

# Как раскрутить сайт до



## посетителей в день

### Интервью #7. Борис Сокалов.

Сайт: [www.nekonec.ru](http://www.nekonec.ru)

Юсуф: Борис, здарова!

Борис: Привет, Юсуф.

Юсуф: В общем, сейчас, для тех, кто слушает это интервью с Борисом, создателем сайта, из всех, наверное, представленных вообще в этой серии интервью, сайт из самых необычных, называется неконес.ру «как долго не кончать». Вот такой сайт по сексу очень интересный. И он, Борис, вывел его за 7 месяцев, с декабря 2008-июль 2009 стремительный рост сайта, плюс на нем посещаемость остается, достаточно стабильна. Т.е. трафик приходит на автопилоте. Сейчас я хочу у Бориса все это узнать. Ты мог бы в начале рассказать, откуда взялась идея создать сайт, почему ты выбрал именно эту тематику и чего хотел достичь?

Борис: Ну, знаешь, Юсуф, т.е. я многие курсы смотрел. Твои в том числе. Многих интернет бизнесменов и почему-то все делают сайты, посвященные заработку в интернете, ещё каким-то вещам, хотя, например, ты, многие другие коллеги интернет бизнесмены, говорят, что нужно делать сайт в конкретной нише, которая мне нравится. Ниша отношений с девушками мне реально нравится. Мне нравится знакомиться с девушками, общаться, ну и конечно хочется, в том числе и сексом заниматься классно! Ну, я думаю, это все мужчины...

Юсуф: Безусловно, конечно...

Борис: Это мне реально нравилось, и я решил сделать такой сайт, т.е. и заработать денег, и писать действительно о тех вещах, которые мне интересны. Тем более мне есть, что сказать по этому вопросу, т.е. это все мой практический опыт, все, что написано на нем. Я взял и сделал...

Юсуф: Отлично! Ещё на счет тебя хочу сказать, то, что ты сделал несколько таких проектов, ты сейчас говорил, то, что у тебя другая версия данного сайта, ещё тот же «Оргазм» сайт, т.е. по точке G. И ещё у тебя есть сайт какраскрутитьсайт.ру. мне очень нравится, то, что ты все делаешь от своего опыта. Т.е. создал сайт, именно неконес.ру от своего опыта. Потом уже

раскрутил его и сделал ещё сайт по раскрутке, т.е. «как раскрутить сайт с нуля», и он тоже сейчас держится на хорошей посещаемости, т.е. 500-600 в день. Что в принципе тоже неплохо. А сайт по раскрутке сайта ты за сколько вывел, ты уже не помнишь?

Борис: Слушай, Юсуф, сайт по раскрутке сайта мне давался тяжелее. Не то, чтобы тяжелее, я уже имел гораздо больше опыта в раскрутке сайтов, но тема была сложнее.

Юсуф: Т.е. она не твоя была?

Борис: Нет, тема была сложнее, в плане того, что, естественно по кредитованию, по раскрутке сайтов, ну например, ты сам занимаешься этой темой, т.е. люди берут там, за одно слово 15 тыс. в месяц, бывает, ну сам знаешь, наверное. Тематика очень сильно коммерческая и плюс в этой тематике естественно, люди, которые занимаются этим профессионально, т.е. мне приходится конкурировать с огромными seo конторами, у которых офисы в Москве, кучи сотрудников, что естественно гораздо сложнее. Т.е. у меня к этому времени было гораздо больше опыта, но тема раскрутки сайтов – я её считаю самой сложной. Потому что, например, даже по теме «кредитование» тебе приходится «по теме финансов», тебе приходится конкурировать не всегда со специалистами. И если даже со специалистами, то они делают этот проект за деньги и все равно относятся не так, как к своему. Т.е. если люди зарабатывают по 15 тыс. за слово, причем каждый месяц по 100тыс. каждый месяц, то естественно свои сайты по раскрутке они вылизывают и делают очень классно, профессионально, и тратят на это больше времени. Поэтому эта тема необычная для раскрутки. Остальную, любую другую тему, можно гораздо легче... даже коммерческую тему раскрутить.

Юсуф: Очень интересно. Тогда сейчас будет просто безумно интересно узнать, как ты раскрутил, в том числе и этот сайт и в основном, конечно, будем фокусироваться на сайте nekopes.ru на котором больше 1000 посещений, как ты начал работу, был ли у тебя какой-то план? Т.е. как ты предпринял свой первый шаг к раскрутке.

Борис: Да, Юсуф, это очень важный момент, обязательно должен быть план в любом деле. В раскрутке, в бизнесе, во всех отношениях. В спорте, я спортом занимаюсь. В любом... я начал, прежде всего, я всем рекомендую посмотреть классный обучающий видеокурс по этой теме. По которой вы хотите развиваться.

Юсуф: Просто любой, да?

Борис: Ну да, но не любой, а именно специалиста.

Юсуф: Ок. То, что сейчас люди проходят тренинг, я думаю как раз будет хорошим решением.

Борис: Да, я смотрел, например, твой курс, и был курс Романа Еремчука. Т.е. причем именно очень важный момент, которые многие забывают – специалистов, но объяснять именно для новичков, потому что я думаю, я на форуме, например searchengines, ты тоже там зарегистрирован. Ну, реально, ну непонятные вещи, именно для начинающих. Сейчас мне, конечно, там все понятно, там например, анкеры, серп, ну такие специфические слова там, околосанкеры текст...

Юсуф: Ну для тех, кто не знает, анкеры – это текст ссылки, а серп- результаты выдачи.

Борис: Ну да, поэтому очень важный момент, почему многие не добиваются результата... Что человек покупает какие-то, либо ищет курсы по любой теме, не зная основ. Причем именно

для профессионалов. Например, можно купить курс, я не знаю, как покупать ссылки в Сапе. А зачем он человеку нужен, если он не знает что такое биржа Сапе вообще.

Юсуф: Ну, это понятно все. Должен быть какой-то курс, скажем у людей, которые слушают это интервью, у них будет доступ к каким-то материалам. У тебя конкретно, что ты вынес из этих курсов, которые смотрел, лично у тебя какой составлялся план для раскрутки, которым ты действовал?

Борис: Сначала я создал семантическое ядро. Посмотрел по курсам – и понял, что нужно составить семантическое ядро.

Юсуф: Мы сейчас говорим о сайте nekopес.ru чтобы быть точным.

Борис: Да, если люди не знают – семантическое ядро – это набор слов, по которым я буду продвигать свой сайт в дальнейшем. Т.е. например, «как долго не кончать, как продлить половой акт», для неконца.ру и многие, многие другие.

Юсуф: У тебя сколько слов было в этом ядре изначально?

Борис: Юсуф, у меня маленько нестандартный подход. Я беру слова, обычно люди берут высокочастотные слова. Вот смотри, если у тебя есть доступ к моему сайту сейчас, нажми по поисковым фразам.

Юсуф: По поисковым фразам...

Борис: Посмотри сколько внизу, по каким фразам заходят на мой сайт.

Юсуф: Ну, у тебя здесь и высокочастотные есть, т.е. и популярные и если перелистнуть на разные страницы дальше – там уже менее частотные. Даже знаешь, я мог бы все запросы зачитать, но это было бы конечно, интересно. Чуть-чуть опошлело бы интервью 😊

Борис: Ясно, я тебя понял... т.е. я абсолютно брал все запросы, даже которые люди запрашивали 1-2 раза в месяц. Абсолютно все. Поэтому у меня было очень много запросов, это действительно работа такая кропотливая была. Но я просто, т.е. у меня было не 5 запросов, не 10, не 20 а точно около 100 примерно.

Юсуф: Слушай, когда ты прослушал курс, у тебя пришла идея именно создать сайт по той теме, которая тебе нравится. И ты выбрал эту тематику, зарегистрировал домен и следующим шагом именно согласно курсам, которые ты посмотрел, ты начал составлять семантическое ядро, верно?

Борис: Да-да

Юсуф: И дальше ты начал уже писать статьи по этим всем словам?

Борис: Ну да, Юсуф, я начал писать статьи, но я начал писать, я просто не то, чтобы вставлял тупо эти слова в статьи, а я пытался использовать все низкочастотные слова, например, в этой статье, давай, чтобы не опошлить, вот есть у меня статья «как познакомиться с девушкой на улице». Т.е. я например, писал: «как познакомиться с девушкой, где познакомиться с девушкой, как быстро познакомиться с девушкой», понимаешь? Т.е. эти все слова я в одну статью. Т.е. не обязательно употреблять «как познакомиться с девушкой», я вот, например,

«как быстро познакомиться с девушкой? Хотите узнать? Читайте эту статью!», «познакомиться с девушкой на улице легко и просто, для этого нужно делать 7 шагов».

Юсуф: Т.е. у тебя одна статья была по нескольким ключевым словам оптимизирована, ты имеешь ввиду?

Борис: Да-да, причем я не специально эти слова подбирал, а все равно я помню... основные слова, «как познакомиться с девушкой на улице», я употреблял. А остальное я просто писал текст...

Юсуф: Ты имеешь ввиду, что это побочный эффект? Что приходили и по другим запросам?

Борис: Да-да, т.е. слова я употреблял очень многие, просто я, например, «как встретить девушку», но мне это не нужно, я заменю на «как познакомиться с девушкой». Давай, если хочешь, открой nekopes.ru, эта статья – «как познакомиться с девушкой». Там раздел «Статьи, 16 номер», «как познакомиться с девушкой на улице».

