



Школа

Вебмастеров

Яндекс



Школа  
Вебмастеров

# Перед стартом

Михаил Сливинский, Викимарт

#yawebm

# Вместо предисловия

- ❑ Преимущественно обсуждаем «что и зачем», а не «как».
- ❑ Переоцениваем опыт экспертов.
- ❑ Работаем и думаем вместе.

Нужен ли вашему бизнесу  
сайт?



# Возможно, лучшие вводные, чтобы получить плохой результат:

1. Чтобы “как у всех”
2. Главное – что-нибудь выложить на сайт
3. Реклама – дорого
4. Дайте “магическую таблетку”. Лучше две!
5. Из-ме-рять?

# | Зачем? Почему?

Самые главные вопросы:

# Типы сайтов и способы монетизации

- Информационные сайты
- Форумы, социальные сети, блоги
- Интернет-магазины, витрины
- Сервисы
- Реклама
- Торговая деятельность
- Комиссия, посредничество

# | Как определить верную структуру сайта?

Ошибки в структуре сайта обычно дорого обходятся.

Анализ спроса и  
потребностей пользователей  
в тематической нише



# Источники поисковых запросов

- ❑ Статистика запросов к поисковым системам
- ❑ Запросы, по которым видны нишевые конкуренты
- ❑ Запросы, по которым видны маркеры в поисковой выдаче

# 154926, 5379, 2600 или 913?

**Яндекс**

[подбор слов](#)

[Директ](#) [Справочник](#) [Метрика](#) [Рекламная сеть](#) [Маркет](#) [Баян](#) [Деньги](#) [ещё](#)

"!детские !велосипеды"



Подобрать

По словам

По регионам

История запросов

Москва и область

Все

Только мобильные

Последнее обновление: 30.08.2015

Что искали со словом «"!детские !  
велосипеды"» — 913 показов в месяц

Статистика по словам

Показов в месяц

[детские велосипеды](#)

42 373

Запросы, похожие на ""!детские !  
велосипеды""

Статистика по словам

Показов в месяц

[трехколесный велосипед](#)

14 575

[купить велосипед](#)

96 727

[ручки +для велосипеда](#)

1 272

| Основной поток запросов к  
Яндексу — уникальные

Поиск в интернете: региональные особенности. Яндекс, 2010

# Запросы, по которым видны конкуренты:

1	query	qcnt	hcnt
21	детские велосипеды	72	11
22	роликовые коньки	69	9
23	купить bmx	69	8
24	купить тренажеры для плавания недорого	69	6
25	ролики детские	68	8
26	аэрохоккей купить	66	11
27	велотренажер	66	5
28	интернет магазин спортивных товаров	63	8
29	купить велосипед в москве	63	7
30	скейтборд купить	63	7
31	ролики детские раздвижные	62	11
32	вибромассажер на стойке	59	11
33	купить велосипед в интернет магазине	58	12
34	беговые дорожки	58	5
35	детский велосипед	57	11
36	велосипеды распродажа 2014 скидки	57	5
37		56	10

**Ищем запросы, в выдаче по которым встретился маркер**

Маркеры в поисковой выдаче

# Маркер «газонокосилки»:

- 0.600.885.b00
- 63830113410
- 3210-e
- al ko classic 3.82 se
- gardena power max 32e
- regbnt ufpjyrjcbkre
- бензокосилки хусгварна цена в мукачеви
- газона косилки бензиновые ручные
- косилка для травы ручная бензиновая екатеринбург
- механическая косилка для травы
- ручная сенокосилка
- электрогазонокосилки

# Возможные способы кластеризации

1. Через частотные словари
2. Через сходство поисковой выдачи

| **Что нужно пользователю?**

# Устойчивые n-граммы из отзывов

- ❑ Функциональность: регулятор крепости кофе, долго держит заряд, лоток для овощей
- ❑ Сочетаемость: есть все разъемы, со всеми форматами
- ❑ «Коммуникабельность»: инструкция для сборки, на русском языке, интуитивно понятный интерфейс
- ❑ Условия использования: на мокром льду, за МКАДом, при недостаточном освещении
- ❑ Опыт использования: лежит в руке, приятный на ощупь, совсем не шумный, крепится к стеклу

