

Коммерческое предложение на продвижение сайта в топ поисковых систем (Яндекс и Гугл)

Задача продвижения в топ поисковых систем заключается в том, чтобы сделать так, чтобы по определенному запросу поисковая система сама нашла ваш сайт и показала среди первых 10, потому что по статистике посетители редко заходят дальше второй-третьей страницы поисковой системы в своих поисках.

Продвижение в поисковых системах зависит в первую очередь от сайта, а точнее, от 3 составляющей – Технической, SEO-наполнения и Юзабилити. Чем правильнее и точнее сайт сделан, тем больше запросов попадает в ТОП, и тем стабильнее сайт в ТОПе. А главное, тем меньше придется тратить денег на покупку ссылок и прочие внешние факторы. Сайт – это результат, который всегда с вами.

Мы проводим весь комплекс работ по продвижению, от аналитики до наполнения.

Первым делом - аудит

Для уже существующих сайтов, как правило, мы вначале проводим аудит сайта и выявляем ошибки, мешающие продвижению. Аудит включает в себя множество пунктов, например, проверка скорости загрузки сайта, наличие микроразметки, даже проверка на валидность W3C. Также в аудите производится разбор и рекомендации по семантическому ядру, рекомендации по структуре сайта, по формированию метатегов и прочего контента. Аудит включает в себя также рекомендации по улучшению эргономики сайта (юзабилити), анализ поведения пользователей на сайте, выявление причин того, что может их не устраивать.

Стоимость аудита от 15 000 до 29 000 руб, он делается за 2-3 недели. Договор скачать [тут](#).

Вторым делом – правильный контент

Основной работой по продвижению является «заточка» сайта под поисковые запросы. Аудита недостаточно. Нужно выявить все нужные запросы, разбить их на группы, составить карту сайта и «заточить» под группы посадочные страницы и остальные страницы тоже. Как правило, это указание правильных метатегов, написание и размещение текстов, статей, указание метатегов для картинок, перелинковка. В общем, работа с контентом.

Стоимость «заточки» сильно зависит от объема сайта. Например, для ассортимента в 50 товарных групп нужно делать семантическое ядро около 5 тысяч запросов, в результате получается не менее 100 разделов. **Это 200 тысяч знаков для копирайтера, примерно 3-4 месяца работы или ориентировочно 150 000 - 200 000 руб. Доработки сайта сюда не входят.**

В результате мы получаем сайт, который сам выходит по низкочастотным запросам в ТОП благодаря тому, что страницы максимально релевантны запросам.

Обычно мы распределяем эти работы на несколько месяцев, с оплатой по 45 000 - 65 000 руб в месяц. Так дешевле, чем делать всё по отдельности. По окончании каждого месяца предоставляется подробный отчет с описанием что было сделано. Например, за месяц может потребоваться:

- Работа SEO-специалиста (1600 руб/час) – 15 часов или 24 000 руб
- Работа наполняющего (1000 руб/час) – 20 часов или 20 000 руб
- Работа копирайтера (600 руб/1000 знаков) – 30 тысяч знаков или 18 000 руб
- Работа программиста (2000 руб/час) – 1 час или 2000 руб

Итого 64 000 руб.

Какие работы потребуются еще?

После того, как сайт заточен под запросы, можно увидеть результаты индексации. Скорее всего, по низкочастотным запросам сайт сам попадет в ТОП. Но для средне- и высокочастотных запросов работа еще не заканчивается. Нужно продолжать работать с сайтом. Изучать конкурентов, уточнять запросы на страницах, добавлять тексты, страницы, регулярно проверять сайт на технические ошибки и т.д. Возможно, какие-то первичные предположения неверны (например, запрос Лестница на заказ поисковик отнес к главной странице, а мы предполагали, что к странице Лестница на заказ, значит, надо переделывать текст на главную), в общем, это вдумчивая и методичная работа каждый месяц. Хотя сайт можно вывести на определенные позиции и оставить в покое, скорее всего несколько месяцев с ним ничего не случится плохого (но и улучшений тоже не будет).

Что касается работ вне сайта:

Мы стараемся минимально использовать внешние платные источники, например, покупку ссылок. Чаще используется крауд-маркетинг, это публикация отзывов. Или размещение тематических статей на профильных ресурсах. Или размещение ссылок, но осторожное, например, на форумах. Активно работаем и с соцсигналами (соцсети). Контекстная реклама тоже есть в нашем арсенале. Но в первую очередь нужно делать лучше сам сайт.

Стоимость работ – от 45 000 до 65 000 руб в месяц

Конверсии? Что это?

Отдельно отметим направление – измерение конверсии. Конверсия сайта – это сколько процентов из посетивших сайт совершили целевое действие, например, сделали заказ. Конверсия измеряется специальными средствами, например, Iptracker.ru, куда входит и онлайн-консультант, и колл-трекинг, и коллбэк и другие инструменты. Задача – не только измерить текущую конверсию, но и улучшая сайт, постоянно мерить ее, и добиваться лучших показателей. Измерение конверсии дает нам прогнозируемый результат в продвижении и может подсказать, какие каналы или даже запросы работают лучше всего.

Встраивание инструментов измерения конверсии – от 2000 до 8000 руб в месяц.

Какого результата ждать?

Результаты, или эффективность наших действий меряются несколькими способами:

1. Вывод запросов в ТОП. Обычно выбираются 300-800 запросов, по которым идет отслеживание. Вот [тут](#) реальный пример работы за полгода – из 600+ запросов около половины находятся в ТОПе. Примерно таких же показателей можно ожидать в среднем.
2. Посещаемость. Какой посещаемости можно ожидать? Нужно посмотреть посещаемость ваших конкурентов. Не всех, а тех, кто наиболее близок к вам по ассортименту, географии, запросам, и находится в ТОПе по большинству ваших запросов. Это и есть ориентир, которого реально достичь за 6-12 месяцев. Но не всегда можно достичь посещаемости как у конкурентов, потому что у них может быть более старый домен, более современный дизайн и пр.

3. Конверсия. Если мы измерили конверсию до начала работы, и, например, знаем, что при старой посещаемости 100 посетителей в сутки происходила одна покупка, то спрогнозировав увеличение посещаемости до 300 посетителей (предыдущий пункт) мы можем предположить, что количество продаж увеличится в 2,5-3 раза.

Перед началом работы мы всегда стараемся измерить конверсию, посмотреть конкурентов и сориентировать вас, каких результатов можно ожидать.

Сколько будет стоить работа в вашем случае? И что надо делать?

Всё, что от вас требуется сейчас, это прислать нам заявку с несколькими заполненными пунктами:

1. Адрес сайта
2. Регион продвижения
3. Список тех товаров или услуг, которые надо продвигать в первую очередь.
4. Список конкурентов по подобному ассортименту.
5. Какой результат вы хотите получить?

В ответ мы вышлем план работ и предварительную смету на продвижение.

Также мы дадим совет, каким образом стоит продвигать сайт в вашем случае, возможно, это будет не поисковое продвижение, а например, продвижение в соцсетях.

Заявку отправьте в свободной форме на почту info@yavorsky.ru или позвоните нам по тел +7 495 665 32 37. Также можно оставить заявку на нашем [сайте](#). Будем рады сотрудничеству!

С уважением,
веб-студия Яворского.
Тел. +7 495 665 32 37,
info@yavorsky.ru,
www.yavorsky.ru