Юсуф: Так, ну да, здорово!

Борис: Т.е. это не оптимизированная под сео статья, а это идет действительно статья для людей...

Юсуф: Да, я вижу, по пунктам все подробно, видно, что от души. И ты создавал эту статью уже не согласно семантическому ядру, а просто с того, что ты хотел поделиться этим?

Борис: Да, просто я после того, как составил некоторые слова, заменил на слова из семантического ядра, чтобы они не мешали людям читать, и чтобы у меня встречались... вот, например, либо где-нибудь там, например, вверху. Т.е. заголовок составил «7 простых правил, которые помогут познакомиться на улице с девушкой», там «Легко познакомиться на улице с симпатичной девушкой».

Юсуф: Интересен твой путь, вообще как это все с первых шагов. Т.е. начиная с далекого 2008 года... декабрь месяц был, мне интересно просто понять, как ты за 7 месяцев продвинул свой сайт до 1000 посетителей в день? Т.е. сколько ты писал статей в первое время, с момента запуска сайта?

Борис: Юсуф, у меня, если честно, сейчас на сайте статей 20 всего! Этого минимума достаточно, а всего страниц 25, да, всяких приколов, можешь сам посмотреть. 30 может страниц. 25 – статьи, а всего 30 страниц. Этот сайт можно гораздо больше развить, если просто писать статьи.

Юсуф: На самом деле действительно, у тебя в индексе страниц 109, но это я думаю, из них статей ты сказал штук 30?

Борис: Ну, это в индексе, скорее всего там дубли смотрятся.

Юсуф: Может быть... может какие-то дубликаты есть. Ну, там есть какие-то страницы о тебе, либо еще какие-то...

Борис: Нет, у меня просто очень много страниц оплаты для всех стран, для каждого товара, их, наверное, штук 50.

Юсуф: Слушай, тогда это очень интересный случай. Потому что это действительно очень мало статей, и очень большой трафик. Т.е. если посмотреть на посещаемость – у тебя 50% идет с поисковых систем, что тоже такой вопрос – откуда идет весь остальной трафик? Т.е. 50% с поисковых систем. Понятно, ты писал статьи, что-то делал со ссылками, об этом мы ещё поговорим, а весь остальной трафик откуда идет?

Борис: А давай мы сейчас посмотрим, если честно, я просто давно из больницы выписался. Давно не заходил, если честно, не помню.

Юсуф: Хорошо. Так. Посетители сайта, здесь у тебя одна страница статистики, идет Гугл.ру 28%, потом Гугл.ком 9,6%, и Гугл.ком.юэй 9.3%. т.е. всего это близко к 50%, ну если ещё прибавить мейл, т.е. тоже поисковик, это 4.6%, ну там всего 55% где-то.

Борис: А давай сейчас посмотрим, откуда у меня народ-то оказывается, идет.

Юсуф: У тебя второй по пункту – 13% идет с такого источника, как «не определен». Т.е. я предполагаю что либо, люди знают твой сайт, и вбивают его непосредственно в строку браузера, либо переходят с почты. Т.е. если ты рассылал какое-то письмо. Т.е. у тебя есть рассылка на этом сайте, верно?

Борис: Да, Юсуф, это очень важный момент, рассылка должна быть на сайте, на любом, обязательно.

Юсуф: Согласен, на 100%. У тебя, что интересно, у тебя форма подписки идет не только на главной странице, но и так же в конце каждой статьи. В конце почти каждой статьи, т.е. я тут зашел на статью, в которой не было, но есть статьи, где ты в конец определяешь эту штуку. Но даже в тех статьях, где нет в конце. У тебя она есть с левой стороны всегда. На каждой странице.

Борис: Юсуф, вот я как раз, просто те статьи, где идет на страницу подписки – я делал позже. Я просто сначала немного недооценивал. Я даже рекомендую делать на каждой странице в самом видном месте. Особенно если это классная статья, если она дает людям пользу – обязательно подпишутся на рассылку. Т.е. я ещё здесь сам этот сайт маленечко... я, например, хочу сверху повесить, как у меня будет время, просто у меня очень много других сайтов, различных... Повесить именно сверху, в самом центре.

Юсуф: Хорошая идея.

Борис: Т.е. не кнопку «напродажник», а именно такую же коробочку с рассылкой «получите бесплатно» и на других своих сайтах я именно так и делаю. Вот на какраскрутить.ру я так и сделал, я сверху повесил коробку на рассылку, на каждой странице, на самом видном месте.

Юсуф: И что интересно, у тебя, я хочу отметить, очень здорово сделано, во-первых у тебя действительно есть коробка, потому что большинство людей, которые даже задумываются о рассылке, действительно считают, что стоит сделать подписку, у них там какая-то невзрачная форма «подпишитесь на новости сайта», «подписаться» кнопка и это не очень хорошо работает. У тебя же есть 3d обложка, «как доставить девушке максимум удовольствия» причем, очень вызывающе выглядит. И у тебя форма внизу. И вместо кнопки «подписаться» - «получить бесплатно сейчас». И это что-то, что люди сразу же получают, т.е. у тебя есть так называемый lead-магнит. Т.е. магнит, который отдается за подписку, т.е. нечто ценное. Это

здорово, это вызывает желание подписаться. Если бы стояло там, просто форма «подпишитесь на новость»... Это ты правильно сделал, классно!

Борис: У меня там, на подписке 15 минутное аудио, где я даю несколько советов. Причем классных советов, простых советов, которые можно сделать сразу. По-моему так и называется «3 простых совета, как вы можете проявить свой секс, доставить девушке максимум удовольствия», причем их можно сделать просто и сразу. И эффект будет от этого. Т.е. надо давать бесплатно ещё и не ерунду – вот важный момент.

Юсуф: А дальше я смотрю, сейчас, пока ты говорил, статистику, откуда ещё приходят люди. Там маленькие дальше идут цифры – 22% с Яндекс каталога, вполне возможно тут твой сайт попал, да, туда? В Яндекс каталог. И ты не платил им, чтобы туда его засунуть?

Борис: Нет. Юсуф, у меня есть, например, сайт о футболе, вот сайты некоммерческих тематик, если составить классное описание, и если составить... этот сайт, по-моему, не в Яндекс каталоге, но я просто, если честно, не занимался этим. Если взяли его, то взяли даже без моей воли. Или я там отправил одно письмо и забыл про это, а может уже и взяли. Т.е. сайты некоммерческих тематик, если... вот чем ещё хороши статьи, если у вас классные статьи. У меня есть, например, сайт о футболе. Их бесплатно могут спокойно взять в Яндекс каталог.

Юсуф: Здорово! Да, действительно в Яндекс каталоге nekonес.ru нету, но каким-то образом трафик оттуда идет. А, подожди, ты говорил, что ты покупаешь контекстную рекламу, может быть в этом дело...

Борис: Да, Юсуф, контекстная реклама... хотя она мне очень... ну, основное идет не с контекстной рекламы, я просто, мне не жалко...

Юсуф: Ты рассказывал о своей интересной стратегии, интересном подходе к контекстной рекламе, можешь поделиться мне ещё раз?

Борис: Да, Юсуф, эта стратегия мне очень нравится. Я ставлю за объявление 1 цент, за любое. И понимаешь, находят люди, т.е. я не знаю каким это образом действует, возможно вбивают такие слова, что нет конкурентов. Ну, естественно контекстную рекламу тоже составляю грамотно – заголовки, классное тело, по правилам различным, рекламным... понимаешь, за эти деньги, например 10-15 человек в день, каким-то образом попадают. Т.е. по всем законам там не должно за 1 цент быть объявление, но видимо по каким-то низкочастотным запросам, возможно, там бывают у конкурентов деньги кончились. Там кончились, они через 3 часа положили, и причем я 1 цент ставлю на сайт какраскрутить.ру, где там ставки по 5-10 долларов и там каким-то образом приходит по 3-5 человек в день. Т.е. каким-то образом эта реклама, пусть очень-очень редкая, т.е. попадает. А мне совершенно не жалко 1 цента – 30 копеек, по-моему...

Юсуф: 30 копеек за посетителя.

Борис: Мне совершенно не жалко. Не придет – не придет. Если придет кто-то, больно хорошо, за такие копейки.

Юсуф: Слушай, а куда ты посылаешь весь трафик с контекстной рекламы?

Борис: Юсуф, весь трафик, практически 90% я посылаю на страницу подписки.

Юсуф: Отлично, т.е. ты мало того, что платишь 30 коп. за посетителя, так они ещё все придут на страницу, где какая-то часть превращается в подписчиков – а это уже бесценный актив. У тебя сейчас сколько подписчиков в рассылке? На nekopес.ru

Борис: Сейчас посмотрим... так... 19120 человек.

Юсуф: Офигенно! Т.е. ты можешь в любой момент отправить им письмо, и прислать на любую страницу своего сайта, да и не своего сайта толпу людей. Т.е. 5000, ну 3000 человек как минимум.

Борис: Да-да

Юсуф: Здорово! А остальные сайты, которые у тебя здесь составляют твой общий трафик, тут опять есть маленькие поисковые системы, типа Бинго, Гугл-германия даже, каким-то образом...

