Google Partner

PREMIER 2022

FACTUM

ЭФФЕКТИВНОЕ

продвижение сайтов в интернете в 2022 году

ЭФФЕКТИВНОЕ

продвижение сайтов в интернете в 2022 году

SEO-продвижение и контекстная реклама

Результаты поисковой выдачи переполнены рекламными объявлениями (так называемой контекстной рекламой), основной трафик собирают именно они, дальше представлены крупные агрегаторы вроде Яндекс.Маркета и Google.Shopping, а еще в органическую выдачу вмешаны островки, вроде карт и справочников.

На первой странице результатов поиска остается все меньше мест для обычных сайтов. И чтобы ресурсу получать действительно хороший трафик, надо использовать все возможности поискового маркетинга — т.е. использовать **не только один SEO-канал**, а подключать и другие, в том числе и **рекламный трафик**, **и размещение в Сервисах поисковиков** (Яндекс.Кью, Яндекс.Дзен, Яндекс.Коллекции, Google Мой Бизнес и других), а также работать с маркетплейсами (огромное количество маркетплейсов и агрегаторов, которые сложно обойти в выдаче, но которые могут помочь получить своих клиентов и раскрутить ресурс) и справочниками организаций.

Естественно, сам по себе веб-ресурс не будет раскручиваться в Сети. Ему нужно помочь «встать на ноги» и тут нужны базовые работы, а после поддерживать и улучшать достигнутый эффект с помощью **регулярного SEO-сопровождения**.

Сложнее всего будет в самом начале, т.к. сил придется вкладывать много, а отдача будет минимальна. Но со временем все пойдет быстрее и быстрее. **Рассчитывайте минимум на полгода-год, когда, возможно, вам не будет нравиться отдача.**

Еще стоит сказать, что сейчас даже в базовой оптимизации **важен комплексный подход**. Если раньше было достаточно купить ссылок и слегка оптимизировать, и сайт даже с ужасным контентом попадал в ТОП, то сейчас все не так просто. Важно работать с внутренней оптимизацией, внешней и обращать внимание на поведенческие факторы. И это только та часть работ, которая связана с SEO.

Методы по раскрутке сайтов помогают в достижении 2 взаимосвязанных целей:

1. Повысить позиции ресурса в поисковых системах.
2. Обеспечить приток целевых посетителей на сайт.

Но как же сайту достигнуть заветных позиций в Яндекс и Google?

И Яндекс и Google оценивают в целом бизнес, который стоит за каждым конкретным сайтом.

ЭФФЕКТИВНОЕ

продвижение сайтов в интернете в 2022 году

SEO-продвижение и контекстная реклама

Как доказать Google и Яндекс что вашему бизнесу можно доверять?

Вы можете самостоятельно раскрутить свой сайт и привлечь на него целевую аудиторию. Но это будет непросто.

Или же вы можете обратиться в **digital-агенство FACTUM** которое является сертифицированным официальным **премьер-партнером Google и Яндекс**, а так же грамотным и опытным в своей сфере агентством **по разработке и продвижению сайтов в интернете**. Более 4ех лет опыта. Более 570 проектов за плечами. Статус премьер-партнера позволяет не сомневаться в том, что:

1. Агентство может привлекать и **удерживать множество клиентов**, довольных качеством обслуживания и уровнем сервиса;
2. Вместо вас агентство **уже оценили и проверили десятки и сотни компаний**;
3. Агентство имеет **опыт управления существенными бюджетами** — вы можете не опасаться, что на вашем бюджете будут ставить эксперименты и набивать шишки;
4. Агентство имеет **большой отраслевой опыт**. Десятки клиентов из многих сфер бизнеса подтверждают, что есть опыт и экспертиза в каждой нише, есть знания и понимание того, что лучше работает и какой объем работ предстоит.
5. Сотрудники агентства проходят **повышение квалификации и обязательную сертификацию** для повышения своих навыков и предоставления качественных результатов.
6. Статус сертифицированного партнера или агентства могут получить только те, кто настраивает кампании клиентов не просто хорошо, а значительно **лучше, чем в среднем по рынку.**

Методы по раскрутке сайта можно объединить в 3 группы:

Внутренняя оптимизация сайта.
Внешняя оптимизация ресурса.

Для внутренней оптимизации потребуется разработать **семантическое ядро ресурса** — то есть набор ключевых слов, которые соответствуют тематике сайта и под которые вы будете его оптимизировать. Составить **карту релевантности** — какую страницу по каким запросам будете продвигать. **Наполнить ресурс оптимизированными и продающими текстами** — такими, которые содержат важные для продвижения ключевые слова и подталкивают пользователя к покупке. Прописать **все важные теги** на страницах сайта. Добавить **важные атрибуты и мета-теги**, **убрать дубли и проверить все ссылки.** Компетентный специалист подскажет и будет держать под контролем все вышеперечисленные нюансы внутренней оптимизации.

