

SEO интернет-магазина

Автор:

Константин Журавский

SEO интернет-магазина

Константин Журавский

Я написал эту книгу для предпринимателей и руководителей. Она содержит только ту информацию, которую вам надо знать для того, чтобы правильно нанять исполнителя, оценить его предложение и результаты работы. Цель книги – “привести вас за руку” через процесс выбора исполнителя, приемки работы и организации у себя на месте эффективного SEO-продвижения по цене зарплаты одного сотрудника.

Константин Журавский

SEO интернет-магазина

Что и для чего нужно сделать. Книга для предпринимателей и директоров

Предисловие

О чем?

Я написал эту книгу для предпринимателей и руководителей. Она содержит только ту информацию, которую вам надо знать для того, чтобы правильно нанять исполнителя, оценить его предложение и результаты работы. Цель книги – “провести Вас за руку” через процесс выбора исполнителя, приемки работы и организации у себя на месте эффективного SEO – продвижения по цене зарплаты одного сотрудника.

Мне известны десятки историй о том, как предприниматели нанимают фрилансеров или одну из тысяч SEO – компаний, а в итоге потеряны деньги и время.

Вот одна из них. Мы продвигали интернет – магазин. Медленно и уверенно из месяца в месяц он набрал трафик. В среднем + 7% посетителей в месяц. Так продолжалось 2 года. Владельцы оказались импульсивными людьми. Им хотелось + 100% в месяц. Они прекратили с нами работу и наняли ТОПового фрилансера. Это было 4 года назад. Он им все красиво рассказал и через 2 месяца “загнал под фильтр Минусинск” на 9 месяцев. До сих пор этот фрилансер в ТОПе, а владельцы в ж.пе. Они потеряли долю в рынке и сейчас еле держатся на плаву.

Еще одна типичная проблема. Предприниматель заказывает SEO – аудит, получает технический документ и потом ничего с ним не делает: нет времени. В итоге: потерянные деньги. Обо всем этом мы подробно поговорим простым языком, как человек с человеком.

Я сознательно убрал техническую информацию, которая вам не нужна. С точки зрения специалиста знать, как работает поиск, – это важно, с точки зрения предпринимателя – нет. Я сам предприниматель. Я ценю свое и чужое время, поэтому когда мне рассказывают то, что мне не надо знать, я прекращаю разговор. С моей точки зрения, когда я нанимаю подрядчика, наша сделка условно должна проходить так:

– Мне нужны лиды из поисковых систем, – говорю я.

– Для этого вам нужно сделать SEO – продвижение, – отвечает он.

– Сколько будет стоить ваша услуга и что я получу взамен?

– Стоимость услуги 5 яблок, длиться процесс будет 3 апельсина, результаты будут вот такие.

Вы дайте мне больше информации? Когда я задаю этот вопрос, то я подразумеваю, что хочу получить исчерпывающую информацию, которая поможет мне понять, что он будет делать, какую ответственность на себя берет и что помимо 5 яблок от меня потребуется. Все. Мне точно не надо понимать, что такое булев поиск, PageRank и прочее.

Если Вы также подходите к делу и тщательно планируете свои инвестиции, то читайте эту книгу. 3–5 долларов и 2 часа времени, которые Вы инвестируете в чтение, принесут вам миллионы. Проверено!

Об авторе

Я начал заниматься SEO в 2013 году. Тогда было достаточно “напихать” ключевых слов на страницу сайта, нажать на кнопку “Арендовать” в специальном сервисе. Далее сервис автоматически арендовал по всему интернету ссылки у других владельцев сайтов на ваш сайт. Позиции и трафик вашего сайта начинали расти уже через 3 дня после запуска. Это было золотое время SEO. Предприниматели просто несли деньги, не задавая вопросов. Они видели, как у друзей и соседей растут продажи.

В то время меня нанял мой товарищ по имени Игорь, который уехал жить в Москву. Он, как питбуль, вцепился в эту возможность. Он умел “пудрить мозги” людям, и за месяц у него набралось 50 клиентов. Каждый платил в среднем по 1 000 долларов. Представляете? Мне он платил 50 долларов в месяц. Действительно, такая работа больше и не стоила. Ты просто берешь сайт, “впихиваешь” через запятую ключевые слова, например: Купить дома у реки, дома у озера, дома рядом с озером, дом со своим озером москва, дом у реки в московской области. И по этим ключевым словам попадаешь в ТОП уже через 4 дня! Но все изменилось в один день.

