

Как раскрутить сайт до



посетителей в день

Интервью #1. Дмитрий Колесников.

Сайт: www.htmlweb.ru

Юсуф: Для начала, не могли бы вы рассказать об истории проекта, откуда взялась идея создать сайт, почему была выбрана именно эта тематика, и чего хотелось достичь, создавая проект?

Дмитрий: Изначально идея родилась из того, что я занимался преподавательской деятельностью. У меня был достаточно большой материал по этой дисциплине, и по некоторым другим. И была потребность для улучшения качества преподавания – предоставить эти материалы студентам. т.е. ещё будучи преподавателем, я выкладывал материалы в сети, там были материалы в основном с моих лекций. Они могли скачивать, распечатать и готовиться по ним, лабораторки делать и т.д.. Соответственно, когда преподавательская деятельность закончилась, с одной стороны стало больше времени на какие-то другие вещи, с другой – материал какой-то лежал, хотя был заточен под лекции. Т.е. там лекции и все. После этого эти лекции были немного прикомпонованы, разделены на части. Сделано именно не в лекционном формате, именно каждая лекция и т.д.. А сделана под то, чтобы ими пользоваться как справочником. Потихоньку это стало двигаться в сторону удобства мне и моим бывшим студентам, которые использовали сайт, как справочник. Что-то нужно посмотреть, что-то взять... Одно из направлений моей деятельности – разработка сайта в продвижении, соответственно пользовались для того, чтобы посмотреть что-то в справочнике. Там, какие опции у оператора, или у другого и т.д.. Соответственно начала проекта... старт где-то так был.

Юсуф: Т.е. изначально проект создавался для ваших студентов, чтобы им было удобнее?

Дмитрий: Да-да.

Юсуф: А когда стартовал проект, и какая у него посещаемость сейчас?

Дмитрий: Сейчас открою, сходу даже и не помню...

Юсуф: А помните, когда запустился впервые этот сайт, когда был выложен в сеть?

Дмитрий: Первая запись на сайте датирована в марте 2008г.

Юсуф: Понятно.

Дмитрий: Туда я уже перенес именно проект, в виде Веб формата. Он был у меня на бесплатном хостинге, там, где я работал, где забирали студенты, чисто студенческий вариант. До этого. А март 2008- когда уже стал потихоньку развивать, выкладывать. Стал уже более под себя, под более широкую аудиторию, не чисто под студенческую. Тогда посещаемость была в основном – мои студенты бывшие, я сам, и те, кто как-то... т.е. никакого продвижения, ничего вообще не было.

Юсуф: Это я по статистике смотрю. На самом деле здесь liveinternet начинается с декабря 2008 г. И к июню 2009 заветная цифра, о которой мы говорим в данном интервью, 1000 посетителей в день, она достигнута, если смотреть с момента появления сайта liveinternet, то это 7 месяцев. Т.е. если брать с марта, когда сайт, думаю, был на стадии зарождения – то это конечно чуть больше. И сейчас посещаемость сайта больше 3000 человек в день?

Дмитрий: По официальной статистике – да. В принципе посещаемость получается больше, потому что у многих подключены эти все счетчики просмотра. Есть возможность же посмотреть на сервере количество обращений, по логам сервера. Если смотреть на эту цифру, то стабильно зашкаливает за 4-4,5 тыс.

Юсуф: Я ещё смотрю, что на вашем сайте htmlweb.ru есть раздел про продвижение, поэтому... Хорошо что вы разбираетесь в оптимизации, во всех этих тонкостях, сейчас об этом как раз будет приятно поговорить. А вообще какие-то другие проекты есть ещё?

Дмитрий: Проекты именно в сети, или проекты вообще?

Юсуф: Проекты в сети. Может вы на заказ раскручиваете тоже?

Дмитрий: Есть проекты, которые писались как в поддержку собственного бизнеса. У меня есть ряд бизнес проектов, которые не сетевые, а реальной жизни. Под них писались сайты. Есть сами сайты – как цель конечного бизнеса, т.е. та же продажа ссылок, та же оптимизация для своих проектов. На меня зарегистрировано в среднем, где-то от 150-250 сайтов. Можно по whois посмотреть, там номер телефона, и по мылу... Постоянно что-то двигается. Старые сайты, отработанные уходят, новые делаем. Что-то покупаем на бирже, освобождающейся у сайтов. Есть разные направления, в том числе и виды. Был интересный проект, который забросил – например, «Все такси». Это проект такой – объединение на едином сайте всех такси России.

Юсуф: Глобально.

Дмитрий: Да, глобальная задумка была, но, в общем-то, поначалу пошло нормально, когда было время и желание. А потом, как-то время и желание немного переключилось на другие проекты, стал потихоньку выгибаться. В принципе работает, доход от рекламы идет. Была такая идея – взять, сделать. Взял и сделал. Такого типа проектов немало было сделано, но небольших – какая-то идея появилось, что-то сделали, информацию содрали, сервис сделали ну и работает.

Юсуф: Тогда сейчас вернемся к htmlвебу. Интересен сам путь до 1000 стабильных посещений в день, вопрос – какие первые шаги предпринимались для этого, чтобы раскрутить сайт?

Дмитрий: Первая тысяча получилась как? Когда я стал больше углубляться в html, в веб технологии, в раскрутку, все это изучал, и параллельно, все, что находил – выкладывал сам на страницах своего сайта.

Юсуф: Имеется ввиду не сам html помог раскрутиться, а знания, что сайт посвящен html, имеется ввиду контент здесь?

Дмитрий: Да, я разбирался в контенте, разбирался в технологиях, в каких-то новых вещах. Во всем, в чем я разбирался по этой тематике, я это оформлял в виде статьи на собственном сайте. Т.е. это был не тупой копипаст – где-то что-то нашел, скопировал. А это переработка большого количества информации по теме, с последующим формированием своих статей. Что-то вообще полностью переписалось на основании найденного. Соответственно это потихонечку... наполнялся, наполнялся сайт, собственно развитие было. В какой-то момент я столкнулся с тем, что у поисковых систем Гугл, Яндекс, есть такое требование, как карта сайта. И соответственно ни одного нормального на тот момент сервиса по подключению карты сайта не было в принципе в сети. Именно нормальный, работающий, который бы сканировал сайты, даже со встречающимися ошибками. Не было вообще в принципе. Я сел, подумал, написал сервис. Соответственно этот сервис пришелся по душе, как пользователям, так и самим поисковым системам. Тот, который был в начале, с тем, который имеется сейчас, в общем, это большая разница. Он сильно оброс дополнительным функционалом. Он лучше относиться ко всяким косякам на сайте, потому, что первый случай обнаружения косяков – просто тупо, или перестал сканировать, или зависал...

