

SEO DIGEST

«Вебкам-модели просто санитары леса!»
интервью с Maggie



Реклама на [Facebook](#)

Все, что вам нужно знать
о доменах **.RU**

OSTARPCASH — великий комбинатор
RU-дейтинга



ОТЛИЧНЫЙ КОНВЕРТ ФИНАНСОВОГО ТРАФИКА

Конверт
на УРАА!



ЛУЧШИЙ ДОХОД ДЛЯ ВЕБМАСТЕРА

Заработано

на  **t3leads**
A LEADING CPA AFFILIATE NETWORK



Содержание

- Все, что вам нужно знать о доменах .RU 6
- Как выбрать ключевые слова
для контекстной рекламы? 11
- Проблемы и преимущества ведения
региональных информационных проектов 17
- Be2Me — новая биржа рекламы 21
- «Копай глубже» или «Зачем платить больше,
если нет разницы»? 23
- Выбор исполнителя при заказе
поискового продвижения 27

- Интервью с вебкам-моделью Maggie 32
- OstopCash.com — великий комбинатор
RU-дейтинга 43
- Wordstat от Яндекса — верить или нет? 47
- Методики эффективной работы с контекстом 51
- Подбор эффективных ключевых слов
для англоязычных сайтов 61
- Реклама в Facebook — реальность, о которой
вы давно хотели, но стеснялись спросить 68

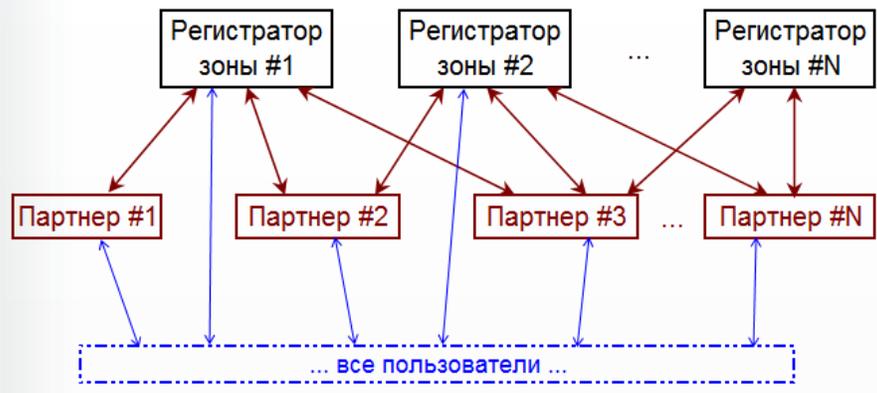


Вебмастерам хорошо известно, что домен .RU сейчас можно зарегистрировать в сети, что называется, «на каждом интернет-углу» и зачастую за очень небольшие деньги. В результате у многих вебмастеров открыто множество аккаунтов у разных регистраторов, на каждом из которых сосредоточено некоторое число доменов.

Экономим на продлении

Первый наверняка знакомый вам пример — когда у другого продавца цены на продление более выгодные, чем у того, где вы держите домены сейчас. В этой ситуации вебмастер заинтересован transferить домен(ы) туда, где дешевле. Но вот нужен ли в этой ситуации transfer вообще? Чтобы разобраться в этом, давайте прежде взглянем на рисунок:

В этой статье мы попробуем навести порядок в деле регистрации доменных имен в зоне .RU. Заодно разберемся, чем отличается «Регистратор» от «Реселлера» («Партнера»), и как можно управлять все своими доменами .RU из одного места и платить минимальные деньги за продление. Этот материал также поможет вам узнать, как вернуть свой домен из рук сомнительного продавца или хостера, при условии, что домен был изначально зарегистрирован на ваше имя.



↔ Дилерский договор между Регистратором и Партнером (Реселлером)
 ↔ Аккаунты пользователей, открытые у Регистраторов и/или Партнеров (Реселлеров)

Как следует из схемы, ваш аккаунт может быть открыт либо непосредственно у Регистратора зоны, либо (что более вероятно) у Партнера (Реселлера). Определить, у кого именно — достаточно просто: официальный список Регистраторов зоны .RU опубликован здесь: <http://www.cctld.ru/ru/registrators/>. Если вы заходите в свой аккаунт на одном из перечисленных в списке сайтов, то вы держите свои домены у Регистратора, иначе — у одного из Партнеров.

Теперь нужно разобраться, какой именно Регистратор обслуживает ваш домен. В запросе Whois вы найдете его в поле «registrar» в виде кода Nic-handle. Transfer домена делается в том случае, если вы переносите домен от одного Регистратора к другому. Если же вы хотите только сменить Партнера, то нужен не transfer, а передача домена под управление другому Партнеру.

Предположим, вы изначально регистрировали домен(ы) через Партне-

ра А, а обслуживает их Регистратор В. Если вас устраивают расценки альтернативного Партнера С, и вы хотите впредь платить именно ему за свои домен(ы), то общая последовательность действий такова:

1. Выяснить в саппорте Партнера: а) Имеют ли они договорные отношения с тем же Регистратором, который сейчас обслуживает ваш домен; б) Можете ли вы передать свои домены под управление этого Партнера; в) Каков код Партнера или номер его договора с Регистратором;

2. Если все ответы положительные, то следует написать Регистратору письмо примерно следующего содержания: «Прошу изъять мои домен(ы) [...] из-под управления Партнера А и передать их под управление Партнера В, код (№ договора) такой-то».

Если же выяснилось, что Партнер сотрудничает с другим Регистратором, тогда нужно делать transfer доменов к другому Регистратору:

1. Выяснить в саппорте Партнера:
 а) Наименование и код Регистратора, с которым у них подписан договор; б) Код самого Партнера или номер их договора с Регистратором;

2. Написать Регистратору письмо примерно следующего содержания: «Прошу выполнить трансфер домен(ов) [...] от Регистратора А код такой-то, на открытый у вас мой аккаунт логин такой-то, с одновременной их передачей под управление вашего Партнера, код (№ договора) такой-то».

Обратите внимание, что предложенное выше содержание писем Регистратору сформулировано только с позиции общего смысла вашего обращения, для понимания логики процесса. В действительности этот запрос нужно составлять по форме, которую требует сам Регистратор. Причем некоторые Регистраторы требуют приложить вместе с запросом скан паспорта, а другие могут запросить нотариально заверенное бумажное письмо.

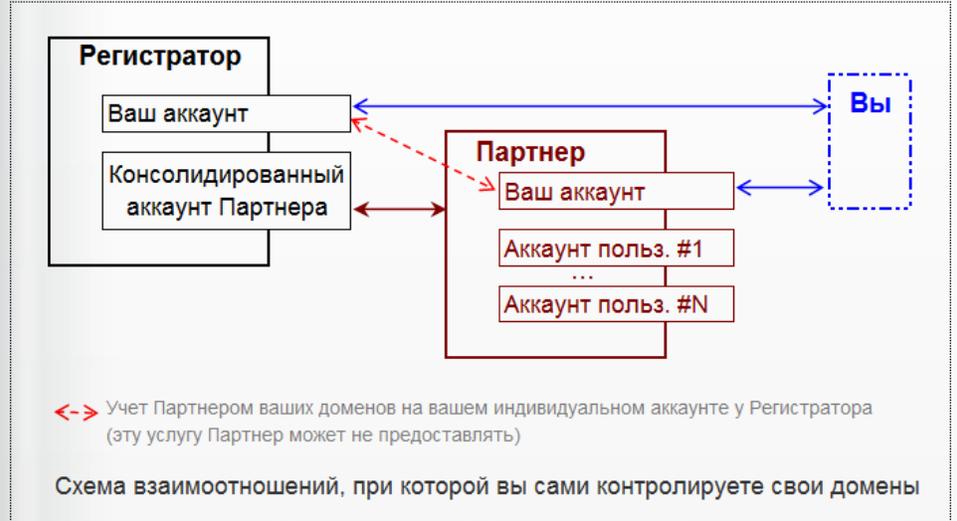
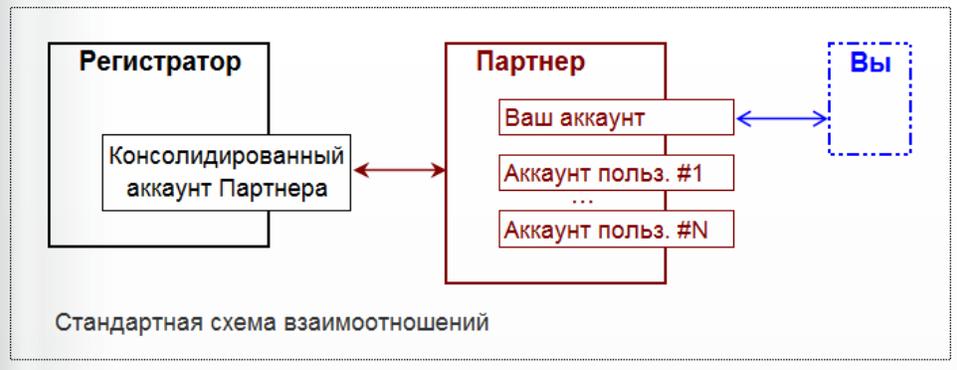
Приведенная здесь схема действий пригодится и в том случае, если вы хотите просто изъять свой домен у недобросовестного Партнера. В этом случае все вопросы по переносу домена можно решить напрямую с Регистратором, не уведомляя Партнера о ваших планах. Напомним, что для успеха любых переносов и трансферов доменов должен быть зарегистрирован на ваши настоящие паспортные данные.

