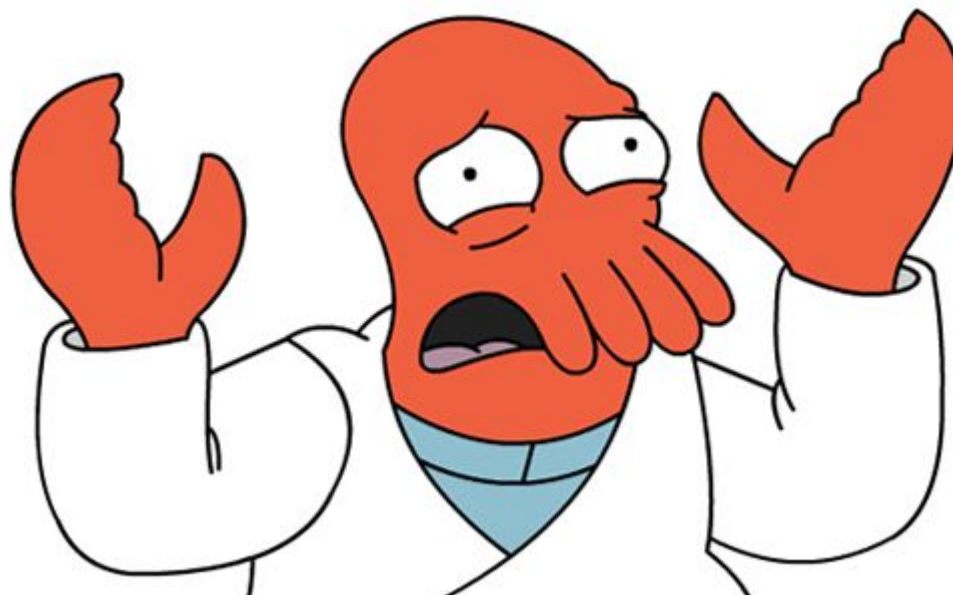


# Эффективные отношения Заказчик - Исполнитель в SEO

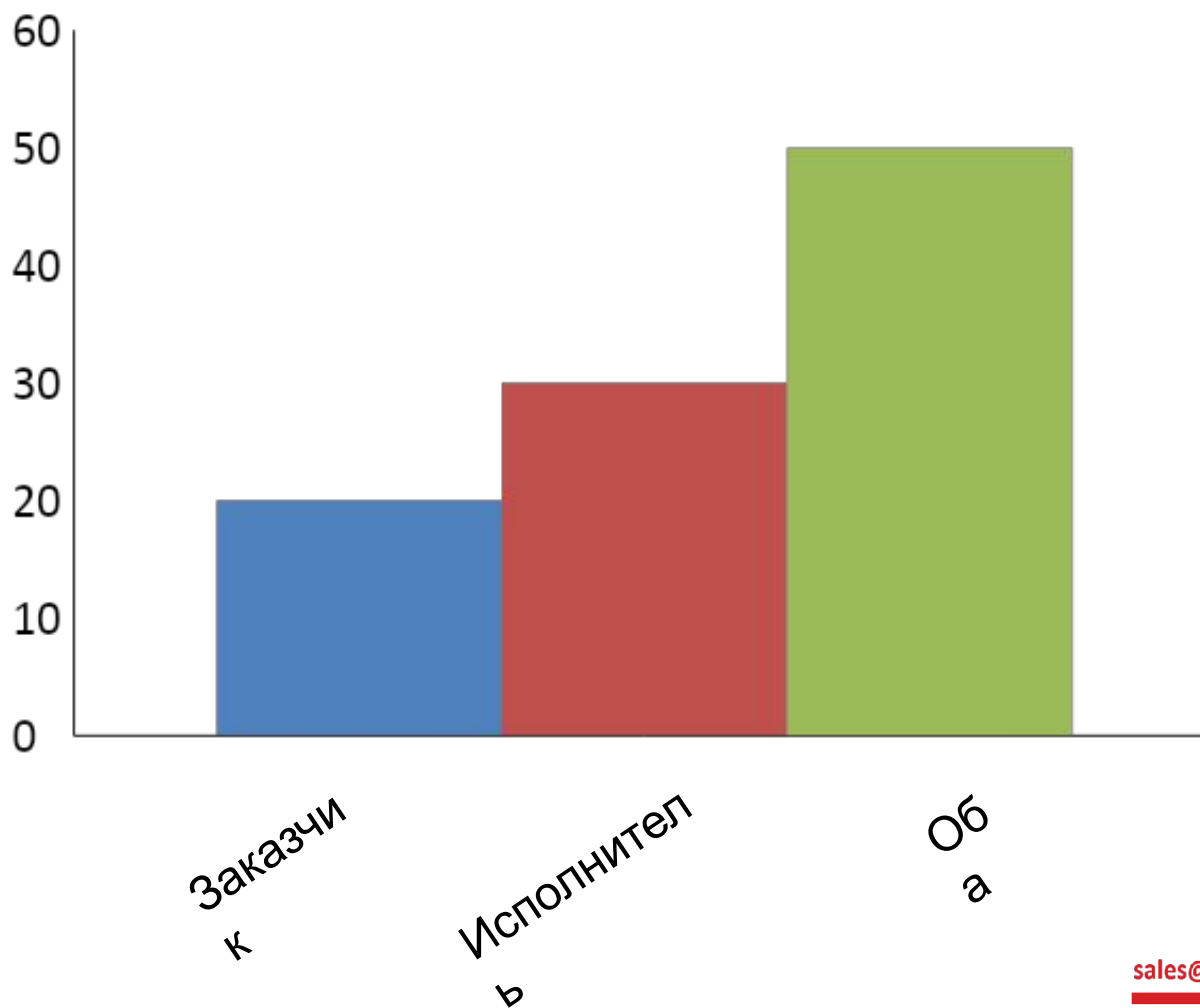
Чуденков Алексей