Конец золотой эпохи

Наступил 2014 год. Google полноценно запустил алгоритм Пингвин 17 октября. Все сайты, которые использовали подобную стратегию тут же просели. Но в России на тот момент 70% давал Яндекс, поэтому многие клиенты особо этого не заметили. Я тогда понял, что нужно срочно менять стратегию, начинать изучать SEO и разобраться, что от нас хотят поисковые системы.

На рынке были только очень дорогие для меня курсы. Минимальная стоимость курса была 500 долларов. Я позвонил своему товарищу и попросил оплатить. Потому что без этих знаний наш бизнес провалился бы через несколько месяцев.. Он отказал. Он был в эйфории. Конечно, каждый месяц он получал по 50-100 тысяч долларов. Какое там SEO. Наступил 2015 год, Яндекс запустил алгоритм Минусинск. Все сайты, которые использовали покупные ссылки, потеряли до 90% трафика. Это была катастрофа. Эра легких денег закончилась.

Я искал способы обучиться везде: покупал книги, скачивал доступные курсы. Некоторые были слишком поверхностные: никто не понимал вообще, как и что нужно делать. Специалисты поисковых систем везде трубили: “делайте сайты для людей, а не поисковых роботов”. Они говорили: “представьте, что поисковые системы перестали работать, как вы будете привлекать трафик?”

Каждый день я искал информацию и нашел курсы одного специалиста, который утверждал, что работал с крупными компаниями РФ, а теперь решил заняться обучением других специалистов. Странно, не правда ли!? Я купил его дорогие курсы. Господи, как же нудно он их вел, можно было просто умереть)). Да, в них была более - менее систематизированная информация. Но 90% этой информации я благополучно выкинул из практики.

С момента включения Минусинска я “продвигал” 10 сайтов бестолку. Это были клиенты Игоря. Я был обеспокоен. Нет ничего хуже, чем осознавать, что твоя работа не только не приносит пользы, но ты еще и обманываешь людей. Я не мог позвонить этим клиентам и сказать: прекратите платить. Я бы подставил Игоря. Это была жестокая внутренняя борьба.

Но судьба все расставила по местам. Игорь попал в тюрьму за употребление наркотиков. Клиенты ушли почти сразу. Мне нужно было выживать. Но взять у людей деньги и не дать им взамен результат мне просто не позволяла совесть.

Решение принято: стать настоящим SEO – специалистом

Я продолжил изучать все, что было в рунете и интернете. Все курсы, все небольшие ролики, влоги специалистов Google, статьи moz.org, блоги топовых компаний, просматривал конференции на английском и русском языках, подписывался на рассылки везде, где мог. И вот наступил день “Ч”. Ко мне обратилась уже бывшая на тот момент клиентка Игоря. Еще тогда в процессе работы, я что – то помогал ей по сайту. Она не знала, что ей делать и к кому идти, поэтому попросила меня сделать SEO. Ей срочно нужны были заявки через интернет – магазин, в который она вложила уже миллион рублей. Я не был уверен на 100%, что смогу, но у меня уже был большой багаж знаний, тысячи прочитанных страниц и сотни часов просмотренных курсов и роликов. Я сказал: “я сделаю Вам SEO. Сначала делаю аудит, потом делаем оптимизацию, потом продвижение”.

Каково же было моё удивление, когда на второй месяц, (это был январь 2016 года) у нее резко вырос трафик и продажи. Я пишу об этом впервые. (Я думаю, Вы, Марина, сейчас прочитав, немного удивитесь). Эта победа окрылила меня и я начал очень тщательно и качественно прорабатывать каждый элемент SEO на сайте. Итог: 21 месяц непрерывного роста позиций и SEO – трафика сайта, дружба с замечательным человеком, которая длится и по сегодняшний день, четко систематизированный продукт и новые клиенты.

Были ли после этого у меня неудачи в SEO? Нет. Я очень четко и ясно понял, что и как нужно делать, чтобы добиваться нужного результата.

Это данные наших клиентов из Google Analytics

Как я сказал ранее, книга – своего рода справочник для предпринимателей и руководителей. Я не буду описывать технические тонкости. Я дам вам всю необходимую информацию, чтобы вы понимали, что должно быть сделано, как оценить результаты, как выбрать подрядчика.

SEO – это сложный продукт и очень важно, чтобы и вы – потенциальные заказчики – хорошо в нем разбирались. Тогда мы сможем с вами эффективно работать.