Управляем доменами самостоятельно

В большинстве случаев вебмастера держат свои домены у Партнеров, поскольку у последних средний ценник на регистрацию/продление домена .RU на момент написания этой статьи находится в пределах 100 рублей. В то же время средние расценки Регистраторов составляют около 500 руб. за домен .RU.

Однако, держать домены у Регистратора иногда бывает удобнее. Стандартный сервис, предоставляемый Партнером, включает смену контактных данных и DNS, плюс иногда скрытие персональных данных (Private Person). В то же время у Регистратора доступен максимально полный функционал управления доменом, в том числе создание дочерних NS-серверов, поддержка парковочных DNS, переадресация домена, смена администратора с передачей домена на другой аккаунт и т.д. — полный набор функций зависит от конкретного Регистратора.

Хорошая новость состоит в том, что нет никаких препятствий к тому, чтобы управлять своими доменами через аккаунт Регистратора, но при этом платить за них Партнеру по вполне скромным расценкам. Тот и другой варианты схематически представлены на рисунке:



Некоторые Партнеры при регистрации нового домена сразу требуют указать логин от вашего аккаунта у Регистратора, с которым у этого Партнера подписан договор, что автоматически даст вам доступ к домену на обоих аккаунтах — как Партнера, так и Регистратора (красная стрелка на схеме). Но, к сожалению, такой удобный сервис встречается редко.

Чаще оказывается так, что Партнер регистрирует ваш домен у того Регистратора, с которым у него наиболее выгодные условия сотрудничества, и повлиять заранее на выбор Регистратора вы не можете. Однако ни-

что не мешает вам впоследствии сменить Регистратора и/или Партнера, как об этом рассказывалось в первой части статьи, и тем самым реализовать для себя вторую схему, в которой вы полностью контролируете свои домены. С другой стороны, подобный тотальный контроль необязателен, если вы уверены в Партнере, который вас обслуживает, а ваше управление доменами ограничивается эпизодической сменой DNS и единственным (сразу после регистрации) включением опции Private Person. Тем более что другие настройки, если они вам вдруг очень понадобятся, вы тоже всегда сможете сделать, написав тикет в саппорт Партнера.

У кого регистрировать?

Наличие института Аккредитованных Регистраторов зоны .RU и указание ваших реальных данных при регистрации домена практически гарантирует защиту ваших прав на домен: в спорной ситуации вы всегда сможете предоставить Регистратору нотариально заверенные документы. Поэтому регистрировать домены .RU можно буквально у любого Партнера, если вас устраивают его условия и расценки, а в Whois будут содержаться ваши реальные данные.

В заключение осталось сказать, что в статье шла речь о стандартной практике регистрации доменов .RU, расчитанной на типичного вебмастера. Те, кто выбрал торговлю доменами своим основным бизнесом, очевидно, уже нашли для себя другие эффективные схемы.

Автор: Дмитрий aka SEO Умнег
seozoo.net

**Продвижение статьями -
невероятно просто!**

30000 площадок

Автовывод денег

**Автосъем статей с
плохих сайтов**

Безопасно

Эффективно



Ключевые слова — основной элемент рекламной кампании, первый этап в вашей воронке продаж. Они определяют демографические параметры аудитории, влияют на конверсию и стоимость привлеченного клиента.

Давайте немного остановимся на различных способах формирования списков ключевых слов по заданной тематике. Начнем с самого популярного — использование онлайн-сервисов.

1. Ключевые слова на русском языке

[Статистика по поисковым запросам Рамблера](#)

Пятьдесят ключевых слов на странице и постоянные ошибки вроде «Вами сделано слишком много запросов. Авторизуйтесь, чтобы обойти это ограничение» или «Для

7Search.com **Keyword Suggestion Tool**
 Become a 7Search.com Advertiser

Enter a keyword to view most popular searches during June that contained this keyword. Click [here](#) to view the recent search activity of one or more keywords (exact matches only).

[View 7Search guidelines on keyword relevancy](#)

Don't show estimates Keyword Submit

(This may take a few moments.)

website monitoring by InternetSupervision.com
 REVIEWED BY ValidatedSite
 Click to Verify

получения данной статистики необходимо зарегистрироваться». Нико-го не удивляет, что Рамблер заметно теряет в весе как поисковая система?

Инструмент подсказки ключевых слов от [Бегуна](#) (требуется регистрация)

У Бегуна другая проблема — очень низкая скорость работы и ошибки авторизации «Доступ к сервису запрещен. Возможно, это связано с настройками вашего проху-сервера или dialup-доступа». Для подбора ключевых слов требуется предварительно создать рекламную кампанию.

[Google KeywordTool](#)

Самый популярный сервис в мире. Из списка популярных запросов по заданной тематике обычно исключены названия доменов, статистика по некоторым ключевым словам занижена. Инструмент «Содержание веб-сайта» позволяет получать неплохие темати-

AOL Site Incoming Keyword Tool

Powered by the full dataset of the recently released AOL logs, I bring you this tool. As far as I'm aware this tool provides insights that have before been publically available on the web. I claim:

- First tool on the web as far as I know that allows you to view what keywords a site receives in search engine traffic
- First time you can see how much organic traffic every site gets from a search engine.
- First opportunity the public can see how many clicks individual SERPs get.

... [More info](#) [Comments](#) welcome.

Search: * Keyword phrase * Domain name Submit Examples: [weather](#), [britney spears](#), [sesame street](#)

ческие подборки, особенно если в качестве источника указывать статью из Wikipedia на нужную вам тему.

2. Ключевые слова на английском языке

[KeywordDiscovery](#) (бесплатная выборка из базы).

Бесплатно доступно 10 ключевых слов для каждого поиска, но данные можно фильтровать по странам. Статистика по запросам формируется из 3.5 миллионов установленных тулбаров, а также собирается из 180 поисковых систем по всему миру.

[AOL Site Incoming Keyword Tool](#)

Сервис поиска ключевых слов по части базы запросов AOL, попавшей в открытый доступ в 2006 году. К счастью, в большинстве тематик популярные запросы меняются очень медленно.

[View Top Sites](#)

[KeywordSift](#)

Новый сервис от разработчиков SeoQuake, позволяет не только составлять списки ключевых слов по базовому понятию, но и фильтровать его по максимальной стоимости клика в AdWords или конкуренции. Не все знают, что при подборе можно не только использовать ограничения, но и подбирать семантическое ядро для групп ключевых слов. Чтобы добавить дополнительное начальное ключевое слово, в меню «Начальные кейворды» есть пункт «Добавить». Это можно сделать на любом этапе поиска.

keyword suggestion tool

Keyword Suggestion Tool

Keep this tool alive! Fundraiser for new hardware has started [over here](#) (you do get stuff in return).

