



АНАТОМИЯ SEO

Петр Сухоруких

# SEO

для предпринимателей



которые  
приносят

80%  
результата



# Содержание

Зачем нужно SEO?.....	3
Мой первый опыт .....	4
Как я выбирал компанию по SEO-продвижению? .....	4
Неудачное сотрудничество.....	5
Переломный момент.....	6
Эксперименты.....	6
Результаты и выводы.....	7
Проверка технологии на других нишах .....	7
Бесплатная база знаний по SEO .....	8
Пара слов о методике .....	9
Принцип работы поисковых систем.....	10
Мифы о SEO .....	11
Долго .....	11
Дорого.....	11
Сложно .....	12
Хотите что-то внедрить прямо сейчас? Пожалуйста! ....	13
Проверьте качество наполнения вашего сайта.....	13
Внешние ссылки на чужие сайты запрещены.....	13
Внутренняя оптимизация .....	14
Что делать дальше? .....	15



Меня зовут **Пётр Сухоруких**, я основатель компании «Анатомия SEO». Это маркетинговое агентство, которое помогает предпринимателям разобраться в SEO и продвинуть свои сайты в ТОП-3 Яндекса и Google самостоятельно.

Я сам не являюсь сеошником, я обычный предприниматель, но все свои сайты в ТОП-3 Яндекса и Google продвинул самостоятельно. И я уверен, что в каждой сфере, в том числе и в SEO продвижении, есть 20% действий, которые могут дать вам 80% результата. Именно этой теме и посвящена эта книга. Я расскажу, какой путь прошел сам, и что нужно делать вам для раскрутки вашего бизнеса в Интернете.

## Зачем нужно SEO?

Если ваши товары или услуги ищут в Интернете, тогда SEO продвижение — единственный рекламный канал, который может помочь вам выстроить пассивный поток клиентов. Но почему же тогда все не используют SEO продвижение? Потому что это страшно, дорого и не понятно.

По этим причинам большинство предпринимателей для привлечения клиентов через поисковые системы использует контекстную рекламу: Яндекс.Директ и Google AdWords. Это неудивительно, ведь этот способ рекламы примерно понятен, а результат (хотя бы в качестве кликов на ваш сайт) можно увидеть сразу. А с SEO может несколько месяцев вообще не быть выхлопа.

Заявки через контекстную рекламу часто являются очень дорогими, и поэтому предприниматели ищут альтернативные каналы привлечения в поисковых системах.

А вы хотите, чтобы ваш сайт оказался на первых строчках поисковых систем по тем услугам и товарам, которыми вы занимаетесь?

В этой книге я объясню основные моменты и принципы работы поисковых систем, развею некоторые ваши мифы и объясню, что вам нужно делать.

Я расскажу вам, какие 20% действий могут принести вам 80% результата при раскрутке вашего сайта.

# Мой первый опыт

У меня был Интернет-магазин. Я не знал, как привлекать клиентов, и первое, что я сделал — это опубликовал рекламу в газете. Да-да, в печатной газете, в которой написал название собственного сайта. Телефоны указать я забыл, просто указал название сайта. Некоторые люди стали приходить ко мне на сайт, но их было очень мало. Что такое контекстная реклама, я тогда не знал, поэтому и решил заказать SEO-продвижение.

## Как я выбирал компанию по SEO-продвижению?

Я открыл Яндекс, вбил в поисковой строке «продвижение сайтов» и стал звонить в те компании, которые находились в топ-10. Я хорошо понимал, что если компания сама себя продвинула, то, скорее всего, она сможет продвинуть и меня. Рассуждал я так.

