

Как вебмастеру выжить в условиях кризиса?

<http://f-seo.ru>

Вебинар 25 декабря 2014 года

Всем привет!

- Не флудим в чате, не отвлекаем
- Вопросы только в специально отведенное время, буквально после каждого слайда можно будет задать вопросы по материалу
- Если есть вопросы на отвлеченные темы – их можно будет задать после вебинара
- Сегодня – две части, теория и практика
- Вебинар – для вебмастеров, занимающихся информационными сайтами. Но интересно будет и просто профессионалам из IT

Что такое для нас «кризис»?

- Что значит кризис для людей?
 - Рост курса валюты
 - Рост стоимости импортных товаров
 - Снижение уровня жизни
- Что значит кризис для экономики?
 - Доходы могут уменьшиться
 - Инфантильных и неэффективных выметет с рынка
 - Объемы капитальных инвестиций могут уменьшиться
 - Лакшари-сегменты уменьшатся обязательно
 - Экономика может замедлиться
 - В Самаре в 2009 были месяцы, когда в масштабах миллионного города не было ни одной сделки с недвижимостью, рынок «стоял»
 - Начнут резать расходы
- Последствия экономических проблем для людей
 - Риск уменьшения зарплат (и почти 100% риск уменьшения покупательской способности)
 - Повышение безработицы
 - Проблемы с выполнением финансовых обязательств
 - Постепенный рост цен и на российские продукты
 - Рано или поздно зарплаты вырастут, но с лагом в 6-18 месяцев

АКТИВЫ vs Деньги

- Деньги – штука относительная, их курс постоянно меняется
- Цена – сколько ты платишь. Ценность – что ты получаешь
 - Квартира – это место для жизни, тепло и уют
 - Буханка хлеба – возможность избежать голода в течение некоторого времени
 - Сайт – возможность получить ответы на вопросы или какой-либо сервис
- **Ценность активов не меняется**, меняется только их цена, денежная мера

- Пример, я владею квартирой и сдаю ее в аренду:
 - Сейчас она стоит 3м и приносит 180к в год = 6% годовых
 - Если она будет стоить 30м – скорее всего рынок должным образом откорректирует процентные ставки и я буду зарабатывать 1500-2300к в год, те же **5-8% годовых на текущую цену актива после подъема цен**
 - При повышении цен у меня, возможно, будет какой-то короткий период, в который я не смогу «выжать» требуемую рентабельность, пока зарплаты не догонят реальный уровень цен

Сайт = актив!

- Он приносит денег и не требует много времени
- Он продолжает отвечать на вопросы пользователей и формировать аудиторию для рекламодателей
- Ценность сайта – не зависит от кризиса, после стабилизации хороший сайт вернется на прежний доход с учетом динамики роста

- Максимально пессимистичный прогноз для меня: в экономике все будет плохо и нам придется 6-18 месяцев прожить на очень низкой рентабельности.

Правильная долгосрочная ПОЗИЦИЯ

- Не держать денег (мы не можем предсказать колебания курсов или уровней цен)
- Максимизировать активы (они всегда будут иметь ценность)
- Кризис не вечен – развитие экономики циклично и все движется по спирали
 - самая дурная и самая частая ошибка – метаться из стороны в сторону. Нужно действовать в рамках своей компетенции!

Рынок рекламы во время кризиса

- Уменьшаются расходы на «непродающую» рекламу. В первую очередь – это радио и ТВ. Во-вторую очередь – биллборды и наружка. В третью – медийная реклама
- Увеличиваются расходы на рекламу, эффективность которой можно относительно четко отследить. В первую очередь это – контекст, во вторую – SEO

Некоторые отрасли могут замереть или схлопнуться

- Лакшари-сегмент
- Туризм
- Недвижимость
- Финансы
- Производство, связанное с капитальными инвестициями
- Перевозки

Если у вас есть информационные проекты, работающие в этих областях – нужно просто продержаться. Кризис не навсегда.