Phrase:

Market: Only applies to Overture data

[7Search](#)

[DigitalPoint Tool](#)

[KeywordRush](#)

[SimilarBase](#)

[Wordtracker](#) (бесплатная выборка из базы)

<p>Как создавать варианты ключевых слов?</p> <p><input checked="" type="radio"/> Описательные слова и словосочетания (например, зеленый чай)</p> <p><input type="radio"/> Содержание веб-сайта (например, www.primor.ru/produkt?id=74893)</p>	<p>Введите в каждой строке по одному ключевому слову или словосочетанию.</p> <p><input type="text"/></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Используйте синонимы</p> <p>Настроить фильтр для результатов</p> <p><input type="button" value="Получить советы по выбору ключевых слов"/></p>
--	---

3. Ключевые слова на немецком языке

В этом разделе ссылки даны без комментариев, впрочем никаких особенных сложностей в использовании этих бесплатных инструментов возникнуть не должно. Даже если вы не знаете немецкого языка.

[Adwords Deutsch Keyword Tool](#)

[Der MetaGer-Web-Assoziator](#)

[Keyword Datenbank](#)

[Suchmaschinen Tricks Tool](#)

[Miva Deutsch Keyword Generator](#)

[Google Insights for Search](#)

[Google Trends Deutsch](#) (ключевые слова по доменам)

Кроме онлайн-сервисов, каждый из которых построен на своей базе данных, существуют отдельные, и довольно дорогие, базы ключевых слов.

Trellian
Competitive Intelligence | **Keyword Discovery** | Paid Inclusion | Need More Hits | SEO Software

Enter Keyword:

Наиболее популярные из них: База Пастухова (pastukhov.com), База Димка (actualkeywords.com), KeyToday (keytoday.net). Из недавно появившихся можно отметить базу запросов Google Suggest (keywordsmonster.net). Специально для читателей SeoDigest предлагаю несколько бесплатных баз из моего личного архива.

KeywordRush FREE

Всего ключевых слов во free базе: **1,042,902**
Хотите больше слов и возможностей?

Подобрать кейворды для: (ждите! может занять до 30 секунд)

Точное соответствие

1. **Google Trends** (08.01.08 - 25.01.09)
[Скачать / Зеркало на DepositFiles](#)

2. **WordTracker Top 100.000**
[Скачать / Зеркало на DepositFiles](#)

Поставляется в четырех версиях.

1. Adult keywords delimited (запрос, популярность).
2. Adult keywords plain (один запрос на строку).
3. Not adult keywords delimited (запрос, популярность).
4. Not adult keywords plain (один запрос на строку).

3. **Запросы прямого эфира на немецком языке** (1.600.000 ключевых слов)
[Скачать / Зеркало на DepositFiles](#)

4. **База ключевых слов прямого эфира Яндекса**
[Скачать / Зеркало на DepositFiles](#)

Составлена объединением нескольких источников с удалением дубликатов. Для некоторых данных в оригинальных базах были указаны статистические данные (через двоеточие), поэтому база нуждается в дополнительной очистке. А также, бесплатный сервис для фанатов нестандартного подхода к поисковым запросам.

[Генератор ключевых слов из популярных доменов](#)

Исходные данные: 1.000.000 самых популярных сайтов по версии Alexa, плюс столько же самых популярных сайтов по версии Quantcast. Именно такие запросы делают пользователи, которые не видят разницы между строкой ввода адреса и поисковой строкой любимого

KeywordSift

Beta version! (free)

Initial keywords:

Keyword Research Tools & Services

Welcome to similarbase
Quality tools for Webmasters

Select Search Category:

Keywords

Home

Domains

Dig

Contacts

Search:

Google, Yahoo или Bing. Да, это мой сервис и я этого не скрываю :) Ну и закончим сервисами PPC шпионажа, которые кроме рекламных объявлений показывают нам ключевые слова конкурентов.

Думаю, вы по достоинству оцените практически неизвестный широкой публике [KeywordCompetitor](#), который абсолютно бесплатно выдает полные отчеты по ключевым словам ваших AdWords соперников.

ра кредитной карты, кто-то не ограничивается шпионажем в AdWords, подглядывая и за другими поисковыми системами.

[adGooroo](#), [KeyCompete](#), [KeywordCountry](#), [KeywordSpy](#), [NicheBot](#), [SemRUSH](#), [SpyFu](#)

Wordtracker

HOME

TAKE A TOUR

FREE TRIAL

PRICING

ACADEMY

FREE keyword suggestion tool

Enter a starting keyword to generate up to 100 related keywords and an [estimate of their daily search volume](#).

Далее идут известные и давно зарекомендовавшие себя проекты, каждый из которых старается привлечь в PPC шпионаж что-то свое. У кого-то самые свежие базы (и надоедливые боты), кто-то предлагает бонусы и бесплатные пробные версии при вводе номе-

Хотите напоследок небольшой секрет?

Яндекс

статистика ключевых слов

[Помощь](#)

[Статистика посещений](#)

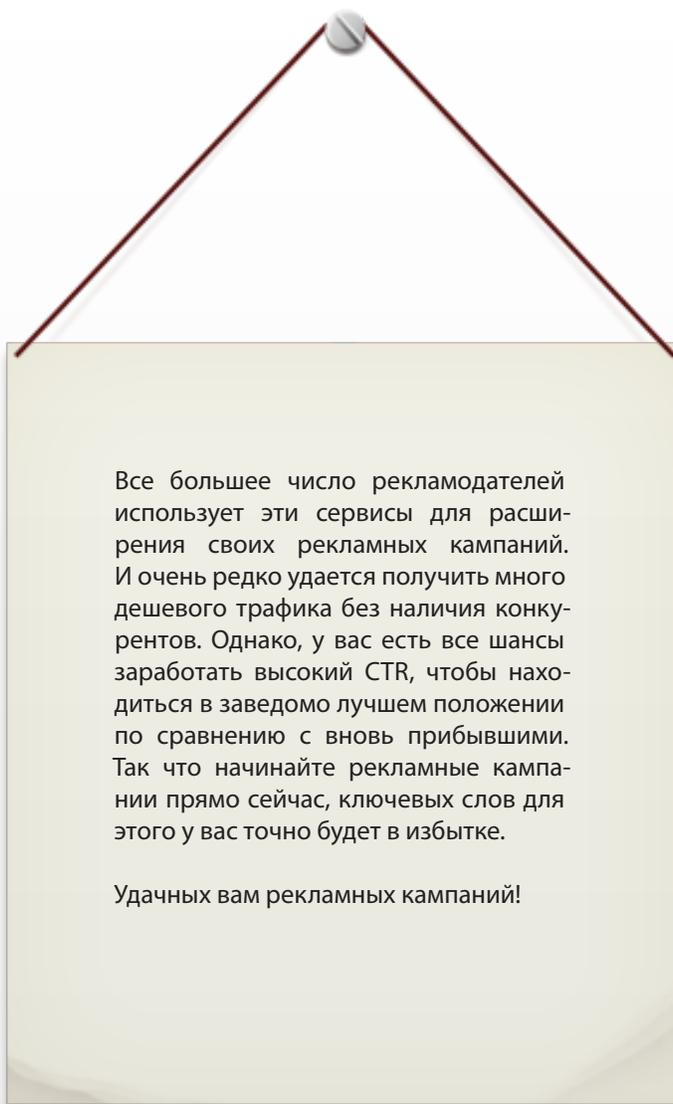
[Яндекс.Интересы](#)

[по словам](#) [по регионам](#) [на карте](#) [по месяцам](#) [по неделям](#)

Ключевые слова и словосочетания

Регионы: Все
[уточнить регион?](#)

Введите слово или словосочетание, обозначающее ваш товар или услугу, и нажмите кнопку «подобрать».



Все большее число рекламодателей использует эти сервисы для расширения своих рекламных кампаний. И очень редко удается получить много дешевого трафика без наличия конкурентов. Однако, у вас есть все шансы заработать высокий CTR, чтобы находиться в заведомо лучшем положении по сравнению с вновь прибывшими. Так что начинайте рекламные кампании прямо сейчас, ключевых слов для этого у вас точно будет в избытке.

Удачных вам рекламных кампаний!

Автор: Кролик Роджер
coreas.in

Проблемы и преимущества ведения региональных информационных проектов

2 года назад я начал вести свой блог «Продвижение в регионах». Уже тогда я понял, что рано или поздно фокус внимания будет переводиться именно в регионы за счет роста интернет-аудитории Рунета, более четкого позиционирования и постепенного перетекания рекламных бюджетов ближе к потребителю услуг.