Юсуф: Чтобы понять – вы создали сервис, он пришелся по душе пользователям, т.е. он дал какой-то вирусный эффект, то, что люди начали его использовать, начали делиться им и возвращаться на сайт, а поисковым системам он понравился в том плане, что сама карта сайта...

Дмитрий: Нет, поисковым системам он понравился, что при запросе сгенерировать карту сайта, построить карту сайта и т.д.. Я оказался на первом месте.

Юсуф: Понятно. Потому, что, наверное, люди смотрели, и ставили ссылки на вас. Как полезный сервис.

Дмитрий: Видимо да, я ни одной ссылки за всю жизнь не покупал на свой сайт. Ни в каком виде, в принципе. Поэтому вся ссылочная масса, которую сейчас показывают поисковики- она абсолютно неестественна в данном случае. Раскрутка была такая, от природы, от жизни.

Юсуф: Да. Интересная идея с сервисом, потому что когда человек, думаю, что-то создал впервые, конкретно в Рунете, то это сразу становится популярным. Потому что раньше этого не было и все ссылаются на первоисточник.

Дмитрий: Ну да. После этого, не взирая на то, что появилось куча сервисов, которые тоже позволяют построить карту, но учитывая то, что я написал её первым, и я постоянно её дорабатываю в плане дополнительного функционала. Т.е. она кроме как делать карты сайта для поисковиков, позволяет и для пользователей делать, и дерево построить, и для оптимизаторов собрать все ссылки с сайта. Ну т.е. куча дополнительных вещей, которые можно получить на основании того самого сканера, который обходит все страницы сайта и собирает информацию о них. И дальше, соответственно, выдает ещё и информацию о найденных ошибках на сайте. Что тоже немало важно. Потому что в интернете есть только

сервисы, которые позволяют делать валидацию страниц. Т.е. проверить на сколько валидные. Т.е. верстка валидная и css, таблицы стилей валидные. Т.е. на сколько они корректны и соответствуют стандартам. При этом абсолютно всем этим валидаторам пофигу, куда указывают ссылки со страницы. Они могут указывать в некуда. Или куда ведут картинки со страницы, они могут быть давно потеряны или неправильно прописаны. Эта вся огромная информация об ошибках. Практически за... можно посмотреть любой сайт, что практически нет ни одного сайта в сети, который бы не содержал те, или иные ошибки.

Юсуф: Понятно. Это с точки зрения раскрутки, т.к. вопрос здесь в том, как помочь начинающим раскрутить свой сайт. Т.е. для начинающего человека, который создал сайт не по тематике веб технологии, и возможно у него нет навыков программирования. Как можно эту технику применить у себя? То же может создать какой-то сервис, небольшую программку, для своей аудитории?

Дмитрий: Естественно – самый лучший вариант раскрутки – сделать полезным для посетителей сайт. Это первая и главная задача. Чтобы сайт был интересен конечным людям. Соответственно вы либо предоставляете какой-то интересный контент, который будет интересен более менее большой аудитории. Либо предоставляете какой-то сервис, который будет совершенно бесплатно или за символические деньги, делать что-то полезное. Или вы разрабатываете программу, которую вы поставляете в двух вариантах: бесплатном демонстрационном, когда люди могут попробовать и убедиться, что это бесплатно, или вообще бесплатно вы зарабатываете на рекламе. Т.е. сайт должен быть полезен людям. Если он полезен людям – он сам начнет себя раскручивать.

Юсуф: На счет программы – очень интересная идея, или сервиса. Потому что ссылки натуральные привлекает, но все-таки к контенту перейдем, потому что это, наверное, основное, с помощью чего новички смогут раскрутить свой интернет проект. Возвращаясь к первым шагам раскрутки в плане контента, когда была запущена первая версия сайта – на нем уже был какой-то контент, заранее заготовленный?

Дмитрий: Конечно, я же с самого начала рассказывал – были мои лекции по веб строению. Это лекции были по html, лекции по php, и лекции по ява-скрипту.

Юсуф: В общей сложности, сколько страниц там было?

Дмитрий: В общей сложности сложно сказать сейчас, но где-то порядка 50...

Юсуф: Когда сайт был запущен, там было около 50 страниц, и дальше уже регулярно добавлялся новый контент?

Дмитрий: Да.

Юсуф: И на сколько регулярно? В течении этого года, пока сайт выводился до 1000.

Дмитрий: Задачей по наполнению вообще никакой не ставилось. Были у меня месяцы, когда я вообще ничего не выкладывал. Я был занят. Были месяцы, когда у меня было десяток статей. Это зависело абсолютно от того, на сколько я смог накопить полезного, и было ли у меня время этим заниматься.

Юсуф: А по вашему опыту – если человек просто создает сайт, ну какую-то любую тематику. Сколько статей стоит выложить, когда сайт только создан с нуля, сколько статей выложить,

перед тем, как отправить сайт на индексацию, начать его раскручивать, и на сколько регулярно, и с какой периодичностью добавлять контент на сайт, чтобы можно было быстрее вывести до 1000 в день?

Дмитрий: Ну, сайт нужно выкладывать, когда на нем хотя бы есть десяток страниц. Они должны быть по той тематике, по которой вы пишете. Если вы пишете сайт обо всем, то десятью страницами вы не отделаетесь.

Юсуф: Сайт обо всем – изначально, мне кажется, плохая идея.