# Почему уходят клиенты?



# КТО ВИНОВАТ?



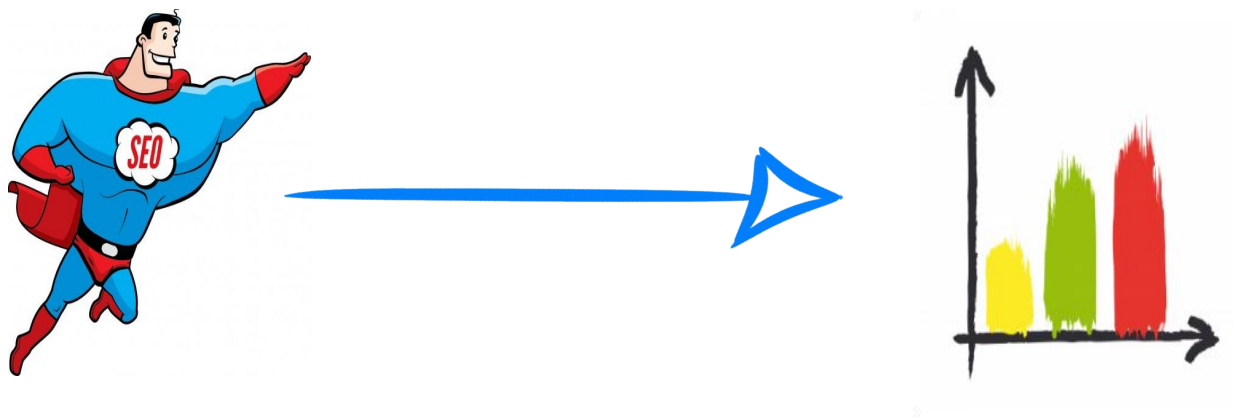
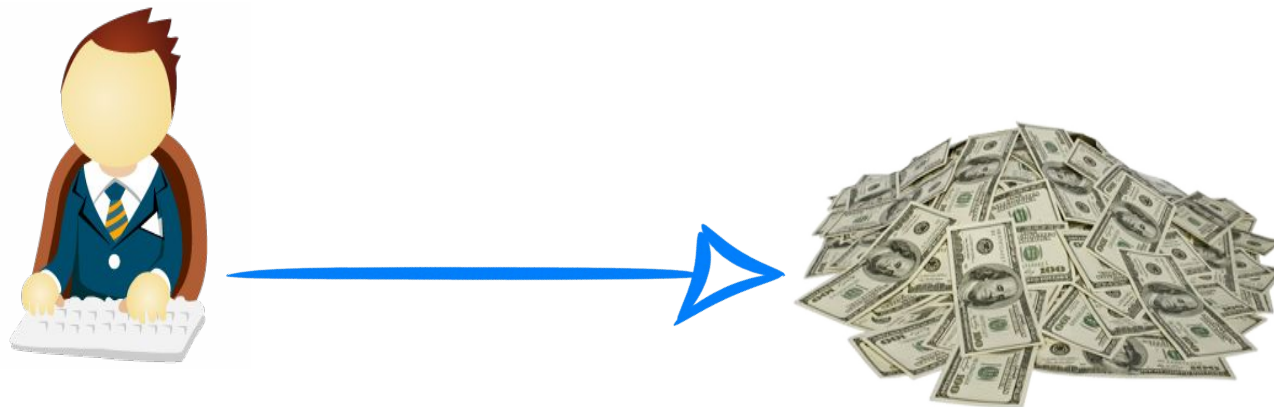
# Проблемы клиента

