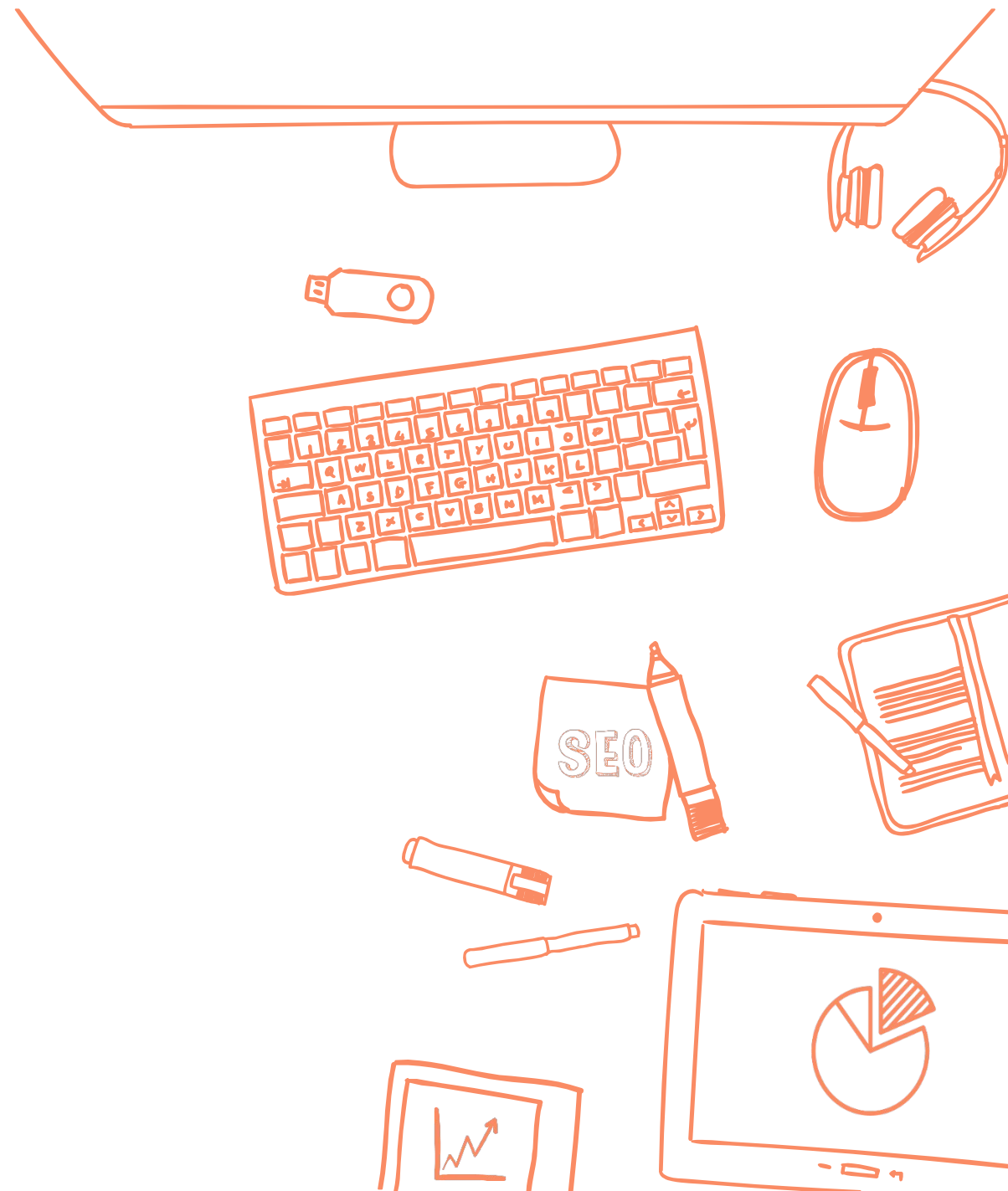




Russian Promo

ПАКЕТЫ ПО ПОИСКОВОМУ ПРОДВИЖЕНИЮ



О компании



Компания Russian Promo начала свою деятельность в 2005 году. За время работы агентство реализовало более 1500 успешных проектов. Эффективность компании оценили многие российские и международные компании: «Фармстандарт-Медтехника», Musa Motors, «Велес Капитал», «Автомир», Национальное Бюро Кредитных Историй, «Уралсиб», АНХ при Правительстве РФ, «СП Мебель», «Пеликан-Авто», Slodors и др.