ЭФФЕКТИВНОЕ

продвижение сайтов в интернете в 2022 году

SEO-продвижение и контекстная реклама

Внешняя оптимизация ресурса. Она предполагает продвижение ресурса посредством сторонних ресурсов. **Упоминание вашего ресурса сторонними сайтами — это показатель его авторитетности**. Чем больше сайтов будет ссылаться на ваш ресурс, тем больше будет его «вес» в глазах поисковых систем. Но важно, чтобы такие ссылки были естественными — не проплаченными на биржах, а вели из разных типов источников, сходных по тематике с вашим, были анкорными и безанкорными и т.д.

Есть специальный отчет в Яндекс.Метрике, называется «Переходы по ссылкам на сайтах», он поможет разобраться, **какие сторонние ресурсы помогают привлекать трафик.**

Если разбирать **контекст** то он направлен на эффективность рекламного объявления. **Работа непосредственно с сайтом не ведется**

Контекстная реклама более надежна, но и она вовсе не обязательно начнет сразу же окупаться. На решение о покупке человека подталкивает множество факторов. **Конверсия вещь довольно капризная**. Нужно понимать, во сколько вам обойдется каждая заявка, учитывая **стоимость за клик и цену вашего товара или услуги**. Если цена за клик высокая, но вы с каждой заявки окупаете траты и получаете прибыль, то в данном случае имеет смысл запускать контекстную рекламу. Однако, если каждая ваша продажа не окупает затрат, то будет очень сложно на первых порах генерировать прибыль с помощью контекста.

Иногда деньги выгоднее вложить в оптимизацию и развитие сайта, рассматривая это как игру вдолгую. Иногда, напротив, есть необходимость быстро достигнуть результатов и продать свои “горячие пирожки”

Трафик от контекстной рекламы улучшает показатель поведенческих факторов, который является важным условием при формировании органической выдачи. То есть, если пришедший на сайт пользователь задерживается на нем не менее 2-3 минут, то, например, для Яндекса, это служит сигналом, свидетельствующем о заинтересованности пользователя и релевантности сайта запросам пользователя.

ЭФФЕКТИВНОЕ
продвижение сайтов в интернете в 2022 году

SEO-продвижение и контекстная реклама

Контекстная реклама и SEO оптимизация дополняют друг-друга

1. Оптимизация страниц под запросы улучшает эффективность динамических объявлений;
2. Контекстная реклама дает возможность быстро оценить реальную конверсионность запросов. Это поможет снизить вероятность ошибок при планировании SEO и проработать сайт максимально эффективно;
3. Вы можете получить еще одно место на странице результатов поиска. Может показаться, что это излишняя выгода, но по статистике контекст+органика на первой странице суммарно дают больше кликов;
4. Одновременное ведение SEO и рекламирование в поисковиках позволяет оптимизировать бюджет на продвижение, перераспределяя и гибко регулируя его, сохраняя и развивая при этом высокую конверсионность. При попадании сайта на первую страницу выдачи по приоритетным запросам можно исключить эти запросы в контекстной рекламе, что позволяет сэкономить бюджет и избежать, так называемой, каннибализации трафика, то есть ситуации, когда один источник трафика «съедает» другой.

Контекст и SEO имеют различные эффекты и приносят разный уровень прибыли для бизнеса. Сиюминутные результаты достигаются при использовании контекстной рекламы. Постепенному расширению и росту помогает оптимизация.

Грамотный и обстоятельный подход всегда включает в себя комплекс маркетинговых инструментов и умелое маневрирование при их помощи в рамках доступных возможностей. Каждый из этих каналов успешно дополнит друг друга, если знать их сильные и слабые стороны. Тащить все продвижение с помощью одного инструмента – это плохой маркетинг.

Следует тщательно подходить к анализу своей ниши, выявлению целевой аудитории и выработке на основе этого комплексной стратегии продвижения.

YASTEM

FACTUM

Нам доверяют

KRAN KZ

ROMANTIC

SAMRUK KAZYNA TRUST

cosmart

KAZ CONFERENCE

happycake

ПОЛ БЕРРИ

Intellectual
KAZAKHSTAN • ПАТЕНТНОЕ БЮРО

KIT Business Association

Nur Zhol Company
TRANSPORT LOGISTICS

LSP ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

teplomart
Ваш теплый дом на несколько поколений

ТЕХНОКОМ ИНВЕСТ

Alpamys
mektep · school · школа

ZETA
интернет - магазин

aurasö

NURIS
NAZARBAYEV UNIVERSITY
RISK-TAKING INSPIRATION SYNERGY

CALLISTO BEUTY CLINIC

ASTANA GARDEN SCHOOL

R·FINANCE
МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

FACTUM

Есть вопросы?

Контакты для связи

@factum.agency

info@factum.agency

+7 705 444 13 31

factum.agency