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

# Проблемы SEO-компании

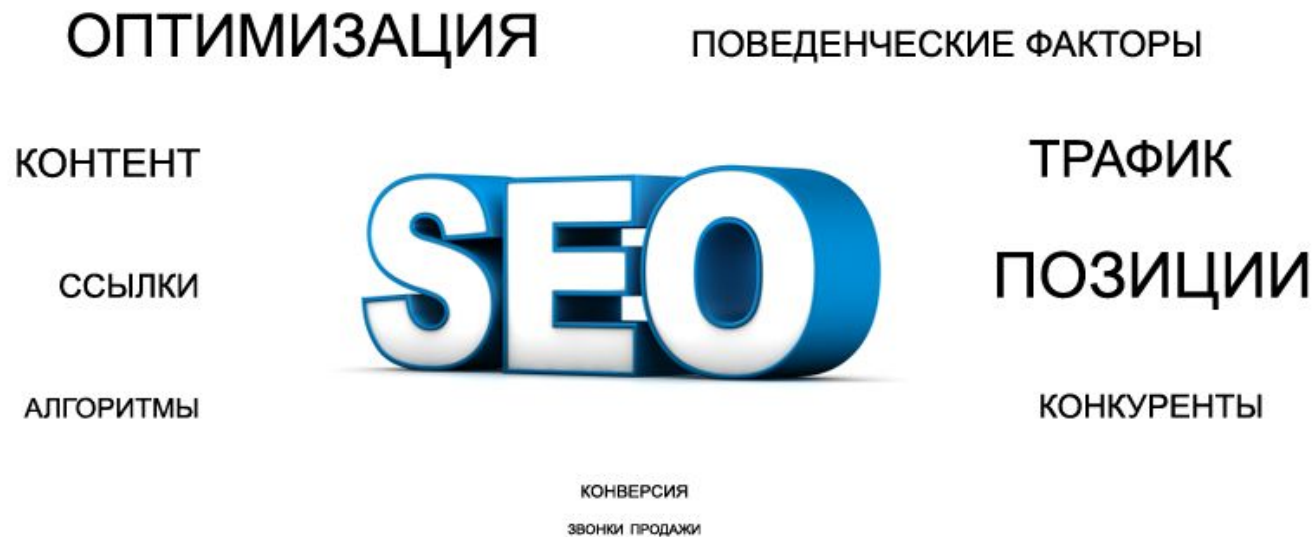
- ✎ Плохие результаты
- ✎ Некачественный менеджмент
- ✎ Отсутствие идей и точек дальнейшего роста
- ✎ Смена алгоритмов ПС