Забегая вперед, я вкратце расскажу, как должны работать над SEO ваши подрядчики.

Сначала в течение месяца делается аудит сайта. Это тема отдельной книги для специалистов. Я не буду ее здесь раскрывать. Я считаю, что предпринимателю это не нужно знать.

Второй и третий месяц вам делают оптимизацию сайта. То есть все проблемы, которые были найдены на сайте во время аудита, вам должны исправить. Вот

это тема этой книги. Я расскажу, что именно должно быть исправлено и как это правильно оценить. Как только оптимизация закончена, начинается рост трафика сайта. Это происходит уже со следующего месяца.

И тут начинается полноценное SEO – продвижение. Это тоже тема этой книги. Я расскажу, что включает в себя продвижение и как его успешно выполнять силами одного штатного сотрудника. Да – да, вам больше не надо будет вкладываться в SEO. Я понимаю, что тем самым ломаю отраслевой стандарт. Обычно все платят за SEO – продвижение. НЕ надо платить за SEO – продвижение. Наймите одного сотрудника в штат или поручите кому-нибудь, который успешно будет это осуществлять.

Начнем...

Сначала определимся с тем, что такое SEO

Первое, что вы должны понять – это что вообще такое SEO и какие результаты должны получиться!

Давайте договоримся, что в этой книге SEO означает, что мы говорим о процессе внедрения правок на сайте с целью сделать его легко читаемым поисковым роботом и удобнее для пользователя. Эти правки приведут к тому, что сайт будет легко доступен для поискового робота, и в результате позиции сайта по тысячам ключевых слов начнут подниматься в ТОП 10 поисковых систем. Вы начнете получать трафик, который будет преобразовываться в новых клиентов.

Почему это так важно, и я акцентировал внимание на том, чтобы вы для начала поняли, что подразумевается под “SEO”?

Просто некоторые думают, что SEO – это покупка ссылок или “танцы с бубнами”. Вот один из последних курьезных случаев. Расскажу короткую историю.

Я договорился с заказчицей из Англии сделать ей SEO для магазина, который разработала моя компания Line UP. Это профильная компания, которая занимается разработкой сайтов и приложений. Контракт был на 14 000

долларов. В процессе подготовки плана я обнаружил, что в раздел Магазин можно попасть только если ты зарегистрированный пользователь. То есть поисковый робот не попадет в этот раздел.

Я ей написал, что надо открыть этот раздел для индексирования. Она мне отвечает: “На первом этапе мне надо, чтобы вы сделали вот так при вводе названия моего сайта, а раздел останется закрытым”. Она имела в виду, что хотела, чтобы при вводе названия ее сайта, он выглядел также, как behance в поиске – главная ссылка на сайт и внизу ссылки на разделы.

Я отвечаю:

– Послушайте, вы же не получите заявок! Тот трафик, который вы получите на главную страницу, будет мизерным: 2 человека в день.

– Это сейчас неважно, – отвечает она.

Я отказался от контракта. Конечно, 14 000 долларов – очень “сладкий кусок пирога”, да и можно было его получить даром, но это расходится с моими принципами.

Другими словами, SEO – это правки на сайте, которые сделают его удобнее для пользователя и поисковой системы. Как результат, у вас будет расти количество посетителей, которые будут делать заявки и покупки на сайте. SEO делается именно для этого. Теперь пришло время определиться, кого же нанимать....

Специалисты или агентство

Чтобы ответить на этот вопрос, давайте разберемся в технической части работы, которую предстоит выполнить по вашему сайту.

Скорость сайта. Ваш сайт должен загружаться мгновенно. Клик на любую ссылку, полсекунды – страница загружена.

– Если у вас сайт на WordPress, – вам нужно нанять специалиста, который настроит сервер, еще одного специалиста, который напишет кэширующего бота. Специалисты по WP с ускорением не помогут, равно как и любые кэширующие плагины. Проверено многократно.

– Если у вас любая другая CMS, – вам нужно будет нанять профильного специалиста, чтобы он сделал ускорение сайта.

Итого: чтобы ускорить сайт, нужно подключить минимум 1-2 программиста. Зафиксировали.

Структура сайта. Нужен специалист, который соберет ВСЕ без исключения поисковые фразы, которые касаются тематики вашего сайта, очистит их от тех слов, которые НЕ касаются вашего сайта, систематизируют остатки, сформирует структуру сайта.