Преимущества:

- Максимальное число запросов за выбранный бюджет обеспечивает низкую стоимость целевого посетителя и высокую посещаемость сайта.
- Возможность выбора наиболее эффективных запросов обеспечивает высокую конверсию пользователей в клиентов.
- Клиентам компании доступны бесплатные бонусы: веб-разработка, веб-аналитика с повышением продающих качеств сайта, отслеживание звонков, прозрачная расширенная отчетность.

Варианты услуг по поисковому продвижению



Поисковое продвижение пакеты – схема работы, при которой клиент платит за нахождение поисковой фразы в определенном диапазоне поисковой выдачи ТОП-10.

ТАРИФ “БАЗОВЫЙ”

**•35 000 ₺ (40 000 ₺ для
Москвы)**

- Количество поисковых запросов: 80
- Веб-разработка: нет
- Веб-аналитика: нет
- Отчетность: по позициям
- Отслеживание звонков: нет

ТАРИФ “СТАНДАРТ”

65 000 ₺

- Количество поисковых запросов: 200
- Веб-разработка: 5 час./мес.
- Веб-аналитика: простая (отчет по каналам, рекомендации по повышению конверсии)
- Отчетность: по позициям, трафику и качеству трафика
- Отслеживание звонков: целевой звонок от Яндекс.метрика