Дмитрий: Ну да, к сожалению, до сих пор народ этим страдает, пытается раскручивать такие сайты, которые делают «сайт для сайта». Т.е. не сайт для людей, а сайт для сайта, на котором выкладывают блог...вообще все подряд. В этом случае, конечно, количество страниц должно измеряться минимум 400. Если вы делаете по конкретной тематике, 10 страниц. После этого вы его индексируете и потихонечку наполняете. Причем здесь интересны 2 момента – кроме того, что вы должны наполнять, добавлять новые страницы, очень хорошо, когда вы меняете ещё и старые. Это с точки зрения, как людей, так и поисковых систем. Соответствует здравому смыслу – жизнь течет, жизнь меняется. Соответственно информация, которая была год назад – отличается от той информации, которая сейчас в вашем новом понимании, на основании новых накопленных данных... Соответственно информация будет другая, поэтому не поленились. Зайдите на старые странички и почитайте их. Возможно, вы захотите страницы переписать.

Юсуф: Ну, это не обязательно. Если тематика только меняется. Если контент зависит от актуальности, от года какого-то, возможно, изменился. То тогда нужно обновлять. Не нужно страдать тем, что нужно обновить, я думаю.

Дмитрий: Страдать не надо, но обновлять контент надо, иначе, если у вас есть статическая страница, которая не обновляется в течение нескольких лет, и есть аналогичные страницы, на других ресурсах, более новых – ваша страница просто выпадет из поиска в угоду более новым страницам, которые появились в интернете за эти годы.

Юсуф: Очень интересно. Я не слышал об этом. Надо посмотреть.

Дмитрий: Это факт! Это реальный факт, соответственно новые страницы с новым контентом, который частично пересекается с вашим, он будет в топе. И гугл, яндекс, посчитает, что информация должна быть свежая, актуальная. А если у вас старая информация – это википедия. Это не популярный ресурс, который пишет полезную информацию. Поэтому возвращаться надо, я же говорю два пункта: кроме наполнения новым контентом, нужно редактировать старый.

Юсуф: А когда сайт htmlweb.ru только создавался, был ли заранее какой-то план раскрутки и были ли какие-то знания сео, думалось ли в эту сторону?

Дмитрий: Когда сайт создавался – вообще про сео ничего не знал, вообще этой хренью, я так и написал, я не страдал. И меня очень удивило, когда тиц Яндекса вдруг ни с того, ни с чего, подскочил до 100. Для меня это было удивление, неподдельное. Что это вдруг? Никакой раскруткой не занимался, а тут резкий рост количества посетителей, резкий рост индекса цитируемости. Т.е. было странно. Раз странно – то у меня вызвало это здоровый интерес. Я стал разбираться, почему это происходит. С этого момента я стал присматриваться, что это

такое и с чем его едят. Соответственно много для себя открыл в этой сфере, все, что я открывал – появлялось в интернете на моих страницах.

Юсуф: Здорово! Даже до сих пор там классные статьи и классный, пошаговый план раскрутки есть.

Дмитрий: Причем этот пошаговый план раскрутки менялся... сложно сказать сколько раз, ну не меньше 100. Как что-то где-то нашел, я его туда дописываю. Если что-нибудь там отмерло, или какой-то из алгоритмов помер, я либо его удаляю вообще, либо пишу: «сегодня это не актуально».

Юсуф: А весь контент, который есть на сайте, я так понимаю, он абсолютно авторский. Уникальный. Т.е. не было никаких рерайтов, фрилансеров?

Дмитрий: Ну, у меня много такого контента, единственное, что он по любому строится на основании какой-то информации. Т.е. копирование у меня на сайте практически отсутствует, за исключением, может быть я где-то примеры сдираю интересные, и то, они не сдираются один к одному. На них добавляется описание, они проверяются на работоспособность, как правило, очень много примеров, реально неработающие. Потому, что когда их писали – либо писали на скорую руку, либо выдирали из существующего своего кода, и оформляли в виде примера, соответственно тоже не проверяя на работоспособность. Поэтому если я находил какие-то интересные примеры – я обязательно их проверял. Чтобы они работали, только после этого выкладывал со своими комментариями. Это наиболее подкопированная технология... А статьи, ну на 90% - моя переработка информации, собранной с разных мест, с разных частей. Т.е. например, я решил разместить у себя на сайте, рекламу Яндекса. Рекламу на сеть Яндекса. Яндекс на тот момент работал только через партнеров. И каждый партнер как-то по-своему выпендривался. Заманивая к себе клиентов. У меня была задача – через какого-то из партнеров начать работать с Яндексом. Я зарегистрировался у всех партнеров. Я внимательно изучил их достоинства, недостатки, что они предоставляют, какие бонусы, возможности, интерфейсы... все это изучил и написал статью: «рекламная сеть Яндекса, работа через партнеров». Где в виде таблички свел все достоинства и недостатки, сделал выводы. Т.е. статья 100% моя, но она построена на информации, взятой из сети.

Юсуф: Ну да, но это написан контент, в моих глазах, очень качественный. Потому что большой анализ проделался. Наверняка эта статья популярна стала в сети?

Дмитрий: Ну да, если там написать, что «сравнение партнеров Яндекса». Статья будет на первом месте.

Юсуф: Классно!

Дмитрий: Когда я написал запрос у Яндекса «сравнение партнеров». Все, что выпадало в поиске – выпадала полная хрень. Т.е. я не мог принять решение о выборе, к кому обратиться, и соответственно, мне нужно было делать анализ. Этот анализ теперь на первом месте, на этот запрос.

Юсуф: Т.е. среди всех качеств контента, естественно, уникальность – важно, имеется ввиду, что не повторяется текст, где-то ещё на другом сайте, это качество, да? Т.е. у вас есть опыт по html, интернет технологиях, поэтому любой контент, который размещается на сайте – проходит

через ваш фильтр качества, ну и в любом случае, он разбавляется комментариями и статья становится уникальной.

Дмитрий: Не просто разрабатывается, а перерабатывается полностью.

Юсуф: Ну да. Это важно. Контент должен быть уникальным, и качественным, безусловно.

Дмитрий: По поводу уникальности контента – я сталкивался с одной неприятной вещью – когда ты пишешь контент, потом у тебя его забирают, размещают у себя на сайте, и в индексе поисковой системы этот контент становится выше твоего.

Юсуф: Об этом подробнее... очень важный момент.