Борис: Я если честно, сам не понимаю каким, но реально...

Юсуф: Так же ещё с других сайтов, т.е. с каких-то тематических сайтов к тебе приходит трафик. Т.е. кто-то разместил на тебя ссылку. 2 предположения – первое, что ты давал качественный контент, что ты делал у себя на сайте. А второе – у тебя есть партнерская программа, на сколько я знаю. Т.е. не мог бы подробнее рассказать о том, что у тебя продается продукт, ну как вообще партнерская программа работает, и как новичок может для себя такое получить?

Борис: Юсуф, если честно, партнерскую программу, я её делал как новичок. Т.е. её можно гораздо улучшить, но даже в таком виде она мне дает результат.

Юсуф: Т.е. у тебя есть какой-то продукт. Т.е. для начала, чтобы подключить партнерскую программу нужно, чтобы что-то продавалось с сайта. В твоём случае – это электронная книга, да?

Борис: Да, 2 электронных книги, есть один видеокурс.

Юсуф: Классно. Т.е. 3 продукта и ты просто размещаешь предложение для партнеров, они регистрируются и размещают ссылки на тебя со своих сайтов?

Борис: Да-да. Причем я именно это говорю. Т.е. на данный момент открыл, я говорю, я это делал как новичок. Надо заняться, переделать, лучше гораздо можно сделать. На данный момент, партнерка включает 3 разных товара. Следовательно, 1 привлеченный клиент может вам принести деньги не один, а целых три раза. Вот преимущества выдал. Потом говорю где-то в партнерке, что лучше партнеров направлять, очень важный момент – партнерская программа у меня сделана на сервисе Вячеслава Сивака, e-autopay.com. И вот там есть возможность партнеров посылать не на страницу «продажник», не на главную страницу, а на страницу подписки.

Юсуф: Т.е. человек сначала подписывается на рассылку, и ты ему потом присылаешь письма, и с автоматической серией предлагаешь разный товар?

Борис: Да. И ты объясняешь, вот когда человек зарегистрировался в твоей партнерской программе, ты ему объясняешь, что подписчики приносят, я тестировал на самом деле, много

раз, что как-то просто было такое... на смартреспондере. Ну, сгорел, пожар какой-то был, и у меня в 3 раза меньше продаж было. Сразу. В 2,5-3 раза.

Юсуф: Как ты выстраивал серию писем свою?

Борис: Юсуф, если честно, у меня серии писем, я могу тебе скриншот дать или даже от своего аккаунта у меня вообще серий писем 50.

Юсуф: Оо... класс! Многое объясняет 😊

Борис: На данный момент. Я просто тоже, такая фишка, классная, это никто не использует вообще. Сначала нужно сделать серию писем – 7-10 писем. Потом – вы будете выпускать контент. И этот контент просто, не сразу, а за 3 месяца у вас накопилось количество контента. вы просто говорите, например, если у вас вдруг, вы записывали, например, «я пошел погулять, на улице лето», вы просто как-нибудь говорите: «вот я записывал это видео, летом, но оно вам будет полезно и сейчас», «вот это видео я записывал, как бы несколько месяцев назад, но оно будет вам полезно» и просто заряжаете это в серию писем. Т.е. я просто 50.. это ещё мало... просто 50 давал бронз аккаунт на смартреспондере. Сейчас я купил голд аккаунт, и я ещё добавлю, будет около 70

Юсуф: Классно! Т.е. ты как выпускаешь контент какой-то в рассылку, ты привлекаешь еще посетителей на сайт, ты заряжаешь это письмо в серию писем и это в будущем увеличивает продажи твоих товаров...

Борис: Ну, я обычно это делал просто, например, раз в полгода. Я выпустил за полгода 7-8 рассылок. Я там смотрю то, что можно, например, не привязано к какой-то дате по времени. Например, я говорю там... в курсе: «как раскрутить сайт», такие вещи, например, «как подбирать ключевые слова». Делаю выпуск рассылки или «Как составлять названия страниц?», т.е. это будет актуально всегда, не привязано ко времени, и я раз за полгода 7-8 выпусков, я беру себе 1 день, эти 7-8 выпусков, убираю там все вещи из них, например, чтобы было привязано ко времени. Например, «вот я пошел погулять летом, решил выпустить рассылку», вот это всё убираю и засовываю в серию писем.

Юсуф: Да, интересный совет, хороший. Ценная информация.

Борис: И я всегда стараюсь максимум сделать из одного. Т.е. я выпуски рассылки обязательно стараюсь подобрать по несколько ключевых слов и разместить на сайте. Т.е. не просто подписчикам отослал что-то, а этот материал разместил на сайте, т.е. получается – я выпустил одним разом рассылку, и сделал контент на сайте с ключевыми словами, на которые потом люди будут приходить.

Юсуф: Возвращаясь обратно к контенту. Весь контент, который ты писал на сайте, получается за 7 месяцев написал 30 статей где-то?

Борис: Нет, Юсуф, если честно, я вообще написал за 7 месяцев на сайте статей 10 было, наверное.

Юсуф: Интересно. Как-то не очень в голове укладывается, потому что у тебя был рост с декабря по июль, вырос сайт в посещаемости до 1000 человек в день, а дальше уже пошел не подъем – не спад, а просто плавно посещаемость такая же оставалась, до сегодняшнего

момента. Получается роста после, никакого не было. А эти 7 месяцев был резкий рост, с чем это связано? Ты за эти 7 месяцев написал 10 статей?

Борис: Нет, значит, Юсуф, просто у меня много сайтов, скорее всего статей 20 написал, 25. А, нет, Юсуф, путаю, у меня просто есть зеркало, да, я написал на этот сайт практически все статьи, написал, за 7 месяцев. Просто у меня есть зеркало через дефис: «не-конец». Такой же сайт, такая же версия, это я туда добавлял. Да, я забыл. Да, я примерно за 7 месяцев... т.е. я делаю рассылку. Сначала написал просто статьи, штук 10-15. Просто я буквально в рассылку 7-10 серий писем надо сделать, и я писал буквально за месяц все это, т.е. мне надо быстро все это. Сейчас я могу написать спокойно 5 статей в день, с ключевыми словами, причем классные для людей. Это был мой самый первый сайт, т.е. я не мучился, как статьи писать, у меня чуть-чуть было, как у всех новичков. Потом это гораздо легче.

Юсуф: А для контента ты писал все статьи сам? Т.е. из своего опыта, или может фрилансеров привлекал, рерайт делал?

Борис: Юсуф, сейчас я привлекаю, бывает, фрилансеров. Кстати, благодаря твоему курсу. Привлекаю фрилансеров, например, говорю ему... я делал про поцелуи на партнерку, не на свой товар. На свой товар я сам все пишу. Я им, например, писал... «то-то надо указать...т.е. про поцелуи, почему там, если парень с девушкой не умеют целоваться, какие проблемы могут быть...»

Юсуф: Ты говоришь про статьи для сайта или про продающийся текст?

Борис: Нет, про статьи, потому что это на партнерку было у меня однажды. Я дал задание фрилансеру, например, просто показал статью со своего сайта. Вот примерно по пунктам должно быть, такие слова надо употребить...

Юсуф: Хорошо. Получается для сайта nekones.ru ты писал все сам?

Борис: Да, я все сам писал. Первое время я писал все сам. Не сложно.

Темы тебе нравятся?

Борис: Темы мне нравятся, на самом деле, я говорю, вот, давайте... как познакомиться с девушкой на улице, но это все советы... я люблю гулять. Ну, действительно, не жены, не постоянных отношений, ну на данный момент и последние несколько лет, т.е. я действительно знакомлюсь с девушками. Написать об этом мне совершенно не сложно.

Юсуф: Здорово!

Борис: Т.е. как подойти к девушке. Я просто пишу и все. Почему надо делать именно сайт, по той теме, которая вам нравится... Контент статьи никакого труда не составит написать. Это то же самое, например, у меня бывает, молодые парни спрашивают в команде футбольной, что-нибудь. Я подхожу к девчонкам... «А что ты ей сказал, ещё что-то»... я говорю там, Ване, Пете: «слушай, улыбнись, не дергайся, руки не в карманы..., подойди, спроси что-нибудь, особенно если идет какой-нибудь... любой вопрос...». То же самое, какая разница. Представьте, что вы говорите другу, то же самое напишите в статье. Вот и все. А если тема вам нравится – вы будете писать, например, по футболу я пишу... мне не надо эти статьи, я пишу спокойно, хоть целый день. У меня есть 2 сайта футбольных своих, могу хоть целый день писать, сидеть. Потому что мне действительно тема нравится очень.

Юсуф: Да, когда выбираешь тему, здесь очень важный момент, для всех новичков, которые хотят что-то выбрать. Есть действительно темы, в которых и денег больше, и легче может быть продвинуться. Но если это не приносит удовольствия. И в начале можно подумать – «Да ну нафиг, что не напишу, сяду статью, что ли по этой теме?», и вы выбираете эту тему, может пишете пару статей. Дальше уже начинается бомба замедленного действия, потому что начинается сразу такое настроение в душе... то, что ты, не хочешь садиться писать. У тебя как-то не получается. Начинаешь, может быть мотивацию свою винить, или то, что ты бездельник какой-то. Все может быть кроется в том, что тебе нужно тему какую-то, свою. Если тема тебя прет, то ты садишься и делаешь это. Тебе кайфово. Ты даже не думаешь о том, что надо сегодня статью написать, или надо за эту неделю написать 10 статей. Тебе это в кайф. Ты может быть даже 20 напишешь.