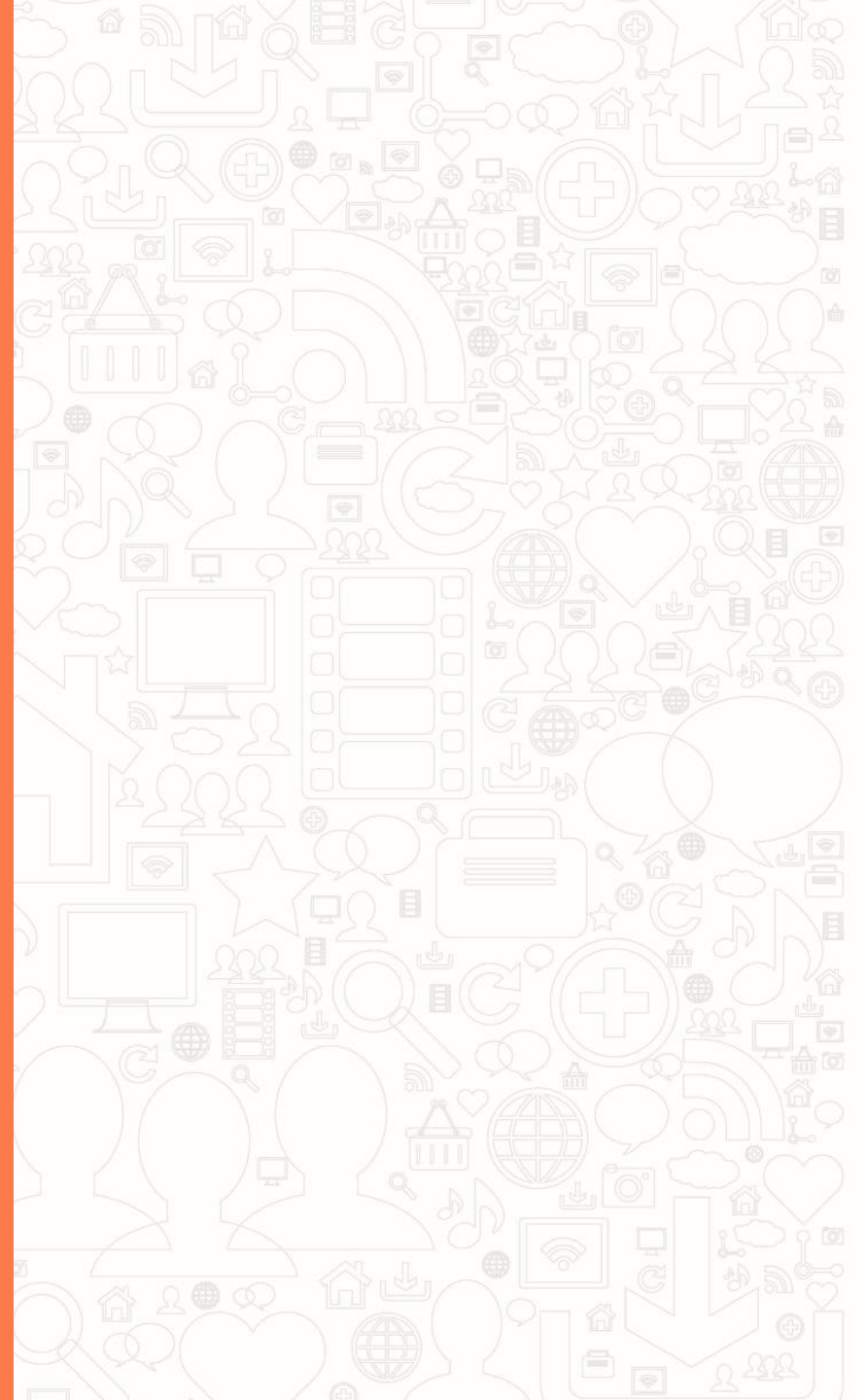
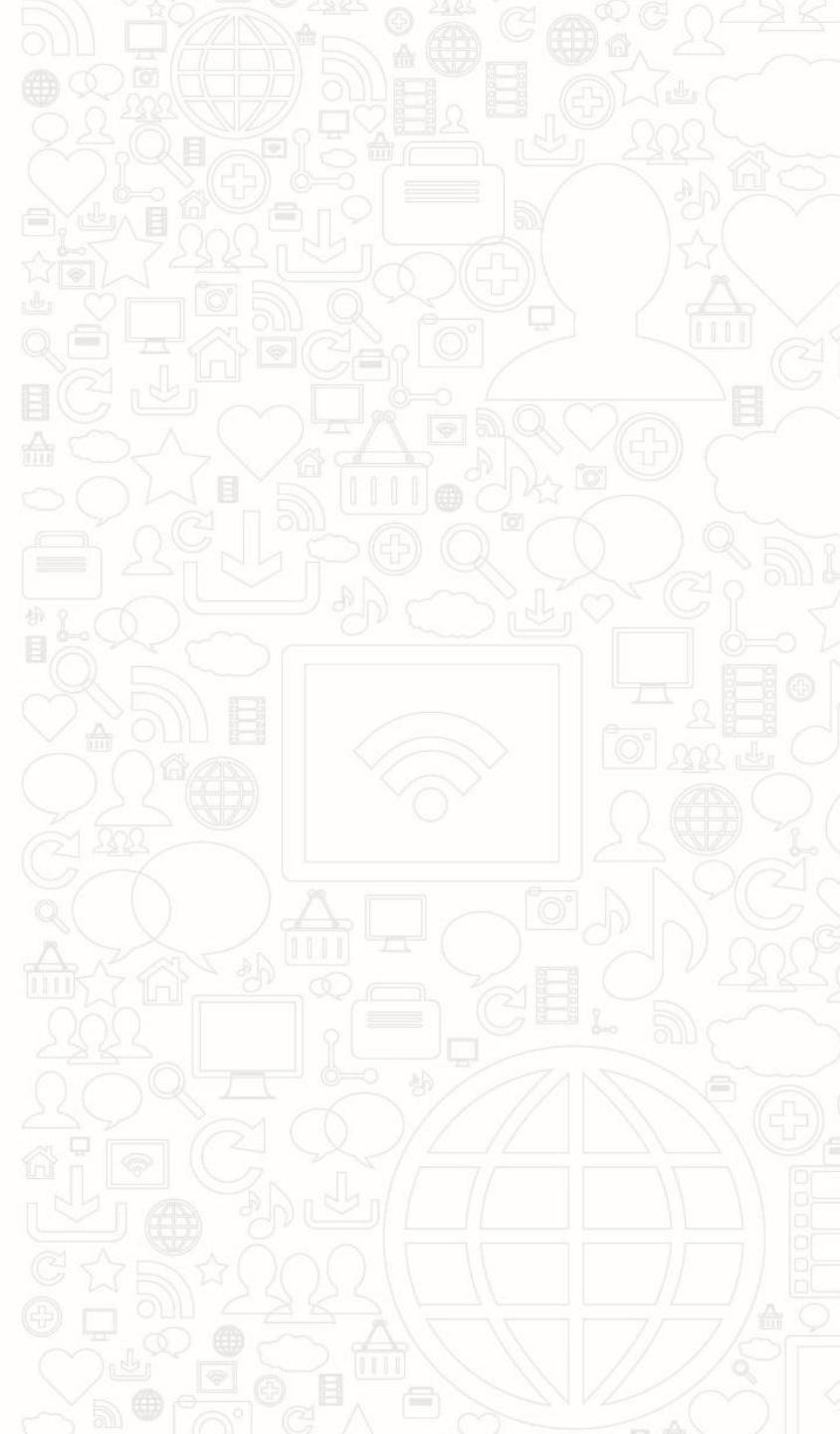
ТАРИФ “МАКСИМАЛЬНЫЙ”