# “Лексическая статистика в оценке качества коммерческих текстов”

Ирина Борисова, Wikimart, <http://www.ashmanov.com/arc/aiconf2012/16-borisova-ai-conf2012.pdf>

# Востребованность ТИПОВ КОНТЕНТА

Критерий = популярность ( $q$   
+ *ОТЗЫВЫ*) / популярность ( $q$ )



ОТЗЫВЫ	ВИДЕО
радионяни	дровокол
эпиляторы	интерактивные животные
радар-детекторы	йо-йо
...	...
ноутбук	сушилка для фруктов
шлифовальная машина	стиральная машина
...	...
стремянки	кроссовки
мангалы	электрокотлы

# Online vs Offline



# Online vs Offline

1. Доступность аудитории
2. Нюансы масштабирования
3. Цена ошибки
4. Возможности push-маркетинга
5. Возможность измерений и анализа на сайте и вне его
6. Персонализация, рекомендательные системы

| Bigdata – реальность или иллюзии?

# Аналитика рынка



# Типизация конкурентов

2	rivals	electro	applian	auto sh	garden	home s	kids sha	sport sh	tools sh	video	host type
42	doctorhead.ru	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,96	1
50	pult.ru	0,00	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,95	1
196	www.pultov.net	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1
231	www.AVSale.ru	0,00	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,94	1
281	avgold.ru	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1
321	tv.utinet.ru	0,00	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,97	1
329	www.europe-tv.ru	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1
330	www.777-tv.ru	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1
347	www.podberi.tv	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1
348	avking.ru	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1

## Типизация конкурентов:

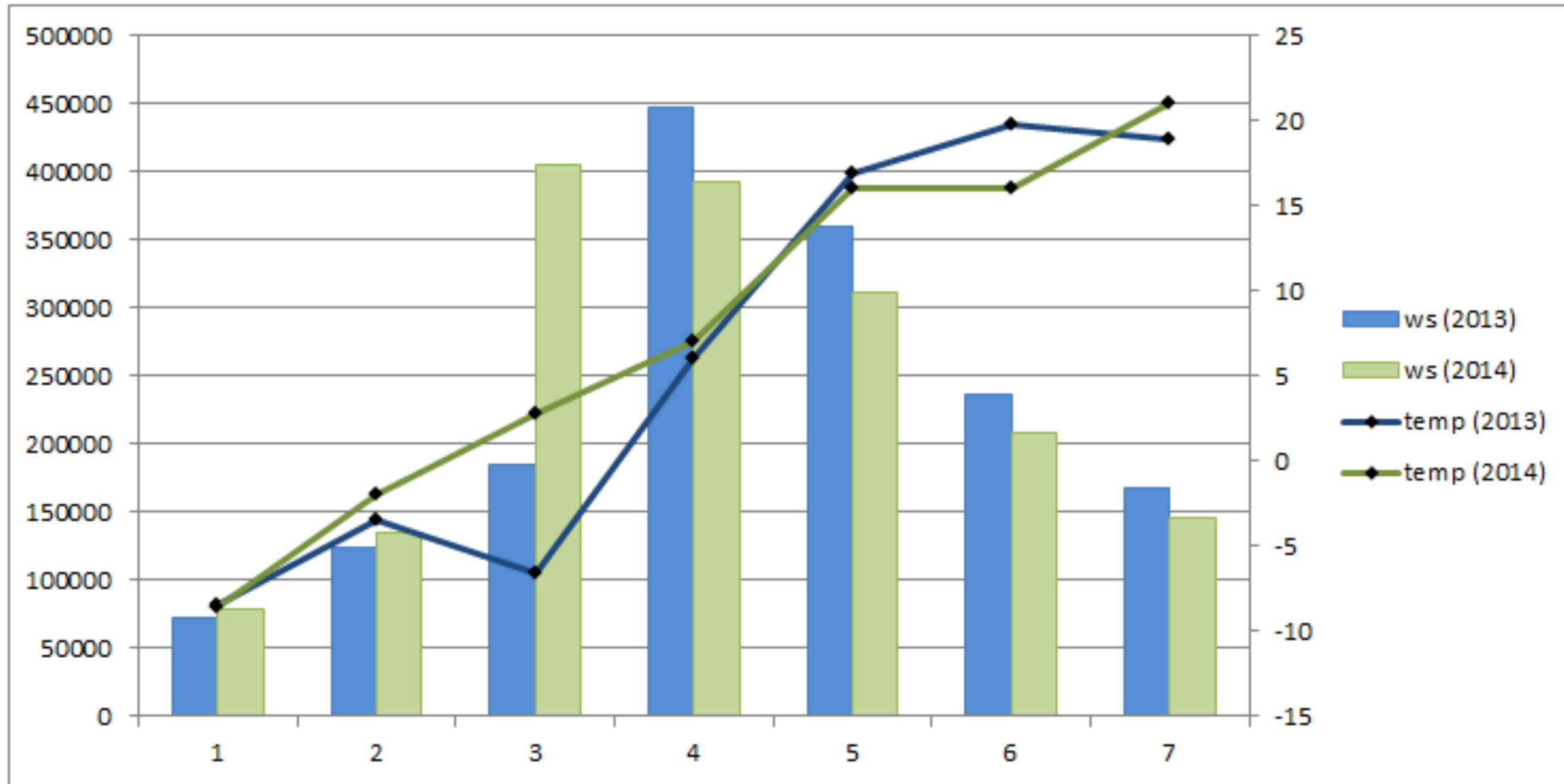
- Интернет-магазин
- Информационный сайт
- Представительство бренда
- Барахолка (объявления, б/у)
- Википедия
- Торг@Mail.ru
- Яндекс.Маркет