Борис: Полностью с тобой согласен. У меня такая же вещь была абсолютно. Например, мне сейчас гораздо интереснее писать об отношениях. А бывает, вот статью про секс мне не хочется писать. Вот реально я понимаю, что надо мне писать. Люди интересуются, а мне не хочется. А про отношения «как познакомиться, как сделать классные отношения, как подарить подарок оригинальный» - я реально в любое время сяду, запишу контент.

Юсуф: Все идеи для статей ты брал из головы некоторые или из того, что тебя люди спрашивали или все ты брал из семантического ядра?

Борис: Юсуф, тут все понемножку. Когда идет рассылка, там вообще никаких вопросов – люди спрашивают сами, например, как вернуть любимую девушку, спросило 3 человека. Все. Пишу... ну у меня был такой опыт, свой. Плюс я смотрел у друзей, общаешься.... Все, я сделал 3 статьи по этой теме.

Юсуф: Здорово! Т.е. польза рассылки – то, что реально люди спрашивают и это очень часто ещё бывает... Мало ли, ты напишешь статью, выложишь, казалось бы, ты её не оптимизировал совсем, а на неё потом заходят посетители с поисковых систем. Если кому-то эта тема интересна, значит другим тоже она кажется полезной.

Борис: Ну да, как они это у тебя спрашивают, они это забьют в поисковик. Ну и естественно, мы зарабатываем все-таки деньги, т.е. где-нибудь в конце «хотите узнать больше? Идите на мой платный курс» - че-нибудь такое, либо я, по-моему, в статье «как вернуть девушку», я написал, что проблемы с девушками... по-моему, у меня там 5 пунктов было на сайте nekonес.ru. «Вы не уделяете девушке внимания, вы злоупотребляете алкоголем... девушка у вас на 10 месяце...» т.е. 5 пунктов, и один из 5 пунктов был – «вы элементарно не удовлетворяете девушку в сексе», а решением как раз были мои платные продукты. Т.е. я реально дал классный ответ. Реально человек говорит: «да, на самом деле, могу с соседом остановиться поболтать, а меня дома девушка ждет, я обещал в 8, а пришел в 9. Действительно, а я даже не замечал...». Плюс ещё потом он увидел, что я ему классные советы дал – надо бы и в сексе свои отношения улучшить. Покупает мой платный продукт.

Юсуф: Классно! Сейчас перейдем с этой очень эмоциональной нотке к техническим деталям... в плане ссылок, что ты делал?

Борис: Юсуф, в плане ссылок я делал всего понемножку.

Юсуф: Начнем с самого начала, с далекого декабря 2008. Что предпринималось в первый месяц, во второй месяц, или сразу же, как ты создал все?

Борис: Я сделал тогда ошибку одну, из-за этого сайт был забанен Яндексом, просто я вообще ничего не знал – наставил целую кучу «сайт-секс», целую кучу партнерских ссылок на всех... грубо говоря, 5 страниц из них реклама.

Юсуф: Т.е. ты на своем сайте создал типа линко-помойки, ты имеешь ввиду, что много ссылок исходящих?

Борис: Да-да.

Юсуф: Т.е. с твоего сайта на другие?

Борис: Ну да, т.е. например, обмениваешься с каталогами, ставишь на них обратные ссылки... я тогда вообще ничего не понимал в этом. После этого я уже купил курсы и все переделал по курсам. По обучающим курсам, а не то, что за бесплатно... какие-то статьи ерундовые я нашел...

Юсуф: Хорошо. Получается у тебя сайт забанен Яндексом до сих пор. Именно для этого, ты, на сколько я знаю, сделал не-конец.ру, да, такое зеркало?

Борис: Да, т.е. можешь зайти на него, там тоже человек 600, сейчас посмотрим...

Юсуф: Но уже с Яндекса в основном?

Борис: Да, т.е. туда идут с Яндекса.

Юсуф: А ты не думал как-то выводить, то, что под бан попал... пытался делать что-то, в суппорт Яндекса писать?

Борис: Юсуф, я в принципе могу выводить, но я придерживаюсь на своих сайтах принципа – мне гораздо проще сделать другой сайт. Домен стоит 100р в год, чем выводить...

Юсуф: Ну да, понятно.

Борис: Нет, ну давай я тебе расскажу, что я делал, на другом сайте и на этом...

Юсуф: Да, единственное хочу заметить, что именно на этом сайте, не смотря на то, что он в Яндексе забанен – на нем по-прежнему много посетителей – более 1000 в день.

Борис: Это как раз для тех, кто кроме поисковой системы Яндекс вообще ничего...

Юсуф: Бывают некоторые люди, которые замораживаются... забанен сайт, или под фильтры попал – можно новый открыть параллельно. А этот можно так же продвинуть, так же добавлять контент. С Гугла будут приходить.

Борис: Да, можно на тот и на другой спокойно один и тот же контент, это идет по Гуглу – другой по Яндексу.

Юсуф: Ну, можно, да. Не знаю... на счет зеркал...

Борис: Давай я как раз тебе расскажу, что я по ссылкам сначала получал, старался получать классные ссылки, естественно. Т.е. комментировал на форумах, на блогах. Действительно по теме, чтобы их не забанили, не реклама какая-то, а так, например, дам несколько советов классных, а потом ссылку на свой сайт. И получается, что с классного тематического блога и

форума идут ссылки на мой сайт. Умный модератор – не забанит, потому что он смотрит – человек ответил на вопрос и действительно помог. Классные ответы давал. Например, «Ответы Гугл» можно. Классный сервис, «Ответы майл.ру»...

Юсуф: Т.е. ты «Ответы майл.ру», «Ответы Гугл», ты пользовался, да, ими? Т.е. ты заходишь на сайт – смотришь, если кто-то задает вопросы, на которые ты можешь ответить, по твоей теме – отвечаешь и даешь ссылку на свой сайт, или как?

Борис: Да, это конечно, очень муторно, но надо сделать по той причине, что например, новички очень часто добывают на сайт кучу ссылок с каталога и ни одной нормальной ссылки. Для поисковиков, это минусы и они могут забанить. Т.е. сначала нужно получить нормальных ссылок, с хороших сайтов. С действительно систематических сайтов. Т.е. обычно ты даешь ответ – все равно с форума, там обсуждается эта же тема, т.е. это действительно тематическая ссылка получается.

Юсуф: Да-да. А ты вкладывался в плане денег, в покупку ссылок?

Борис: Знаешь, Юсуф, я сейчас вкладываюсь... в этот сайт я не вкладывался. Сейчас я вкладываюсь по одной простой причине, что мне, например, дешевле купить с блога. Например, есть сервис Блогун.ру. т.е. дешевле заказать обзор, чем самому это писать. У меня просто времени нет. Не дешевле, а у меня просто сейчас 50 сайтов своих, если я буду сам... раньше 1 был, а это все можно сделать бесплатно спокойно. Причем это гораздо качественнее – сам-то ты все равно лучше напишешь, чем, например, ты заплатил блогу 100р за подробный обзор, все равно ты сам искреннее гораздо напишешь – у тебя не только поисковый трафик, а ещё и читатели этого блога, этого форума будут.

Юсуф: Т.е. сейчас уже ты дошел до такого момента, когда у тебя время уже гораздо дороже денег стало?

Борис: Да, я например, захожу на сервис Блогун.ру, там есть подробный обзор, краткий обзор. Выбираю тематические блоги. Плачу 50-100 рублей за обзор. Бывает даже 15 рублей, за постовой. В теме. И мне люди пишут... Так же можно заказать... я недавно делал по форексу – на 20ти форекс форумах человек, причем который общался... у него 1000 сообщений было на форуме одном. На некоторых 100 сообщений. И он мне за 20 рублей прореклачил мой бесплатный какой-то курс. Т.е. я ему заплатил 400р. За 20 ссылок с форумов, и ни одну ссылку не забанили, потому что этот человек действительно общался на форумах, его я нашел на сервисе фриланс.ру. Опять – спасибо тебе – посмотрел твой курс. 20 ссылок за 400 рублей всего. Причем тематических, классных, именно с тематических форумов, и именно с человека, у которого высокая репутация на этих форумах. Просто дал задание на фрилансе.

Юсуф: Зашел на фриланс и сказал: «у кого есть аккаунт на форуме»...

Борис: «У кого есть аккаунт на тематических форумах Форекс, мне нужно 20 сообщений, 20 рекламных сообщений». Сам написал 1 раз это сообщение, написал я буквально, 5 строчек, а там дальше сказал: «напиши как сам хочешь, т.е. ты общаешься на форуме. Как тебе проще, так и напиши». Т.е. у меня это заняло полчаса времени – я дал задание, написал мне фрилансер. Предоплату 200р. Мне не жалко, я сразу ему 200р отправил. Вижу фрилансер с хорошими отзывами. Отправил ему 200р, он мне через 2 дня прислал полный отчет – я посмотрел, на самом деле, сам в шоке был. У человека 1000 сообщений... т.е. действительно

классный специалист, и он мою рекламу в теме, например, «форекс для новичков» разместил. Т.е. это и ссылки, плюс на бесплатный материал.