100 000 ₺

- Количество поисковых запросов: безлимит
- Веб-разработка: 10 час./мес.
- Веб-аналитика: расширенная (отчет по каналам, рекомендации по повышению конверсии)
- Отчетность: по позициям, трафику, качеству трафика, звонкам и заявкам
- Отслеживание звонков: Call tracking от CoMagic



НАШИ УСЛУГИ



Как мы работаем



АНАЛИЗ САЙТА:

определение проблем, которые могут повлиять на посещаемость сайта

ПОДБОР ЗАПРОСОВ:

формирование максимального списка запросов, которые вводит ваша целевая аудитория в поиск

ПРОГНОЗ РЕЗУЛЬТАТОВ:

расчет прироста трафика на основании сезонности спроса в тематике и технического состояния сайта

ПОВЫШЕНИЕ ПОСЕЩАЕМОСТИ САЙТА:

проработка групп запросов и продвижение сайта в ТОП

ТЕХНИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ:

устранение технических ошибок, работа с индексацией страниц, улучшение структуры сайта

РАБОТА С ПОСАДОЧНЫМИ СТРАНИЦАМИ:

повышение удобства сайта и улучшение его продающих качеств

Подбор запросов

- определение целевой аудитории
- определение основных направлений
- выбор регионов продвижения (не более 7ми при наличии сайта в Яндекс.Каталоге, а также физических адресов и телефонов)
- совпадение тематики сайтов в выдаче по запросу с тематикой продвигаемого ресурса
- характер выдачи по запросам (соотношение информационных и коммерческих сайтов)