| Что подсмотреть у конкурентов?

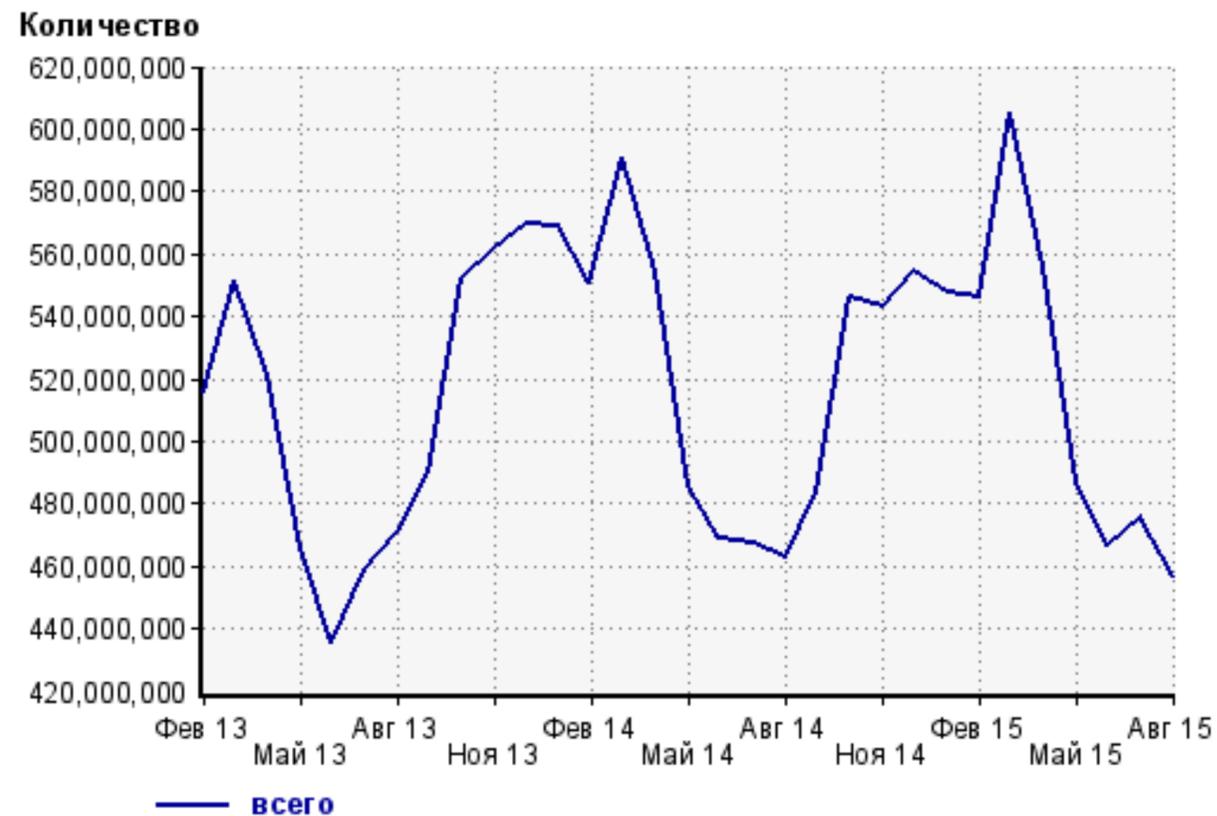
# Что подсмотреть у конкурентов?

