

Поисковая оптимизация в разрезе

Агентство и Клиент

смотрите на конкурентов сверху

TurboSeo

Евгений Ли

Студия интернет-маркетинга TurboSeo

- Базовые принципы работы с поисковыми системами
- Влияние различных факторов на количество и качество продаж
- Возможные модели взаимодействия. Особенности. Преимущества. Недостатки
- Позиции
- Трафик
- Целевые действия
- Практические примеры

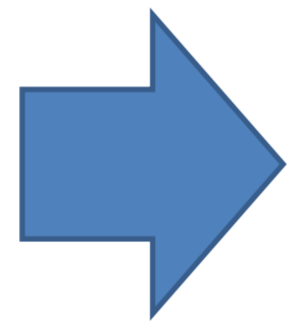




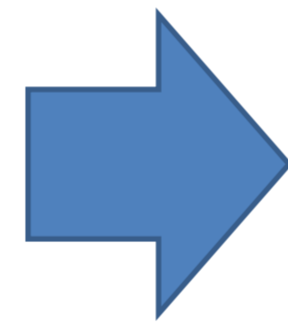
И будет ТОП и будет СЧАСТЬЕ!



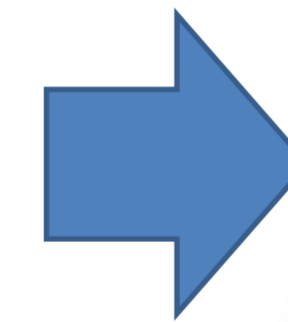
Пользователь



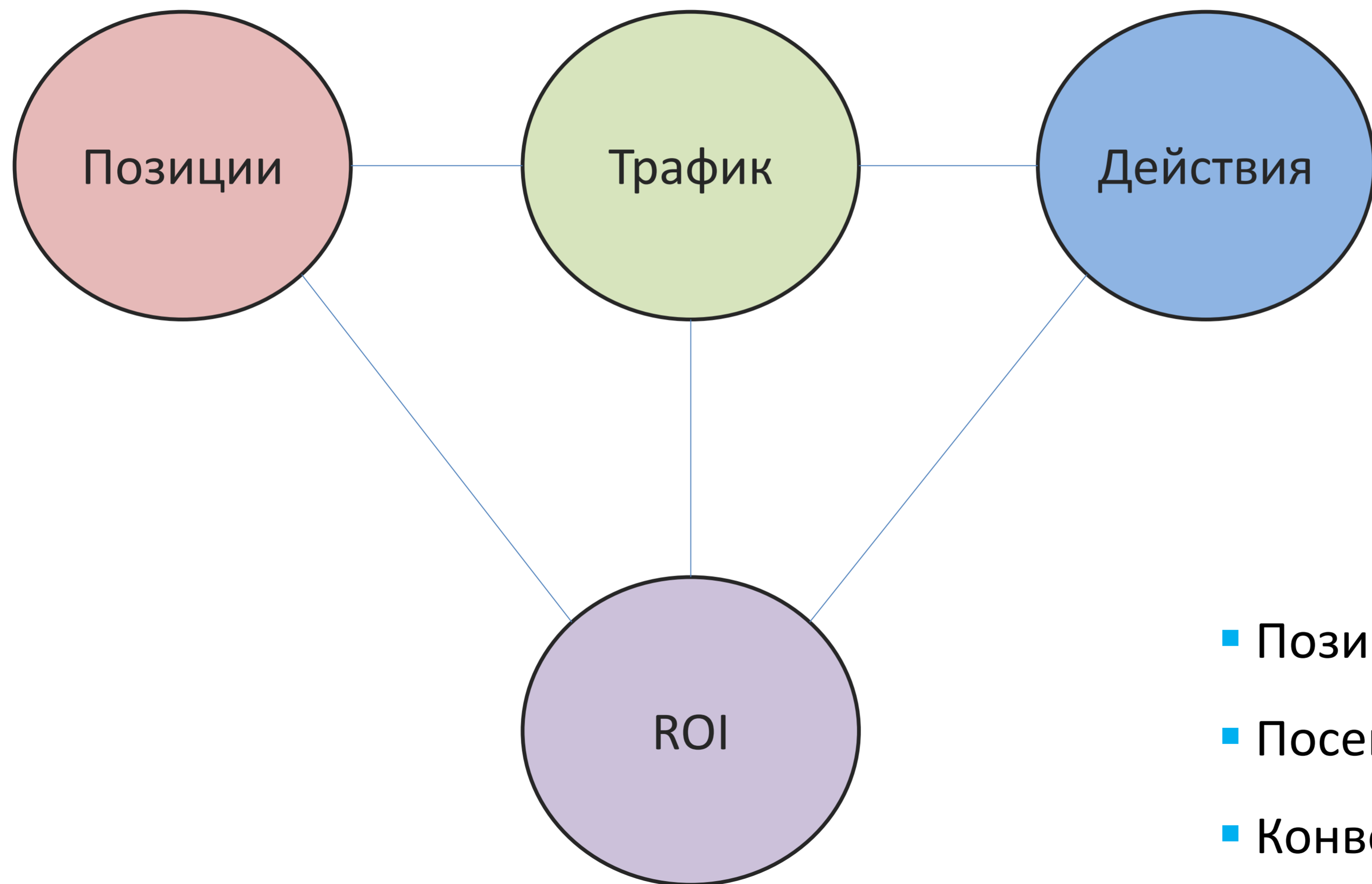
Поисковая система



Сайт



Прибыль

