

7 подарков, которые бы хотела получить Ваша компания по осуществлению web-маркетинга

Майкл Педоун
(Michael Pedone)

Как владелец ведущей активной деятельности компании по осуществлению web-маркетинга, я уже достаточно долго занимаюсь этим делом, чтобы сразу определить, будет ли кампания по web-оптимизации легкой задачей или же нам придется побороться.

Если перед нами стоит тяжелая задача, то зачастую это случается из-за того, что клиент не предоставил нам определенные важные элементы, необходимые нам для эффективного осуществления нашей деятельности.

Итак, если Вы - владелец компании или менеджер, планирующий проведение web-оптимизации, вот несколько подарков, которые Вы можете сделать компании по SEO, чтобы убедиться в том, что проводимая ими кампания по SEO приведет к увеличению посещаемости и росту уровня продаж - и все это без борьбы.

1. Назначьте "связного".

Вы уже убедили начальника в необходимости выделить денежные средства и нанять профессионалов для проведения web-оптимизации.

Но если никто в Вашей компании не был назначен "связным", это может привести к отсрочкам из-за того, что менеджер проекта по SEO отчаянно пытается найти того, кому можно предоставить необходимую информацию.

1.1. Конечный результат. Проект затягивается, руководители злятся, в результате чего начинается борьба.

1.2. Решение. Назначьте человека в своей компании, который будет напрямую работать с компанией осуществляющей SEO. Этот работник должен обладать полномочиями на управление поступающей информацией.

2. Определите цели и ожидаемые результаты.

После того, как Вы наняли компанию по проведению SEO, ее представители захотят узнать Ваши стратегические ожидания. Другими словами, каких результатов Вы ожидаете от кампании по SEO? Вполне ясно, что Ваша компания заслуживает лучших позиций в результатах поиска и лучшего уровня посещений. Но чего Вы ожидаете от посетителей, после того, как они попадут на Ваш сайт? Определение Ваших ожиданий поможет компании по проведению SEO достичь нужных Вам результатов.

3. Подготовьтесь к переменам.

Компания по проведению SEO достигнет того момента, когда ее представители могут порекомендовать изменить некоторые аспекты Вашего сайта. Возможно, роботы-пауки не распознают Ваш html код или содержание сайта необходимо переписать, чтобы добавить ключевые слова. Запомните, следование их советам - в Ваших интересах. Поэтому подготовьтесь к переменам и поощряйте Ваших специалистов по web разработке на сотрудничество.

4. Доверьтесь специалистам по SEO.

Это очень важно. Я работал с клиентами, которые хотели лучших позиций в результатах поиска, но отказывались вносить изменения в содержание своего сайта. Мне также приходилось сталкиваться с довольно неразумными просьбами о ключевых словах, а именно с просьбами о единственном ключевом слове.

Будьте любезны, если Вы продаете программное обеспечение по работе с основными средствами предприятия, то позвольте нам провести оптимизацию по словам "программное обеспечение по работе с основными средствами предприятия", а не по словосочетанию "программное обеспечение".

Ведь даже если Вам и удастся чудом занять лучшие позиции в результатах поиска, Ваш сайт будут посещать представители нецелевой аудитории. Поэтому, пожалуйста, выслушайте нас и продемонстрируйте уважение к мнению специалистов по web-оптимизации. Настоящие специалисты знают свое дело и искренне заинтересованы в Вашем успехе.

5. Не будьте скрягой.

"Чтобы делать деньги, Вам придется тратить деньги". Эти слова верны и для web-оптимизации. Опытные менеджеры знают, что затраты в размере 1 тыс долларов в месяц является хорошими инвестициями, если они принесут 10 тыс долларов в качестве дополнительного источника доходов.

Вот две причины раскошелиться: обмен ссылками, а также обслуживание SEO.

5.1. Обмен ссылками.

Наш опыт показывает, что взаимным обменом ссылками очень тяжело управлять, а ощутимых результатов можно будет достичь только через полгода или более. Я убеждаю наших клиентов оплачивать односторонние ссылки на их сайты. Некоторых это удивляет, но они соглашаются, когда мы доказываем, что оплата правильных партнеров по обмену ссылками может увеличить рейтинг сайта и количество посещений, что оправдывает затраты. (Важно чтобы эти партнеры были правильно отобраны на основе их значимости для Вашего бизнеса и для поисковых машин.)

5.2. Ежемесячные расходы на обслуживание SEO.

Мир SEO постоянно меняется, и у Вас не будет времени следовать всем этим изменениям. Некоторая сумма в месяц за наблюдение за Вашим сайтом и следование всем иногда довольно непредсказуемым изменениям в поисковых машинах будет довольно правильным вложением капитала.

6. Подготовьтесь оценивать результаты.

Вам понадобится хороший план, чтобы оценивать результаты web-оптимизации. Если результаты продаж взлетят до небес, то это просто здорово! Ну а если лишь слегка возрастут? Значит ли это, что кампания оказалось провалом? Вы можете ответить на этот вопрос, только если Вы регистрируете посещаемость Вашего сайта.

Именно поэтому eTrafficJams.com предоставляет средства проверки посещаемости сайта с каждой проводимой кампанией по web-оптимизации, чтоб Вы могли ежедневно следить за уровнем посещаемости сайта. Эта информация также сообщает Вам, какие ключевые слова, поисковые машины и партнеры по обмену ссылками способствуют росту посещаемости, а также какие страни-

цы являются самыми посещаемыми и как пользователи осуществляют навигацию по Вашему сайту. Эта информация важна для оценки успеха Вашей кампании по web-маркетингу, а также для определения необходимости изменений.

7. Стремитесь к долгосрочным отношениям.

Постарайтесь выбрать такую компанию по web-оптимизации, которая бы рассматривала Вашу маркетинговую кампанию по web-оптимизации как начало сотрудничества, а не просто, как очередную сделку. Серьезные компании по SEO понимают, что ваше сотрудничество будет долгим и плодотворным. Поэтому не стесняйтесь использовать их знания о web-маркетинге и не теряйте с ними связь. Спрашивайте, что сейчас происходит в рамках вашей кампании, что нужно сделать и каковы результаты - Вы будете в курсе событий, а компания будет помнить о Вас!

Подарки приятно как дарить, так и получать. Если Ваша компания сделает эти 7 пунктов частью проекта по проведению web-оптимизации, то Вам легче будет получить результаты, причем те результаты, которых Вы ожидали. А в мире SEO это самый лучший подарок!

Оригинал документа: <http://www.seoconsultants.com/articles/1540/gifts.asp>