Некоторые отрасли могут и расти:

- Развлечения
- Образование

Что делать?

- «Резать косты». Сейчас самое время подумать, что нам нужно для продолжения работы – а без чего можно обойтись. Нужно подумать, что влияет на достижение ваших KPI, а что – нет. Что не влияет – режем!
 - Может, офис попроще? Может, с зернового кофе в офисе перейти на растворимый? Или вообще, без бесплатного кофе в офисе?
 - Может, найти дизайнера подешевле или вообще отказаться от кастомных дизайнов?
 - Может, перестать заказывать логотипы по 100 долларов?
- Не вестись на панику
 - Не повышаем оплату, 100% будут исполнители, готовые работать за прежнюю цену в рублях
- Проводить политику импортозамещения
 - Многие исполнители из Украины и Белоруссии стали неадекватно дороги
 - При этом во многих регионах РФ потенциально уровень жизни может ухудшиться – и там будет дешевая рабочая сила
- Искать новые каналы извлечения прибыли
 - Даже небольшой доход – может существенно сказаться на рентабельности в условиях нестабильности

Возможности для нас

Кризис или даже просто его перспектива – отличный пинок прочь из зоны комфорта!

- Поиск нереально дешевой рабочей силы
 - и возможность за счет этого заложить мега-фундамент для посткризисных времен
- Возможность торговаться по любому поводу (если вы этого еще не делаете =))
- Возможность максимально приостановить или затянуть рублевые платежи
- Возможность правильно «завернуть» свои услуги
 - играть ценой и акцентировать внимание на эффективности (например, продавать не время размещения баннера – а факт звонка)
 - запустить что-то, связанное с лидогенерацией – LP, эффективное ведение контекстных кампаний и тд

Кризис – время неравномерности

«Будущее уже здесь, просто его проникновение неравномерно»

- Во время кризиса появляется уникальная возможность – заработок на экспортных услугах
 - Если вы продаете свое время – сейчас отличный момент, чтобы выучить английский язык и выйти на международный рынок труда
 - Для вебмастеров – возможность начать делать сайты под другие языки
 - Продажа своих услуг на экспорт – отличная возможность быстрого создания капитала для инвестиций в РФ, с расчетом на сверх-отдачу после окончания кризиса
- Обязательно появится новая прослойка «богатых», для которых вопрос денег будет на важен
 - Можно пытаться вопреки тренду обслуживать их

Идем в бурж?

- Проблемы с текстами – нейтив vs не нейтив
- Гугл значительно более эффективно борется с MFA
- Уровень конкуренции другой
- Риски – одна поисковая система, один преимущественный канал монетизации
- Перспектива – купить труд за рубли, а получать за него доллары

Что делаю я?

- Перевожу часть команды в оффлайн – так можно сделать больше и делегировать более серьезные полномочия
 - Мы сняли 3х-комнатную квартиру в шаговой доступности от моего дома
- Режу расходы: нанимаю аналитиков на отдельные этапы работы
- Продолжаю платить с большими задержками за услуги, не несущие репутационных рисков
- Повышаю эффективность: перестаю вкладывать в наименее рентабельные ниши
- Начинаю эксперименты с бурж, но не очень активно. Основная цель – снизить страновые риски
- Запускаю РА по продаже лидов с контентных проектов, старт – в январе-феврале
- Продолжаю образовательные проекты – 5-го января начнется публичная продажа пятого марафона по созданию сайтов
 - + ввел мини-группу с гарантированным результатом
- Диверсифицирую образовательные проекты – у меня появилась Фитшкола

Резюмируя

- Не храним деньги, накапливаем активы – их цена будет изменяться вслед за инфляцией (возможно, с временным лагом)
- Экономим на текущих постоянных расходах
- Экономим за счет дешевой рабочей силы
- Проводим политику импортозамещения
- Если умеем хорошо продавать что-то в эконом-сегменте – продаем!
- Если умеем продавать рекламу с четкой оценкой эффективности – продаем!
- Если можем что-то продавать за границу – продаем!