

Занятие №13

Стратегия продвижения

Приоритеты. Знания. Опыт.

1. Верность решения
2. Степень влияния
3. Сложность/дороговизна поиска подрядчика/решения
4. Скорость внедрения, период на начала действия
5. Регулярность

Верность решения

Я слышал, что надо закупать ссылки

Нам нужно семантическое ядро 10 000 запросов

Мы запустим контекст от БМ, трафик по 10 рублей за клик (0:15 сек, 1 просмотр)

Внедрим 1С Битрикс (любую другую платную или редкую CMS)

Структура и дизайн сайта - нужно угодить директору/начальнику

SEO – это сложная работа, мы ничего не понимаем, но платим каждый месяц, правда на сайте ничего не меняется

Степень влияния

Какие дубли? Главное красивый банер

Ссылки, ссылки, ссылки

Мета-теги – не нужная странная фигня

Мне нужен красивый сайт, что ещё за время загрузки

Сейчас все делают лендинги

Нам каждый месяц делают новые страницы, статьи, новости

Сложность/дороговизна поиска подрядчика/решения

Выбираю самые новые технологии

Мне говорили, что лучшие сайты на js фреймворках, rubyonrails, Django

Веб-студия сказала, что все сейчас делают на 1С Битриксе (веб-студия получает % с продажи каждой копии Битрикса)

Я готов переплатить за Битрикс (самые популярные CMS - бесплатные), зато потом будет проще (самые дорогие программисты и внедрения правок, больше всего технических проблем)

Сэкономлю на фрилансере (студенте, знакомом) – адовый код, в котором потом тяжело разобраться, что-то изменить = долго и дорого

Скорость внедрения, период до начала действия

Сначала мы будем 2 месяца собирать семантическое ядро на 10 000 запросов

Семантическое ядро – основа основ, без него невозможно продвижение

Если семантическое ядро на 10 000 запросов появилось, то мы уже в топе

Исправление технических и юзабилити ошибок будет на 5 месяце продвижении, но мы откажемся от SEO на 4 месяце, так как нет результатов

Мы потратили много денег на аудиты, но на внедрение их уже не осталось

Мы не будем отвечать на вопросы агентства и проверять какие-то файлы

Платим же деньги – они сами должны работать и добиваться результата

Регулярность

Мы уже делали аудит сайта год назад. Правда за год мы поменяли CMS, структуру и дизайн сайта

Зато ссылки мы покупаем каждый месяц, иначе слетят позиции

Продвигаем сайт в одной студии уже 2 года. Там мой знакомый – он всё хорошо делает (а оказалось, что он ничего не делал за 2 года, а потом с трудом и руганью отдавал доступы)

Зачем менять наши страницы? Мы уже платили за их создание полгода назад

Нам присылают каждый месяц большие отчёты по продвижению. Мы в них ничего не понимаем, но они большие и красивые.

Что делать с SEO агентством?

По каждой работе: Зачем? Какой будет результат? Как это применить?
Как это повлияет? Приоритетность? Длительность? Доказательства?
Цена?

Советую выходить на конкретного маркетолога, который вас продвигает.
Обязательно нужно уточнить его опыт по продвижению, кейсы,
результаты.

**Нельзя верить менеджеру по продажам. Он не составляет стратегии.
Основная задача продавца – продать услугу. Потом ему всё равно
на вас.**

Потом его будет ругать и маркетолог, который продвигает сайт, так как он
наобещал много лишнего, только чтобы осуществить продажу.

Что делать самим?

Определиться со списком работ, которые вы можете сделать.

Выбрать из них самые приоритетные.

Сделать.

Следить за изменениями (веб-аналитика, позиции, звонки).

Регулярно улучшать сайт, изменения должны быть заметны.

Кроме: тех ошибки, дубли, мета-теги.

Сделайте мобильные версии и купите SSL-сертификат – это всегда в плюс.

ДЗ, которое нужно сделать.

Без него невозможно следующее занятие.

Составить план продвижения по своему проекту.

На следующем занятии плотно пройдемся по вашим проектам.

Попробуем решить проблемы и утвердить план работ.