**ТАРИФ
"БАЗОВЫЙ"**

**НЕ БОЛЕЕ 80
ЗАПРОСОВ**

**ТАРИФ
"СТАНДАРТ"**

**НЕ БОЛЕЕ 200
ЗАПРОСОВ**

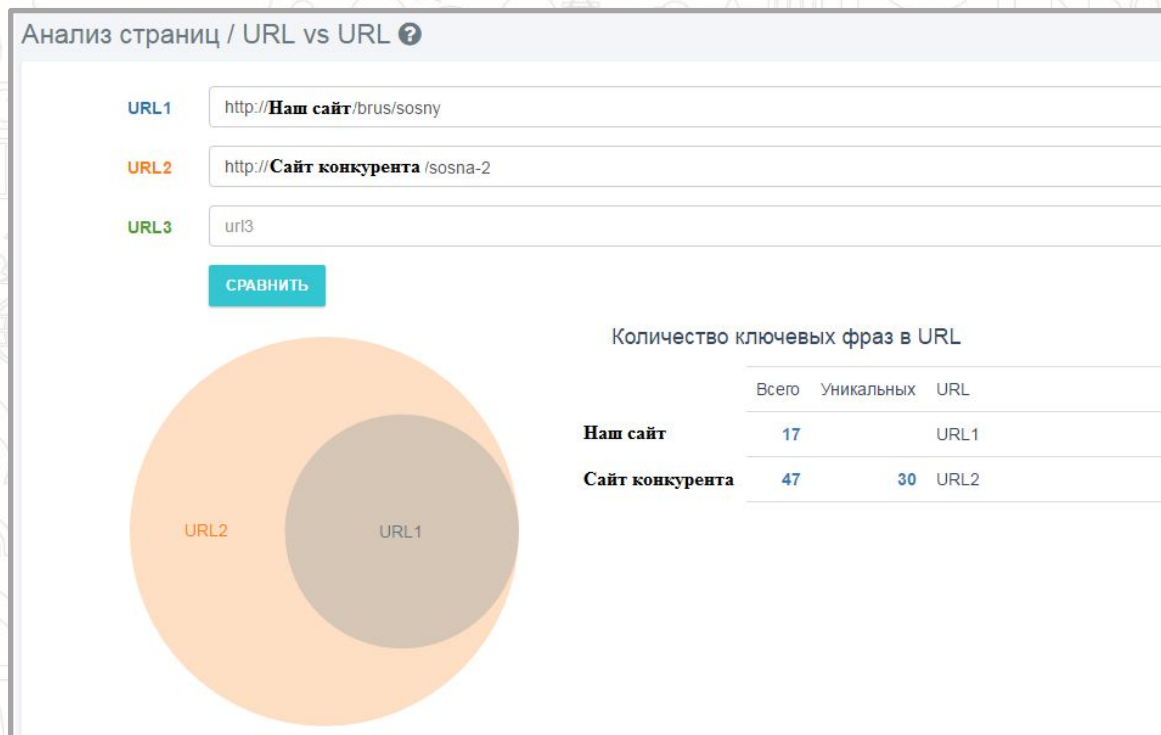
**ТАРИФ
"МАКСИМАЛЬНЫЙ
"**

**НЕОГРАНИЧЕН
НОЕ ЧИСЛО
ЗАПРОСОВ**

Расширение семантического ядра



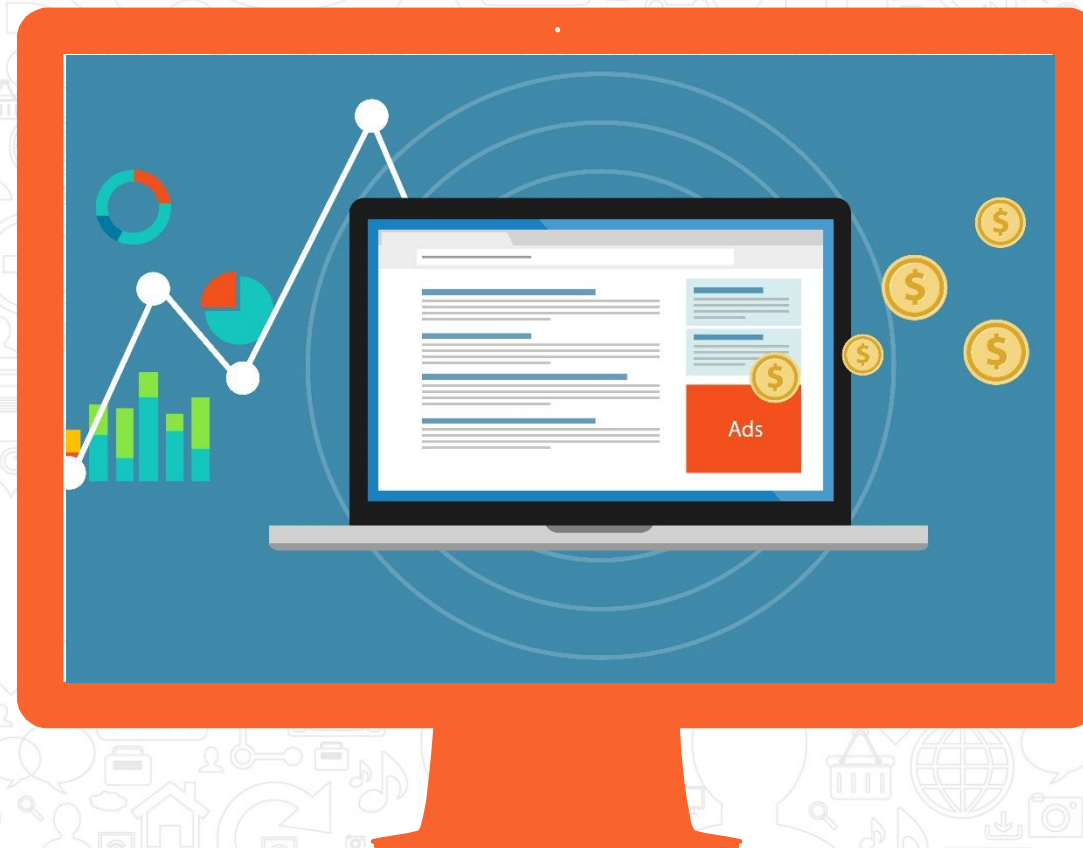
Если мы вывели запросы в ТОП или запросы неэффективны, выдача по ним стала носить информационный характер, то их необходимо убрать из продвижения. Затем мы подбираем новые запросы на основе анализа сайтов конкурентов и вносим корректировки в контент