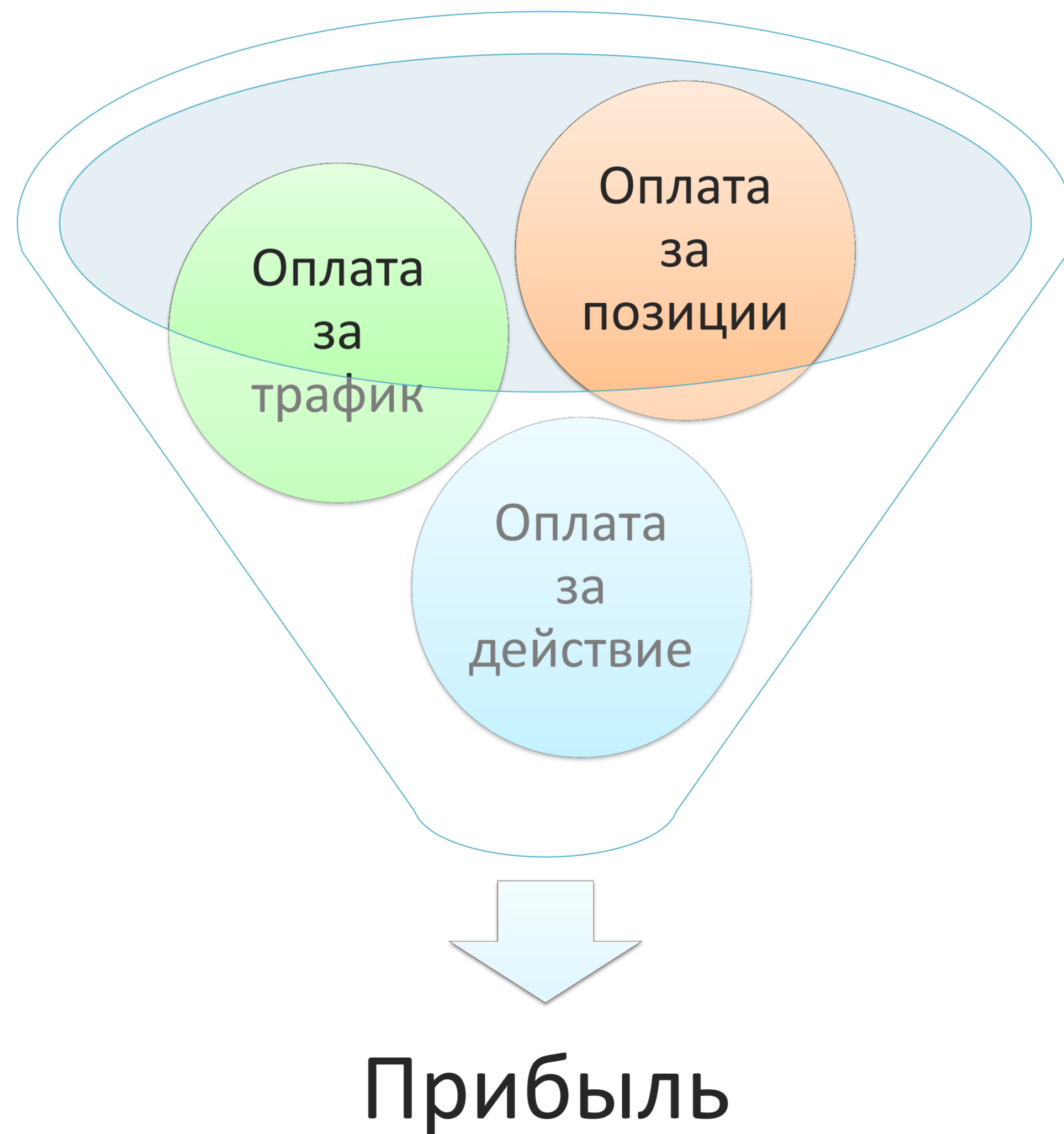


- Позиции – посещаемость
- Посещаемость – конверсии
- Конверсии – прибыль



Факторы оказывающие влияние на продажи:

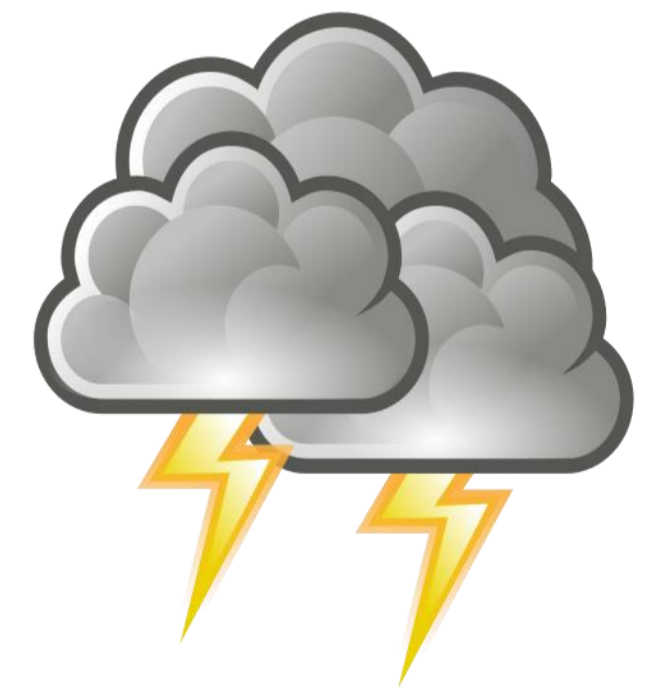
- Маркетинговая стратегия
- Качество сайта
- Качество товара или услуги
- Обслуживание
- Ценовая политика
- Конкуренты