Я тогда еще ничего не понимал в SEO продвижении и выбирал среди нескольких компаний по ощущениям. Понравится — не понравится. У меня были стандартные вопросы, которые наверняка беспокоят и вас:

**какие гарантии?**

**сколько времени займёт раскрутка сайта?**

**сколько нужно денег?**

Мне прислали красивую презентацию, назвали фиксированную абонентскую сумму в месяц и сказали, что если я буду платить им в течение шести месяцев, мой сайт попадёт в ТОП-10 Яндекса. Список работ мы тогда не обсуждали, да я и не знал, что именно нужно обсуждать. На многие мои вопросы: «А что вы будете делать?» или «А за счет чего вы обгоните сайты конкурентов?», я получал стандартный ответ: «Это коммерческая тайна. Успокойтесь. Мы профессионалы. Все будет хорошо».

Также меня интересовал вопрос, какие результаты получили другие клиенты этой компании. Я спросил, работали ли они с сайтами моей тематики, понимают ли они специфику моей сферы, на что мне ответили: «Вообще-то мы занимаемся продвижением сайта вашего конкурента, поэтому мы хорошо знакомы с вашей тематикой и сделаем всё в лучшем виде». Я проверил позиции сайта конкурента. Он действительно был на высоких местах, и я подумал, что нашёл хорошую компанию, которая в этом разбирается.

На тот момент я ещё не знал всех нюансов и, конечно же, забыл спросить, как они собираются продвигать два сайта в одной тематике, ведь у нас одни и те же товары и услуги. По какому принципу они будут выбирать, какой сайт будет на первом месте, а какой на втором?

**Первое место одно, и будет абсолютно нормально, если SEO-компания в одной сфере и в одном регионе будет заниматься продвижением только одного сайта**

Это будет честно по отношению ко всем. А то получается, что на одном из сайтов seo-компания что-то не доделывает, чтобы другой сайт мог его опередить. Но тогда я этого не знал, поэтому и не спросил.

## Неудачное сотрудничество

Мы заключили договор, и SEO компания приступила к продвижению моего сайта. Велись какие-то работы, были написаны несколько текстов на сайт, проводились какие-то настройки. Мне скидывали красивые ежемесячные отчёты. Что-то там происходило — какие-то проценты, какие-то графики. Я ничего не понимал, поэтому просто спрашивал, когда будут заказы. Сеошники отвечали: «Уже вот-вот, просто SEO занимает какое-то время, поисковым системам нужна возможность понять, что ваш сайт лучший». И я ждал.

Прошло 6 месяцев...

Обещанных результатов не было, сайт в ТОП-10 не попал, а когда я спросил в чем дело, мне ответили что изменился алгоритм Яндекса, нужно еще какое-то время платить и потом будет все хорошо.

Тогда я не стал продолжать с этой компанией сотрудничество, потому что мне показалось, что это очень подло. Я понял, что так как они мне в процессе не показывали, что делали на сайте, я не понимал, правильно они делают или неправильно, в каком порядке это нужно делать, все ли работы из обещанных были сделаны. Я просто доверился и ждал, что наступит чудо. С той компанией я расстался и решил сам разобраться, что и как происходит в SEO на самом деле.

# Переломный момент

Переломный момент был в следующем: я понял, что если я кого-то нанимаю из подрядчиков, то я должен сам, хотя бы на базовом уровне, разбираться в этом рекламном канале.

Я решил погрузиться в SEO. В Интернете вменяемую информацию я тогда найти не смог, все мнения были сильно противоречивы. Информации для предпринимателей не было вообще никакой. Мне не оставалось ничего, кроме как просто проводить эксперименты над своим сайтом и подбирать идеальную SEO формулу. Нужно было самому посмотреть, что работает, а что не работает. Так я и поступил.

Я нашёл несколько основных SEO параметров. Такие параметры, как title, h1, keywords, description, нашел такое выражение, как «seo-текст». Все эти слова что-то значили, но я ещё ничего не понимал. Но так как терять мне было нечего, я стал тестировать всё на своём сайте.

Очень важно то, чем я руководствовался в своих экспериментах.

