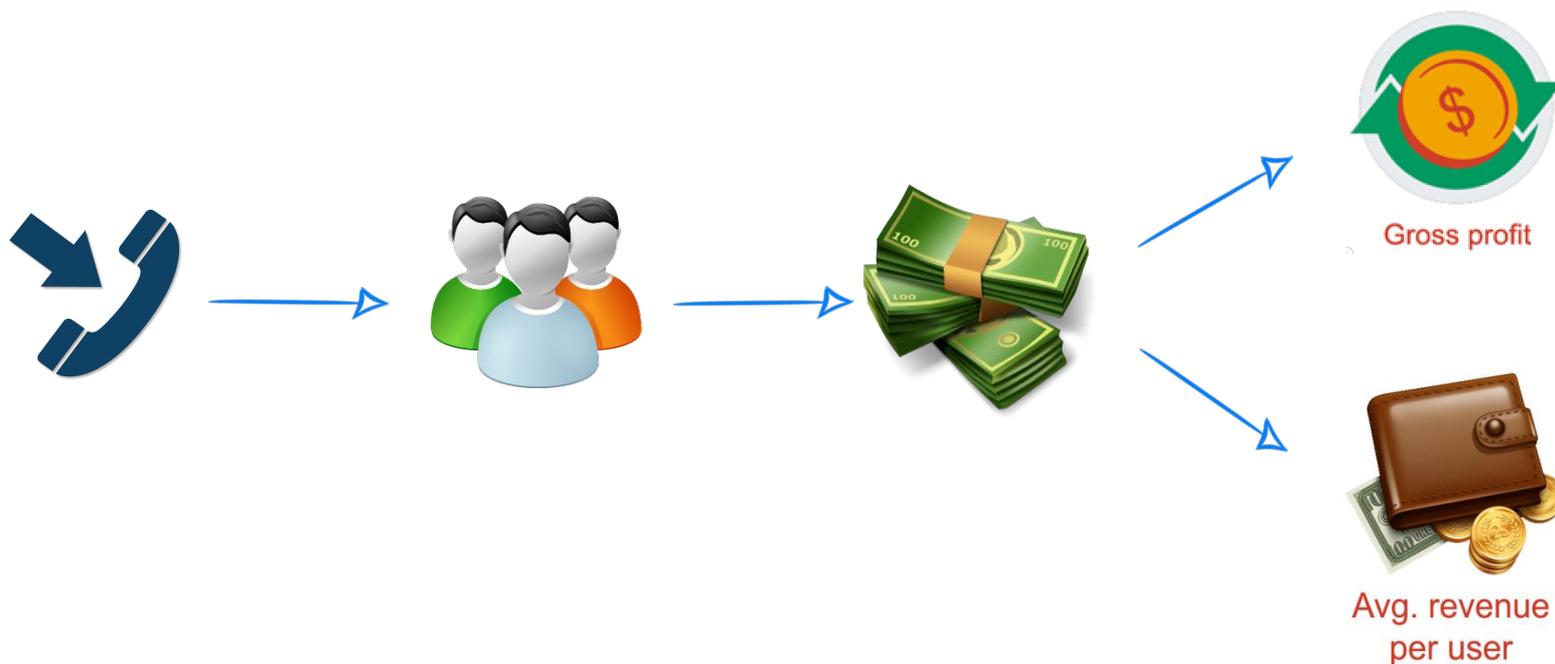
# Цели SEO-компаний

В основном, SEO-специалисты ориентируются на оптимизации сайта, высоких позициях в поисковой выдаче и увеличение трафика на сайт клиента, не думая про конверсию.



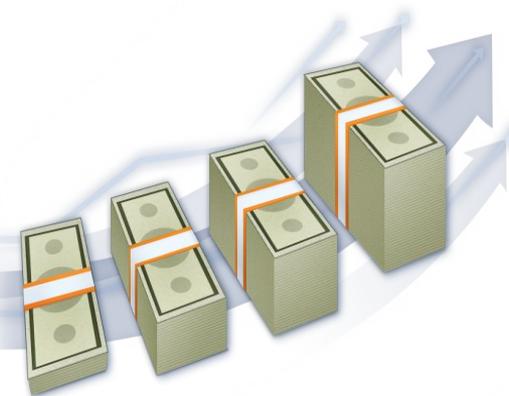
# Цели клиентов

Бизнес клиента – это деятельность, направленная на получение определенной выгоды.



# Эффективное сотрудничество

Сотрудничество эффективно только в том случае, если клиент и SEO-компания преследуют одну цель.



# Клиент должен

- ✚ Рассказать о себе
- ✚ Рассказать о своих целях
- ✚ Рассказать о своей деятельности
- ✚ Рассказать об услугах на которых важно сделать акцент
- ✚ Рассказать о сезонности
- ✚ Рассказать о среднем чеке

# SEO-компания должна

- ✎ Выявить потребности клиента
- ✎ Изучить деятельность клиента
- ✎ Изучить проблему, которую решает деятельность клиента
- ✎ Изучить аудиторию, которая нуждается в деятельности клиента
- ✎ Предложить услуги, если они помогут деятельности клиента

# В противном случае

**SEO будет неэффективно, но вдобавок:**

- ✎ Клиент паникует;
- ✎ SEO-компания получает недовольного клиента;
- ✎ Клиент прекращает сотрудничество с SEO-компанией.

**Хуже всего:**

- ✎ Клиент формирует мнение, что этот инструмент не работает и его обманули.

# Давайте дружить!

## Чуденков Алексей

Руководитель отдела продаж, TRINET.Msk

[ai@msk.trinet.ru](mailto:ai@msk.trinet.ru)

[facebook.com/chudenkov](https://facebook.com/chudenkov)