Что имеется в виду под “формированием структуры сайта”?

– Есть слова, которые относятся к каталогу. Например, к названиям категорий, подкатегорий и товаров.

– Есть слова, которые относятся к блогу, то есть пользователи прямо спрашивают, как или что им можно сделать.

– Есть слова, под которые нужно создать разделы отзывов. Например, “подгузники Тена отзывы”. Этот запрос подразумевает, что человек хочет в целом познакомиться с подгузниками Тена и узнать, что о них думают покупатели. Логично сделать страницу на сайте, на которой будут сгенерированы ВСЕ отзывы о подгузниках Тена.

Это я сделал краткий обзор структуры. Новая структура гарантированно повлечет изменения в дизайне, эти изменения нужно будет внедрить на сайт.

Итого на этапе разработки структуры сайта нам нужно минимум 3 специалиста: тот, кто создаст структуру, тот кто нарисует новые элементы, тот, кто их запрограммирует. Зафиксировали.

Работа со структурой длится от 4 до 8 недель. Зависит от тематики сайта и количества правок.

Это было всего лишь 2 блока. Параллельно по сайту нужно провести более 300 различных проверок. Это делает 1 специалист. Он же SEO – специалист, он же руководитель проекта.

Во время SEO – оптимизации нужно написать тексты на сайте. Для этого нанимается копирайтер. То есть еще один специалист. Зафиксировали.

Нужно очень тщательно настроить Google Analytics. Это минимум 1 специалист по аналитике, который разбирается в SEO.

Итого: минимум 6 человек нужно чтобы сделать SEO – оптимизацию сайта. Я лично НЕ верю, что один человек может это сделать. Допустим, он, как и я, может быть руководителем проекта и делать структуру. Хорошо, согласен. Но рисовать, программировать, не дай бог, еще сервер настраивать и писать кэширующего бота не сможет. Вряд ли программист, который настраивает сервера за 50 долларов в час, будет заниматься SEO. Ему проще устроиться за 2 000 долларов в месяц в любую фирму. Такие специалисты вообще редкость.

Поэтому мой вердикт такой: ищем компанию. Она может быть представлена на фрилансе одним человеком, но по факту у него должна быть команда. Если у вас есть хоть малейшие сомнения, попросите устроить конференцию с командой или хотя бы с некоторыми из них.

Ответы на вопросы:

Сколько проектов одновременно может вести такая команда из 6 человек?

5, не больше. Это при условии, что у них все четко систематизировано и проекты начаты в разное время. Хотя бы с разницей в неделю. Как правило, проект длится 3 месяца. Потом начинается SEO – продвижение. SEO – продвижение я рекомендую вам брать на себя. Дальше в книге я подробно раскрою этот блок.

Расскажу короткую историю, чтобы вы на подобных “специалистов” не попадались. На одном бизнес – тренинге нам давал мастер класс человек, который, как он утверждает, вел 145 проектов одновременно. То есть он работал и с сайтами, и с клиентами общался. Думаю, вы понимаете, что это нереально. Следовательно, он только счета выставлял и ничего не делал. Вот это реально. Поэтому опасайтесь тех, кто пишет: сделали 300/500/800 проектов по SEO. Это не сделали, а собрали деньги с 300/500/800 несчастных предпринимателей. Вот это правда.

Как понять, что они точно специалисты?

Открытость – вот главный критерий. Если чувствуете, что вам врут, значит вам врут. Тот, кто умеет делать результаты, не просто будет их показывать, а будет трубить повсюду! Потому что реально классных команд, способных сделать SEO – на пальцах пересчитать можно. Это очень сложная работа, которая не имеет 100% гарантий, как реклама в Adwords или программирование.

Попросите по скайпу показать результаты последнего проекта. Иногда вам могут сказать, что проект под NDA. В таком случае попросите вывести данные в Google Data Studio. Там нельзя подделать данные, но можно вывести их так, чтобы не было логотипа компании. Вы можете посмотреть кейсы в конце книги.

С какими подрядчиками сразу прекращайте работу:

Говорит, что общение ведет только через один канал – например, через почту или скайп. Скорее всего он заберет деньги и ничего не сделает. Подрядчик, у которого есть клиенты и который уверен в себе, предоставит вам любую контактную информацию и будет общаться в любом удобном для вас канале.

Не зарегистрирован как предприниматель. Он точно не разбирается в своем продукте досконально. Потому что при цене услуги 6 000+ долларов за 3 месяца никто не будет работать без договора. А если у него смешная цена на услуги, это значит, что он не понимает, что предлагает.

