

Все знают, насколько важно иметь высокую посещаемость на сайте. И это естественно, потому что она легко конвертируется в деньги. В интернете есть бесчисленное количество различных бизнес-курсов по созданию и продвижению сайта. Иногда у людей может сложиться мнение о невероятной сложности повышения посещаемости ресурса. Но, на самом деле, это процесс включает стандартные действия. Терпение и труд сделают свое дело. Приведенный ниже случай является отличным примером для понимания, как сделать собственный сайт посещаемым. Как добиться посещаемости более 100 тысяч? Менее, чем за 9 месяцев работы сайта... На японском языке... Которого не знаешь к тому же...Американец Ник Обанкс продемонстрировал, что это возможно. Повышение позиций сайта в поиске проводилось с использованием обычных методов оптимизации поисковых запросов и улучшения информационной полезности сайта подбором статей с учетом ценности ключевых запросов.

Но, на самом деле, это процесс включает стандартные действия. Терпение и труд сделают свое дело. Приведенный ниже случай является отличным примером для понимания, как сделать собственный сайт посещаемым. Как добиться посещаемости более 100 тысяч? Менее, чем за 9 месяцев работы сайта... На японском языке... Которого не знаешь к тому же...Американец Ник Обанкс продемонстрировал, что это возможно. Повышение позиций сайта в поиске проводилось с использованием обычных методов оптимизации поисковых запросов и улучшения информационной полезности сайта подбором статей с учетом ценности ключевых запросов.

Прежде всего, нужно отметить:

- За 9 месяцев сайт достиг более 100 000 посетителей в месяц.
- Это был новый домен, зарегистрированный всего за пару месяцев до запуска.
- Это было сделано на языке, на котором Ник не читает и не говорит (японский).
- Японский язык не использует латинский алфавит, что делает практически невозможным использование большинства популярных инструментов SEO для европейских языков.

План по реализации проекта включал математическую и аналитическую часть.

Математическая часть.

Был применен математический подход к разработке модели оценки, которая позволила бы определить возможности для роста показателей посещаемости, основанные на их потенциальной ценности запросов.

Каждый дурак может знать. Важно — понимать. Альберт Эйнштейн.

В конечном итоге это привело к созданию того, что Ник назвал «оценкой возможностей ключевых слов», которая является прототипом финансовой модели, измеряющей примерный объем продукции (трафик, в случае Ника) на основе конечного набора входящих данных, включая такие элементы, как средний ежедневный трафик, количество ссылок и возраст сайта, содержание статей и т. д.

Аналитическая часть.

Используя определенный алгоритм, Ник проводил тестирование различных шаблонов сайта с разным контентом и архитектурой. Были определены шаблоны, на которых трафик растет больше всего. Алгоритм формировался постепенно, и примерно через 3 месяца удалось определить объем трафика, который станет возможным для данного набора показателей — ключевых слов, ссылок и т.д.

Ник с друзьями выработал механизм для анализа посещаемости, постепенно исключая и заменяя ключевые слова, а также выявления как зависит показатель посещаемости от ценности и количества ссылок на ресурс. С учетом этого формировался контент сайта. После анализа, больше внимания уделялось тем поисковым фразам в текстах, которые давали самую большую реакцию читателей в комментариях, репостах и отзывах и ссылках.

На диаграмме видно, где был сайт Ника спустя месяц после запуска сайта:



Конечный результат работы Ника и его команды через 9 месяцев стал таким:



То есть через 9 месяцев посещаемость сайта достигла 100 тысяч посетителей в месяц

и продолжала расти. Если посмотреть на детали продвижения и специфику посетителей, увидим :



1. 71 процент трафика дали переходы по поисковым запросам.
2. 17 процентов трафика ссылок было достигнуто за счет ведения блогов и публикации статей по тематике сайта.
3. Небольшая часть посещаемости 0,48 процентов — реклама в Google Ads, которая была установлена Ником лишь для проверки конверсий в качестве эксперимента.