**Я смотрел, как сделаны SEO настройки, которые я перечислил, у сайтов, которые уже в на первых местах поисковых систем. И пытался эти настройки адаптировать под свою тематику и настроить по той же логике свой сайт**

Я сравнивал несколько разных сфер — недвижимость, такси, страхование, разные группы Интернет-магазинов. Я смотрел, как у них сделано, чтобы понять алгоритм. Я понимал, что есть какие-то 20% действий, повторив которые, я получу 80% результата.

## Эксперименты

Соответственно, я стал проводить многочисленные эксперименты. Эксперименты проходили следующим образом: я менял какую-то SEO настройку (например, менял местами слова в заголовке Title) и ждал результата.

Дальше мне нужно было понять, есть ли польза именно от того, что я изменил. Проходило примерно от 7 до 21 дня, после этого проходило обновление поисковой системы, она понимала, что произошли изменения на сайте, и либо поднимала позиции моего сайта, либо опускала, в зависимости от того, угадал я или нет.

Другими словами, я просто тестировал и смотрел, что работает, а что нет. Методом «тыка», методом проб и ошибок. Если позиции сайта улучшались, то я фиксировал фишку как положительную, если позиции сайта понижались, то как отрицательную. Такие эксперименты я проводил в течение пяти лет. Я подобрать идеальную формулу и пошаговый алгоритм.

Мне нужен был идеальный список действий.

Времени у меня было много. Параллельно этому я устраивался работать на обычную работу, бизнес не всегда самостоятельно меня кормил.

## Результаты и выводы

Я не всегда понимаю, как это работает, но так получилось, что когда предприниматель повторяет те шаги, о которых я говорю, то в результате его сайт попадает в топ.

Например, для того, чтобы водить машину, мы не изучаем ее устройство в техническом ВУЗе, нам достаточно понять список действий, благодаря которым она будет двигаться по нашим целям.

Достаточно понимать, что если вы включите первую передачу, нажмёте на педаль газа, то машина поедет вперёд, а если крутить руль влево и вправо, она будет поворачивать.

Точно также устроены и поисковые системы. Список конкретных действий заставляет поисковик показать ваш сайт выше, чем сайты ваших конкурентов.

## Проверка технологии на других нишах

Я решил проверить свои технологии на других нишах и понять, а действительно ли это всё так универсально работает? Может, это просто сработало в моей тематике (а тематика у меня «Продажа семян и средств защиты растений»). Я пригласил несколько предпринимателей и предложил им бесплатно пройти у меня обучение, а они в ответ должны были делать то, что я говорил и дать мне в конце отзыв с рассказом о своих результатах.

Пришли владельцы нескольких компаний в разных нишах: ювелирные изделия, товары для рыбалки, большие плюшевые медведи, Интернет-магазин бытовой техники.

Системы обучения так таковой у меня не было, и я просто говорил им, что и в какой последовательности делал я, и попросил их те же самые действия, только адаптированные под их тематику, повторить.

И о чудо! Через два месяца сайт каждого из них попал в ТОП-10 Яндекса. Они сами не поняли, как это произошло. Они просто повторяли те шаги, которые делал я, и оказалось, что мы просто действительно подобрали уникальный авторский принцип продвижения сайтов в поисковых системах.

Поэтому после того, как мы провели этот мини-курс для друзей, ко мне по рекомендации стали обращаться другие предприниматели, которые тоже просили проконсультировать, посмотреть, что происходит на их сайте и что им нужно делать. И количество обращений в компанию стало неизбежно расти. Это стало отнимать время от основного бизнеса.

## Бесплатная база знаний по SEO

Я решил упростить всем задачу и записал видеоуроки. Их можно посмотреть на Youtube, на канале **Анатомии SEO**: <https://www.youtube.com/user/anatomiaseo>

Переходите по ссылке и всё увидите. Я надеялся, что доступные видеоуроки снимут с меня основные вопросы, предприниматели будут просто смотреть, внедрять, радоваться и разбираться в SEO. Что у них уже будет какое-то понимание по поводу продвижения сайта.

