

# Должна ли компания по проведению web-оптимизации давать Вам какие-либо гарантии?

Ли Одден  
(Lee Odden)

## Предисловие редактора

Вопросы гарантий в данный момент на рынке оптимизаторских услуг стоят довольно остро. Клиенты хотят конкретных мест в выдаче, специалисты по оптимизации с переменным успехом пытаются объяснить им, что не в конкретных местах дело. При этом наличие сайта на первых страницах поисковых систем по нескольким (как правило, очень конкурентным и популярным, но не всегда целевым) запросам видится заказчику, как панацея от всех бед. Данная статья призвана в какой-то мере развеять представление об "оптимизаторах-шаманах", которые могут контролировать поисковые алгоритмы и о роли попадания сайта на первые страницы по нескольким запросам.

## Должна ли компания по проведению web-оптимизации давать Вам какие-либо гарантии?

Многие компании по проведению web-оптимизации хвастаются тем, что они могут предоставить Вам гарантии того, что Ваш сайт войдет в десятку сайтов с лучшими рейтингами.

Но гарантия особого места в результатах поиска или определенного рейтинга не возможна по нескольким причинам:

### 1. Поисковые сервера контролируют ситуацию.

Компании по проведению web-оптимизации не могут управлять алгоритмами, с помощью которых поисковики определяют рейтинг сайтов.

Они оценивают факторы, оказывающие влияние на рейтинги, и используют работавшие в прошлом техники, чтобы добиться лучших результатов, но если поисковый сервер решает изменить способ ранжирования страниц, прекращает свою деятельность, меняет владельца и добавляет/изменяет источники результатов поиска, то компания по проведению web-оптимизации ничего не может с этим поделать.

Но профессионал в сфере web-оптимизации будет активно следить за общими тенденциями и рейтинг-результатами своих клиентов. К тому же можно использовать специальные тактики для уменьшения негативных последствий для посещаемости и рейтингов сайта клиента, в случае если произойдут какие-либо изменения в поисковых серверах.

### 2. Дело не в рейтинге, а в конверсии.

Гарантия того, что Ваш сайт войдет в десятку сайтов с лучшими рейтингами - это лишь попытка гарантировать результаты или удовлетворение ими. Попадание в десятку лучших по непопулярному поисковому слову не повлияет на общие результаты web-сайта. С точки зрения прибыли на инвестированный капитал гораздо важнее удовлетворение результатами web-оптимизации. То есть, успешный он-лайн маркетинг не сводится только к особым рейтингам.

Опытные компании по проведению web-оптимизации используют множество способов помочь своим клиентам достичь осуществимых целей, например, увеличения объема запросов или продаж, а не определенных рейтингов.

Единственным способом законно гарантировать определенный рейтинг - это программа pay per click (Прим. ред - контекстная реклама), когда главный определяющий фактор для установления рейтинга - цена за один клик - находится под контролем рекламодателя.

**3. Реальная гарантия web-оптимизации.** Рейтинг - это способ оценить общие показатели обзорности сайта. Но рейтинг - это лишь начало. Не менее важно отслеживать количество уникальных посетителей, заглянувших на сайт, как впрочем, и конверсии, если это возможно. Эффективное отслеживание конверсии поможет узнать, сколько раз появление ссылок на сайт в результатах поиска ведет к его посещению.

Вот пример гарантии, которая не обещает определенных рейтингов: "Мы гарантируем Вам, что Вы останетесь довольны. Мы тесно работаем с нашими клиентами, чтобы определить реальные цели и сроки, и используем соответствующий комплекс тактик. Если цели не были достигнуты в обусловленные сроки, мы продлим крайние сроки выполнения наших обязательств на 30 дней или предложим разорвать наше соглашение и возместить Вам все неиспользованные по контракту средства".

**4. Сосредоточьтесь на том, что важно.** Кроме выполнения гарантии существуют и другие способы оценки кампании по web-оптимизации, которые должны быть выделены специалистом по web-оптимизации:

- Откровенное изложение тактики. Никакой двусмысленности.
- План проекта, определяющий его результаты и сроки выполнения.

- Примеры рейтинга по фразам, схожим с вашей ключевой фразой или, по крайней мере, по сложным фразам.
- Клиенты данной компании, которые могут дать ей рекомендации.
- Признание в профессиональных и деловых кругах.

Как можно более раннее определение ожиданий является чрезвычайно важным как для клиента, так и для самой компании по проведению web-оптимизации.

Заявления компаний, которые кажутся "слишком хорошими, чтобы быть правдой", обычно не стоят того. Требования высоких рейтингов по чрезвычайно конкурентоспособным и нерелевантным терминам за короткие сроки также не вполне выполнимы. Владельцы сайтов должны устанавливать четкие цели web-оптимизации и понимать основные способы оценки результатов. Компании по web-оптимизации должны консультироваться со своими клиентами по поводу используемой стратегии, в которую входят наиболее подходящие данному случаю тактики, а также должны четко устанавливать сроки и результаты проведения web-оптимизации.

**Об авторе.** Ли Одден является президентом компании TopRank Online Marketing и автором онлайн журнала по он-лайн маркетингу Online Marketing Blog.

Компания TopRank помогает увеличивать объемы продаж и обзорность бренда с использованием интегрированных техник web-оптимизации, он-лайн PR'a и blog-маркетинга. Клиентами TopRank являются компании, работающие в области высоких технологий, программного обеспечения, предоставления профессиональных услуг, промышленности, машиностроения, производства, а также розничные компании по всей стране.

*Оригинал документа:* <http://www.isedb.com/news/article/1112>

*Перевод:* Лариса Шкрядова

*Редактирование:* Иван Севостьянов([ivan@webprojects.ru](mailto:ivan@webprojects.ru))