Схема продвижения в следующем:

1. Сначала была создана большая база ключевых слов, причем включались все слова, хоть как то связанные с темой сайта. В итоге база составила 50000(!!!) ключевых слов. Это очень много, по сравнению с обычным методом формирования так называемого семантического ядра или, по другому, ядра ключевых запросов.
2. Подбирались ключевые слова по запросам 100 верхних позиций в поиске среди 100 различных сайтов, соответствующих выбранной тематике. Из них были извлечены все используемые самые эффективные ключевые слова и выражения.

Естественно получился слишком большой блок информации, в дальнейшем выбор корректировался в процессе анализа возможностей для повышения посещаемости каждого ключевого слова.

Выбор отдавался тем словам, которые могли бы создавать определенный минимум трафика в последующие 90 дней .

Хотя есть автоматические сервисы анализа и подбора ключевых запросов, вся работы была сделана вручную. Затем, при обнаружении роста трафика, внимание акцентировалось на добавлении в список дополнительных развернутых, низкочастотных ключевых выражений для увеличения ценности запросов. Кроме того, для увеличения показателя посещаемости проводился анализ предпочтений посетителей. Это выражалось в том, что Ник мотивировал посетителя отвечать на вопросы: что им нравится и что их раздражает на сайте — цвет, шрифт, размер шрифта, подача материала и т.д. Полученная информация применялась для изменения сайта. Главное правило — извлечь максимум результата из любого отзыва или комментария.

[Как повысить конверсию на лендинг-странице и продавать больше: 10 хитростей](#)

После достижения устойчивого роста посещений, спустя несколько месяцев выяснилось, что самый качественный и устойчивый трафик дают гораздо меньшее число поисковых запросов, хотя в начале их было 50000. Это было окончанием основной работы для оптимизации поисковых запросов. В следующем шаге уже внимание уделялось технической стороне: анализу структуры сайта и улучшению кода для облегчения эффективности работы сайта. Кроме того, большое значение имела перелинковка содержания статей сайта, расстановка ссылок была сформирована так, чтобы посетитель сайта имел непрерывный массив информации. Эти способы просты, но показали хорошие результаты:

1. На страницах сайта были размещены ссылки на популярные категории сайта
2. Добавлена информации, которая стимулировала пользователя переходить на целевые страницы.

Еще один момент — огромное значение имеет для стабильного трафика выбор хостинга для сайта. Дело в том, что длительная загрузка сайта сразу снижает приток пользователей и сайт теряет привлекательность. Насколько это важно, можно судить из следующего примера. Летом, в процессе работы над проектом, о сайте вышла передача в одной из крупных новостных программ. Это привело к резкому всплеску посещаемости до 40000 посетителей в сутки. Это превысило возможности серверов, на которых был размещен сайт и он просто перестал работать. Это видно на диаграмме:



Очевидно, что рухнувшие сервера — не самый удачный способ продвижения сайта. Современный недорогой хостинг на виртуальных серверах, доступный уже в России, позволяют получить надежную работу сайта. Причем, это будет стоить в месяц.

Чтобы приведенные результаты посещаемости не были отнесены на случайность, Ник начал вести свой блог и через несколько месяцев снова добился успеха уже в блоге с помощью выбранной ранее стратегии. Ниже показатели его блога в июле и в октябре.





Отдавая должное эффективности ведения кампании продвижения, стоит отметить еще раз. Ник не только увеличил трафик до 100 тысяч посетителей в месяц, но, что самое интересное — сделал это на японском языке, не зная его.

Продвижение подобной компании требует времени и хотя бы элементарной грамотности в этой сфере.

Что делать, когда нет времени или желания вникать в технические вопросы SEO продвижения и хочется сосредоточиться на творческой работе? Или, в случае коммерческих и некоммерческих компаний, нуждающихся в быстром и устойчивом повышении позиций сайта в интернете? Существуют сервисы автоматического продвижения сайтов. В процессе продвижения сайта сервис одновременно занимается процессом закупки ценных ссылок, осуществляет оптимизацию поиска сайта и наполняет его качественными статьями для статейного продвижения. После регистрации и введения названия сайта, система автоматически анализирует ваш сайт и предложит вам набор ключевых слов ссылок с ценами. Это может сократить время на запуск и поддержание вашего нового сайта, хотя за это придется заплатить. Если вам лень, у вас мало времени и много денег, то стоит попробовать. Если двигаете сайт сами — начните с выбора .





