

Стратегия продвижения в поиске

Олег Шестаков

founder @ Rush Agency & Rush Analytics

Facebook.com/shestakov.oleg



Запрещено любое использование материалов сайта без письменного разрешения авторов (правообладателей) материалов

Agenda

План урока

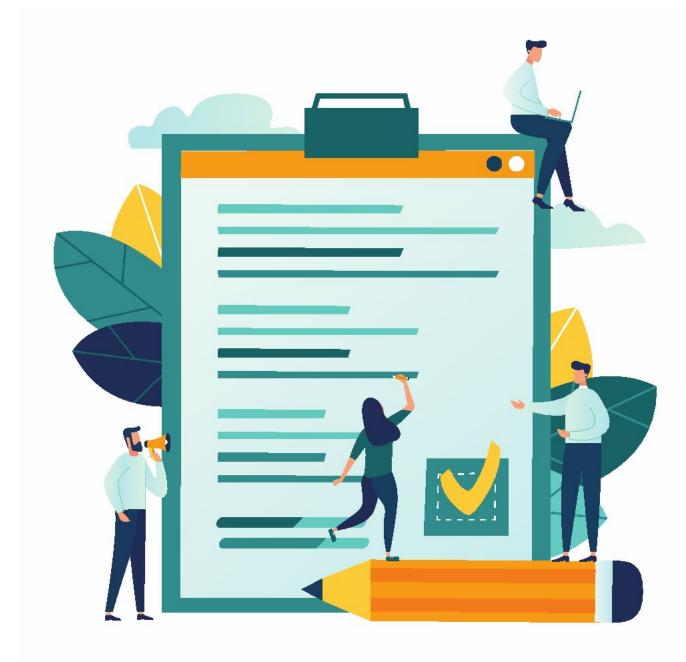
- Платить или не платить за SEO
- Новый или старый сайт
- Инфо или коммерческий сайт
- Главная страница или «внутрянка»
- Стратегии регионального продвижения
- Яндекс / Google
- Плохие SEO стратегии
- Стратегии для разных типов сайтов

Время

~60 минут

Какие знания получите на выходе?

- Узнаете, зачем вообще стратегия в SEO
- Узнаете, какие SEO-стратегии существуют
- Научитесь выбирать SEO-стратегию для своего сайта



Обо мне

Олег Шестаков

- Образование: МИЭМ (автоматика и вычислительная техника)
- Обучил более 300 SEO-специалистов
- Создал и реализовал SEO-стратегии для более чем 120 успешных проектов
- Опыт работы: агентство ArrowMedia, международный стартап-classified – в роли СТО
- В роли предпринимателя с 2013 г.: соучредитель и CEO Rush Agency, с 2015 соучредитель и CTO Rush Analytics

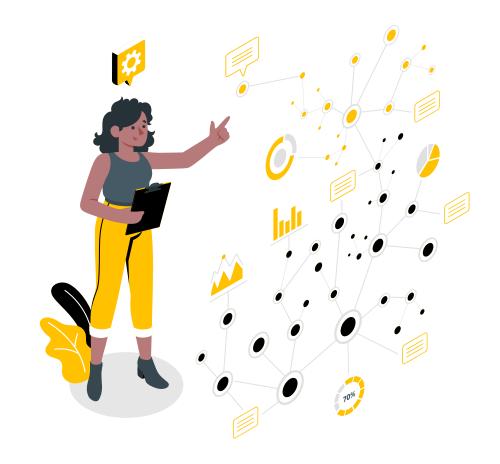
Ключевые компетенции

- Анализ алгоритмов поисковых систем
- SEO-оптимизация в СНГ, США, Европе
- Technical SEO
- Product Management
- Построение В2В продаж технологичных продуктов
- Оптимизация бизнес-процессов
- Индустрии: ecommerce, B2B, fintech, classifieds





Приступим!



Что такое SEO-стратегия?

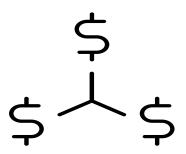


Фактически – это план, что делать на сайте и что не делать, и в каком порядке.

Обычно SEO-стратегия охватывает следующие вопросы:

- По каким ключевым словам продвигаться?
- Как и какой контент создавать?
- Как быть с гео-ранжированием?
- Как получать ссылки на свой сайт (и какие)?
- Сколько стоит платить за SEO?

Стоит ли платить за SEO, если да – то сколько?



Платим!

- 1. На вашу тематику есть спрос
- 2. Сейчас **НЕ ПИК СЕЗОНА!**
- 3. В выдаче есть место = не 100% агрегаторов

Пример: Если вы не портал или крупное агентство недвижимости – лучше забыть о продвижении в поиске.



Вкладываем в другие каналы!