Сейчас уже можно сказать, что это время пришло — регионы активно развиваются, отхватывая каждый день все больший кусок пирога у Москвы, Минска, Киева... В центре места на всех желающих уже не хватает, как следствие прослеживаются тенденции в переходе к четкому позиционированию и «нишеванию».

Имея четырехлетний опыт ведения не одного регионального проекта, хочу сказать, что именно сейчас есть реальная возможность быстро, недорого и эффективно запустить успешный локальный интернет-проект. Причем путь от поиска инвестора до вывода проекта на прибыль пока еще занимает не так много времени.

Интернет-проект в регионе — это не то же самое, что минский или московский сайт. Тут имеются свои особенности, которые традиционно делятся на плюсы и минусы:

Плюсы:

- невысокая стоимость запуска проекта;
- огромное число свободных ниш;
- крайне низкая конкуренция в существующих нишах.

Минусы:

- ограниченность рамками информационного потока;
- важность географической привязки;
- бытовуха и местечковость.



На сегодняшний день в интернете людям из регионов не хватает локальной информации — не все читают газеты и смотрят телевизор. И не нужно думать, что новости Сморгони (<http://ru.wikipedia.org/wiki/Сморгонь>) никому не интересны. Возьмем, к примеру, один из моих информационных проектов. Что люди обсуждают больше всего?

Пьяный молодой человек разделся в клубе, а потом избил официантку.

Школьницы, сбжав из дома, пытались сделать подкоп в Евросоюз.

Пьяный водитель троллейбуса избил патруль ДПС.

18 Людям реально не хватает местной информации!

В регионах Рунета явно не хватает информационно-новостных СМИ, которые, в свою очередь, могут работать в очень хороший плюс. Если делать новости, то с точки зрения рядового жителя вашего населенного пункта или района — это очень важно. Ежедневное обновление и подача актуальной востребованной информации так же является вкладом в успех предприятия, адрес сайта в данной ситуации роли не играет (существует немало интересных сайтов, с достаточно большой аудиторией и совершенно нелепыми и длинными доменами).

Что у нас есть на сегодняшний день в регионах?

« ПРИ СОЗДАНИИ СВОЕГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ВОЗНИКАЮТ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ. »

— игроков немного (и, как правило, только один лидер);

— практически полное игнорирование блогосферы (это же бесплатный поставщик контента!);

— сухой формат подачи материалов (ничего живого);

— игнорирование видео-контента;

— отсутствие работ по привлечению трафика.

Большинство новостных региональных игроков варятся в своей каше и даже не пытаются ничего менять. Проблемы регионального интернета (в общем) могут стать вашими преиму-

ществами при запуске нового проекта. Конечно, каждый регион особенный и необходим глубокий анализ и понимание ситуации в нем.

Каковы минимальные и максимальные затраты на запуск регионального проекта?

Программа минимум: домен, сайт, поддержка (ежедневная), продвижение, PR.

Программа максимум: «программа минимум» плюс мебель, оборудование, редакция, реклама. Именно к этому я сейчас и стремлюсь, правда, пока в виртуальном исполнении, расширяя интернет-редакцию.

Затраты составляют только ежегодная оплата хостинга и домена плюс два часа в день на поддержку — а это программа минимум, именно она приносит несколько больше, чем зарабатывает большинство людей на своих работах. В моем случае это 1000 долларов «чистыми».

Ограничение №1. В любом регионе (Беларусь, Россия, Украина) численность населения и интернет-пользователей значительно отличается от столицы (в некоторых случаях — в десятки раз). Поэтому нужно понимать, что со старта сотен тысяч посетителей у сайта не будет. Нужно четко представлять свою потенциальную аудиторию. Главным и единственным плюсом любого регионального проекта являются целевые посетители.

Проблема №1. До 70% новоявленных проектов в регионах через год-полтора прекращают свое существование либо развитие. Данная проблема является следствием завышенных ожиданий от возможных доходов. Неаффилированные проекты загибаются, если не успевают встать на ноги. На моей памяти было несколько покупок региональных сайтов. При этом именно продажа или развитие в рамках ядра (основного, самого популярного сайта) вливала новую жизнь в хиреющие сайты или давала стабильность и планомерность в развитии проектов.

Проблема №2. Проблема с аудиторией. Дело в том, что если сейчас выходить в какую-то региональную тему, которая уже занята, а основной игрок в ней относительно популярен, то можно столкнуться с проблемой «нехватки» посетителей. Люди с большой неохотой «приучиваются» к новому проекту. Либо же проблема может заключаться в том, чтобы перевести местную аудиторию с «центральных» сайтов. Для этого придется поработать головой, руками и деньгами. Важно выбрать правильную тему («большая» потенциальная аудитория, незанятость, востребованность). Также учтите, что на любом региональном проекте информация должна быть региональной — не нужно делать солянку из новостей страны, мира и юмора.

Проблема №3. Проблема с поддержкой. Не каждый способен в одиночку вести и обновлять тематический региональный сайт, не все понимают, что для успеха нужна команда. А команду нужно как-то или чем-то мотивиро-

вать. Самостоятельно и в одиночку впахивать могут не многие. Тут себя очень зарекомендовали технологии СМИ при сборе и обработке информации. Пример можно взять с TUT.BY и развить тему у себя локально. Плюс, нельзя выкладывать все то, что есть сейчас. Необходим сбалансированный механизм хранения и предоставления информации — пробелов быть не должно. Ну и копипаст слабо прокачивается на старте.

Проблема №4. Проблема извлечения прибыли. На одном энтузиазме проект долго не протянет. Нужен не только план развития, но и бизнес-план. В регионах деньги в основном лежат в оффлайне, поэтому придется побегать. Необходимо изучить потребности своих рекламодателей и ориентировать свои предложения под их нужды. На данном шаге я уже обжегся, теперь провожу корректировку своих действий, параллельно развивая и увеличивая число собственных рекламных агентов. Еще один важный момент — легализация взаиморасчетов. Помните — долгосрочные отношения несут в себе выгоду как для вас, так и для рекламодателей.

Ограничение №2. Личные качества. Запомните, если беретесь за что-то — на одном энтузиазме на старте не уедешь, помимо него постоянно нужно трудиться, терпеть и преодолевать неудачи.

Ограничение №3. Актуальность. Информация должна быть ожидаемой целевой аудиторией, она должна нести для потребителей информацион-



ную ценность. Никакого мусора, максимально понятный формат подачи и, конечно же, свежесть.

Ограничение №4. Чтобы заработать — нужно потратить. В нашем случае трагедия придется на продвижение — прежде всего офлайн (ведь речь идет про регионы) и онлайн. Но данный пункт — это тема отдельной большой публикации.

Если нет запасного плана или источника поступления средств, под который изначально делался проект, то нужно начинать шевелить мозгами.

ВООБЩЕ, СДЕЛАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ДОСТАТОЧНО ПРОСТО,

НО ГДЕ БРАТЬ ДЕНЬГИ?

Не все игроки на региональном рынке успешны, можно пойти по пути слияния и купить кого-нибудь (если есть деньги) или на крайний случай поискать инвесторов. Искать их можно среди успешных коллег или крупных игроков ИТ-рынка, «продвинутых» бизнесменов (рекламные агентства, например). Мне известны очень многие примеры удачного старта с нуля и не обязательно с упором на новости — каталог организаций, например, с предоставлением сайта и рекламы за небольшую абонентскую плату, правда тут нужно активно работать в офлайне.

Успех проекта на старте обычно определяет связка опыт-команда-репутация. В качестве примера посмотрите на проекты Димка и Маула. Сде-

лав очень хорошо что-то одно можно идти дальше, шансы на успех увеличиваются многократно. На втором этапе успешности проекта должна и обязана работать связка кадры-технологии-инвестиции. Только она способна многократно увеличивать вложенные средства в виде прибыли.

И самое главное, как и в глобальном, так и региональном интернете — все может делать и один человек. Главное — четко позиционироваться и следовать намеченной цели по заранее проработанному плану.