Дмитрий: Очень неприятный, но такое, к сожалению, встречается. Больше того – у Яндекса есть описание такой вещи, в виде вопросов-ответов напарывался. Допустим, вы размещаете на домене третьего уровня, как-то контент. И сделали хороший сайт, он в поиске выдачи на первых местах. Через какое-то время вам некогда этим заниматься, развивать его. Вы его бросаете. Через год, у вашего сайта появляется клон. На домене второго уровня, абсолютно передран один в один контент, немного другое оформление, но контент передрали полностью. И ваш сайт выпадает вообще из выдачи поисковой системы. А тот сайт становится в топе. Поисковая система, при этом, считает, что вы забросили старый проект, перешли на новый, поменяли домен, и теперь развиваете новый проект.

Юсуф: Да, обидно. Что делать в этом случае?

Дмитрий: Что делать... во-первых лучше на доменах третьего уровня...

Юсуф: Как-бы люди понимали, это .ру, .ком.

Дмитрий: Да, т.е. лучше размещать на домене второго уровня сразу контент, учитывая, что стоимость на сегодняшний день доменов, достаточно дешевая, если вы его первично приобретаете. Это в пределах 100р в год. Соответственно, это первое. Второе – не забрасывайте совсем проект. Если вы хотите все-таки от него что-то получать, постарайтесь раз в год что-нибудь в него добавить, как-то его поддержать. Сделайте, чтобы у вас контент на сайте, если делаете полностью автономный проект, есть технологии, которые позволяют автоматически менять контент на сайте. Методом вставки туда новостных блогов, методом вставки случайных анекдотов и т.д.. С точки зрения поисковой системы – будет общий костяк контента неизменный, но он все равно меняется.

Юсуф: В качестве универсального рецепта можно сказать: нужно добавлять постоянно новые материалы, тогда посещаемость будет расти и такого не случится в подобной ситуации.

Дмитрий: Это однозначно. Если у вас проект будет жить, то передрав с него контент, и сделав его с вас – он никогда не вылезет в топ. Потому что он все время будет вторым после вас. Поисковая система, занимаясь постоянной индексацией вашего проекта, и проекта-клона, будет видеть, что на вашем, материалы возникают все равно раньше. Бан будет тому проекту.

Юсуф: На счет контента – я знаю, у вас есть какой-то ресурс об интернет безопасности, по-моему, и что делать в случаях, если контент украли, или даже автоматизировали процесс. Что делать в этом случае, как бороться с воровством контента?

Дмитрий: Теоретически можно бороться, и, в общем-то, я видел достаточно успешные иски в арбитраже, это судебные иски на тех, кто ворует контент. В общем-то, уголовное законодательство у нас никто не отменял. Это обычно кража интеллектуальной собственности. Поэтому в принципе при желании, и при возможности, можно нанимать юристов, и подавать в суд на тех, кто у вас украл контент.

Юсуф: Более простые, более легкие способы с этим бороться...

Дмитрий: Есть более простые, тоже у меня описаны на сайте. Есть ссылочки, можно пожаловаться поисковым системам на конкурентов. Где вы можете обратиться к тому же Яндексу, и указать, что «Этот сайт у меня украл контент, там-то, там-то». Предоставляете доказательства того, что у вас он появился раньше. Например, где-то шли рассылки. В этом случае достаточно долгая реакция с Яндексом. Даже переписка такая, типа: «развивайте сайт, и он вернется в индекс. Не отчаивайтесь, продолжайте долбить Платона», как обычно яндекс подписывается. Как правило, сайты возвращаются, после некоторой переписки с Яндексом, соответственно занимают достойные места, нежели, чем клоны, которые сделаны для продажи ссылок, продажи контекстной рекламы.

Юсуф: Как способ, можно написать владельцу ресурса и просто попросить снять его этот контент, если он отказывается – послать заявление, то, что собираемся подавать на вас в суд...

Дмитрий: Да, имеет смысл написать владельцу ресурса. Написать хостингу. Написать всем, регистратору доменных имен, хостингу, владельцу ресурса, направить письма с информацией о том, что ресурс является ворованным или клоном такого-то сайта, и сообщить о том, что он... тут разные дальше варианты, возможно с вами вступают в диалог и какие-то статьи меняют или ставят ссылку на вас. Я, например, совершенно не возражаю против того, что у меня контент забирают с сайта, в условиях это написано, при условии активной ссылки на первоисточник. Т.е. если вы забираете статью, перерабатываете, то вы оставляете активную ссылку на источник, с указанием, что «по материалам статьи такой-то» или «взято с такого-то сайта». Т.е. пожалуйста, забирайте контент. Я не возражаю.

Юсуф: Хорошо. Понятно. Тогда следующий вопрос – какая была стратегия привлечения ссылок на сайт, что можно порекомендовать людям, которые создали свой сайт. Как им привлечь первые ссылки?

Дмитрий: Стратегии привлечения ссылок на мой сайт не было никакой, потому что никогда не занимался его раскруткой. Я об этом уже говорил. Я делал качественный контент, в тот момент, когда я начал уже разбираться в сео, я стал ставить эксперименты над собственным сайтом, естественно. Что я делал? У меня в любом пункте сео оптимизации написано «приведите свой сайт в порядок». Это основная проблема всех горе-оптимизаторов, которые начинают толпами скупать ссылки. В большинстве случаев, ссылки нужны только тогда, когда у вас очень высоко конкурентный запрос, очень молодой сайт, на равне со стариками, которые опытные и давно раскрученные, тогда вам придется покупать ссылки. Во всех остальных случаях, как правило, ссылки покупать не нужно. Бессмысленная трата денег. Но нужно опять-таки, начать с того, что оптимизировать сам сайт. Т.е. у вас все должно быть построено, заточено, под поисковые запросы, по которым к вам приходят люди. Т.е. вы видите свою страницу – берете по отдельности каждую страницу, и смотрите – к какому запросу она релевантна. Какому запросу соответствует. Смотрите какой наиболее популярный запрос, из похожих, есть у того же Яндекса. Если ваш, допустим, запрос, которому соответствует

страница, приводит вам, с точки зрения поисковой системы, может привести 100 посетителей в месяц, а есть похожий запрос, который приведет не 100, а 1000 посетителей, поменяйте немного текст статьи, к тому, чтобы он соответствовал двум запросам, причем наиболее популярному – в первую очередь. Что значит: «Поменяйте текст статьи»? Вам нужно в заголовок, в тайтл страницы, поместить поисковый запрос. Вам в тегах H1 нужно вынести поисковый запрос, вам нужно на странице, чтобы эта фраза встречалась, выделенная жирным шрифтом. Т.е. в этом случае страница становится релевантна более популярному поисковому запросу, который ищут люди. Очень часто, даже сейчас, ко мне обращаются люди, по раскрутке своих сайтов. Задают вопросы: «я хочу выйти на первую страницу выдачи по такому-то запросу». Например, «витражи метало конструкций». Я говорю - «вы представляете, чтобы какой-то реальный человек из реального запроса написал: «метражи из метало конструкции». Говорит: «ну не знаю». Я говорю: «ну давайте спросим». Открываю яндекс директ и смотрю, сколько запросов на это слово. Оказывается что там, в лучшем случае 300 запросов в месяц. Говорю: «давайте, может мы подберем вам поисковый запрос, который реально приведет к вам покупателей, потребителей вашего ресурса?».