Я не думал, что секреты SEO продвижения кому-то могут быть интересны, что SEO рынок так сильно испорчен, и очень мало хороших подрядчиков по продвижению сайта. Я не знал, что большинство SEO подрядчиков путают своих клиентов и скрывают от них методики продвижения сайта, называя свои технологии «коммерческой тайной».

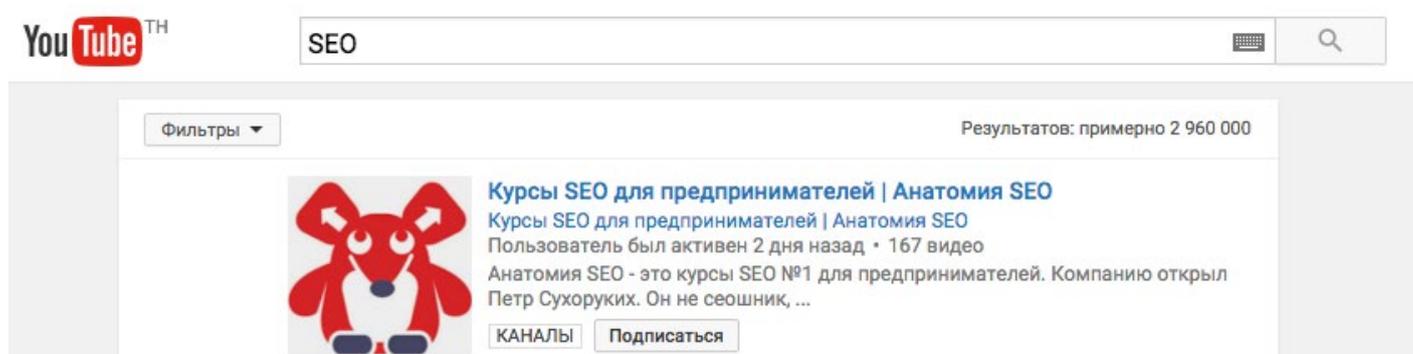
Когда я записал видеоуроки и выложил их на Youtube, популярность меня как специалиста и популярность моей SEO компании стали дико расти, потому что это оказались самые понятные, самые простые и самые эффективные курсы по SEO-продвижению для предпринимателей.

# Пара слов о методике

Я никогда не называю себя сеошником или seo-специалистом. Я лишь говорю о том, что у меня получилось продвинуть свои сайты в ТОП-10 Яндекса, и вы тоже можете это сделать самостоятельно.

Я говорю вам, что если вы повторите те действия, которые я даю, у вас улучшатся позиции сайта в поисковых системах, станет больше заказов, увеличится прибыль компании. Вам нужно только повторить список идеальных действий.

На звание seo-специалиста я никогда не претендовал и не претендую. Но, несмотря на это, на Youtube по запросу «seo» занимает первое место:



Мы позиционируемся именно как помощь предпринимателям. Мы помогаем им самостоятельно продвинуть первые 10, 50, 100 запросов в ТОП-10 Яндекса, получили деньги с SEO и затем уже продолжать свой путь.

Мы даём веру в то, что это всё можно сделать самостоятельно. Если же предприниматель привлекает какую-то компанию, он будет понимать, как она должна работать и что она должна делать для SEO продвижения его сайта. Обо всём этом мы рассказываем на своих обучающих программах, например, таких как SEO Старт: <http://www.anatomia-seo.ru/seo-do-rezultata/>.

# Принцип работы поисковых систем

Прежде всего, я хочу поделиться с вами принципом работы поисковых систем, будь то Яндекс или Google (это на самом деле не так важно, принципы работ у них очень схожи). Конечно, их алгоритмы немного отличаются, но основа одна.