Автор: Чаботько Сергей
s13.by



BE2ME —
НОВАЯ БИРЖА РЕКЛАМЫ.
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

Be2Me стартовала совсем недавно, но число вебмастеров в системе уже исчисляется сотнями.

Что же привлекло владельцев площадок в новой бирже? Попробуем разобраться.

Be2Me позволяет размещать всю статичную рекламу на площадке через один интерфейс. Баннера спонсоров, блогроллы и donation bar теперь могут быть объединены в одном месте, и приносить владельцу площадки прибыль даже тогда, когда он не онлайн.

Заглянем в интерфейс системы. Для регистрации как вебмастер нам требуется инвайт. Его можно найти у тех, кто уже вступил в систему, или вос-

пользоваться при регистрации опцией «Случайный инвайт». Зарегистрировались? Идем дальше.

Раздел «Ваши площадки». Добавляем площадку. Теперь самый важный этап — надо добавить на площадку рекламные блоки. Множество параметров дает возможность вебмастеру сформировать рекламное место на любой вкус: просто набор ссылок, или ссылка и небольшое описание ниже. Или картинку. Заметим, что размеры картинки задает сам вебмастер: нужен блок 456x49 пикселей — пожалуйста. Хотя, конечно, будет трудно найти рекламодателей под такой размер.

Осталось разместить для каждого блока заглушки. Заглушка — это реклама, которую вы ставите в блок сами. Так вы показываете потенциальным рекламодателям, где находится блок, а также заполняете его, пока не появится оплаченная реклама.

Теперь размещаем сам рекламный код на своей площадке — есть возможность установки не только PHP-кода, но и JS-кода, который является единственно возможным для, например, блогплатформ. Стоит учитывать, что хотя Google умеет читать ссылки, спря-

танные в JS, наиболее предпочтительным для рекламодателей все равно остается размещение PHP-кода.

Как же работает система? Посмотрим на нее с точки зрения рекламодателя. Вы нашли хороший, качественный блог, где уже установлен рекламный блок от Be2Me? Каждый такой блок по умолчанию снабжается ссылкой «Купить здесь место...» (хотя можно вывод ссылки и отменить). Нажав на такую ссылку, рекламодатель попадает на сайт Be2Me, регистрируется и получает возможность приобрести место на выбранной площадке под свою ссылку или графический блок.

Или рекламодатель может работать напрямую с системой — через Каталог площадок, выбирая те, которые ему больше подходят по критериям (PR, ТИЦ, число подписчиков, число бэков в Yahoo, индексация в Яндекс и Google). Следует отметить, что база площадок разбита на две неравные части в системе: наиболее качественные площадки попадают в каталог, остальные остаются только в общей базе сайтов. Модерация площадок выполняется вручную.

Размещение рекламы в системе носит аукционный характер — за места на хороших площадках вас ждет небольшое соревнование. Чья ставка окажется выше — та реклама и будет показываться. Рано или поздно ставки взлетели бы до небес, и аукцион прекратился бы, но за этим следит параметр «Шаг списания». Каждый владелец выставляет его для своей площадки, и активные ставки уменьшаются на шаг списания каждые сутки, позволяя новым рекламодателям ак-

тивно участвовать в процессе покупки.

Каковы же преимущества для рекламодателей? Их несколько. Во-первых, аукционная система автоматически за счет баланса спроса и предложения определяет реальные цены на размещение, а не придуманные с потолка владельцем площадки. Второй момент — сам способ размещения подразумевает, что размещение рекламы будет статичным (сквозным или на определенной странице). И третье, если рекламодатель разочаруется в определенной площадке, он может снять рекламу и остаток ставки полностью вернется ему на счет.

Как рекламодатель, вы можете наращивать в Be2Me ссылочное для своих проектов, но не только! Рекламные блоки Be2Me вебмастера, как правило, размещают в видимых местах на первом экране, что гарантирует вам прямую посещаемость с размещенной рекламой. Там, где раньше вам приходилось договариваться с каждым вебмастером по отдельности, теперь можно купить эти же места автоматически и намного быстрее, а нередко и дешевле.

Комиссия системы просто смешная — 15%, из них 5% используется под реферальную одноуровневую программу. До 15 августа 2009г. среди рефоводов Be2Me проводится конкурс с денежными призами.

Не упустите возможность участвовать в новой системе! Приглашаем участников и рекламодателей! Все вопросы по работе с Be2Me можно задать прямо на сайте через обратную связь или по адресу support@be2me.ru

<http://be2me.ru>



Всем добрый день! Задумавшись над темой очередной статьи для нашего любимого журнала SEODigest, мы решили дать несколько советов владельцам интернет-магазинов. При наличии большой базы товаров добиться равномерного присутствия страниц товаров в выдаче бывает проблема. Приходится тратить на контекстную рекламу. Чем больше магазин, тем больше затраты. Но и для

маленького магазина вопрос снижения затрат на рекламу не менее актуален. Попробуем что-нибудь придумать. Для наглядности возьмём что-нибудь большое, чтобы удобнее было рассматривать. Например, glimpse.com — огромный мета Интернет-магазин (аналог Яндекс.Маркета на западном рынке).

Вот он какой красивый:

The screenshot shows the homepage of glimpse.com. At the top, there is a search bar containing the text "summer dresses" and a "find" button. Below the search bar, it says "Found 206 stores with 7,055 products matching summer dresses." The main content area displays four dress items in a grid:

- Item 1:** P.G.D. Style Summer Grecian Dress in Limonella, \$118.00, store: couturecandy.
- Item 2:** French Connection™ Summer Veil™ V-Neck Dress, \$158.00, store: bloomingdales.
- Item 3:** Milly Summer Evening Dress - Sun, \$395.00, store: saks.com.
- Item 4:** 03 Everly Black Summer Cocktail Dresses, \$80.00, store: dressbabe NEW YORK.

On the right side, there is a "Refine this search" panel with a price range filter (Min: \$13, Max: \$330) and a list of stores including Couture Candy, Bloomingdale's, and Macy's.

Бвив glimpse.com в SEMRush.com

(не забудьте выбрать us базу в строке поиска, сайт-то западный) мы видим, что этот домен находится в поисковой выдаче Google по 67 047 ключевым словам и по 101 056 запросам сайт размещает объявления в AdWords. Вне впечатляет :) Общий бюджет на AdWords примерно \$353 000 в месяц. Сердце кровью обливается, когда видишь такое расточительство. Не хорошо, конечно, чужие деньги считать, но мы же не для себя стараемся.

Для наглядности приводим топ запросов glimpse.com из поисковой выдачи, отсортированный по процентам получаемого оттуда трафика:

Результаты с 1 по 100 из 67 047									
Ключевое слово	№ позиции	Трафик (%)	Стоимость трафика (%)	Количество результатов в выдаче	СРС	Конкуренция	Среднее количество запросов	Тренды	URL
glimpse	1	2.82	2.09	22 600 000	0.70	2.29	9 900		http://www.glimpse.com/
evening pumps	1	1.88	2.17	335 000	1.09	4.01	6 600		http://www.pump-shoes.com/
fashion shopping	1	1.54	1.32	47 200 000	0.81	1.67	5 400		http://www.glimpse.com/
ad hardy clothing	8	1.35	1.70	15 300 000	1.19	2.75	74 000		http://www.v-clothing.com/
skinny jeans	8	1.35	2.01	3 030 000	1.41	2.39	74 000		http://www.inny-jeans.com/
baby doll dresses	1	1.25	0.84	762 000	0.63	1.16	4 400		http://www.ll-dresses.com/
babydoll dresses	1	1.03	0.78	556 000	0.72	1.38	3 600		http://www.ll-dresses.com/
diesel sneakers	1	1.03	0.85	295 000	0.78	2.27	3 600		http://www.l-sneakers.com/
eileen fisher	6	1.00	3.73	528 000	3.51	2.06	33 100		http://www.een-fisher.com/
sundress	5	1.00	0.68	1 460 000	0.64	3.97	33 100		http://www.Sun-Dress.com/

И такой же топ для AdWords выдачи:

Результаты с 1 по 100 из 101 056									
Ключевое слово	№ позиции	Трафик (%)	Стоимость трафика (%)	Количество результатов в выдаче	СРС	Конкуренция	Среднее количество запросов	Тренды	URL
media center software	1	4.72	5.63	277 000 000	1.72	3.67	246 000		http://www1.1409617066.com/
mobile phone software	3	1.35	1.69	58 300 000	1.80	2.05	368 000		http://www1.1459491179.com/
mp3 players	8	0.82	0.65	75 700 000	1.14	4.16	673 000		http://www1.1183985879.com/
wii gun	1	0.63	0.02	4 700 000	0.05	1.74	33 100		http://www1.3308405929.com/
portable laptop	5	0.61	1.26	10 200 000	2.97	2.48	301 000		Portable Laptop Shop from 1025 stores Shop everywhere at www.Glimpse.com
corded telephones	9	0.61	1.08	2 280 000	2.57	2.87	49 500		www.Glimpse.com
pc game	2	0.58	0.31	52 100 000	0.77	2.50	110 000		www.Glimpse.com
computer games software	6	0.50	0.64	102 000 000	1.83	1.11	246 000		http://www1.1409681056.com/
utility software	3	0.50	0.65	23 500 000	1.90	1.89	135 000		http://www1.1409694736.com/

Все бы хорошо, но здравый смысл нам подсказывает, что возможно (!) они зря так тратятся. Что если этот сайт уже занимает какие-то позиции по запросам, по которым он закупает рекламу? Ведь

если домен вылезает по ключевому слову, например в третьей сотне, повысить его позиции не так сложно как в случае, если его вообще нет в выдаче.

Наше предположение может быть верным, ведь у glimpse.com очень много товарных позиций, уникальных фотографий и описаний. Сайт-то большой!

Как найти такие запросы? Довольно просто с помощью нового проекта от SEOquake Team.

Итак, следите внимательно!

Берём домен glimpse.com и вбиваем его в строку поиска SEOPivot (база 500 тыс. ключевых слов с ярко выраженной коммерческой ценностью, по которым мы изучили топ 300 поисковой выдачи Google)

Получаем отчёт:

<http://seopivot.com/search.php?q=glimpse.com>

SEOPivot нашел 5 748 кейвордов для glimpse.com. Капля в море по сравнению

Results 1 to 100 of 5 748			
URL	Potential	Pos	Keyword
http://www.glimpse.com/jewelry/	172 923	145	jewelry & watches
http://www.glimpse.com/gg-ed-hardy-clothing	172 702	44	ed hardy
http://www.glimpse.com/apparel/browse-bcbq-max-azria-blouse	77 533	265	bcbq
http://www.glimpse.com/apparel/browse-limmy-choo-sandals	77 533	158	sandals
http://www.glimpse.com/apparel/browse-bcbq-max-azria-halter-dress	77 533	209	dress women's clothing
http://www.glimpse.com/gg-bcbq-max-azria	72 599	8	bcbq
http://www.glimpse.com/apparel/browse-frankie-b-jeans	63 436	199	frankie
http://www.glimpse.com/apparel/info-maternity-crewneck-tees	63 436	108	amiez
http://www.glimpse.com/jewelry/detail-oil-on-leather-jewelry-box	51 689	256	persian kitty
http://www.glimpse.com/apparel/browse-skechers-mary-janes	51 689	259	skechers
http://www.glimpse.com/beauty/detail-too-faced-eye-shadow-duo-i-know-what-boys-want	51 689	92	whatboyswant

с размерами их AdWords кампании, но запросы-то дорогие и трафикоёмкие.

Для каждого найденного urlа в отчёте SEOPivot указывается количество посетителей, которое он может получать, если займёт первую строку в выдаче (Potential), номер текущей позиции (Pos) и, собственно, ключевое слово, по которому мы этот url нашли (Keyword).

Дальше мы экспортируем отчёты по кейвордам из SEMRush.com и SEOPivot.com. И сопоставляем их в Excel (или можно просто погрепать)

И что мы видим? Мы видим, что по 2740 ключевым словам, по которым glimpse.com закупает рекламу в AdWords, у него есть достаточный потенциал и возможность попадания в топ.

Вот, например, некоторые из этих кейвордов:

Ключевое слово	Позиция в AdWords	Позиция в поисковой выдаче	УРЛ в поисковой выдаче	УРЛ в AdWords
<i>pink crown</i>	1	80	url	http://ww1.glimpse.com/query.php?query=sheer+bra&cm_mmc=google-_-apparel_search_broad_1-_-lingerie+underwear-_-sheer+bra&acc=GlimpseWW1...
<i>mini skirt</i>	6	161	url	
<i>kitten heels</i>	1	259	url	
<i>philips norelco</i>	9	83	url	
<i>kenzie shoes</i>	2	44	url	
<i>dexter shoes</i>	4	169	url	
<i>plaid shorts</i>	4	55	url	
<i>rainbow shoes</i>	3	159	url	
<i>bell bottoms</i>	2	173	url	
<i>sheer bra</i>	4	119	url	

И таких запросов — 2700 (как минимум).

Средний CPC для этих кейвордов — \$0,8. Сумма недополученного трафика — около 500 000 целевых переходов в месяц (цифры приведены по данным SEOPivot). Лишние полмиллиона трафика. Мда.

Осмелимся предположить, что приобретение ссылок, которое позволило бы повысить позиции, обошлось бы дешевле. При определённых трудозатратах за них вообще можно не платить, ну тут не нам Вам рассказывать :)

Итак, с примером мы ознакомились, галочку поставили, впечатлились... А что дальше? Что делать владельцу маленького, но очень гордого Интернет-магазина, у которого нет 300 килобаксов на AdWords, а может быть и просто \$300 свободных нет?

Наши рекомендации (5 сек., щас очки для важности нацепим):

1. Вбейте свой домен в строку поиска SEOPivot.com (без обид, но сервис платный. Отчёт стоит как кружка хорошего пива. Можно потренироваться на 5-ти общедоступных бесплатных результатах :)
2. Экспортируйте полученный отчёт в Excel.
3. Выберите из списка симпатичные Вам ключевые слова и оптимизируйте соответствующие страницы.

И будет Вам счастье!

Ибо Google УЖЕ считает эти страницы релевантными Вашим запросам. Удачи, всех благ, до новых встреч!

Автор: Глеб Суворов feat IntMark
[SEOquake Team](#)

Выбор исполнителя при заказе поискового продвижения

В рамках данной статьи мы постараемся осветить такие вопросы, как первые результаты и сроки продвижения, а также существующие гарантии результата, частые ошибки в процессе выбора исполнителя продвижения сайта, мифы, которыми окутаны данные вопросы и последствия непонимания всех этих вещей.

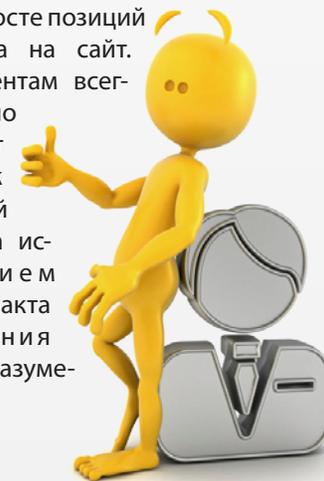
Каждый бизнесмен, который решил нанять специалиста для продвижения своего онлайн-проекта, сталкивается в первую очередь с проблемой выбора этого самого исполнителя желаний.

Если вспомнить, как зарождалось SEO из сотен, а затем и тысяч фрилансеров, становится понятно, что такое «черные» и что такое «белые» методы продвижения. Не менее важно понимать также и разницу между оптимизатором-фрилансером и компанией, предлагающей аутсорсинг проектов. SEO-компании заслуживают отдельного внимания, так как именно их конвейерный подход позволяет обслуживать сотни клиентов в месяц, и при этом достигать высоких результатов, что не может себе позволить ни одна малобюджетная организация и уж тем более фрилансер.

Как вы понимаете, более широкие возможности крупных SEO-компаний в технологическом развитии не могут полностью искоренить оптимизаторов-одиночек, и сегодня на рынке их услугами пользуются многие владельцы сайтов, что имеет свои преимущества. Вместе с тем на рынке сегодня не стало меньше сеошников, практикующих «черные» методы продвижения и простых мошенников, обманывающих клиентов.