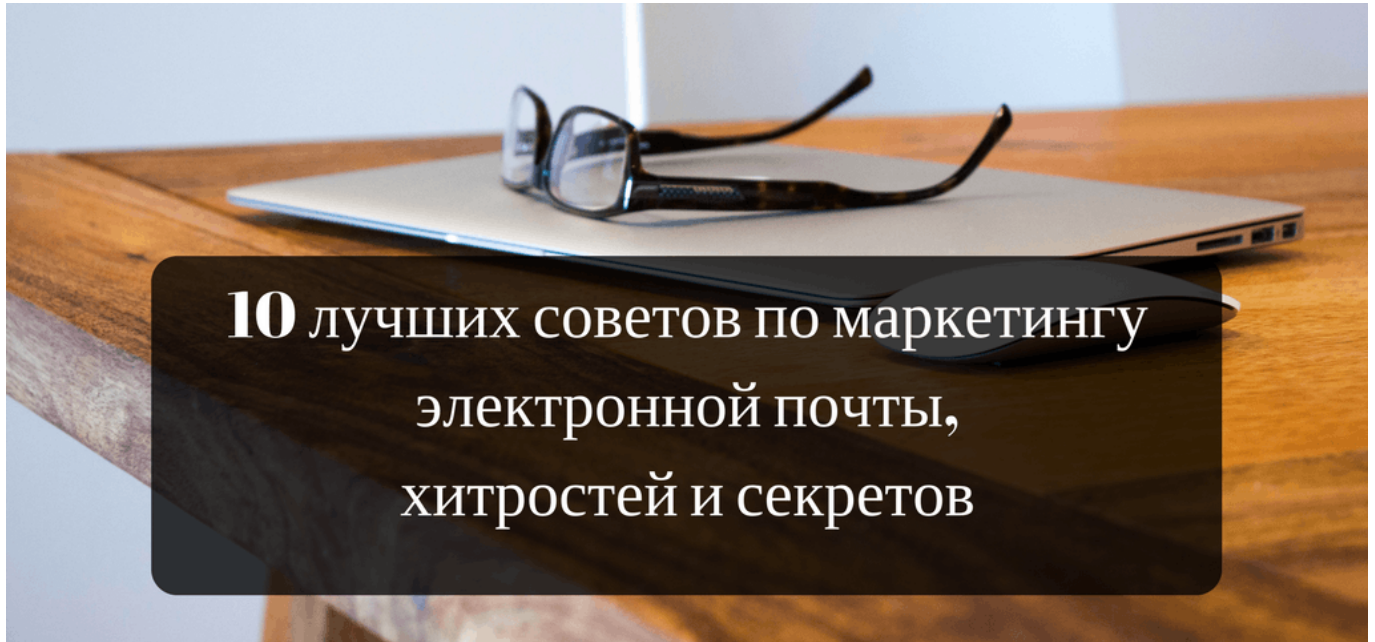
Adidas : как правильно продвигать товар

[Можно ли увеличить трафик вдвое за полгода?](#)

Опубликовано: 24 октября, 2018

Поделиться [Facebook](#) [Twitter](#) [Pinterest](#) [LinkedIn](#) На сайте есть много материалов о способах увеличения трафика на сайт. Все знают, больше визитов — больше покупателей. Понимание деталей рынка, выбранной ниши и знание, [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)



Е-mail продажи: правила составления писем

Опубликовано: 26 июня, 2017

Приветствуйте получателей индивидуально их именем. Часто вы будете использовать только имя, но для некоторых кампаний оно будет более подходящим. Это расположит к информации ваших потенциальных клиентов и увеличит ваши онлайн-доходы.[Continue reading](#)

[нет комментариев](#)



Как получать оплату за книги на своём сайте

Опубликовано: 20 октября, 2017

При создании своего продающего сайта или страницы главным вопросом является создание автоматической продажи файлов вашей книги на сайте. Дело в том, что вам нужно организовать скачивания вашей книги таким образом, [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)