Юсуф: О, идея!

Дмитрий: И соответственно подбираю те слова, которые отражают ту же сущность, но они набраны в поисковой системе теми реальными людьми, которые ищут эту услугу. Соответственно, страницы переделываем не под тот бред, который изначально был создан, и который не приводит вообще на сайт посетителей, а переделываем под то, что реально нужно людям. Соответственно немного меняем текст, немного меняем оформление этого текста, и получаем в результате бум посетителей, просто народ туда лезет, без всякой покупки ссылок. Потому что мы сделали ресурс, который отвечает на запрос конечных потребителей. Да, изначально он был немножко другой, но он был по этой же тематике, мы же не кардинально меняем тематику, но меняем, именно чуть-чуть контекстно. Все, мы получаем результат. То же самое я сделал со своими страницами – проанализировал изначально, на какие запросы отвечает мой сайт, посмотрел, какие связанные с ним запросы существуют.

Юсуф: Т.е. в вордстате, в статистике веба?

Дмитрий: Это в директе, да, я посмотрел в яндекс директе, в Гугл адвертс. Посмотрел, какие есть поисковые запросы, которые реально нужны людям, по моей тематике. Соответственно те страницы, которые подходили, в принципе под этот запрос, но его на странице не содержалось – я добавил туда контекстно все эти поисковые фразы. После этого у меня количество посетителей, после очередного переиндексирования, существенно выросло. Хотя ни одной ссылки я не покупал. То же самое – я по этим запросам сделал более правильно, внутреннюю перелинковку. Я столкнулся с тем, что есть понятие «Количество отказов». Т.е. человек заходит на страницу, и с неё же уходит. Т.е. нет вовлечения. Если у вас строится сайт, который четко отвечает, как энциклопедия на один вопрос, то человек получил ответ, и ушел. Но, как правило, человек, зашедший к вам, может заинтересоваться чем-то связанным. Вот как, например, в интернет магазинах вы видели, наверняка, что когда вы выбираете какой-то товар, то у вас в конце, после просмотра характеристик, есть «С этим товаром ещё покупают, такие товары...». Т.е. вам рекомендуют связанные ещё какие-то вещи, которые возможно, вас заинтересуют. То же самое я стал делать у себя. Т.е. в конце каждой статьи.

Юсуф: Да, классно! И это, я думаю, помогает не только посетителям найти что-то, но и с точки зрения поисковых систем, внутренняя перелинковка – очень важна.

Дмитрий: Конечно. Тут я убиваю двух зайцев – с одной стороны я удерживаю посетителя у себя на сайте, давая ему дополнительную информацию. После такой перелинковки, у меня средняя просматриваемость сайта увеличилась в 3 раза. Т.е. если у меня среднее количество просмотренных страниц до момента таких ссылок в конце, было 1-2. Т.е. средне, человек чуть больше 1 страницы просматривал. То после такой перелинковки, средний просмотр был 3-5.

Юсуф: Да, с точки зрения поведенческих сейчас новых факторов, это тоже сейчас очень важно.

Дмитрий: Вот, т.е. я на это напоролся, опять-таки на эту тему, расписал, что и как это происходит, т.е. вовлечение на сайт. И соответственно, сделал у себя. Следующий этап – у меня в развитии сайта был... я напоролся с тем, что работая с php, не было ни одного нормального справочника. Т.е. был англоязычный ресурс, очень неплохой, и соответственно, ничего русскоязычного не было, а каждый раз переводить, разбираться – мне, студентам и посетителям бывает лень. Поэтому я сделал у себя на сайте справочник по php функциям. Функции, операторы, т.е. описание. Взял за основу существующие ресурсы. Сам попереводил то, что не было переведено. Подобавлял собственные примеры, сделал перелинковку и сделал быстрый поиск, который можно добавить в поисковую систему. Т.е. когда у вас в строке поиска браузера, можно выбрать, чем искать. Там можно искать гуглом, можно искать Яндексом, можно искать другими поисковыми системами... вы можете туда же добавить поисковую систему с моего сайта htmlweb по функциям и операторам php. Т.е. вы видите какой-то оператор, и хотите его описание, примеры использования и т.д..

Юсуф: Вот здесь чуть подробнее можно? Т.е. как реализовать подобную функцию? На сколько я понял, это каталог чего-то. Скажем, у других людей, с другими тематиками, если сайт. Это может быть справочник рецептов, каталог растений. Что-то такое. И каждый человек может поставить поиск по этому. А как это технически реализовать?

Дмитрий: У меня тоже есть описание, как это реализовать на сайте. Т.к. я это сделал себе, я расписал, как это делается. Делается достаточно просто – вам нужно подготовить определенного формата xml файл, в котором описано, что будет в выпадающем меню, по какому адресу на вашем сайте обращаться, как передавать параметры. И положить это у себя на сайте. Это вы описываете определенным образом на странице. Как дополнительный поисковый к браузеру. Соответственно, когда открывается страница, на которой есть эта ссылка, она будет в списке этих поисковых систем. Добавится еще одна поисковая система. Вы ее можете зафиксировать, чтобы она была на странице. Для примера, если вы зайдете на мой сайт – справа есть php поиск, строка. Рядом с этой строкой есть маленький плюсики. Если вы его нажмете, то вы перейдете по ссылке, на этот xml файл, который открывается в браузере и браузер тут же вам предлагает установить поисковый плагин. Если вы его устанавливаете, то этот маленький xml файл копируется в браузер, ваш, на локальную машину, и становится как ваша новая поисковая система, дополнительная для поиска. При этом, все запросы, которые будут происходить в этой поисковой системе – автоматически будут переадресовываться на мой сайт, т.е. вы сразу, не заходя на сайт, получаете информацию о том, что за оператор или функция php... не надо там сначала, набрать в адресной строке «htmlweb.ru», зайти в поле «php поиск», набрать там, и только после этого получить. Практически эта работа облегчает жизнь, ускоряет процесс поиска, становится удобнее. Это было востребовано теми, кто использует php. Ни один из существующих сайтов по php, этой функции поиска не имеет.