Что же сегодня мешает фрилансеру или маленькой SEO-конторе встать на путь индустриализации и совершенствования? Да то же, что может погубить любые исследования и разработки — отсутствие надежного финансирования, ведь бюджеты у таких контор значительно скромнее, чем у SEO-конвейеров, лидирующих на рынке. Это не позволяет быстро реагировать на все более частые обновления алгоритмов поисковиков и проводить исследования по всем фронтам сразу, изучая новые факторы ранжирования, как это делают крупные игроки рынка.

Преимущества, которые предлагают клиентам серые и черные оптимизаторы заключаются в стремительном росте позиций и трафика на сайт. Ведь клиентам всегда именно этот пункт важен, как ни как о й другой (за исключением самого факта нахождения в ТОПе, разумеется).



Однако, как и все быстро приобретаемое, позиции столь же стремительно падают с очередной сменой алгоритма. А между делом, сайт может быть вручную оптимизирован, о чем за Вас побеспокоятся конкуренты в выдаче, дабы занять Ваше место.

В итоге мы наблюдаем четкое разделение рынка на два лагеря: «белых» и «черных» сеошников, и, невзирая на существенные различия в технологиях и бюджетах, оба они будут и дальше соперничать друг с другом.

Зная это, мы рекомендуем вам выбирать всегда только «белый» путь к успеху!

Давайте теперь развеим несколько мифов...

Популярная сегодня Википедия, на которую ссылаться стало модно, говорит нам, что миф — это коллективная общенародная фантазия, которая лишь обобщенно отражает действительность.

На заре цивилизаций мифы тоже имели место, и SEO — не исключение. В любой отрасли наличие мифов говорит о том, как молода структура, и вовсе неудивительно, что сеошника многие клиенты представляют у костра, бьющим в бубен и читающим заклинания над сайтом, либо бьющим в бубен разработчику этого сайта :)

Такие шаманы действительно существуют, причем в большей степени среди фрилансеров. Первым делом, будучи недобросовестными (не все!), они удовлетворяют клиента в его безу-

держном желании стремительно войти в ТОП, даже если за это придется переплатить немного. Однако, когда секрет раскроется, сайт столь же стремительно спустится за 101-й километр SERP (Search Engine Results Pages или «выдача»), и потом его «поднять» будет еще сложнее.

Миф первый

В виду широкого распространения «белой» оптимизации высокочастотные запросы проще и дешевле продвигать «серыми» и «черными» методами.

Не более чем миф, потому что поисковые системы давно уже научились распознавать множество черных и серых методов продвижения и наказывать сайты за подобные ухищрения.

Миф второй

Срок вывода сайта в ТОП «белыми» методами значительно более долгий, чем «черными».

Этот миф как раз из разряда тех, что играют на неудержимых желаниях клиента получить все, сразу и без затрат. Здесь даже добавить что-либо сложно — и так все понятно...

Миф третий

SEO — это не такая трудоемкая работа, сколько технологическая, поэтому один специалист способен без проблем вести десяток-другой проектов и успешно конкурировать на рынке.

Такой миф получил большое распространение потому, им часто пользуются фрилансеры и обманщики, предлагающие свои услуги по значительно более низкой цене без потери уровня доверия клиентов по отношению к та-

ким исполнителям, в чем собственно этот миф и помогает «серым»...

Эти три наиболее популярных мифа не раскрывают конкретных цифр, и я вам не даю ссылок, так как я сомневаюсь, что выдача прошлых месяцев и лет кому-то интересна — вы читаете этот материал потому, что уже сталкивались с описываемыми здесь проблемами, и уже каждый имеет ряд примеров на практике.

Теперь я могу с полной уверенностью сказать, что вы обладаете достаточными знаниями для того, чтобы глубоко понять смысл кратких ответов на поставленные в этой теме вопросы.



Наиболее частые вопросы:

Вопрос: Когда ждать первые результаты после подписания договора с компанией по продвижению сайтов?

Ответ: Не ранее, чем через месяц по низкочастотным запросам и не ранее, чем через 2 месяца по среднечастотным.

Вопрос: Существуют ли какие-либо реальные ограничения срока выполнения всех работ над сайтом со стороны оптимизатора?

Ответ: Нет. Над сайтом необходимо постоянно работать, анализируя результа-



Вопрос: Какие гарантии клиент вправе требовать от оптимизатора в том, что его сайт выйдет в ТОП в оговоренные сроки?

Ответ: Никаких. Гарантировать выход в ТОП по ВЧ и СЧ запросам может только шарлатан.

Как не ошибиться при выборе исполнителя и на что важно обращать внимание в процессе подписания договора?

Наиболее распространенная ошибка со стороны клиентов в процессе выбора исполнителя заключается в том, что первые возлагают слишком большие надежды на возможности вторых. В результате оптимизатор получает вместо денег недовольство клиента «выхлопом» от продвижения и очень часто необоснованные претензии, а клиент страдает вдвойне от того, что ему необходимо искать нового оптимизатора.

Как правило, онлайн-бизнесмены считают услугу продвижения равнозначной услуге типа «мойки окон». Заплатил мойщику — получил чистые окна.

Но продвижение отличается тем, что в данное уравнение [заплатил = получил] вмешиваются случайные переменные, которые постоянно вносят свое управляющее воздействие, тем самым нарушая пропорцию.

Какие факторы влияют на позиции сайтов в выдаче, достоверно не знает никто, так как это тщательно скрывается поисковыми системами, но опытный оптимизатор, так или иначе

может ими управлять. И при всем при этом ни один оптимизатор не способен мгновенно реагировать на изменения в формулах ранжирования документов.

Всего один независящий от оптимизатора фактор способен в один АПдейт лишить сайт львиной доли трафика, но клиент возлагает всю вину за это на сеошника и часто разрывает контракт, уходя, если повезет, к такому же профессионалу, но и он так же не сможет мгновенно диагностировать аналогичный АПдейт.

Итак, мы рекомендуем не возлагать слишком больших надежд на оптимизацию и продвижение, потому что если вы поставите всё на данный вид раскрутки своего бизнеса, то рискуете разочароваться в выбранной стратегии.

Все последующие возможные ошибки в процессе выбора исполнителя, так или иначе, связаны с рассмотренной выше проблемой ожидания слишком высоких, слишком стабильных результатов, да еще и в слишком короткий срок.

Не повторяйте следующие ошибки:

1. Нежелание платить за продвижение.
2. Ожидание стремительного результата — как выхода в ТОП, так и высокого процента конверсии посетителей в покупателей.

3. «Я сам продвигать не могу, но я точно знаю, как это правильно делать!» (решается это путем замены ответственного за контроль продвижения сайта оптимизатором на более рассудительного со стороны клиента).

4. «Мой сайт самый лучший — красивый, удобный и вообще!...» (Сайт вообще может сам по себе быть плохим для продвижения из-за дизайна и многих других внутренних факторов).

После того, как вы научились обходить перечисленные ошибки необходимо все-таки определить для себя наиболее выгодный вариант сотрудничества с оптимизатором. Это может быть фриланс, аутсорсинг или найм штатного сеошника на постоянную работу над корпоративными проектами.

Если Ваш бюджет отличается скромностью, или цели предполагают незначительные капиталовложения в продвижение, то можно воспользоваться услугами фрилансеров, которых легко найти на специализированных форумах.



Наиболее распространенная сегодня форма взаимодействия — аутсорсинг. вы подписываете договор предоставления ряда услуг, где обе стороны обязуются выполнять не сложные обязательства — одна платить, а другая продвигать. Таким образом, вы избавляете себя от больших рисков и можете воспользоваться рядом дополнительных услуг и даже скидок, что очень удобно для бизнеса средней высоты.

Штатный оптимизатор — высший пилотаж компании, которая активно завоевывает онлайн-рынок. Штатный оптимизатор выгоднее тем, что кроме Ваших проектов он больше ни о чем и думать не может в рабочее время. Но за это стремление угодить работодателю приходится платить ежемесячно по самым скромным подсчетам от 50 000 р. Пожалуй, с основными моментами, в которых можно ошибиться мы разобрались. Остальное — детали, от ошибок в которых никто не застрахован...

