

В наше время никого уже не нужно убеждать, что каждая компания должна иметь свой сайт в Интернете. Это аксиома. Сегодня мы поговорим не о создании веб-ресурсов, а об их продвижении. Ведь мы выпускаем их не только для творческого удовлетворения, но и для дела. Они должны приносить пользу, а еще лучше – деньги. Итак, ваш сайт готов. Что делать дальше?

1. Прежде чем приступить к продвижению своего проекта, еще раз убедитесь, что он в полном порядке (вы ведь прибираетесь в квартире, если ждете гостей?): дизайн отшлифован, все кнопки работают исправно, а главное – есть интересный и уникальный контент. На последнем хотелось бы сделать особый акцент. Вы, конечно, можете насобирать кусков из чужих статей в Интернете и даже сделать рерайт, чтобы ни один поисковик не распознал плагиата. Обмануть робота легко: достаточно поиграть синонимами и пересказать общий смысл другими словами. Обмануть живого посетителя сложнее. Если, зайдя на ваш сайт, он поймет, что все это уже видел и читал, он заскучает и вряд ли к вам вернется. Поэтому пишите хорошим, живым и грамотным языком собственные статьи. Если вы не обладаете литературным талантом, наймите копирайтеров.

2. Выкладывайте статьи с полезными советами. Пишите, о том, что вас заинтересовало, делитесь личным опытом. Посетители особенно лояльны к людям и компаниям, которые готовы совершенно бесплатно, ничего не требуя взамен, делиться ценной информацией. Ваше бескорыстие и помощь запомнят и придут еще.

3. Верьте в успех своего проекта. Не зацикливайтесь на том, что у вас море раскрученных конкурентов. На каждый хороший, сделанный с любовью сайт найдется своя аудитория. Казалось бы, о каких душевных порывах может идти речь, если мы обсуждаем Интернет? Если вы вложили в проект всю душу, много времени, сил и кое-какие деньги, ваши гости обязательно это заметят и оценят. Ну что, уверовали в успех своего сайта? Тогда идем дальше.

4. Наверняка вы не новичок в Интернете, имеете профайлы в социальных сетях и зарегистрированы на различных форумах. Начните с этих ресурсов (это самое простое), и не только разместите ссылку в разделе контактов, но и ненавязчиво упоминайте о своем детище в блогах, на форумах сообществ и т.п. Чем они популярнее и ближе к вашей целевой аудитории, тем лучше. Зовите к себе не только друзей, но и нужных людей, которые потенциально могут «осесть» на вашем сайте в качестве постоянных посетителей. Даже такая крупная компания как «М.Видео» (mvideo.ru) не гнушается представлять себя в социальных сетях Twitter и Facebook. Но избегайте грубой рекламы, спама и бессодержательных комментариев из серии «Спасибо автору за статью». Народ этого не любит. Роняйте остроумные, интригующие фразы со ссылкой, провоцирующие людей на клик. Создавайте группы по интересам, обменивайтесь ссылками с дружественными ресурсами и не забывайте регистрироваться в онлайн-каталогах, наиболее значимые из которых – yandex.ru и dmoz.org.

5. Чтобы веб-ресурс не «закасал», постоянно обновляйте контент. Если посетители увидят, что на сайт все время выкладывается что-то новое, интересное и уникальное, они будут заходить чаще, да еще и друзей приводить.

6. Если ваш сайт не имеет собственного форума, заведите его: этот инструмент позволит читателям общаться, высказывать мнения на различные темы, в том числе и на тему самого сайта. Вам от этих отзывов будет сплошная польза: положительные будут вас вдохновлять, а отрицательные – указывать на ошибки и недочеты. Не забывайте отвечать на комментарии в своем форуме. Иначе читатели могут почувствовать себя ненужными. И не забывайте о модерации, чтобы гости чувствовали себя комфортно.

7. Освойте приемы поисковой оптимизации – SEO. Это комплекс решений (как платных, так и бесплатных), который позволит повысить рейтинг вашего сайта в результатах поиска по запросам пользователей. Многие юзеры дальше первой страницы вообще не заглядывают. Поэтому ваша цель – попадание сайта на эту самую первую страницу. SEO – целая наука. И, если у вас нет желания и возможности самостоятельно учиться писать excerpts и META descriptions, правильно подбирать key words, titles и проч., наймите специалиста, который сделает ваш ресурс более привлекательным для поисковиков.

1. Разместите адрес сайта во всех платных и бесплатных бумажных и электронных справочниках города. В Омске бесспорным лидером является «ДубльГИС». Его можно загружать с дисков и из Интернета или использовать прямо в онлайн. Этот справочник с электронной картой города есть в каждом офисе и почти в каждом домашнем компьютере. Можно выделить свою компанию симпатичным баннером (за отдельную плату). Это повысит вероятность клика на вашу ссылку.

2. Не забывайте указывать адрес на всей полиграфической продукции вашей компании: визитках сотрудников, календарях, открытках, сувенирах и т.п.

10. Продвигать сайты можно и в других оффлайн-пространствах. По большому счету, их раскрутка в оффлайне практически ничем не отличается от традиционной рекламы обычных товаров или услуг. Только основным объектом рекламы в этом случае является адрес самого веб-ресурса. Вы можете публиковать в прессе статьи со ссылкой на сайт, распространять сувенирную продукцию с его логотипом и адресом, как это делает американская социальная сеть «Yelp» (<http://www.yelp.com/store>), устраивать различные рекламные акции и даже флэшмобы, как планирует поступить коллектив нового портала <http://www.tulp.ru>, посвященного отзывам пользователей о товарах, услугах и местах для посещения в своих городах. С целью презентации тестовой версии ресурса, 8 марта «тюльперы» проведут в Омске, Уфе, Воронеже и Краснодаре веселые акции с привлечением большого количества продвинутой молодежи и СМИ. Но имейте в виду: раскрутка сайта в оффлайн-пространствах хороша лишь как дополнение к раскрутке в онлайн. В чистом виде она практически бесполезна.

У каждого опытного веб-мастера и Интернет-маркетолога имеются свои рецепты продвижения различных веб-ресурсов. Ведь раскрутка Интернет-магазина – это совсем не то же самое, что продвижение персонального блога или корпоративного сайта.

Каждый ресурс нуждается в индивидуальном подходе. Если вам удастся раскрутить свой сайт с нуля до тысяч посетителей в день, вы, скорее всего, сможете со временем опубликовать целую серию собственных статей, подобных этой.