П

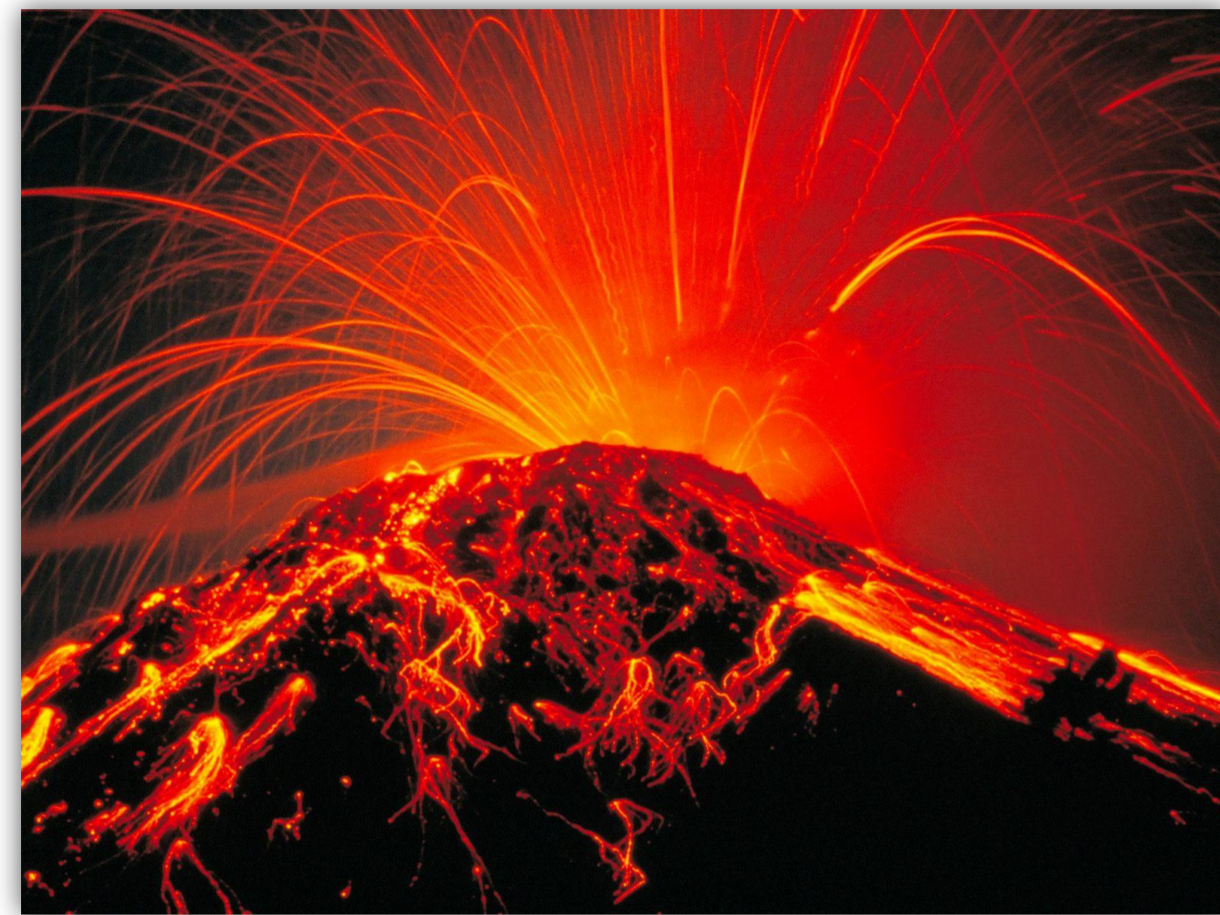
Т

К



ПОЗИЦИИ

Неудобства



Раздельный бюджет



Раздельный бюджет

Отдельно рассчитывается стоимость работ и отдельно стоимость ссылочной массы

- Более прозрачные расчеты
- Отсутствие ограничения по топовым позициям
- Минимизация расходов на ссылочную массу
- Независимость от исполнителя

Преимущества и недостатки



- ✓ Доступность
- ✓ Наглядность
- ✓ Имиджевый эффект
- ✓ Универсальность
- ✗ «Перегретые» тематики
- ✗ Непрозрачность расчетов
- ✗ Высокие риски
- ✗ Вероятность отсутствие результата



П

Т

К



- С технической точки зрения разница между позициями и трафиком только в объеме работ.
- Семантическое ядро для трафикового продвижения может составлять тысячи и десятки тысяч запросов.

Преимущества и недостатки



- ✓ Низкая стоимость целевого перехода
- ✓ Относительно высокий показатель конверсии
- ✓ Глобальная оптимизация ресурса
- ✓ Уменьшение рисков связанных со сменой поисковых алгоритмов

- ✗ «Узкая ниша»
- ✗ Трудоемкость
- ✗ Ориентация на крупные проекты
- ✗ Технические требования к сайту