- 1. Вы находитесь на пике сезона
- 2. У вас новый продукт/стартап, который никто не знает = не ищет
- 3. В выдаче агрегаторы или сервисы Яндекса

Пример: вы продаете живые елки. Сейчас ноябрь.

Пример 2: вы хотите сделать доску объявлений = плохая идея.

Сколько стоит SEO?



от 20 000 руб/мес

В регионах, кроме Москвы, Спб, Екб

от 100000 до 1 млн. руб/мес

Для крупных сайтов в Москве от 3500 до 15000\$/мес

International SEO – USA, UK, Canada, Germany, Spain & LatAM

Новый vs старый сайт – есть ли разница?

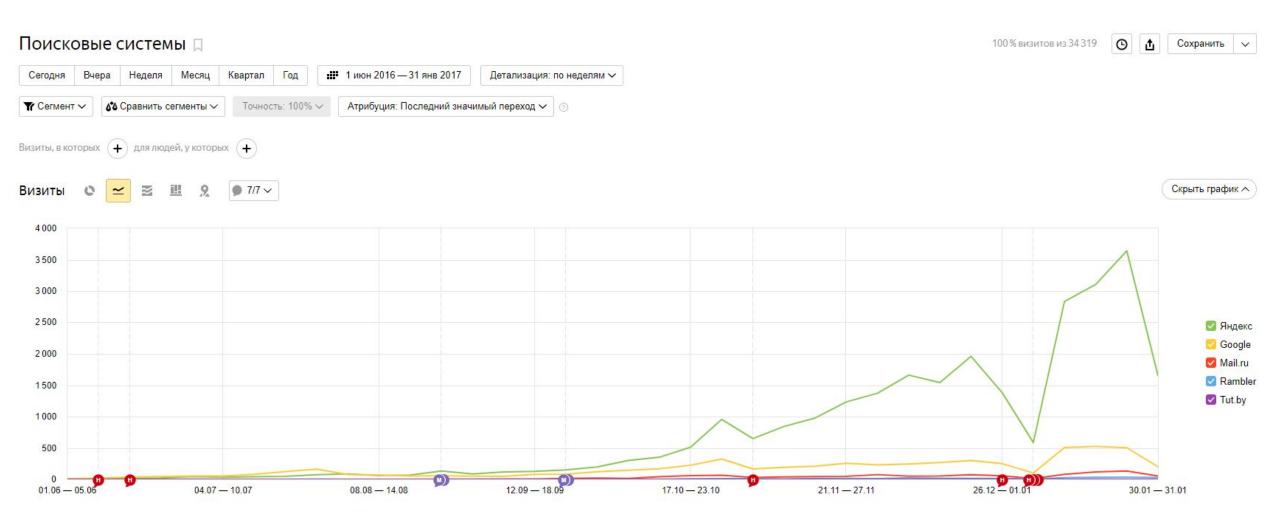
Новый сайт

- 1. Ориентируйтесь на НЧ запросы
- 2. Сделайте крутую структуру сайта, чтобы охватить весь спрос
- 3. Кроме коммерческих страниц ведите блог
- 4. Трафик с Яндекса от 6 месяцев
- Трафик с Google от 6 месяцев, если покупать дорогие ссылки

Вкладываем в другие каналы!

- 1. Загрузите все ключевые слова на проверку позиций
- 2. Найдите СЧ и ВЧ запросы около ТОПа 11-30 места
- 3. Дооптимизируйте контент этих страниц
- 4. Найдите, каких страниц у вас еще нет и создайте их = максимально полная структура
- 5. Можно купить ссылок, если их не хватает (меньше чем у конкурентов)

Пример взлета нового сайта



При грамотном подходе можно сделать такой результат за 6 месяцев!

Информационный сайт vs коммерческий

Информационный

- 1. Техническая оптимизация
- 2. Текстовый анализ конкурентов
- 3. Большие качественные тексты, отвечающие на запрос пользователя
- 4. Тексты круче чем у конкурентов
- 5. Удержание пользователей на странице
- 6. Прокачка поведенческих факторов (белая)
- 7. Ссылки

Коммерческий сайт

- 1. Идеальная техническая оптимизация
- 2. Работа с региональностью
- 3. Внимание к мета-тегам (Title, H1, Description)
- 4. Внимание к коммерческим факторам
- 5. Тексты нужны не везде
- 6. Большой **ассортимент по запросу**
- 7. Ссылки