Соответственно опять-таки, мы получили уникальную, удобную сервисную вещь, которая востребована.

Юсуф: И это, я думаю, посетителей приносит, очень много. Т.к. в браузере это стоит у человека, и он постоянно на это натывается, когда выбирает поиск.

Дмитрий: Да.

Юсуф: Здорово! С точки зрения каталога, я думаю, когда есть множество небольших страниц, как с примером рhr, что там описание какой-то функции. Я думаю, это ещё так же приносит достаточный трафик с поисковых систем, ведь это сразу очень много запросов, и очень много страниц затрагивается. Какой-то был рост в поисковых системах, после добавления этого каталога?

Дмитрий: Да, с поисковых систем трафик сильно увеличился, после того, как вся эта система заработала, появились русские описания, т.е. естественно при запросе каких-то функций поисковых систем, я тоже в большинстве случаев попал на первые места.

Юсуф: Все что требовалось – перевести с английского... Здорово, потому что на английском сайте можно найти и список этих функций, и просто постепенно добавлять их. Классно, хорошая идея! А возвращаясь к продвижению ссылками, возможно, есть какие-то идеи, потому что нельзя недооценивать важность ссылок на сайте. Как их можно все-таки добывать? Идеи-то классные прозвучали, на счет оптимизации, на счет подбора ключевых слов для оптимизации, корректировки, а все-таки по ссылкам может, будут какие-то мысли, идеи для новичков, чтобы раскручивать свой сайт?

Дмитрий: Если речь идет о совсем новичках, то есть готовые системы раскрутки, которые позволяют вам подобрать поисковые слова, и раскрутить, проверить релевантность страниц, закупить ссылки, все это в одном флаконе...

Юсуф: Типа сеопульта?

Дмитрий: Ну, это Сеопульт, в частности, ну и подобные ему системы, уже созданы тоже, тот же Rooke. Там, ну есть ещё несколько систем, такого же, абсолютно типа они. Здесь в чем большой минус? Системы удобны, для новичков классны, но минус заключается в том, что как только вы перестаете закупать ссылки, у вас сразу начинаются проблемы, выпадения из топа и т.д.. Мне не нравится такой метод продвижения, который требует от меня постоянных материальных затрат.

Юсуф: Я думаю, мало кому это нравится... У новичков, вполне возможно, тоже нет денег на продвижение.

Дмитрий: Это эффективная система, но она постоянно будет от вас сосать финансы. Поэтому если ваша задача быстро выйти в топ и не замарачиваться, у многих, в общем-то, она так и стоит, то вперед в Сеопульте прописали адрес сайта, он вам сказал, сколько денег положить на счет, и будет вам счастье. Если же вы делаете свой любимый ресурс, и вы не хотите потом всю жизнь тратить на покупку ссылок, то возвращаясь к тому, что я сказал – первое – оптимизируйте нормально свой сайт. Наполняйте его полезным контентом, который нужен людям. Второе – если вы хотите его сами продвигать, и у вас есть достаточно времени, то рекомендую вам по каждому запросу написать в яндексе этот запрос. Посмотреть первые 30

сайтов, которые соответствуют этому запросу в выдаче. Если на этих сайтах, есть, что написать по существу, со ссылкой на ваш сайт – сделайте это!

Юсуф: В комментариях, в смысле?

Дмитрий: Это могут быть комментарии, это могут быть темы форумов, это могут быть какие-то... Но только писать, естественно, по существу, а не фразы типа: «гляньте, какой у меня кайфовый сайт и ссылку». Такой бред делать не надо. Можно писать: вы видите какую-то статью, в которой рассматривается, допустим, то же поисковое продвижение. Рассказывайте своё мнение на тему статьи и подкрепляйте его ссылкой на свой ресурс, на котором более подробно написано на эту тему. Вы можете под это дело, специально статью написать у себя на сайте, чтобы на неё поставить ссылку. Эта ссылка гарантированно останется, она будет на ваш сайт стоять. Потому что она по теме, она по существу, она раскрывает суть проблемы. Эта ссылка вам даст много веса, это реально будет трафовая ссылка, потому что изначально она в поисковой системе в выдаче была на первом месте, или на первых местах.

Юсуф: По этому же запросу?

Дмитрий: По этому же запросу, конечно. Т.е. вы получите совершенно бесплатно, да, с большой затратой своего времени, вы получите ссылку, которая вам не просто окупится, она вам денег принесет.

Юсуф: Здорово! Ну и естественные ссылки, если уж писать классный контент, как в вашем случае. Естественные ссылки будут ставиться.

Дмитрий: Люди, конечно будут ставить естественные ссылки сами на вас, подписывая... Опять-таки я же разрешаю забирать контент, при условии активных ссылок. Поэтому мой контент растаскивают и кусочками, и целиком. И ставят ссылки.

Юсуф: Следующий вопрос: какие инструменты использовались, или продолжают использоваться для раскрутки сайта?

Дмитрий: Руки, да и все.

Юсуф: Руки, имеется ввиду, «Руки.ру», да? Сервис...

Дмитрий: Да, в общем-то для того, чтобы проверить релевантность, я использовал сеопульт в бесплатном режиме, когда на начальном этапе он проверяет релевантность страниц по поисковым запросам. Он очень удобный инструмент, я его регулярно использую, т.е. когда не нужно каждый запрос вбивать в яндексе, сравнивать с тем, что происходит на странице и т.д.. Он это делает все автоматически. Т.е. вы можете это посмотреть. Дальше – там же можно посмотреть соответствие тегов, соответствие плотности ключевых слов. В принципе, есть другие сервисы, которые это позволяют, но мне здесь нравится, что это делается, во-первых бесплатно совершенно, во-вторых достаточно удобно, наглядно, для новичков понятно. Дальше руки и время свое. Все.