Юсуф: Ты отслеживал, какой объем трафика был примерно, от этих 200р.?

Борис: Ну, если честно, я в тот момент ещё раскручивал этот сайт, именно с этого не мог рассмотреть, именно с этого источника...

Юсуф: Я думаю, что очень сильно окупилась твои 200р с лихвой.

Борис: Да, 400р, предоплата – 200р. Они все окупилась. Причем я не на свой сайт даже, а я там партнерку продвигаю. Был бы мой товар – это ещё в несколько раз больше бы окупилось. Партнерку все равно продать сложнее, чем свой товар.

Юсуф: Хорошо. Получается, мы сейчас говорим о твоих других проектах, но на сайте nekopes.ru ты денег не вкладывал вообще?

Борис: Нет, вообще. Потому что это был мой первый проект, и очень важный для новичков момент – вы должны сначала сами научиться, а потом вкладывать деньги. Почему? Потому что вы дали, например, задание на фриланс.ру. Вам написал фрилансер статью, а вы не знаете, может он вам такое гавно написал, переспамил ключевыми словами... или ещё что-то. А вы – «о, классно, ключевых слов много», а вас за это Яндекс... или, например, вам прогнали по куче каталогов мусорных, сайт – вот вам 1000 ссылок на ваш сайт. Вы и рады. А на самом деле ничего полезного нету. Т.е. самому надо знать, прежде чем давать задание. Я, например, когда даю задание к статье, я все могу объяснить точно, сказать, где мне точно надо, например, ссылки на тематических форумах, где обсуждается форекс, где обсуждается форекс для новичков, и только те люди, у которых есть аккаунт и сообщения на этих форумах. Потому что я знаю – если, например, нет аккаунтов – могут забанить за рекламу... например, если разместить не там – тоже могут и удалить эти сообщения, и просто не такой эффект от ссылок будет, как именно в теме. Поэтому я могу спокойно проверить это задание, и знаю, что мне действительно сделают то, что мне надо. Поэтому очень важно самому разбираться в этом, а потом уже можно давать задание фрилансерам. Я так считаю.

Юсуф: Я согласен с тобой. В этом проекте nekopes.ru, чтобы уже до конца разобрать все источники ссылок, которые на него были когда-либо установлены... т.е. первое – блоги и форумы, ты на них писал, причем тематические. В блогах ссылки в подписи и иногда в сообщениях, да?

Борис: Да-да. Т.е. там бывает, комментируешь какую-то новость классную, сам человек не убирает – он видит, что, например, ты ему дал кучу советов, кучу уникального контента – он не будет твою ссылку убирать. Например, я комментировал о раскрутке сайтов, что-то прокомментируешь, например, «как повысить конверсию сайта», классно! Т.е. не спамом «вот идите на мой сайт, у меня такой классный сайт о раскрутке», а например, «повесьте свою фотографию, сделайте рассылку», т.е. классные советы. У него, например, в комментариях, в сообщениях. И даешь ссылку на свой сайт, а здесь подробнее... т.е. обычно люди адекватные – они видят, что человек наоборот им дал кучу контента классного, кучу советов их подписчикам, кучу советов. Даже на твой контент придут люди с поисковых систем. Т.е. ты где-то ключевики употребил, ещё что-то. Не будет он твою ссылку убирать. Так же если на форуме, вы дали кучу классных советов – не один человек вашу ссылку не уберет. Если вы рекламу «вот здесь, идите на эти сайты» и больше ничего не написали – могут удалить.

Юсуф: Хорошо. А какие ещё были источники ссылок?

Борис: Затем я прогнал сайт по каталогам.

Юсуф: Через сколько после запуска?

Борис: Это было... я, сначала написал статьи, поставил ссылки с форумов. Месяца через 3-2, наверное. Просто я, может быть, сделал бы это раньше, но я писал статьи раньше, у меня занимало долгое время, бывало технические моменты какие-то, т.е. графика куда-то вылезает, там это ещё... новичок был во всем. Прогнал по каталогам, причем прогнал не по мусорным каталогам, например, даже в сервисах есть там, «чтобы у каталога был Тиц меньше нуля. Чтобы убрать каталоги все, которые с редиректом», ну это есть, например, в сервисе 1ps.ru. т.е. там можно почистить, чтобы не было мусорных каталогов. Т.е. я все мусорные каталоги убрал. Опять очень важно – потому что новички часто совершают ошибку. Составить правильное описание. Т.е. не спамом прогонять, а классные несколько сот описаний, несколько сот названий разных сайтов. Т.е. чтобы действительно и в каталог приняли, и поисковики эти ссылки воспринимали не как спам.

Юсуф: А ты чем пользовался для прогона по каталогам, сам или...?

Борис: Сервис 1ps.ru и сервис авторег.ru – я говорю, твои курсы смотрел.

Юсуф: Хорошо. Ещё что-то было, кроме комментариев на блогах, форумах. Ответы в сервисах ответов... И последнее... то, что ты сказал, по каталогам. Что-то ещё было по ссылкам?

Борис: Я просто всегда использовал – где-то есть возможность – я всегда оставлял свою ссылку. Т.е. можно вконтакте оставить свою ссылку, в соц. Сетях. Сейчас индексируются эти ссылки из контакта, плюс люди идут. Можно в группе вконтакте оставить. Т.е. ты общаешься вконтакте, почему бы тебе на свой сайт не оставить ссылку, почему бы... есть кнопочка тем более, нажал на кнопочку – и у тебя где-то в заметках появилась ссылка вконтакте. Просто везде, где общаешься, где есть возможность. С твоей страницы точно никто не уберет ссылку из Одноклассников, Вконтакте. У меня есть в Одноклассниках, Вконтакте профиль, на Мамбе.ру, ещё где-то. Никто не уберет никогда, причем ссылки тематические.

Юсуф: Ссылки тематические в твоём случае, ты имеешь ввиду? С твоей тематикой?

Борис: Ты можешь написать в любую эту... свою тематическую ссылку. В группе Вконтакте, например. Там же есть все группы абсолютно. Ты зарегистрирован вконтакте, зашел, присоединился к этой группе...

Юсуф: Или создал свою группу.

Борис: Да, или создал свою, и все, ссылка на твой сайт. А сейчас у меня футбольный сайт – ссылки с контакта регистрируются поисковиками, а сами понимаете, какой вес у сайта Вконтакте. Так же эта ссылка на nekopes.ru. я просто в какой-то группе дал эту ссылку, где обсуждались эти вопросы, тематическую ссылку, причем дал на рассылку ссылку, «Хотите бесплатно получить...», вот мне тематическая ссылка, вот люди пришли из этой группы.

Юсуф: И еще, конечно же, у тебя ссылки есть ещё с партнерской сети?

Борис: Да-да, потому что партнеры – они обычно размещают, например, партнеры все-таки люди умные. Например, если человек размещает на сайте о любви, об отношениях, то у него весь сайт примерно этому посвящен. Например, знакомству, как вернуть девушку... это получается тематическая ссылка. Помимо того, что она приносит трафик, она приносит плюс в глазах поисковых систем. Т.е. мне это даже не надо делать – люди регистрируются в партнерке, и размещают ссылки на мой сайт, на тематических ресурсах, на классных ресурсах.

Юсуф: Т.е. получается у тебя такая, общая ссылочная масса сайта поднимается?

Борис: Да, я как-то несколько статей написал, мне просто стало лень – написал 3 статьи... и где-то у тебя в курсе тоже есть, на каких-то сервисах. На бесплатных статьях мне просто лень стало. Ну, это все-равно там 3-4 тематические ссылки. Т.е. я всего понемножку... захотел себе статью написать – я написал.

Юсуф: А ты с помощью статей продвигал свой сайт?

Борис: Да, т.е. несколько статей разместил, это буквально 4-5 не помню...

Юсуф: А это где?

Борис: На бесплатных сервисах статей, если честно, просто не помню на каких. Это наберите, например, в яндексе «каталог статей» и вам выдаст целую кучу ресурсов. Т.е. мне просто надоело потом, стало лень это делать. Но это работает, это классно работает. Я просто говорю фишки, которые работают. А с другой стороны я этим разбавил свою ссылочную массу. Т.е. у меня стало несколько ссылок из статей. Т.е. я покупал буквально ссылок 10 в Сапе, причем 5 рублей в месяц – до сих пор висят.

Юсуф: Ну да, получается когда у тебя разбавленная ссылочная масса – уже поисковики более лояльные.

Борис: Да-да. Это важный момент. Ни в коем случае только каталоги и больше ничего. Т.е. везде. Этим вы создаете в глазах поисковиков, что ваш сайт продвигается естественно, что это ставит на вас естественные ссылки. Таким образом, вам гораздо легче подняться.

Юсуф: Ну и, конечно же, сам контент должен быть качественным, чтобы люди просто ставили естественные ссылки сами.

Борис: Да, естественные ссылки. Я просто где-то смотрю – кто-то в соц. закладки меня добавил. Да, вот что я ещё сделал – прогнал по сервису соц. закладок.

Юсуф: А по какому?

Борис: Vposter.net ты посмотри сам, просто я из-за чего – не помню я сейчас купил себе специальную программу для прогона по социальным закладкам и делаю ей. Платную.

Юсуф: Она лучше, чем бипостер?

Борис: Да

Юсуф: И как называется?