# Разные цели



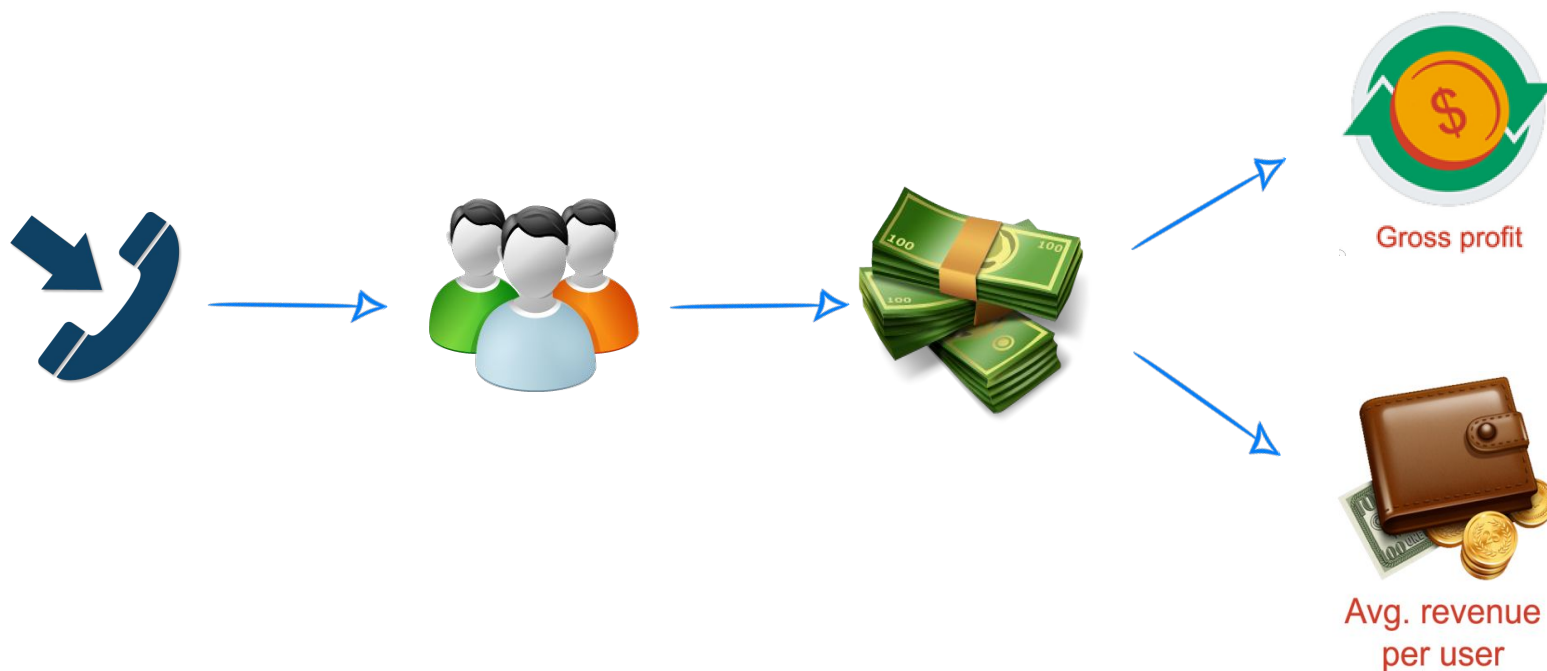
# Цели SEO-компаний

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

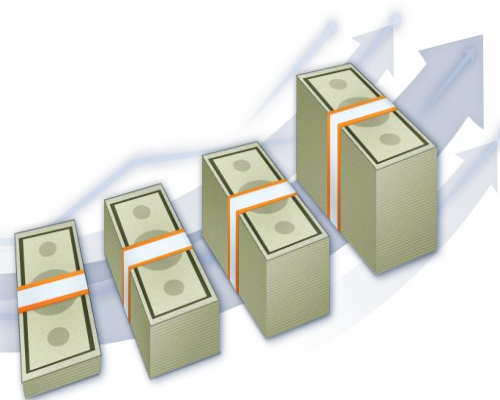
Бизнес клиента – это деятельность, направленная на получение определенной выгоды.





# 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)