Аудит на выявление ограничений

В ходе аудита выявляется, есть ли ограничения на вывод сайта по запросам в ТОП:

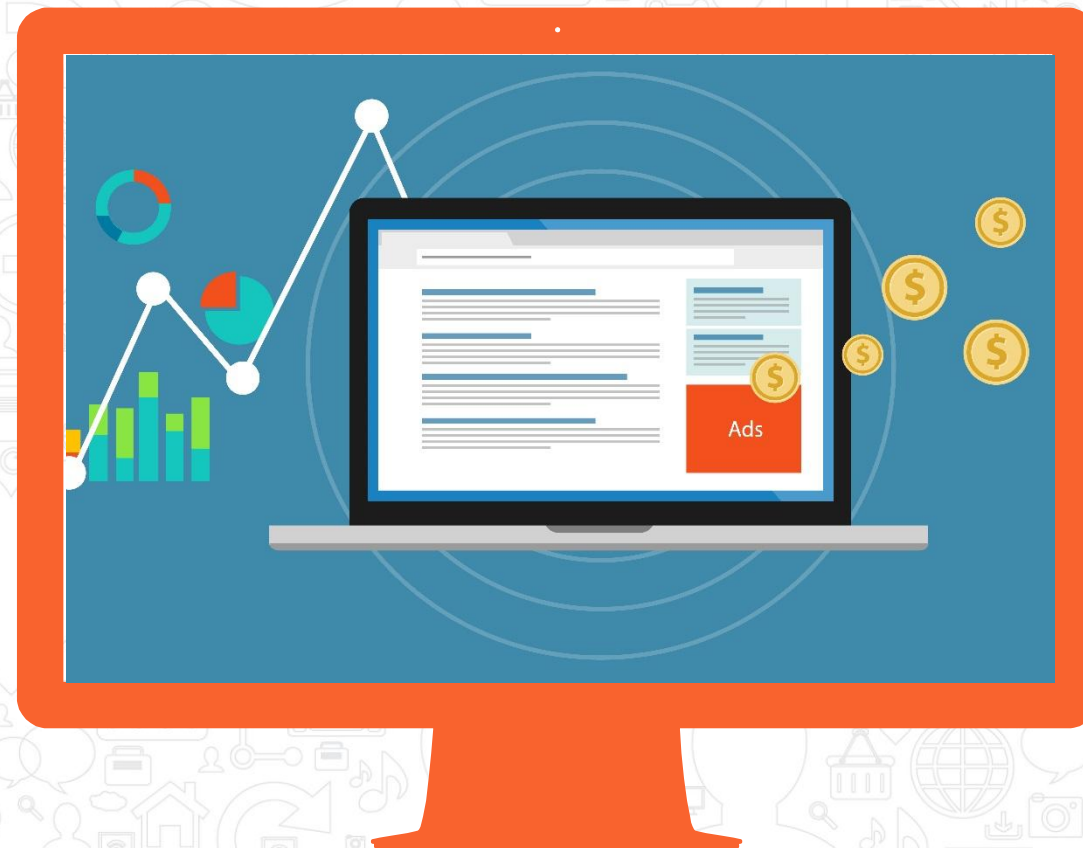
- наличие сайтов-аффилиатов
- сайт является копией основного ресурса клиента (т. е. «зеркалом»)
- отсутствие сайта в индексе поисковой системы
- ресурсу не присвоен регион(ы), по которому (ым) он продвигается
- отсутствие функциональных элементов и/или данных, влияющих на коммерческие факторы ранжирования
- недостаточная ссылочная масса
- резкое снижение количества внешних ссылок на сайт (после завершения сотрудничества с прежним подрядчиком)



