

# F.A.Q.

## и примеры ответов

### На что я могу рассчитывать?

Чтобы понять, на что можно рассчитывать, важно знать принцип работы seo, который выглядит так:

**Комплексное улучшение сайта → Рост позиций → Увеличение посещаемости → Увеличение количества продаж**

Все это можно перевести в цифры. Давайте рассмотрим на примере. Представим, что вы компания со следующими исходными данными:

Посещаемость сайта, в мес.	100
Конверсия сайта	2%
Чистая прибыль с одной продажи, руб.	120
Ежемесячные затраты на SEO, руб.	420

Т.е. со **100** посетителей сайта вы получаете **2** продажи с чистой прибылью в **240 руб.** Рассчитаем прибыль от SEO. Взял усредненный вариант ежемесячного роста трафика.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Месяц	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	окт	нояб	дек
Посещаемость	100	110	130	160	200	250	310	380	460	550	650	760
Количество продаж	2	2	3	3	4	5	6	8	9	11	13	15
Чистая прибыль от продаж	240	240	360	360	480	600	720	960	1080	1320	1560	1800
Ежемесячные затраты на SEO	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420
<b>Итого</b>	0	0	120	120	240	360	<b>480</b>	720	840	960	1080	1200

Из таблицы видно, что прибыль от продвижения превышает затраты уже на 7-ой месяц. А к 12 месяцу она составит **1200 руб.**, что в **2,9** раз больше, чем ежемесячные затраты на SEO.

Чтобы определить точку окупаемости проекта с учетом ежемесячных затрат на seo, рассчитаем суммарные затраты на проект и суммарную прибыль от продаж.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

Месяц	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	окт	нояб	дек
Суммарная прибыль	240	480	840	1200	1680	2280	3000	3960	5040	6360	7920	9720
Суммарные затраты на SEO	420	840	1260	1680	2100	2520	2940	3360	3780	4200	4620	5040
<b>Прибыль с учетом затрат на SEO</b>	<b>-180</b>	<b>-360</b>	<b>-420</b>	<b>-480</b>	<b>-420</b>	<b>-240</b>	<b>60</b>	<b>600</b>	<b>1260</b>	<b>2160</b>	<b>3300</b>	<b>4680</b>

Получаем полную окупаемость проекта в 10-ом месяце.

Теперь мы видим, на что можно рассчитывать при продвижении, а также можем сравнить прибыль за год с SEO и без него.

Прибыль за год без SEO	2880
Прибыль за год с SEO	9720

Общая прибыль за год с учетом затрат на продвижение больше в **3,4** раза, чем прибыль, которую вы получите, не занимаясь сайтом.  
Самое приятное в SEO то, что это не предел. Посещаемость будет каждый год только расти, а значит, и ваша прибыль тоже.

А теперь представьте, что мы сделаем так, чтобы на каждые **100** человек у вас было не **2**, а **3** покупателя, т.е. конверсия сайта не 2%, а 3%. Тогда мы получим:

Прибыль за год без SEO	2880
Прибыль за год с SEO	13860

Добиться такого результата можно, следуя нашей стратегии продвижения и выполняя все маркетинговые рекомендации. Помните - ваша прибыль строится на продажах.

## **Сколько нужно продвигаться?**

Сайтом нужно заниматься постоянно. Интернет развивается быстро, а вместе с ним и алгоритмы поисковых систем, определяющие, на какой позиции должен находиться ваш сайт.

На выход в ТОП-10, в среднем, необходимо 6-12 мес. Сроки могут быть увеличены, если:

- рекомендации не выполнены
- конкурентная тематика
- сайт неконкурентный по функционалу
- нету мобильной версии

- нету SSL-сертификата
- мало контента и мало страниц

Не менее важно понимать, что выход в ТОП-10 не дает гарантий постоянного в нем нахождения. Пока вы не занимаетесь сайтом, будучи на первой странице, сайт-конкурент может занять ваше место в ТОПе.

## ***Что необходимо от меня?***

Не стоит недооценивать ваше участие в проекте. Вы, также, как и множество других факторов, влияете на успех в продвижении. И если с нашей стороны важно дать целевую аудиторию, то с вашей - необходимо предоставить хорошее предложение, чтобы люди захотели у вас купить.

## **Схема успешного сотрудничества**



## ***Можно ли как-то ускорить процесс получения результата?***

Да, можно. Вы всегда можете повысить эффективность продвижения с помощью полезных для сайта услуг, таких как:

1. Написание уникальных текстов
2. Покупка внешних ссылок на сайт
3. Контекстная и таргетированная реклама

Чем больше текстов, чем больше ссылок и больше каналов получения целевого трафика, тем быстрее вы получите результат в SEO.

## ***Что именно вы делаете?***

Как и в любой другой услуге, есть базовый перечень работ. Но в отличие от той же контекстной рекламы, в SEO нету единой для всех стратегии успешного продвижения.

Каждый проект имеет свои особенности, начиная с тематики и заканчивая функционалом сайта. А значит, наша первоочередная задача - понять эти особенности и учесть их в работе.

К базовым работам относятся:

#### **Внутренняя оптимизация**

Подбор и группировка ключевых слов.

Анализ сайта, а также сайтов-конкурентов.

Анализ состояния домена.

Регистрация / анализ панели веб-мастеров.

Регистрация / анализ счетчиков статистики.

Установка конверсионных целей.

Подготовка и публикация SEO текстов для продвигаемых страниц.

Подготовка рекомендаций для продвигаемых страниц.

Анализ структуры и ее изменение при необходимости.

Оптимизация страниц путем написания тегов и метатегов.

Анализ посещаемости ресурса в различных срезах (количество посетителей, источники трафика, процент отказов и т.д.)

Корректировка стратегии продвижения.

#### **Внешняя оптимизация и продвижение Сайта.**

Анализ ссылочной структуры продвигаемого Сайта и основных Сайтов-конкурентов.

Подбор площадок-доноров.

Написание статьи для размещения на внешних ресурсах.

Покупка ссылок с избранных площадок-доноров.

Проверка публикации.

Анализ результатов.