А в руках что, тоже релевантность? Ну, вы делаете все, что я рассказал – оптимизируете свой сайт, оптимизируете контент, и ищите страницы, с которых можно на себя поставить ссылки. Ставите эти ссылки. Это же все делается руками. Собственными.

Юсуф: Понял. Просто ещё есть сервис, вроде, с аналогичным названием...

Дмитрий: Нет, это те руки, которые у вас из плеч растут!

Юсуф: Отлично! 😊 Это хороший инструмент. Может быть, стоит поговорить о каких-то ошибках, которые были, если они имелись при раскрутке?

Дмитрий: Одна из ошибок не столько при раскрутке, сколько при монетизации – это не жадничать и не ставить много ссылок на своем сайте на другие ресурсы. Не продавайте ссылки в большом количестве. Потому что это жестко карается поисковыми системами. Не гонитесь за деньгами. Я, к сожалению, по началу обжегся на этом, когда у меня сайты стали выпадать из индекса, вообще из поиска поисковых систем. Когда хотелось побольше денег, и побыстрее. Сейчас у меня политика – я тоже продаю на своих сайтах ссылки, но все мои ссылки на сайтах стоят существенно дороже, чем средняя стоимость ссылок по системе. Я продаю мало ссылок, но дорого. Поэтому все сайты, на которых я продаю ссылки, являются трастовыми и ссылок там мало. Не загажено все. Кроме того, ссылки я не продаю, как многие делают, где-нибудь в конце страницы. Я их продаю прямо в блоке, где идет реклама, по этим ссылкам ходят реальные люди. Т.е. это реальная рекламная ссылка, по которой может ходить реальный человек, так и её видит поисковая система. Да, она дорогая, но она эффективная. Поэтому тут не надо жадничать. Второй момент – не ставьте слишком много баннеров на свою страницу. Я эмпирическим путем подобрал... на мой взгляд, у меня сейчас максимально возможное количество баннеров, с точки зрения нормального восприятия сайта. Местами, даже, на мой взгляд, многовато, чем хотелось бы, но денег все равно хочется. Не надо перегружать сайт. К сожалению, достаточно часто напарываешься на какие-то сайты, которые заточены именно на деньги. Здесь вы рискуете напороться на то, что, во-первых, у вас с сайта посетители будут уходить по этим баннерам, а это не наша конечная цель. Да, мы хотим заработать денег, но мы не хотим нашего посетителя совсем уж потерять. Т.е. все-таки не взирая на то, что поисковые системы рекомендуют баннеры ставить ближе к началу страницы, чтобы кликабельность повысить, я не рекомендую это делать, потому что в этом случае, ваш потенциальный потребитель услуги, уйдет сразу, увидев баннер. Отказов у вас количество возрастает. Да, поначалу вы больше заработаете, у вас вырастет ТР. Но конечная цель у вас ТР, или у вас конечная цель, все-таки заполучить нормального посетителя на ваш сайт, и надолго? Поэтому все-таки баннера ближе к концу, когда посетитель уже нашел, что хотел, да возможно там какие-то внутренние страницы, с перелинковкой связаны, и только потом уже он уведёт баннер. Не грубить с баннерами, не грубить со ссылками. По поводу быстрой раскрутки сайтов, это не только мои наблюдения, но и многих, серьезных оптимизаторов – не покупайте, не наращивайте быстро ссылочную массу. Поисковая система считает, что это поисковый спам, и такого в принципе быть не может. Т.е. если вы за один день купите несколько тысяч ссылок на свой сайт, то, скорее всего на второй день, вы окажетесь в бане поисковой системы. Не может такого быть, с точки зрения реальной природы. Почему, я, в общем-то, рекомендую, ссылки аккуратненько наращивать ручками, если у вас есть время... Поступите, как я советую – открываете в поисковой системе интересные сайты по вашей тематике, ставите сами ссылочки. Сколько вы ссылочек за день сможете поставить? Ну, максимум 10, да?

Юсуф: К примеру, да...

Дмитрий: Второй день, еще 10. Ну, так и делайте. Вот это реально. И через 2 месяца ваш сайт будет в топе по всем поисковым запросам. А если вы за один день купите то же количество, рассчитывая в топе выскочить, то и окажетесь в бане. Вот. Никто не отменял песочницу, так

называемую, у поисковых систем. Поэтому когда я разрабатываю сайты для конечных клиентов – я всем рекомендую: «ребята, мы сделаем вам классный сайт, после чего на месяц вы о нем забудете, лучше на полтора-два». Пусть он полежит в интернете, не трогайте его. Можете наполнять потихонечку, но вообще, не занимайтесь никакой раскруткой. Не тратьте на это ни сил, ни времени, ни деньги. Пока не пройдет время – вас не выпустят из песочницы. Выпустили из песочницы – можно заниматься продвижением.

Юсуф: А какое самое такое действие, которое на ваш взгляд приносит больше всего эффекта, которое... делаешь на сайте и получаешь больше всего посетителей?

Дмитрий: Полезная информация, полезный ресурс. Все. Как только вы размещаете у себя какую-то полезную информацию, её тут же растаскивают все, кому не лень. Друг другу пересылают в почте, в аське, в Скайпе. И у вас получается вирусный эффект от того, что люди друг другу пересылают эту статью. Все. Вот как письма счастья – перешли другу. Так и здесь, только без всякого «Перешли другу», возникает вирусный эффект. Я проверял этот вирусный эффект у себя на сайте. У меня есть тоже такой примерчик прикольный: «Хочешь повышения заработной платы», и две кнопочки «Да» и «Нет». При попытке нажать, на кнопочку да, подвести мышкой и нажать, она убегает. Т.е. передвигается совершенно в случайное место на экране. Вы опять мышку подводите – она опять убегает. Таким образом, её нажать нельзя. Мышку на неё не поставишь, чтобы нажать. Нажимаешь «нет», там прикольное сообщение. Все. Простейшая фишка, ничего особенного. Бегающая кнопочка по экрану. Прошла в аську десяти друзьям... Просто десяти друзьям разослал эту ссылку, у меня количество посещений этой страницы, одной. За эти сутки перевалило за 1000. Я её только сегодня выложил, сегодня 1000 посетителей... я никакой раскруткой, ничем не занимался, просто в асе 10 человекам отправил сообщение.