**Основная задача поисковой системы заключается в том, чтобы помочь пользователям найти ответ на их вопрос**

Когда человек вбивает что-то в Яндексе, он, прежде всего, хочет найти развёрнутый ответ на свой вопрос, почитать полезную статью, подробнее узнать об этом продукте или услуге.

**Задача поисковой системы — находить ответ.  
Это очень важно запомнить!**

Если сайт, который вы делаете, помогает поисковой системе решать эту задачу, то он получает высокий приоритет. Поисковые системы любят, когда вы помогаете решать их основную задачу, и непременно, с большим удовольствием вас покажут вашим же клиентам.

Я понимаю, что для вас поисковые системы являются рекламными площадками. И от того, что их пользователи находят вашу компанию в ТОП-10 Яндекса и Google, у вас становится больше заказов, больше прибыли. Но это второстепенная задача. Первостепенная — находить ответ.

**Поэтому задача предпринимателей — создавать сайты, которые будут помогать поисковым системам давать их клиентам полезную информацию**

Не забывайте, что принцип работы поисковых систем в том, чтобы помогать своим пользователям находить необходимую информацию.

Давайте разберем пример. Представьте, что вы ищете какой-то вопрос или товар в Яндекс и не можете его найти, куда вы уходите? Вы уходите в Google. И такой вопрос: если вы в следующий раз будете искать что-то схожее, вы куда сразу пойдёте — в Яндекс или в Google? Я думаю, что вы, скорее всего, пойдёте в ту поисковую систему, в которой тогда нашли ответ.

# Мифы о SEO

Есть три мифа о SEO: долго, дорого и очень сложно. Разберём их по порядку.

## Долго

Seo-продвижение сайта действительно очень часто занимает несколько месяцев, но это с лихвой окупается, если вы всё сразу правильно делаете. Многие предприниматели не получали результата от SEO-компаний, и за счёт этого этот срок у них мог увеличиться в два, а то и в три раза.

К примеру, вы могли достичь какого-то результата за три-четыре месяца. Но если вы сменили четыре компании, то этот результат вы получаете не за 4 месяца, а за 16. Поэтому в целом восприятие на рынке такое, что seo — это долго. Долго, потому что перебираешь подрядчиков и ищешь вменяемых. На самом деле попадание сайта в ТОП-10 можно осуществить в срок от двух до четырёх месяцев.

Но есть нюансы. Есть тематики, в которые вообще желательно не соваться, потому что продвижение может занять год, полтора или ещё больше времени. Однако, есть очень много сфер, где можно за несколько месяцев достичь хороших результатов и привлекать к себе качественных и дешевых клиентов.

## Дорого

Если вы не знаете, на что должны тратиться деньги в SEO, если вы сменили несколько подрядчиков, а заказы всё ещё не получили, то для вас SEO действительно выглядит, как чёрная дыра. Вы постоянно инвестируете туда деньги, но прибыли так и не получаете.

Нужно понимать, что есть список конкретных пунктов, куда надо инвестировать деньги:

- наполнение вашего сайта хорошим контентом
- качественная SEO настройка контента (внутренняя оптимизация)
- увеличение популярности вашей компании в сети Интернет

В результате это приведёт к хорошим показателям и росту продаж.

## Сложно

Скажу так: SEO сделать самостоятельно можно. Конечно это займет время и силы, но это вполне реально, если вы делаете только 20% самых необходимых действий.

Как вы заметили, самостоятельно мне пришлось разбираться в SEO из-за того, что я попал в сложную ситуацию: меня подвел подрядчик по SEO продвижению моего сайта. По образованию я технолог молочной промышленности, технического образования у меня нет, и я вам авторитетно заявляю, что можно абсолютно спокойно разобраться в продвижении сайта, даже не имея никакого технического образования. Не во всём, конечно, но можно разобраться, понять и самостоятельно сделать те 20% действий, которые принесут вам 80% результата.