Аудит на выявление ограничений

В ходе аудита выявляется, есть ли ограничения на вывод сайта по запросам в ТОП:

- недостаточное количество релевантных и информативных страниц
- более 50 % информативных страниц сайта содержат неуникальный контент
- возраст домена и ресурса менее 12 месяцев
- сайт продвигается по некорректному/нецелевому запросу
- нестандартный ТОП (продвижение в ТОП-5 или ТОП-1 занимает больше времени, чем в ТОП-10)
- сайт находится под фильтром
- ресурс создан на неподдерживаемой CMS
- сайт написан на ASP (ASPX)



Техническая оптимизация

В ходе проверки сайта на технические ограничения выполняются следующие работы:

- настройка основного зеркала
- приведение URL к единому виду
- удаление/изменение битых ссылок
- закрытие внешних ссылок от индексации
- настройка обработки 404 ошибки в каталогах сайта
- исправление редиректов с кодом ответа 302 на редиректы с кодом ответа 301
- создание карты сайта в форматах HTML и XML
- актуализация файла robots.txt
- исправление навигации, реализованной с использованием JavaScript и/или картинок
- поиск и удаление скрытого контента на страницах
- поиск и устранение дублей ключевых страниц



Работа с контентом

- подбор страниц по запросам
- написание мета-тегов
- лингвистический анализ конкурентов
- написание текста/контента
- корректировка текущих текстов
- корректировка текущих мета-тегов
- Подтверждаем авторство текста в Яндекс.Вебмастере





**ВЕБ-
АНАЛИТИКА**
**(для тарифов 65
и 100)**

НАСТРОЙКА СИСТЕМ АНАЛИТИКИ

- Настройка отслеживания целевых действий на сайте
- Подключение системы отслеживания звонков

- Все целевые действия на сайте фиксируются
- Все звонки с сайта отслеживаются
- Есть достоверная информация о текущей конверсии сайта

АНАЛИЗ ТРАФИКА И ЕГО ИСТОЧНИКОВ

- Анализ всех каналов привлечения
- Анализ качества трафика
- Конкурентный анализ каналов
- Анализ аудитории сайта

- Рекомендации по оптимизации текущих каналов
- Рекомендации по подключению наиболее эффективных каналов
- Рекомендации по отключению неэффективных каналов

ТЕХНИЧЕСКИЙ И USABILITY АУДИТ*

- Анализ структуры сайта
- Анализ стабильности и скорости работы
- Выявление проблем, понижающих конверсию

- Рекомендации по улучшению юзабилити
- Рекомендации по техническим доработкам сайта
- Рекомендации по изменению контента

СОСТАВ ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫХ РАБОТ ПО WEB-АНАЛИТИКЕ



ПОСТРОЕНИЕ И АНАЛИЗ ВОРОНКИ ПРОДАЖ ПО ВСЕМ КАНАЛАМ



ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТРАФИКА



ТЗ НА ДОРАБОТКИ КАНАЛА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТРАФИКА



АНАЛИЗ АУДИТОРИИ И КОММУНИКАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ



ДОРАБОТКИ USABILITY В КАЖДОМ АУДИТЕ (ТОЛЬКО В ТАРИФЕ 100)

5 ТЕЛЕФОННЫХ НОМЕРОВ SOMAGIS (ТАРИФ 100)/ЦЕЛЕВОЙ ЗВОНОК (ТАРИФ 65)



**ВЕБ-
ПОДДЕРЖКА**
(для тарифов 65
и 100)

Веб-поддержка



Веб-поддержка – услуга направлена не только на развитие сайта клиента, она способствует повышению эффективности поискового продвижения, контекстной рекламы, актив трафика и т.д.