Суть метода

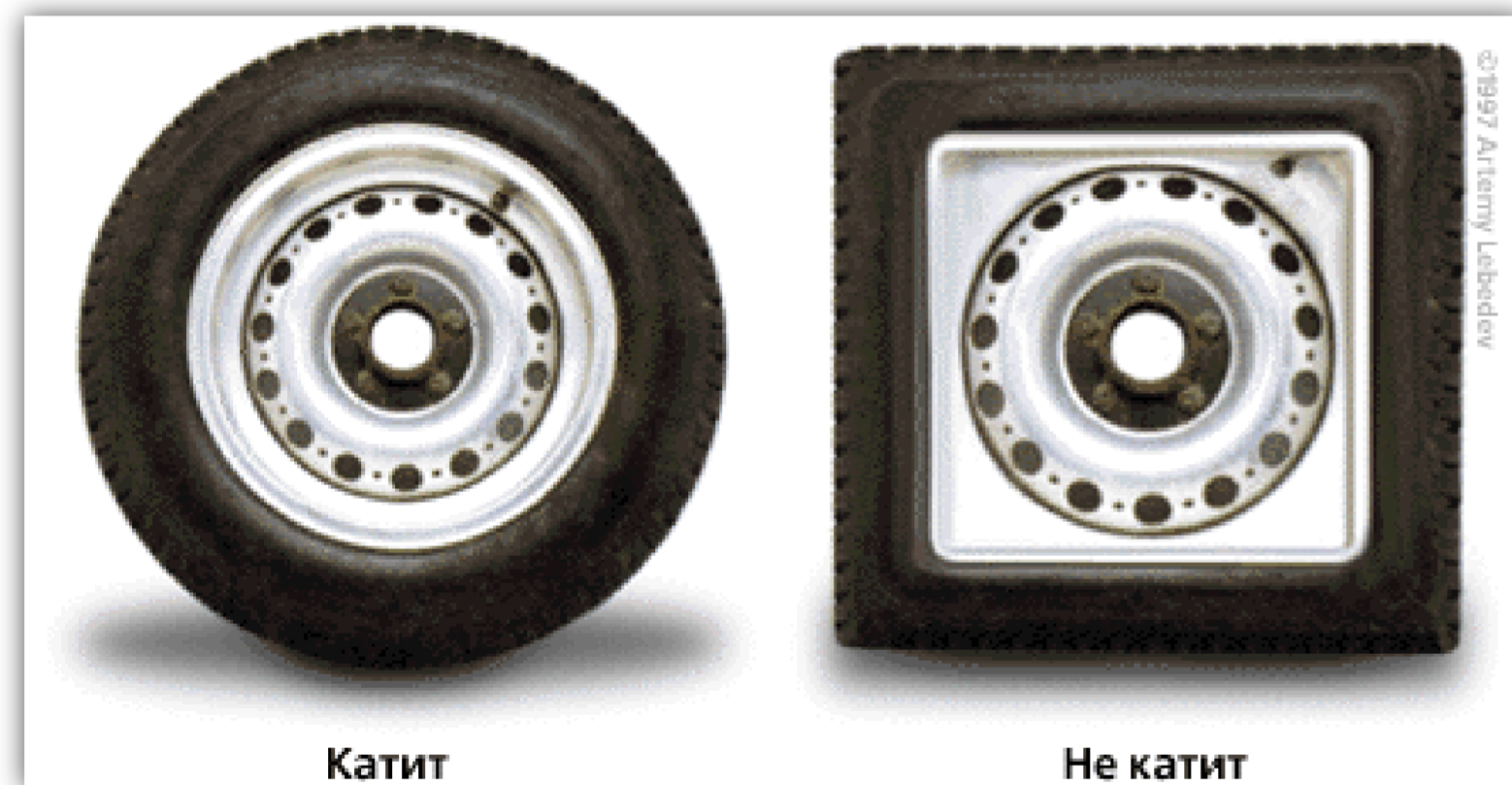


П

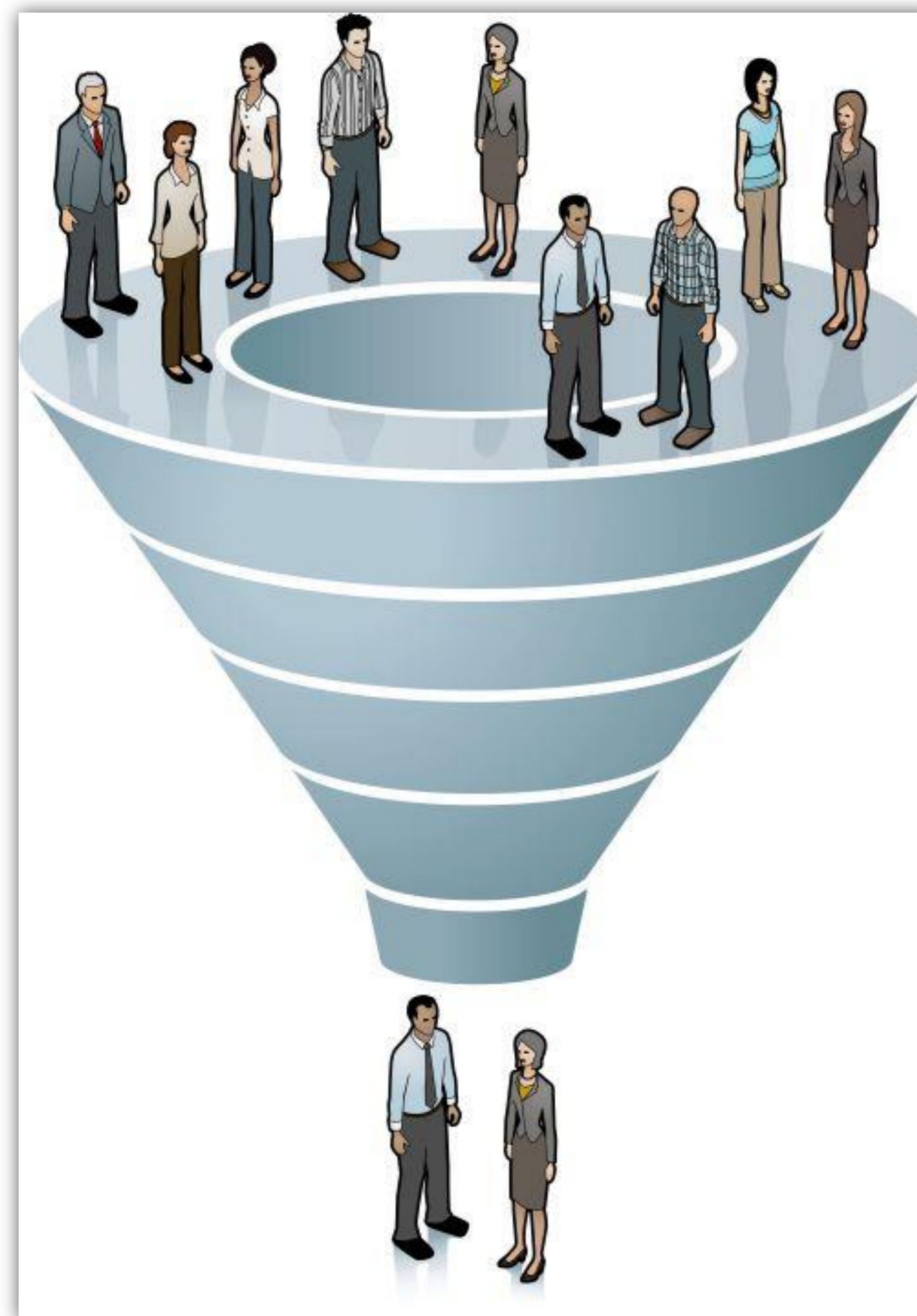
Т

К





- Посадочные страницы
- Форма заказа
- Корзина
- Карточки товаров
- Фильтры
- Навигация
- и др.





Зачем?

Что бы понимать насколько эффективно работает ваш сайт

Как?

Данные web-аналитики

Инструменты

- Google Analytics
- Яндекс.Метрика

Отслеживание телефонных звонков

Зачем?

- Отслеживание эффективности сайта в целом
- Отслеживание эффективности отдельных рекламных каналов

Как?