1. Нет смысла копировать отдельные элементы успешных конкурентов
2. Ищите идеи и сервисы
  - › “молодые и дерзкие”
  - › “сильные (не за счет бренда)”
3. Измеряйте себя и рынок (конкурентов)

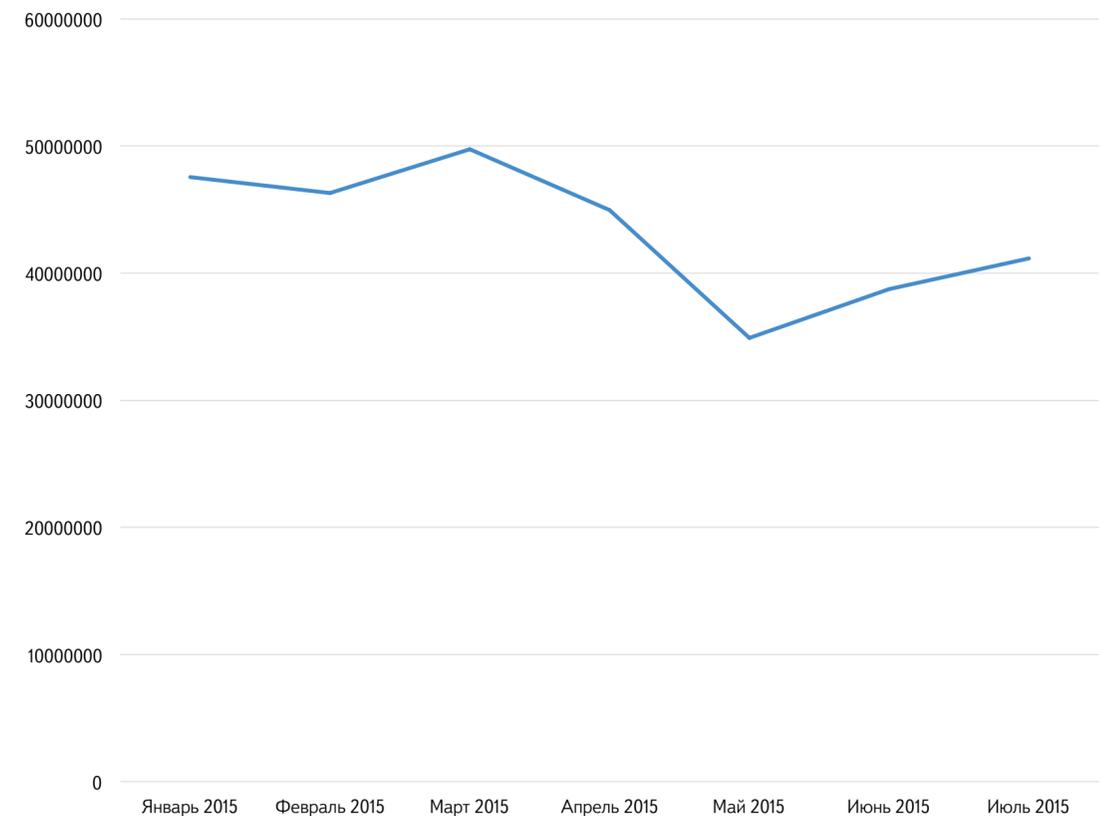
# Погода как фактор спроса



# Поисковый трафик больших групп сайтов

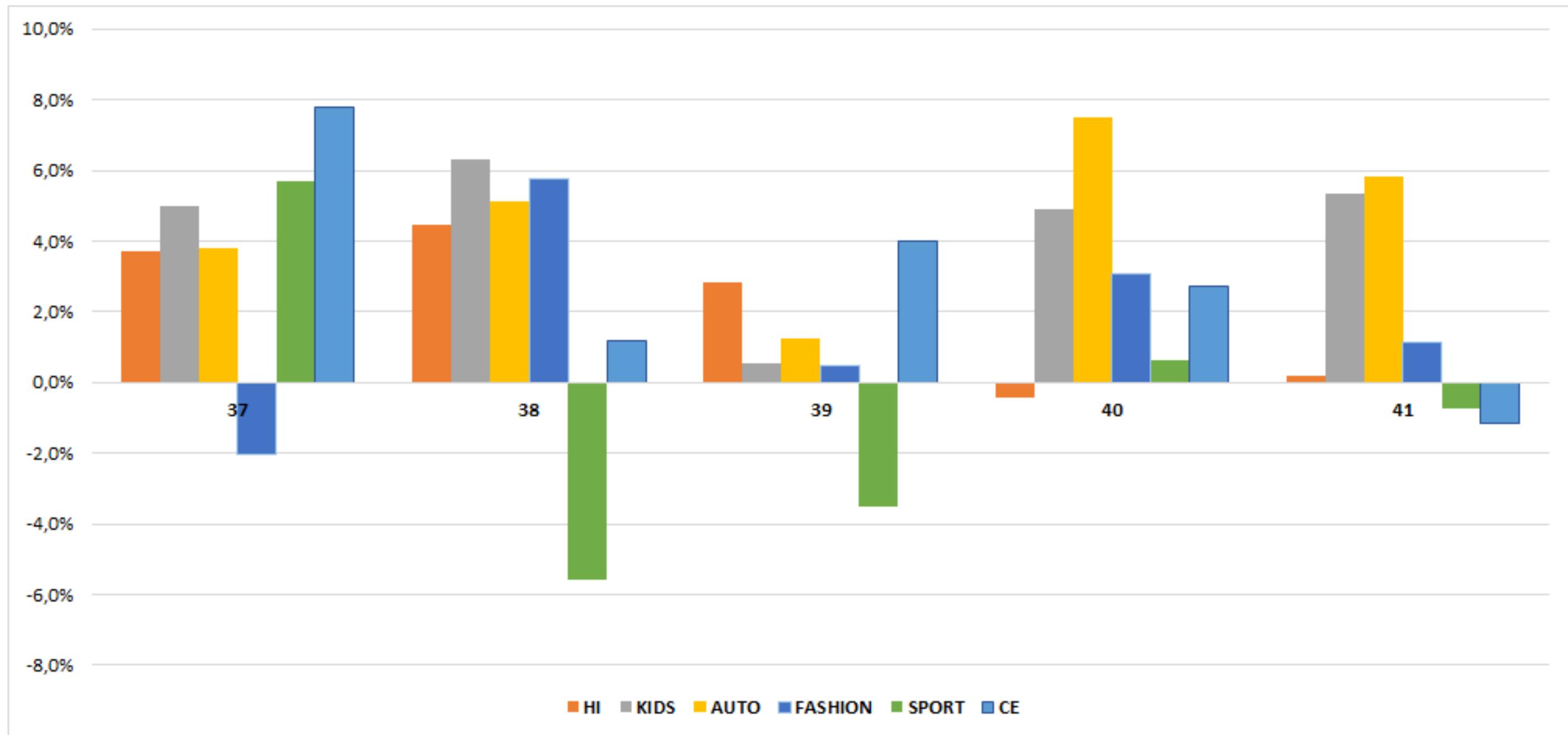


LiveInternet • Рейтинг сайтов • Товары и услуги



Рейтинг@Mail.ru • Электронная коммерция

# Трафик нишевых конкурентов



# Вопросы и дискуссия



# Запросы

Актуально ли сегодня понятие "семантическое ядро сайта" или необходимо создавать качественный контент без оглядки на "старые" ключевые слова?

# Уникальность контента

На что Яндекс обращает внимание при учёте уникальности?

Часто воруют контент - будет ли Яндекс отслеживать украденный контент и краденый контент считать ссылкой на первоисточник?

# Качество текста

Что важнее для позиций сайта: «как писать» (писать статьи с использованием специальных алгоритмов seo, использовать ключи, повторения, включения и т.д.) или «что писать» (статьи по сути темы, с включением множества терминов и технических обоснований)?

Какие темы в сфере контент-маркетинга будут наиболее актуальными в течение следующих двух лет?

# Эффективность сайта

Как можно понять, почему посетитель ушел, не завершив заказ?