Задачи, которые позволяет закрыть веб-поддержка:

- увеличение видимости сайта в поисковых системах;
- увеличение количества трафика и целевых действий на сайте;
- повышение юзабилити сайта;
- повышение конверсии на сайте;
- снижение стоимости целевых действий.

Веб-поддержка



Веб-поддержка может иметь ряд ограничений, которые зависят от CMS сайта:

Работаем без ограничений

Joomla
WordPress
Битрикс
Modx
HostCMS
UMI.CMS
MadeSimple
МегаГрупп

Drupal
1C-
NetCat
WebAsyst
OpenCart
DLE

CMS с ограничениями*

Amiro.CMS
PHPShop
Djem
Inspiro.CMS
Атилект.CMS
Diafan.CMS
yii ZendFramework
CodeIgniter
Kohana
symphony

S.Builder
PrestaShop
InSales
InDynamic

Не работаем с

Perl
Java
ASP.NET
Ruby&Rails
Ruby
Python
VB.NET
Django

* ограничения распространяются на изменение структуры, настройку ЧПУ, 404-й ошибки, хлебные крошки, нестандартные доработки на конверсию и повышение юзабилити



CALL-TRACKING
(для тарифов 65
и 100)

Call-tracking



Call-tracking - система мониторинга телефонных транзакций, позволяющая отслеживать количество входящих звонков, а также предоставлять дополнительную информацию о телефонных звонках (продолжительность, качество). Данная технология позволяет связывать входящие телефонные звонки с разными источниками рекламы (поисковые системы, КР и прочие виды рекламы).

ЦЕЛЕВОЙ ЗВОНОК ОТ ЯНДЕКС

Для клиентов, у которых есть КРІ звонки, нет необходимости отслеживать качество звонков и оценивать эффективность работы персонала по обработке входящих обращений, а также нет высоких требований к качеству работы телефонных линий и выделяемых номеров

COMAGIC

Для клиентов, у которых КРІ звонки является приоритетным, или равнозначным с заказами (заявка) онлайн, т.к. Comagic показывает не только количество, но и качество звонков по каждому рекламному каналу, а также запись разговоров и контроль работы операторов

ЦЕЛЕВОЙ ЗВОНОК ОТ ЯНДЕКС

Преимущества:

- Интеграция с «Яндекс.Метрикой»;
- Низкие тарифы;

Недостатки:

- Только классический Calltracking;
- Переадресация только на городские телефоны;
- Нет записи звонков;
- Ограниченность регионов подключения услуги;
- Меняет федеральные номера только на городские;
- Не привязки номера по UTM-меткам и целевой странице;
- Номера не являются собственностью клиента, при предоставлении номера на него могут поступать нецелевые звонки от предыдущего владельца.

COMAGIC

Преимущества:

- Код подмены номеров написан на JavaScript, при этом все модули заключены в единый код, что существенно упрощает установку;
- Номера предлагаются в кодах 495, 499, 812;
- Предоставляются федеральные номера 8800.

Недостатки:

- Ограниченность регионов использования;
- Нестабильность сервиса.



ОТЧЕТНОСТЬ

Виды отчетности

По позициям	<p>В рамках SEO данный отчет является, пожалуй, основным. В нем раскрывается степень достижения поставленной цели – вывод сайта в топ-10. Отчет представляется по понедельникам и содержит информацию за последний месяц. В нем приводится текстово-графический материал, который наглядно отображает процесс изменения позиций сайта по продвигаемым запросам с сегментацией по регионам. Кроме того, в нем можно найти информацию по динамике изменений с момента начала сотрудничества с нашей компанией. Данный вид отчетности актуален для всех трех тарифов: «Базовый», «Стандарт» и «Максимальный».</p>
О проделанной работе	<p>В данном отчете наши клиенты могут найти список выполненных работ за определенной период, а также подробную информацию по каждому пункту. По тарифу «Базовый» отчет представляется раз в 3 месяца, «Стандарт» – раз в 2 месяца, «Максимальный» – раз в месяц.</p>
По звонкам	<p>Отчетность по звонкам представляется нашим клиентам, выбравшим тариф «Максимальный». Отслеживание звонков происходит по системе Call tracking от CoMagic, которая помогает определить, какой тип рекламы является наиболее эффективным.</p>