Борис: Sapient Social Submitter

Юсуф: Ок, буду знать. Просто я как раз тоже сейчас смотрю, что лучше...

Борис: 1600р по-моему стоит. Эти деньги окупаются очень быстро. Т.е. вы один продукт продали, а купили...

Юсуф: Т.е. ты сейчас как раз начал отвечать на следующий вопрос, который я хотел тебе задать – какие инструменты ты использовал для раскрутки, и какие используешь по сей день? Т.е. ты сказал, что 1ps использовал, бипостер, сейчас программу купил, взамен бипосетру.

Борис: Давай я сейчас открою программу, как она точно называется...

Юсуф: А чем она лучше бипостера?

Борис: Просто мне если честно, удобнее в ней работать.

Юсуф: А так она тоже ту же функцию осуществляет?

Борис: Да, т.е. автоматом прогоняет... просто добавляет закладок по количеству больше, т.е. более саппорт мне больше нравится, т.е. работают люди. Т.е. бипостер пореже добавляет новые закладке. Sape social submitter.

Юсуф: Хорошо. Ещё может какие-то есть инструменты, которые ты используешь?

Борис: Да, кстати очень классная программа, причем есть её бесплатный аналог, есть платный. Т.е. сейчас вместо сервиса вордстат Яндекса, от стага Яндекса я использую программу кей-коллектор. Она делает то же самое, но сразу автоматом. Т.е. тебе не надо лезть в яндекс, в Рамблер, она собирает количество слов, по всем, по Яндексу, по статуту, по реру, по вконтакте... сама, автоматом. Может посчитать, например, пакетный фарсинг сделать. Ты её можешь, например, поставить, запустить и выключить. Это платная версия. Можно проверить ключевые слова, например, в кавычках, без кавычек...

Юсуф: Т.е. все автоматизировано, для сематического ядра....

Борис: Тебе не надо самому лезть, да. Вот я, например, забил любой распрос, она сама мне подобрала где, в какой... нажал кнопку «парсить яндекс»!, она мне раз, сразу выдала. Нажал кнопку «парсить реру», она мне раз –выдала. Нажал, например, «собрать статистику яндекс-метрика». «Сбор статистики Рамблера», «сбор данных из соц. сети Вконтакте». Т.е. автоматом все делает, можно стоп-слова сразу поставить. Программа называется кей-коллектор.

Юсуф: Т.е. она платная и бесплатная есть?

Борис: Юсуф, она платная, но там стоит недорого – долларов 50. Это все окупается, даже не знаю, как один товар вы продали любой – это окупится, и та и другая программа. Два товара продали.... А бесплатная её версия называется, интересным словом «Словоеб». Т.е. она делает те же вещи, но меньших объемов.

Юсуф: Будем знать ☺

Борис: Для новичков вполне пойдет, я сам сначала ей пользовался. На сервисе seom.info.

Юсуф: Сразу программа своим название подразумевает, что она бесплатный аналог к тому...

Борис: Да-да ☺ Классная фишка такая маркетинговая. А одним названием программа. Её обсуждать будут люди: «вот такая программа, классная!» и ссылку на ваш сайт оставлять. На сервисе seom.info можно скачать. Я эти программы использую, раньше я этот сайт раскручивал руками. Не использовал ничего. По социальным закладкам даже руками прогонял. Брал список, 20 социальных закладок, и добавлял свой сайт. Регистрировался там и добавлял.

Юсуф: Получается это все, ты все перечислил?

Борис: Из программ я пользуюсь сервисом 1ps.ru, по каталогам, авторег.ru, это бывает... просто 50р мне их не жалко.

Юсуф: Да, но мне кажется уже так себе сейчас этот авторег...

Борис: Да-да, просто мне 150р... нет отдачи и нет, есть – и ладно. Обычно я тот же самый проект, 1ps в авторег кину, просто не жалко этих денег. Хуже не будет. Использую я сейчас обычно – на хорошие сайты. У меня есть сайт, по кредитованию в Москве. Т.е. тема очень действительно серьезная. Там без внешних ссылок никуда. Я использую сервис «Руки». И сеопульт.ru. можно использовать Sape, но просто эти сервисы в автомате покупают ссылки. На Сапе руками надо. Они покупают ссылки с классных ресурсов – это дороже, т.е. эти сервисы дороже, если вы сами будете покупать ссылки в Сапе, но я говорю – у меня сейчас время дороже денег получается. В Сапе мне приходилось бы все равно отбирать руками, а эти сервисы автоматом... я 1 раз настроил с таких-то площадок покупать... т.е. если кредиты и финансы – я ставлю галочку, в сервисе руки «покупать ссылки только с банковских... относящихся к этой теме» - это выходит дороже. У меня 400р в месяц. А в Сапе я может-быть за 100 даже эти ссылки нашел. Но у меня время сейчас просто... нет физически столько времени.

Юсуф: Понятно. Может эти сервисы и работают, но они слишком дорогие, особенно для новичков.

Борис: Ну да, для новичков никакого смысла – можно все абсолютно сделать руками.

Юсуф: Руками, не в смысле сервисом Руки?

Борис: Ну да, без всяких сервисов. Я этот сайт делал без всяких сервисов. Т.е. так же комментировать, на соц. закладках... Например, забили в яндексе «список социальных закладок» - вам выдадут... даже в бипостере есть, вы можете не регистрироваться там автоматом, а взять список этих соц. закладок и сами... зарегистрировались – оставили ссылочку на свой сайт... т.е. это все можно без сервисов сделать. И новичкам я даже не рекомендую эти сервисы, чтобы люди сами прошли все это.

Юсуф: Закалка была какая-то...

Борис: Да-да, чтобы они знали, а то они даже в сервисе-то могут наставить не так. Т.е. они примерно представляли, где ссылки покупать, зачем, для чего... как статьи писать, т.е. не фрилансеру отдавать все, а напишите сами несколько статей, вам даже это будет в рассылке самим писать. Вы конечно, можете это дать фрилансеру. Но конверсия гораздо выше, если вы напишите сами, со своими эмоциями.

Юсуф: От души.

Борис: Именно от души.

Юсуф: Инструменты мы по-моему, покрыли, да?

Борис: Ну да, знаешь ещё, Юсуф, какие-то инструменты... в принципе я просто сейчас смотрю на свои инструменты – да, все инструменты для раскрутки, больше я ничем не пользуюсь.

Юсуф: Хорошо. Может из всех техник, что мы сегодня...

Борис: Юсуф, забыл – сайт Аудитор – бесплатная программка.

Юсуф: Точно!

Борис: Самое главное. Она вам очень позволяет быстро посмотреть позиции вашего сайта во всех поисковых системах. Количество ссылок на вас, проиндексированных страниц в индексе.

Юсуф: Т.е. вся информация. Бесплатная программа, сайтаудитор.ру, если не ошибаюсь.

Борис: Да-да, необходимый инструмент для всех, абсолютно. Для новичков, для профессионалов.

Юсуф: Отлично, из всех техник, что мы обсуждали сегодня, может быть ты можешь выделить, что тебе принесло больше всего результатов? Слегка отвлеченный вопрос...

Борис: Больше всего мне принесло умение писать статьи. Это однозначно. Именно свои, авторские. Т.е. я туда и ключевых слов составлял сколько мне нужно, и писал такой контент, что люди делились с другими людьми.

Юсуф: Это важно было услышать.

Борис: И в рассылке это мне помогает – люди читают мои статьи, переходят на платное, на рекламу. Не отписываются от рассылки, рекомендуют своим знакомым. Мне реально приходит – «спасибо тебе за советы, всем своим друзьям порекомендовал твой сайт». Кстати, ты мне задавал вопрос, там неизвестные люди, непонятно откуда приходят. Вот может быть они и есть...

Юсуф: Если бы тебе пришлось проделывать свой путь заново, есть ли какие-то ошибки, которые ты сделал, а потом уже сказал. Что бы ты сделал по-другому, если сайт бы пришлось раскручивать снова?

Борис: Я бы сделал по-другому... я уже сказал – не размещайте на своем сайте кучу ссылок на все ресурсы. Например, сделал 5 страниц, и развесил на партнерские программы. Т.е. без контента, без всего. Напишите сначала классный контент для сайта. 10-15 статей. Потом повесьте, а не одну рекламу. Это самое главное. Я потому что сам повесил 1 страничку рекламу, плюс ещё рекламу на партнерки, плюс ещё с каталогами обменялся ссылками со всеми.

Юсуф: Ну да, это ошибка была. Это все, или есть ещё какие-то переломные моменты?

Борис: Нет, конечно. Очень важный момент я сейчас исправил – сначала я и в директе давал, и везде, давайте рекламу, и даже размещайте на тематических форумах, на страницу подписки.

Юсуф: Подписной лист – самый большой актив, который может быть у любого интернет проекта.

Борис: Да-да. А я размещал на рекламу. Ну, на рекламный текст на свой. На продажник. На продажу товаров обязательно размещайте именно на рассылку, очень важно. Такой ещё очень важный момент, я тоже забыл сделать. Ты мне как раз напомнил, может я и не сделал, надо посмотреть – используйте файл robots.txt и закрывайте. Бывает, особенно если у вас 3-4, каких-то статьи висит, а скрипта, ну скрипта, оплаты, кучи..кучи страниц. И получается в глазах поисковиков, что у вас 90 страниц, из них 87 – как оплатить какие-то... Бесполезные для пользователя страницы.