- Использование отдельных телефонов
- Программные решения

Примеры

- <http://istat.com.ua>
- <http://calltracking.ru>
- <https://ringostat.com>



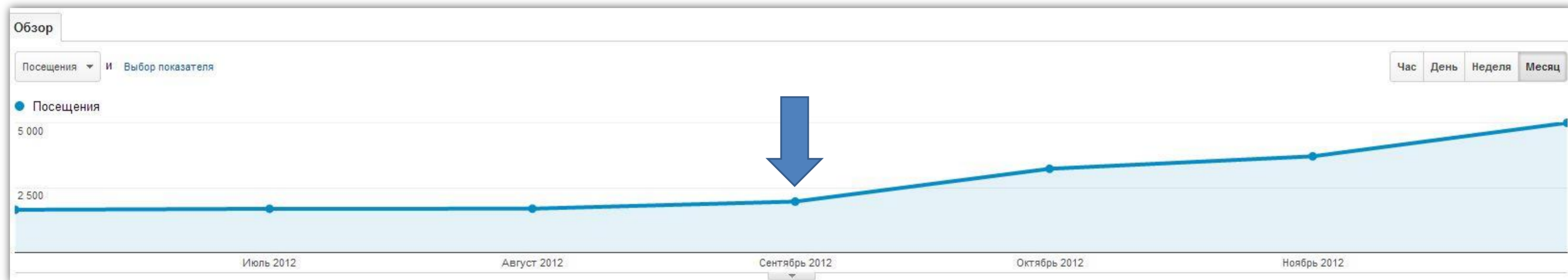


- ✓ Оплата только за результат
 - ✓ Прозрачность расчетов
 - ✓ Высокая заинтересованность агентства в результате
 - ✓ Комплексное развитие ресурса
-
- ✓ Не каждое целевое действие в итоге приводит к покупке
 - ✓ Плохо подходит для продаж с низкой маржой
 - ✓ Высокие требования к качеству сайта
 - ✓ Не подходит для «нулевых» проектов

Позиции	Трафик	Конверсии
Наглядность	Низкая стоимость целевого перехода	Оплата только за результат
Доступность	Относительно высокий показатель конверсии	Прозрачность расчетов
Имиджевый эффект	Глобальная оптимизация ресурса	Высокая заинтересованность агентства
Универсальность	Минимизация рисков связанных с изменениями поисковых алгоритмов	Комплексное развитие ресурса
Высокие риски	«Узкая ниша»	Не каждая конверсия приводит к продаже
Непрозрачность расчетов	Трудоемкость	Плохо подходит для продаж с низкой маржой
«Перегретые» тематики	Ориентация на крупные проекты	Высокие требования к качеству ресурса
Вероятность отсутствия результата	Технические требования к сайту	Не подходит для «нулевых» проектов



- Тип: интернет-магазин
- Товары: аксессуары для AV техники
- Бюджет: 4700 грн.
- Целевая аудитория: масс сегмент
- Сезонность: слабо выражена
- Цели: рост продаж



Позиции (1 этап)