Юсуф: Да, надо было отправить 20ти ☺

Дмитрий: Т.е. 1000 человек, за первые сутки ко мне пришло по этой ссылке.

Юсуф: Это мощно.

Дмитрий: Это так называемый вирусный эффект, который можно использовать в принципе, на чужих сайтах. Если ваша задача – увеличить количество нецелевых посетителей. Это иногда используется, например, для того, чтобы продать сайт за дорого, или как-то его преподнести в глазах. Т.е. делается некоторая новость, или фишка на сайте, или прикольная картинка, и её рассылаешь по разным своим знакомым. Эти знакомые ещё по своим знакомым, и т.д.. Т.е. в этом случае есть вероятность даже уложить сервер. Потому что фактически получаете дос- атаку реальных посетителей, которые просто хотят посмотреть эту картинку.

Юсуф: Это как в фильме «Социальная сеть», когда они фейсмеш раскручивали. Мне кажется, если сделать тематически вирусную штуку, то можно даже целевых получить посетителей, за счет вирусного эффекта.

Дмитрий: Здесь сложнее, но нечто подобное я использовал. Один из моих проектов в жизни и в интернете – это фирма Ятиль, которая занимается компьютерной техникой, ну и всем, что с этим связано, начиная от продажи, настройки компьютерного оборудования и вплоть до продвижения, раскрутки сайтов. Суть в чем – есть люди – конечные потребители, которые хотят купить некоторое оборудование для подключения к интернету, и не знают, как это выбрать. Я на этом сайте, с целью увеличения посетителей, именно моих, целевых, я создал

сервис, который помогает простейшим ответом, на простейшие вопросы, получить ответ – какое рекомендуемое оборудование, сколько сетевых кабелей вам нужно, для того, чтобы вы получили именно то, что вам нужно. Т.е. вы отвечаете на вопросы: сколько компьютеров у вас дома? Хотите ли вы подключение по беспроводной технологии wi-fi, хотите ли вы расширить сетевую диск. Отвечаете на эти вопросы, в результате получаете набор рекомендуемого оборудования, со ссылками на мой же сайт, где его можно купить. Т.е. я фактически предоставил сервис по моей тематике. И разослал людям, которые поставили этот сервис себе в закладки. Потому что сервис удобный, полезный и... может не известно, через год-два, может я захочу поменять – я воспользуюсь этим сервисом. Вот таким образом можно раскручивать именно целевых посетителей на реальные сайты, связанные с какой-то реальной жизненной тематикой. Т.е. найдите то, что будет полезно конечникам, и предоставьте этот ресурс.

Юсуф: Классно. Чтобы как-то закончить интервью – последние может, даже не пожелания, а план какой-то для людей, которые хотят вывести свой сайт, которые его, скорее всего, только что создали, до 1000 посетителей в день – как это можно сделать наиболее оперативным образом? Что пошагово делать? В начале, я так понимаю, нужно создать сайт, разместить там 10 статей, его выложить. Начать раскручивать. Возможно, через социальные закладки прогнать, кстати, социальные закладки забыли упомянуть.

Дмитрий: Можно социальные закладки, можно регистрацию в каталогах сделать – это даст некоторое количество посетителей, некоторое количество прямых ссылок, небольшое. Учитывая, что затраты небольшие при этом, я рекомендую это использовать.

Юсуф: На счет каталогов с песочницей – если брать факт, что не стоит очень много ссылок сразу на свой сайт лепить, а в каталогах, когда стоит регистрироваться?

Дмитрий: Вопрос в том, что, во-первых, я использую сервис 1пс. Там есть ручной режим, в ручном режиме, вы количество ссылок регулируете сами – вы сегодня немножко подбавляли, завтра подбавляли по каталогам, т.е. в этом случае не будет быстрого роста ссылок. Будет все нормально. Опять-таки, вы учтите, что половина этих каталогов поисковыми системами не индексируются, поэтому, если даже в первый день вы 100 ссылок добавите, реально из них индексируется будет 10. Учитывая, что вы за 3000-5000 ссылок заплатите всего 60р в эконом режиме, то почему бы и нет? Т.е. такие вещи можно использовать, они того стоят. Опять-таки вы платите разово, вы не будете платить каждый месяц, в отличие от покупки ссылок. В этом случае – да, это интереснее. То же самое – по закладочникам можно прогнать. Ну, плохо, да, эффективность очень невысокая, раньше закладочники хорошую эффективность давали, на сегодняшний день эффективность не очень высокая, но почему бы и нет? Все-таки если вам удастся по ключевому запросу вылезти в закладочнике на первое место, то вы можете получить ещё и реальных посетителей вашего сервиса.

Юсуф: Понятно. И дальше, когда мы уже добавили основную часть контента, 10 статей, дальше мы просто добавляем регулярно контент, заточиваем его под поисковые запросы, и добываем ссылки описанным вами методом: сбиваем запрос, и добавляем ссылки?

Дмитрий: Да.

Юсуф: Все конечно, дополнительно, о чем мы говорили, т.е. разные идеи по вирусному эффекту.

Дмитрий: Если у вас не очень высококонкурентная тематика, то вы через 2-3 месяца сами по себе вылезете в топ. Просто потому, что у вас классный сайт.

Юсуф: Здорово. Может, будут пожелания в конце, новичкам, или какие-то наставления, что-то напоследок...

Дмитрий: Пожелание новичкам – делайте качественные сайты – приятно будет и вам на него смотреть, и нам, на него попадать.

Юсуф: Классно! И совсем последний вопрос, который я хотел задать, но почему-то не сделал этого во время интервью – сколько было потрачено на всю раскрутку сайта htmlweb? Сейчас он приносит 3000 посетителей в день, его удалось меньше, чем за год продвинуть до 1000 посетителей в день. Сколько всего было потрачено денег на раскрутку?

Дмитрий: Денег? 0 рублей было потрачено на раскрутку сайта htmlweb. Я никогда не занимался его платной раскруткой. Безумное количество времени потрачено, которое можно, как-то попытаться перевести в деньги – да, но физически денег... мне этот сайт сам зарабатывает деньги, я на него не трачу, я от него получаю деньги.

Юсуф: Классно! Большое спасибо, очень полезные советы.