Как вызвать доверие у посетителей сайта благотворительной организации?

Можно ли "поселить на сайте героев" чтобы они что-то все время делали?

Повлияет ли на конверсию персонализация сайта?

# Эффективность рекламы

Стоит ли покупать рекламу в СМИ, чтобы повысить продажи?

Какой подход нужно использовать, привлекая клиентов из интернета в рамках ограниченных бюджетов?

Имея продукцию не для ежедневного использования, можно ли привлечь людей не по целенаправленному поиску?

# Поведенческие факторы

Что учитывает Яндекс при оценке юзабилити сайта? Ведь в глазах поискового робота сайт выглядит набором текста, ссылок и картинок.

Приведите пример интернет-магазина или другого портала, "идеально" оптимизированного как для робота, так и для человека.

# Структура сайта

Как объединить интересы разных людей в функционале сайта?

Назовите примеры изменения структуры и контента сайта в зависимости от знаний полученных о аудитории сайта (например, с помощью Яндекс.Метрики)?

# Стратегия

Если предположить, что мы можем сделать упор только на что-то одно, то что это будет?

Основным потребителем продукта является возрастная группа старше 50 лет. На какую аудиторию стоит ориентироваться?

Если продажи продукта происходят исключительно оффлайн (продукт сложен), какие задачи можно возложить на сайт?