Юсуф: Т.е. Если есть какие-то технические страницы, какие-то разделы, которые вообще не контентовые. Не относятся ни к чему, их нужно закрывать. К примеру с помощью robots.txt.

Борис: Да-да, я такую ошибку делал. Может даже убрал все это, скорее всего, у меня просто проиндексировалось в Гугле, потому что в Гугле страницы... вот я эту ошибку сделал, они так и висят. Даже закрыл в robo.txt.

Юсуф: Даже есть такой момент, что рекомендуют закрывать какие-то технические элементы на своем сайте – типа, если баннер какой-то висит на каждой странице, или навигация на Ява скрипте. Т.е. нужно закрывать их тегами, чтобы поисковик не индексировал и чтобы в глазах поисковика... поисковик видел на вашем сайте только полезное, только контент, т.е. только прекрасный, сказочный мир контента.

Борис: Вот у меня закрыты как раз формы, в которые можно задать вопрос об индексации. Т.е. как раз именно закрыта форма «задать вопрос» и закрыта ненужная партнерская программа, описание, её технические моменты... т.е. как куки получить, как будут начисляться платежи, технические моменты, где баннеры партнерские висят на сайте. Т.е. никакой пользы для посетителей. Там куча кодов, баннеров, у меня эти странички закрыты от индексации.

Юсуф: Сейчас ещё интересный момент – вопрос о мотивации. Как ты организовывал свое время, это первое. И второе – наверняка были какие-то эмоциональные спады. Может, не хотелось писать, не было настроения. Как ты с этим боролся, как организовывал свое время?

Борис: Да, Юсуф, конечно, были такие моменты, это естественно бывало, особенно я по себе могу сказать, что у новичков обычно – он написал, например статью, а раз – когда кривой – она выглядит плохо, и ты: «да блин, да блин!». Я обычно всегда видел конечную цель. Я знал, что раз другие люди это могут, в том числе, раз ты можешь, я твой же курс тоже по раскрутке покупал. Почему это не могу я? Раз другие люди... у меня всегда – если один человек это сделал, то я это тоже сделать смогу обязательно. Это я всегда держал в голове. Всегда я держал в голове так же картины, это можно даже, визуализацию. У меня, например, фотографии висят на стене, что я не хотел ходить на работу. Прямо я сейчас читаю, на стене висит – хочу работать 3-4 часа в день. Как я сейчас и делаю. И висит под пальмой пейзаж классный, морской, отдыхающий. И я всегда знал, что если я сделаю сайты, то я именно так и буду... я сейчас так и делаю, так и работаю. Я, конечно, могу больше. Т.е. я и делаю больше, но вот без проблем я лежал в больнице. Я вообще первые дни ничего не делал. Потом 2 часа посмотрел. Рассылку выпустил. На почту ответил. 2 часа в день у меня доход несколько не упал за 2 недели. Обычно рекомендуют все, держать в голове позитивные моменты. У меня знаешь, какие мотивы были? Когда я ехал в переполненном автобусе, я приезжал, и я садился

делать сайт – больше я так не буду ездить. У меня будет своя машина, я буду ездить на такси. Или вижу – друзья замыленные приходят – «вот, начальник.. я встал в 8 утра... мне платят 300 долларов в месяц...» я после этого садился с утроенной энергией работать, понимая, что так жить я не хочу. И конечно очень важный момент – обязательно планируйте все. Причем планируйте на бумаге. Т.е. у меня сейчас есть план на месяц, план на день, план на год. У меня 7 пунктов. Вот читаю свои пункты: «отправить посылки, сделать акцию рассылки, Юсуф 😊.» Ну вот, это с тобой интервью. Четвертое – изменить текст на продающих текстах. Протестировать новый текст. Шестое – записать видео урок. Я делал просто сейчас новый продукт. У меня 6 пунктов. Я так же делал в начале. Я записывал по пунктам и клал этот листочек перед собой. Так же у меня на неделю – в понедельник то-то сделать, вторник то-то, среда то-то... Сразу скажу – все 100% не будет получаться. Я не знаю, может мне позвонит друг, у него что-то случится, и я не смогу... мне ещё остался 1 пункт – записать видео урок. Я не смогу видео урок сегодня записать, но это вам поможет сделать гораздо больше, если вы будете записывать такие планы на день, на неделю, на месяц и на год. Вот я так делаю. Год – это обычно я делаю... делать нечего, ну в новогодние дни, я обычно сижу спокойно и составляю планчик на год, на месяц, на неделю, на день...

Юсуф: Отлично! И мне понравилось то, что ты сказал: «если другие могут, то я тоже могу» и это надо на ус намотать всем, кто слушает это интервью, потому что оно 7ое по счету, и есть ещё 6 других, и это разные истории и все они добились посещаемости больше 1000 и кто за какой срок... естественно, одного универсального шаблона не бывает... у всех них это получилось, и это как минимум говорит о том, что у вас это тоже получится. Что вы можете, если захотите, этого достичь. Потому что весь путь уже вы знаете. Причем из разных кейсов, из разных примеров.

Борис: Ну, например, у меня сейчас такая же вещь есть. Если у тебя будет время, после интервью мы немножко поболтаем, я хочу жить за границей, как ты. Ты живешь в Праге, почему я.... Причем у меня приезжали мама, тетя из Праги – им там понравилось. У меня есть сейчас такая цель. Я, например, вроде и есть деньги, хватает съездить, отдохнуть, сходить в кафе поесть, вроде, зачем развиваться – работай 3-4 часа в день. Я сейчас учу английский. У меня есть такая цель. И пример – ты. Ты живешь за границей, ты можешь этот бизнес вести. Почему не могу я?

Юсуф: Мы с тобой общаемся...

Борис: Я у верен, что я этого достигну.

Юсуф: Безусловно, на самом деле легче, чем ты думаешь, хотя я в ближайшем времени планирую переехать в Россию.

Борис: Просто у меня в планах... у меня есть своя квартира в России, я хочу просто заработать и купить свою квартиру в Праге. Т.е. захотел – там пожил. Захотел – здесь. Этот бизнес мне позволит. Например, у меня сейчас, 50 сайтов. Что мне мешает сделать 100 сайтов? Ничто.

Юсуф: Конечно, пример очень вдохновляющий, думаю, что не только для меня. Имею ввиду для тех, кто слушает это.

Борис: Я прикол расскажу. В первый день, я заработал... 2008год, конец...

Юсуф: Еще раз...

Борис: Конец 2008 года. В начале 2008 года. Я ненавижу компьютер, не то, что я его ненавижу – я не знал, что такое жесткий диск компьютера, что такое браузер. Я не прикалываюсь. Я реально не знал. Т.е. с самого нуля можно научиться абсолютно любой вещи. Я, например, выучил английский за 3 месяца с полного нуля!

Юсуф: Вау! Результат.

Борис: Ну да. У меня была оценка в институте – 3. И то, мне её поставили из-за того, что если 2 – выгонят. Т.е. я вообще ничего не знал. Я тогда в футбол играл профессионально, т.е. знал «папа, мама, 1,2,3...» и сейчас я читаю западные сайты, смотрю фильмы спокойно на английском. Т.е. это самый главный момент. Мы говорили о техниках, еще о чем-то. Самое главное – психология. Самое главное – вера в себя. Очень многие люди не верят в себя. Я понимаю, что это так сложно: «вот он там такой-то... понятно, что он сейчас может любой сайт сделать, у него там, на этом сайте 1000, на этом... а я то ничего не знаю.», я не знал, что такое браузер, реально. Я забивал в яндексе: «браузер – что такое?».

Юсуф: Ты в браузере забивал: «браузер – что это такое?» ☺

Борис: В яндексе, яндексе!

Юсуф: Я думал внутри своего браузера ☺

Борис: Да, что это такое... без всяких приколов... я решил просто это заниматься, когда травму серьезную получил. Не мог профессионально играть, а на работу, на кого-то мне не хотелось ходить. Т.е. самое главное – в голове. Если вы в голове не будете верить в себя, не будете делать планы, не будете действовать, будете откладывать на завтра, на потом, не будете учиться, то никакие техники, что я, что другие люди – б человек, вам не помогут абсолютно. Это я вам 100% гарантирую. Самое главное – изменить свое мышление. Если оно у вас вдруг, другое на данный момент. Не писали плана, начинайте писать планы. Не верите в себя, что откладываете на завтра. Значит просто возьмите сейчас, послушали это интервью, прямо сейчас напишите первую статью для своего сайта. Подберите ключи и напишите. Вот и все.

Юсуф: Скажи, сейчас последний вопрос. Мы уже интервью завершаем. Если бы ты возвращался на свой первый шаг, который ты делал для раскрутки сайтов, то какую стратегию ты бы дал новичкам, чтобы вывести свой проект с нуля до уровня 1000 посещений в день? Небольшой план-стратегию.