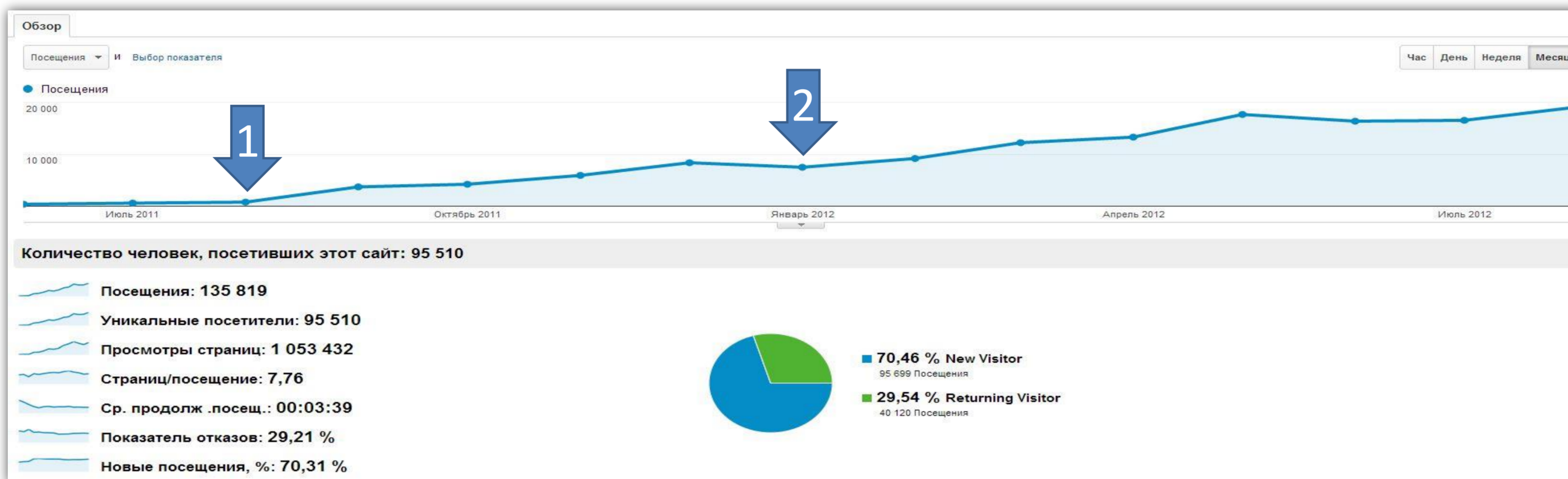
- Запросов в работе: 86
- Посещаемость: 2000 чел/мес.
- Конверсия: 1,3%
- ROI: 104%
- Бюджет: 3500 грн.

Раздельный бюджет (2 этап)

- Запросов в работе: 86
- Посещаемость: 4400 чел/мес.
- Конверсия: 1,4%
- ROI: 168%
- Бюджет: 2500 грн. + 2200 грн.



- Тип: интернет-магазин
- Товары: кожгалантерея
- Бюджет: 7500 грн.
- Целевая аудитория: масс сегмент
- Сезонность: присутствует
- Цели: рост продаж



Позиции (1 этап)

- Посещаемость: 6500 чел/мес.
- Конверсия: 2,4%
- Стоимость перехода: 1,15 грн.
- ROI: 97%

Трафик (2 этап)

- Посещаемость: 16 000 чел/мес.
- Конверсия: 2,3%
- Стоимость перехода: 0,47 грн.
- ROI: 176%

Окна, двери

Окна

Двери

Балконы

Перегородки

Раздвижные системы

Алюминиевые системы

Жалюзи, ролеты

Жалюзи

Роллеты

Римские шторы

Плиссе


Натуральные материалы




ОТЗЫВЫ

СТАТЬИ

НОВОСТИ

Металлопластиковые окна



					
WDS	Trio	930	1138	1562	
	400	959	1175	1608	
	505	1098	1347	1848	
Trocal	Trocal balance	1340	1687	2227	
Winbau	Optim	1182	1458	1981	
	Premin	1294	1587	2180	
Rehau	60	1202	1475	1957	
	70	1351	1667	2252	с 4-16-4
	Gen	2267	2803	4018	2х камерные энерго

Цена от **1000** грн. Связь с менеджером

- Тип: каталог
- Товары: металлопластиковые окна
- Бюджет: 6000 грн.
- Целевая аудитория: масс сегмент
- Сезонность: присутствует
- Цели: рост продаж

№	Реклама	Звонков	Принято	Целевые	Уник-е	Пропущено	Ср. длительность	Сум. длительность
1	google	53	26	53	21	27	00:02:03	00:53:29
2	(пусто)	12	7	12	7	5	00:02:06	00:14:45
3	Основная	0	0		0	0	00:00:00	00:00:00
4	Итого	65	33	65	28	32	00:02:04	01:08:14

- Статистика велась с помощью <http://istat24.com.ua/>
- Стоимость звонка 26 грн.
- Конверсия увеличилась на 1,5%, до 2,7%
- ROI увеличился на 34% и составил 186%

- Огромное количество неотвеченных вызовов
- Неудовлетворительное качество работы персонала заказчика

Спасибо за внимание!

Евгений Ли

Студия интернет-маркетинга TurboSeo

Пишите: evgeniy@turboseo.com.ua

Звоните: (096) 304-39-69

Добавляйтесь: <http://www.facebook.com/evgeniy.turboseo>