Как учесть пожелания руководителей бизнес направлений компании и не нанести урон юзабилити сайта?

# Производительность сайта

Насколько влияет на позиции сайта в поисковых системах глубокая оптимизация производительности?

# И ОПЫТ, СЫН ОШИБОК ТРУДНЫХ...

Я прошел несколько стажировок в разных seo-компаниях. Для себя выяснил, что там очень много дилетантов. Посоветуйте, у кого учиться?

# E-commerce

Как эффективно устанавливать цены на товары?

Можно ли стать значимым магазином в условиях узкой тематике, в условиях конкуренции с агрегаторами? Маленькой компании сложно конкурировать с гигантами, но хочется развивать и увеличивать обороты компании.

Какую схему монетизации выбрать? Комиссия с продавцов с каждой сделки, платное присутствие в каталоге или проводить сделки через свое юр. лицо?

# SEO

Есть ресурс с 4-мя миллионами товаров, проиндексирован. Из органического поиска Яндекса сейчас от 100 до 300-т уникальных посетителей в сутки. Почему?

Требуется изменить структуру сайта. Делать редиректы для всех страниц сложно, так как сейчас в поиске доступно около 2к страниц.

Одинаково ли будут ранжироваться сайты, созданные через конструктор, CMS и с нуля (на php)?

# На связи!

Михаил Сливинский, Викимарт



+7 (926) 5278697



mikhail.slivinskiy@wiki  
mart.ru



Спасибо за внимание.

Удачи!