# Хотите что-то внедрить прямо сейчас? Пожалуйста!

## Проверьте качество наполнения вашего сайта

Первое, что нужно — это ответственно подойти к наполнению вашего сайта. Что должно быть? У вас на каждой странице должен быть текст. Текст должен быть уникальным, полезным, интересным. На сайте должны быть видеоролики, подробнее рассказывающие о ваших товарах или услугах. Желательно, чтобы они были на каждой странице, которая посвящена вашей услуге (товару), потому что видео в SEO работает очень хорошо. Вы можете использовать, например, не своё видео, можете взять код чужого видео с Youtube. Те сайты, у которых есть уникальный контент, фото и видео материалы, хорошо воспринимаются поисковиками. То есть первое ваше действие — это проверка наличия и уникальности контента.

## Внешние ссылки на чужие сайты запрещены

Второе, что нужно сделать — проверить, ведут ли какие-либо ссылки с вашего сайта на чужие сайты. Дело том, что поисковые системы обращают внимание на то, как одни сайты ставят ссылки на другие, потому что ссылка в Интернете означает, фактически, письменную рекомендацию. Если бы это было не в Интернете, это выглядело бы, как письменная рекомендация с печатью и подписью директора о том, что компания является лидером в своей индустрии. Именно так поисковая система воспринимает ссылку с вашего сайта на другой сайт. Она считает, что если вы поставили ссылку на сайт какого-то дизайнера или какой-то seo-компании, то вы зашли, проверили все компании, которые есть в этой сфере, выбрали самую лучшую и порекомендовали её со своего сайта.

Например, некоторые веб-студии, которые создают сайты, либо занимаются продвижением вашего сайта, либо компании, которые делали вам дизайн, внизу вашего сайта ставят активную гиперссылку на свой сайт. Тем самым они паразитируют на рейтинге вашего сайта. Nofollow и Noindex здесь не работают, мы проверяли.

Если у вас на сайте есть ссылки на чужие сайты, которые можно убрать, то уберите, потому что ссылаться на чужие компании вам не нужно. Тем более, на маркетинговые агентства, на seo-компании, на дизайнеров.

Как только уберёте эти ссылки, рейтинг вашего сайта поднимется. Если у вас уникальный контент, есть видеоролики и хорошая SEO настройка (об этом мы ещё поговорим), то, убрав лишние ссылки, вы вернете себе свой авторитет.

# Внутренняя оптимизация

Следующий пункт, достойный проверки, — это внутренняя оптимизация. Внутренняя оптимизация — это как раз те SEO параметры, с которых я начинал изучение SEO. Во внутреннюю оптимизацию входит настройка таких параметров, как:

- **Title**
- **Заголовок h1**
- **Keywords** (ключевые слова)
- **Description** (описание содержимого страницы)
- **Дополнительные заголовки в диапазоне h2-h6**

Вы можете почитать о них более подробно на нашем сайте в бесплатной базе знаний: <http://www.anatomia-seo.ru/magia-seo/>. Вот вам сразу несколько практических технологий:

## **Фишка 1**

Если вы продвигаете страницу по каким-то ключевым словам, то это слова должны быть в этих параметрах.

## **Фишка 2**

Не должно происходить смешения тематик. Нельзя продвигать разные по смыслу слова и фразы на одной странице. Все запросы должны быть распределены по целевым тематическим страницам.

## **Фишка 3**

Очень важен порядок слов в этих параметрах. Чем ближе к началу заголовка у вас стоят ключевые слова, тем больший вес они имеют для поисковых систем.

# Что делать дальше?

Если вы понимаете, что ваши товары или услуги пользуются спросом, и вы готовы действовать, то я рекомендую вам начать с выявления SEO ошибок на сайтах конкурентов. Я специально для вас составил простую пошаговую инструкцию, которая позволит вам выявить слабые места на сайтах конкурентов, чтобы потом вам было проще их опередить.