Главная vs внутренняя страница

Продвигаем главную

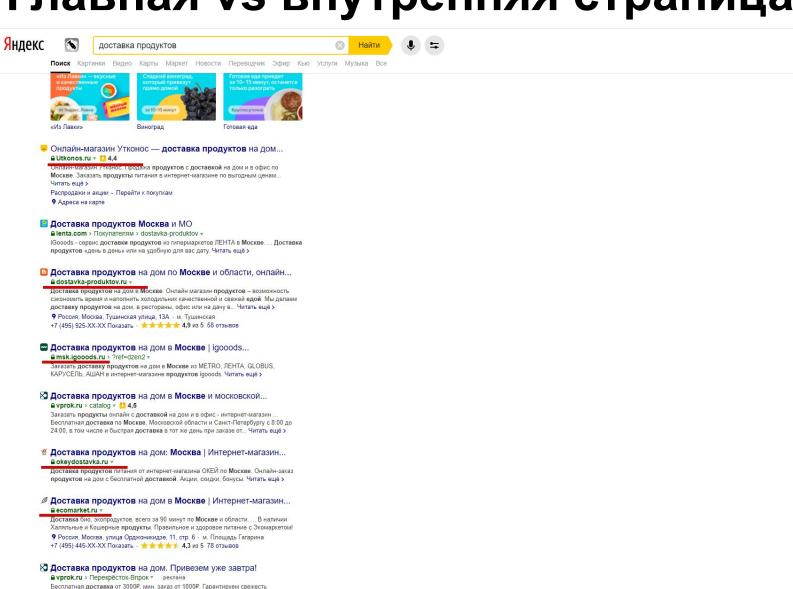
- 1. Главная ОЧЕНЬ ценная страница – оптимизируем под главный, самый конкурентный запрос
- 2. Делаем ссылки на все важные страницы с главной

Внутренние страницы

- 1. Оптимизируем под все другие запросы
- 2. Следует иметь в виду, что некоторые запросы можно продвинуть только на главную

Данный подход особенно важен для Яндекса!

Главная vs внутренняя страница



продуктов! - Только свежие продукты. Минимальный заказ 1000Р. Бесконтактная доставка. Более 35 000 товаров. Доставка до двери - Продавец: Интернет-

Региональное продвижение

Фактически есть всего два варианта:

Сделать регионы в папках сайта: site.ru/spb



Сделать регионы на поддоменах: spb.site.ru

Региональное продвижение – папки

Плюсы

- 1. Проще поддерживать один сайт на все регионы
- 2. Все ссылки ведут на один домен

Минусы

- 1. Требуется уникализировать контент на гео-папках
- 2. Требуется генерировать кусочки текста
- 3. Нужно автоматически определять регион пользователя и показывать нужную папку (часто очень глючный функционал)



Региональное продвижение – поддомены

Плюсы

- 1. Не нужно заморачиваться с уникализацией контента
- 2. Нет проблем с определением региона пользователя

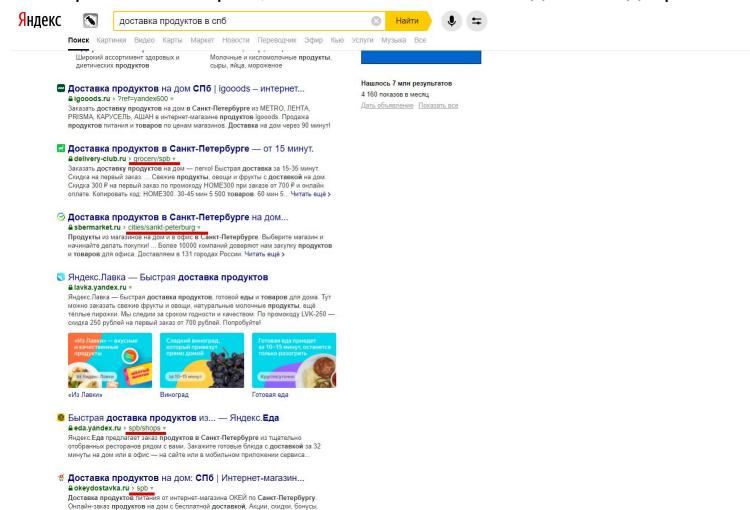
Минусы

- Сложнее поддерживать теперь у вас МНОГО сайтов ⊕
- 2. Каждый поддомен отдельный сайт в глазах поисковика! Соответственно, нужно в X раз больше ссылок
- 3. Нужно закрыть поддомены от Google



Какое решение выбрать – папки или поддомены?

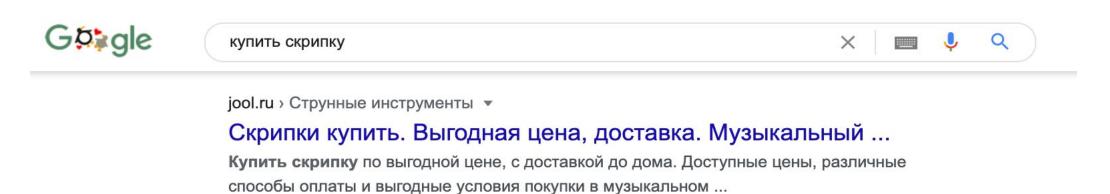
Все просто – смотрим, какие сайты стоят в выдаче! Подстраиваемся под текущую ситуацию.