Борис: Перво-наперво. Мы кстати не касались... сделайте сайт, простенький. Все равно надо сделать сайт, куда не крутись. Для начала нужно зарегистрировать домен и повесить сайт. Потом написать, я рекомендую все-таки по своему опыту, 20-30 статей – минимум. Обычно, если вы напишите 100 статей, 150 – я думаю, вам особых усилий никаких не надо будет других делать. У вас человек 500 в день будет. Учитывая ключевые слова, т.е. статьи естественно не мусорные. Напишите 20 статей. Это займет у вас в день, по статье, любой человек напишет. Абсолютно любой. Я с нуля писал, у меня занимало это целый день, по пять статей в день. За 3 часа можно написать статью, за 2 вернее. Ну да, по 10 часов была работа. Т.е. с 8-6 вечера. Это за 2 часа любой человек может написать статью. 2 часа в день любой человек найдет. Это я говорю для новичков. За 10-15 минут статьи будете писать. Классные статьи. Давайте вернемся – создать сайт, повесить его на домен. Причем важно – домен зарегистрировать как-нибудь с использованием ключевых слов или как-нибудь понятно было, что он относится к вашей теме. Например, у меня nekones.ru, не форекс нужен, а сайт...

Юсуф: Понятно, домен тематический должен быть, не то, чтобы там что попало. Не имя, фамилия...

Борис: Да, имя, фамилия – ничего никому не говорит. Имя, фамилию, вы можете делать, если действительно вы – супер специалист...

Юсуф: Т.е. если ваша имя, фамилия уже ключевое слово...

Борис: Да, если вы забьёте «Юсуф Губайдуллин» - это несколько сот в месяц спрашивают, я думаю, человек. А, к сожалению, вашу фамилию, скорее всего не знают.

Юсуф: Да и не важно, все-таки тематика важна – это же не личный бренд продвигаешь, а тему какую-то.

Борис: Причем да, если вашу фамилию они и так найдут. Вы же подписываетесь в страничке о себе. Т.е. вам и не надо, если надо - вас найдут все равно. Т.е. тематический домен, 20-30 статей. Подобрать ключевые слова. Как можно больше, использовать все низкочастотные слова. Юсуф, если как раз эту стратегию... зайти на мой сайт nekones.ru в статистику...

Юсуф: Зашел.

Борис: По поисковым фразам... У меня сколько на странице. 10 поисковых фраз?

Юсуф: Нет, на самом деле я поставил, чтобы 100 показывалось, я посмотрю просто по месяцам – возьмем за май 2011 года, или даже за июнь. У тебя здесь 3700 слов.

Борис: Т.е. сами понимаете – ели вы будете использовать эти слова, то к вам люди... вам ничего не надо будет делать. Даже по некоторым словам, случайным, будут заходить. Вы даже их придумать никогда в жизни не сможете. Чем больше у вас контента на сайте, тем больше посетителей. Классного контента.

Юсуф: Здесь то ли в тематике дело, то ли... у тебя получается всего 30 статей и их находят по более чем 3000 запросам.

Борис: Вы пишете просто – вы написали, есть у вас что сказать. Даже можно, воду где-то. Напишите эту воду где-нибудь внизу, чтобы люди не читали, а с поисковиков к вам придут. Т.е. есть у вас что написать... я, наверное, выразился неправильно. Не вода... вы написали статью – она вам не понравилась. Все равно её разместите – к вам придут с поисковиков, по-любому по каким-нибудь словам на эту статью. Используйте как можно больше ключевых слов. У меня по раскрутке сайта, тоже по куче слов приходят, именно низкочастотных. Например, «как раскрутить сайт свой самостоятельно в яндексе». Чуть ли не по 6 слов – сложные. Затем следующее важное очень – получите несколько классных тематических ссылок с форумов, с блогов. Ну, естественно, чем больше – тем лучше. Хотя бы пару десятков. Я говорил свою стратегию. Может на фрилансе найти, чтобы человек по форумам, тематическим, прорекламиривал ваш сайт. Можно на сервисе Блогун. Я делаю и так, и так. Даю задание фрилансерам, которые по форумам меня пропиарят, по тематическим, и оставят ссылки на мой сайт. Иду на сервис Блогун.ру, там ссылок 10-15 покупаю. С классных тематических блогов. Можно это самому делать. Пишите сами на форумах, пишите сами на блогах. Дайте ответы в сервисах Гугл.ру, майл.ру. В таких крупных...

Юсуф: Опять-таки: чем больше ссылок хочешь, тем больше ответов можно дать.

Борис: Да-да. Найдите группу вконтакте, дайте там пару советов, и ссылку на ваш сайт. Следующий момент – прогоните сайт по классным каталогам и социальным закладкам. Но не все сразу. Например, прогнали по соц. закладкам, сделали паузу. 2-3 недели хотя бы, чтобы у вас не сразу ссылочная масса целой кучей пошла. Прогоните по соц. закладкам. Затем, если вас эти меры не привели. Да, Юсуф, еще забыл один момент – сделайте внутреннюю перелинковку сайта. Потому что поисковики учитывают как внешние, так и внутренние. Т.е. например, со страницы «как познакомиться с девушкой на улице» сделайте ссылку... «А вот здесь у меня есть ответ на вопрос – как познакомиться с девушкой в кафе». У меня на самом деле так есть: «как познакомиться в интернете с девушкой, в кафе». Есть у вас, например, в статье вы пишете: «как познакомиться с девушкой на улице, методы знакомств с девушкой на улице отличаются от того, как познакомиться с девушкой в кафе». Это слово сделайте ссылкой на другую страницу. Это очень важный момент. Это вам сэкономит денег. Вы сможете такой внутренней перелинковкой получить 30-20 ссылок и вам их не надо будет покупать. В поисковике эти ссылки так же учитывают, как и внешние. И даже вы можете, например, такая ссылка вам может оказаться гораздо ценнее, своя внутренняя, чем какая-то внешняя, с какого-нибудь мусорного сайта.

Юсуф: Таким образом, можно продвигать по низкочастотным запросам очень хорошо. Как раз по которым нужно продвигать. Здорово!

Борис: Т.е. низкочастотный «как познакомиться с девушкой на улице», это сколько? 4 слова... это действительно небольшая частотность. Мы продолжим – я сказал про каталоги, про соц. закладки. Если вас все эти меры не привели – можете sare.ru, руки.ru, сеопульт.ru.

Юсуф: Ну, это уже платно. Если это отчаяние дошло до того, что приходится открывать кошелек...

Борис: Ну, мне например, просто времени жалко своего. Я могу все бесплатно сделать, но я так экономлю время.

Юсуф: Это весь спектр, то, что ты сейчас сказал? План-то понятно...

Борис: Обязательная рассылка!

Юсуф: Ах да – самое важное!

Борис: Да, я просто, для меня это само-собой, поэтому забыл. Обязательно рассылка. Знаешь, я раньше продавал, люди говорят: «я не знаю, как прикрутить рассылку», у меня же там такой товар, я продавал маникюрную вытяжку. Просто с другом продавали. Я вообще не понимал в этой теме, я зашел на фриланс и попросил сделать 5 писем, по маникюру. Т.е. человек, который покупает... нет, не по маникюру, а «как побороть салон красоты..», что-то такое. Человек, который покупает маникюрную вытяжку, естественно ему интересны фишки: «как сэкономить на салоне красоты», что-то такое... хотя сам в теме вообще не знаю маникюр, никогда не делал, ни сам, ни себе. Это к тому, что рассылку кто говорит, нельзя. Вроде как к маникюрной вытяжке прикрутить рассылку... Плюс естественно, два письма, что без маникюрной вытяжки у вас репутация не та у салона, что вы не заботитесь о клиентах там, что у вас мастер дышит этими парами. Например, если у вас есть интернет магазин – сделайте рассылку – «новости интернет магазина, вы будете в курсе всех скидок».

Юсуф: Да, именно на скидки надо давить, как группоны сейчас делают, то что, получите скидки до 80%, распродажи какие-то...

Борис: Да-да. Т.е. абсолютно к любому сайту можно прикрутить рассылку.

Юсуф: И нужно, и это самый большой актив, который может стоимость сайта самого поднять. Если в будущем продавать кто-то захочет.

Борис: Да, я прекрасно знаю, что 19 тыс. человек. Я тебе говорил, если хочешь, я тебе скриншот сделаю, чтобы...

Юсуф: Да нет. Верю. Тем более мы с тобой работали...

Борис: Да, мы работали, а люди не знают, чтобы людям показать. Т.е. я понимаешь, любой... например, товар за 2000 я знаю, что 10 человек купят. Я захотел поехать куда-то отдохнуть – я выпустил 1 письмо в рассылки, заработал 20-25 тыс. и поехал отдыхать. Рассылка – это все. Здесь 19 тыс. человек. Даже если вообще не умеете писать, даже если у вас рекламный текст – никакой. По закону вероятности, там 0,000...не знаю, сколько процентов, у вас купит. Т.е. рассылка – очень важный момент.

Юсуф: Здорово! Ты дал столько классных советов здесь. И план в конце такой четкий. Большое тебе спасибо! Будем на связи, я думаю, благодарю тебя не я, а огромное количество ещё людей, тех, кто слушает, будут слушать, тех, кто будут выполнять. Действительно очень много мотивационных вещей здесь прозвучало, поэтому ещё раз очень сильно тебя благодарю. Большое спасибо! И если у тебя есть какие-то пожелания под конец, то всем новичкам, которые это прослушали только что... буду благодарен.

Борис: Пожелания? Вот вы все прослушали, не завтра, не потом, а действуйте прямо сейчас! Вот и все. Это самое главное. И тогда у вас все ОК будет. Через пару месяцев.

Юсуф: Ну, все тогда, удачи. До связи!