Если в условиях говорится о том, что будут продвигать какое – то определенное количество слов. Это сразу говорит о том, что специалист или компания вообще не понимают, как делать SEO. Увидели тариф или условие, в котором указано, что продвигают 500 слов, 50 слов или 1000 слов – сразу уходите. Это сродни тому, что механик должен прикрутить колесо на 5 болтов или колесо отпадет во время езды в любой момент, а он говорит: “прикручу на один болт, вдруг повезет”.

Какая минимальная стоимость работы?

SEO – аудит и SEO – оптимизация делятся 3 месяца. Работают 6 профессионалов. Стоимость работы минимум 2 000 usd в месяц.

Что входит в стоимость работ?

Есть несколько форм работы с SEO – компанией или специалистами.

Вы нанимаете специалистов, которые формируют техническое задание для программистов и дизайнеров. Затем передают его вам. Вы сами нанимаете профильных специалистов и с ними уже обсуждаете стоимость правок. В таком случае стоимость работы будет выглядеть так: вы платите SEO – специалисту за консультации плюс отдельно оплачивается работа профильных специалистов, которых вы сами наймете. В этом случае невозможно просчитать стоимость SEO – оптимизации, так как SEO – специалист не знает ставок профильных специалистов, которых вы наймете.

Плюсы:

– Возможно, вы сэкономите немного средств.

Минусы:

– Вам придется самим руководить процессом, принимать работу и, если вы не знакомы с разработкой, на выходе вы можете получить не тот результат, который записан в техническом задании. Например, в разделе Скорость сайта написано, что страницы должны загружаться со скоростью 90 единиц на всех устройствах, а они загружаются со скоростью 30. Программисты вам говорят –

Невозможно ускорить, потому что ваша система управлением сайта не позволяет. В этом случае и результат от SEO будет не очень. Поэтому лучше, чтобы те, кто берется делать SEO: делали все под ключ и в договоре было четко указан список работ и стоимость. Также в договоре должно быть указано, что у вас не будет дополнительных затрат, связанных с SEO – оптимизацией. Вы можете и не знать, какие дополнительные затраты вас ждут. А недобросовестные исполнители могут этим воспользоваться. Поэтому добавьте эту фразу в договор.

– Вы потеряете время и нервные клетки. А по незнанию все – таки можете потерять еще больше денег, чем вы заказали бы SEO – оптимизацию под ключ.

Нанять компанию, которая берет на себя полную ответственность за SEO – оптимизацию.

Плюсы:

– Экономия времени и нервов.

– Есть с кого спросить за результат.

Минусы:

– Возможно, выйдет на 30% дороже, чем если бы вы сами нанимали разных исполнителей.

Если вы нанимаете компанию, то обычно оплата происходит в несколько этапов. Предоплата 30%, еще 30% после SEO – аудита и оставшиеся 40% после SEO – оптимизации.

Не спешите нанимать специалистов, давайте перейдем к основному блоку книги и поймем, как и что должно работать.

Seo – оптимизация

После того, как вам сделали SEO – аудит, специалисты начинают внедрять правки, делать SEO – оптимизацию.

SEO – оптимизация – это процесс внедрения правок на сайте с целью сделать его легко читаемым поисковым роботом и удобнее для пользователя.

Совет. Подписывайте сразу контракт на SEO – аудит и SEO – оптимизацию, и оплату помесечно. Потому что если вы решите заказать у одних аудит, у других реализацию, – вы точно ничего не сделаете как положено. А так те, кто будут делать аудит, будут понимать, что они несут ответственность за реализацию плана и будут его тщательно продумывать.

Короткая история. Мы делали услугу SEO одному клиенту. По итогам аудита у нас получился отчет на 18 страниц. Я принес его заказчице. Она посмотрела и сказала: “я не буду его читать, я вам доверяю, делайте дальше”. Она правильно сделала. Она просто возложила всю ответственность за результат на нас. Результаты, которые мы получили, превзошли ее самые смелые ожидания. То есть, когда вы нанимаете специалистов сразу на аудит и оптимизацию сразу говорите: “Меня интересует результат, отчет об аудите я посмотрю”. Тогда, если результата не будет, специалисты не смогут вам сказать: “ну вы же приняли результаты аудита”.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://telnovel.me/zhuravskiy_konstantin/seo-internet-magazina

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)