Как анализировать нишу в SEO?

- 1. Берем ТОП-5 лидеров ниши в поиске. ВАЖНО! Не путать с контекстом/таргетом/продажами нам нужны лидеры по видимости в органической выдаче
- 2. Оцениваем параметры доменов: возраст домена, количество ссылок, структуру сайтов, уникальные решения
- 3. Прикидываем, что можем повторить (это ОК, что все повторить не получится) делаем СВОЙ план

БОЛЬШАЯ ОШИБКА – заходить в нишу без ее анализа, скорее всего вы просто сожжете деньги!



Google VS Яндекс – let's fight!

Плюсы

- Нужно группировать ключевые слова с помощью кластеризации
- 2. КРАЙНЕ сильно рулят поведенческие факторы = счастье пользователя = решение его проблемы здесь и сейчас
- 3. Большое влияние текстов
- 4. Большое влияние коммерческих факторов
- 5. Ссылки нужны

Минусы

- 1. Мобильная версия сайта! Mobile First!
- 2. Скорость загрузки Core Web Vitals
- 3. Большие лонгриды
- 4. Google My Business
- 5. YMYL & EAT
- 6. ССЫЛКИ, ССЫЛКИ, ССЫЛКИ



- <u>Largest Contentful Paint (LCP)</u>: measures loading performance. To provide a good user experience, LCP should occur within 2.5 seconds of when the page first starts loading.
- <u>First Input Delay (FID)</u>: measures interactivity. To provide a good user experience, pages should have a FID of less than 100 milliseconds.
- <u>Cumulative Layout Shift (CLS)</u>: measures visual stability. To provide a good user experience, pages should maintain a CLS of less than 0.1.

Не надо так!

Самые частые ошибки в SEO

- 1. Ждать быстрого результата (менее 5-6 месяцев)
- 2. Идти против правил ниши (у всех поддомены, а у вас папки и т.д.)
- 3. Продвигаться по неправильным ключевым словам (пустышкам, например)
- 4. Пытаться сразу выйти в ТОП по ВЧ запросам
- 5. Большие амбиции при маленьких бюджетах HET, фрилансер не продвинет Сбермаркет или Skyeng (разве что по пригороду Таганрога :D)



Стратегии для разных типов сайтов



Ecommerce



Молодой Ecommerce

- 1. Сделать идеальную техническую оптимизацию
- 2. Сделать максимально широкую структуру
- 3. Прокачать коммерческие факторы
- 4. Сделать внутреннюю оптимизацию



Ecommerce со стажем

- 1. Удержать текущий трафик
- 2. Поддерживать идеальное техническое состояние сайт
- 3. Искать новые срезы по трафику, расширять структуру сайта
- 4. Прокачивать блог, собирать инфо-трафик
- 5. Покупать качественные ссылки

Сайт услуг/коммерческий сайт



Молодой сайт услуг

- 1. Упор на анализ семантики и структуру
- 2. Коммерческие факторы
- 3. Текстовый анализ конкурентов
- 4. Аудит содержания страниц конкурентов
- 5. Ссылки
- 6. Технический аудит



Сайт услуг со стажем

- 1. Удержать текущий трафик
- 2. Добавлять страниц подуслуг = расширять категории сайта
- 3. Постоянно делать аудит содержания
- 4. Покупать качественные ссылки

Информационный сайт/статейник/блог



Молодой инфо-сайт

- 1. Тексты с учетом текстового анализа
- 2. Очень качественные лонгриды с фото/инфографикой/видео и крутой структурой
- 3. Качественная структура сайта
- 4. Внимание мета-тегам
- 5. Покупка качественных ссылок



Инфо-сайт со стажем

- 1. Удержать текущий трафик
- 2. Пишем максимальное количество контента пока есть темы для написания
- 3. Когда темы заканчивают ищем близкие темы опять разгоняем контент-план до максималок
- 4. Ссылки. Всегда покупаем хорошие ссылки

Что маркетолог может сделать сам?

Easy!

- 1. Продвинуть коммерческий сайт в региональной выдаче
- 2. Продвинуть личный блог/сайт стартапа тоже с блогом
- 3. Оптимизировать небольшой интернет-магазин

Что точно не получиться сделать самостоятельно

- 1. Продвинуть коммерческий сайт по Москве в конкурентной тематике
- 2. Продвинуть крупный интернет-магазин
- 3. Продвинуть агрегатор/портал
- 4. Продвинуть сайт на экзотическом языке в экзотическом регионе





Спасибо и до встречи на следующих уроках!

Олег Шестаков founder @ Rush Agency & Rush Analytics

Facebook.com/shestakov.oleg