Автор: Шемякин Дмитрий
Академия Интернет Рекламы
www.academir.ru

Рай для оптимизатора
Рай для веб-мастера

2.0

SEO
Продажа ссылок
Составление анкоров
Создание сеток блогов

SMO
Обзоры в блогах
наполнение форумов

КОНТЕНТ
Уникальный контент
от 0.09
за 1000 символов

www.tnx.net



{ ВЕБКАМ—МОДЕЛИ П Р О С Т О САНИТАРЫ ЛЕСА! }

И н т е р в ь ю с М а g g i e

Секс с мужчинами должен остаться вне кадра — мое личное удовольствие должно остаться только моим, и фиг я с ним кем поделюсь. Я просто-напросто не хочу смешивать работу и хобби.

Maggie (фрагмент из блога)

Наша собеседница — молодая девушка, известная в Сети под псевдонимом Maggie. Она прошла путь от начинающей вебкам-модели до менеджера вебкам-сайта — webkamer.net. Maggie ведет свой веб-журнал «[Моделькин блог](#)», где в веселой и легкой форме описывает перипетии этого нелегкого бизнеса. И пишет она, надо сказать, очень неплохо.

Встречайте бывшую вебкам-модель, обладающую отличным чувством юмора, неиссякаемым оптимизмом и огненно-рыжими волосами.

— *Maggie, привет! Как тебе пришла в голову мысль стать моделью? С чего начался твой путь к сердцам и рукам одиноких «буржув»? :)*

— Я училась на втором курсе, мне осталось пара месяцев до восемнадцатилетия, и я очень хотела работать. Но меня куда не брали — ни на почту, ни курьером, даже на склад оператором ПК не стали брать по какой-то уж совсем нелепой причине... Так вышло, что узнала о вебкаме от своей одногруппницы, она работала тогда на студии оператором, я ее буквально упростила поработать со мной, так мне хотелось начать поскорее. Она пожалала плечами и согласилась. Я попробовала — и осталась.



« Я ОЧЕНЬ ХОТЕЛА РАБОТАТЬ »

— *Итак, ты пришла на первую сессию (или как это — съемку?) — был ли какой-то страх, чувство стыда? Вообще, что ты чувствовала?*

— Это называется «рабочая смена». Как на заводе :)

Вообще, пока я еще не приступила к работе, но уже ждала, когда пройдет

регистрация на сайтах и готовилась к своему первому выходу онлайн, мне все говорили: как это будет психологически тяжело — раздеваться перед камерой; приводили цитаты из каких-то статей, о том, как девушки спиваются, бросаются из окон, что такой груз будет тяжело нести...

Но отчего-то никто не предупредил, как тяжело будет затащить человека в «приват» (сессия один на один)??? Помню, первые часа четыре вообще ничего не происходило. Я-то готова была раздеваться, танцевать, ну, реально деньги зарабатывать, а тут сидишь, сидишь — и ничего.

У нас на первой студии была старая-старая «вебка» (веб-камера), меня никто не предупредил, как надо одеться, так что

я сидела в джинсах и футболке Guns'n'Roses :) Так что, когда кто-то, наконец, зашел в «приват» и попросил раздеться, я от радости чуть ли не пулей из этой футболки выскочила. На меня оператор как рявкнет: «Ты что? А ну запрыгни в одежду обратно!!! Мы даже не знаем пока, как его зовут!»

— **А кем был этот первый «мембер» (клиент)? Он представился?**

— Нет, не успел. Интернет был на студии не менее ужасный, чем «вебка» и мой внешний вид. «Мембер» просто помолчал-помолчал пару секунд, и говорит: «Ну и зачем ты эту футболку так

красиво снимала, у меня все равно все показывается со скоростью четыре кадра в минуту — вот ты в ней, — а вот ты уже и без нее...» И ушел. Я очень расстраивалась.

— **Maggie, ты почти 4 года работаешь моделью, за это время, наверное, на тебя под*... сорри, тебя посмотрели сотни мужиков. А сложился ли какой-то усредненный образ твоего клиента? Что есть общее у всех этих зрителей? :**

— Мужской половой... простите, увлеклась :) Это люди, которым, так или иначе, нужно общение и обратный контакт с той стороны монитора — неважно, с сексуальной разрядкой или без нее.



— **То есть — одинокие или те, кому не хватает общения?**

— Не обязательно одинокие — у многих есть жены или девушки... Просто кто-то скучает на работе или в командировке, кто-то боится высказать свои фантазии партнерше, кто-то просто заинтересовался, а что это за зверь такой — вебкам, ну и втянулся...

— **А много ли тех, кого интересовало не голое тело, а лишь общение? Неужели люди могли платить за то, чтобы просто пообщаться и почувствовать какой-то контакт хотя бы по другую сторону монитора?**

— **А много ли тех, кого интересовало не голое тело, а лишь общение? Неужели люди могли платить за то, чтобы просто пообщаться и почувствовать какой-то контакт хотя бы по другую сторону монитора?**

— Много ли таких пользователей зависит от многих факторов — категории, в которой работает модель, того, как она себе ведет на камеру, какой у нее английский и т.д. Вебкам во многом приятнее и безопаснее встреч в реальности, а дать может не меньше — это отдушина для одиноких, скучающих, странных и просто ленивых мужчин. Ну а поминутная оплата гарантирует искренний интерес к персоне пользователя со стороны модели.

— **А бывает, что смотрят на девушек девушки? Припомнишь такой случай?**

— Да, бывает, хотя и довольно редко. Ко мне как-то приходила девушка, которая не знала, как делать blowjob, но очень хотела сделать приятное своему парню. Пришлось научить.

— **А самые странные или забавные прихоти зрителей? Можешь припомнить несколько случаев?**

— Что касается моих клиентов... помимо обычных любителей ролевых игр и всяких костюмов попадались желающие реально странного. Одному нравились домашние тапочки. Другому — смотреть, как я гольшом уборку делаю. Третий хотел послушать, как я пою — неважно что, лишь бы громко... много бывает всякого: и пили в «приватах», и танцевали, и спали, и дни рожде-

ния справляли, и новый год отмечать на сайте довелось.

Вообще модели иногда делятся между собой забавными случаями из «приватов». Из того, что вспоминается сразу — очень часто просят делать зум (приближать камеру) на какую-либо часть тела — нос, ухо, запястье, коленку — и смотрят на нее часами, любят...



Одну модель просили делать шоу в противогазе, другой «мемберы» носят тапочки в зубах, третью девушку «постоянник» (постоянный клиент) сажает в тазик и просит поливаться водой... А иногда и такие посетители бывают — зайдут, косячок забьют и сидят, улыбаются, довольные такие :)

Еще из забавного — одной модели как-то «мембер» свой член демонстрировал, а она его должна была с натуры рисовать. Или вот такой сюжет — 10 трусов одни на дру-

гие надеваем, а потом меееедленно снимаем. Или вот еще - попросил клиент модель купить прокладок всяких-разных, наклеить их все на трусы и громко в микрофон говорить о том, как она прокладки любит.

В некоторых посетителях явно дремлют скрытые таланты: предлагают избразить секс с пылесосом, ножкой стула, вентилятором и многими другими



GLAVMED

ФАРМАСИ ПАРТНЕРКА #1

ТАБЛЕТКИ ПАХНУТ ДЕНЬГАМИ



40%

**40 НАСТОЯЩИХ
ПРОЦЕНТОВ**



MasterCard

**ПРОЦЕССИНГ
9 ИЗ 10 ЗАКАЗОВ**



\$

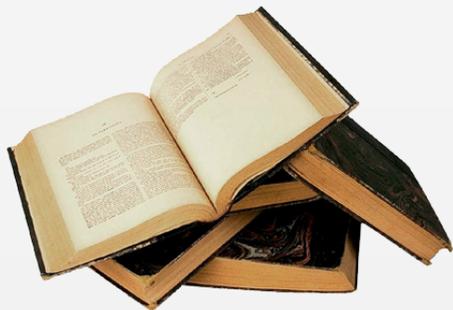
**ВЫПЛАТЫ
ПО ТРЕБОВАНИЮ**

предметами. Еще встречаются гипнотизеры — просят глаза закрыть, а сами модели: «вдох-выдох, вдох-выдох, твои веки тяжелеют, твои ноги теплые». Ничего у них правда обычно не получается, но из года в год стараются. Или вот еще — просили как-то девочку одну сходить в душ, намылиться там и в камеру вернуться. А «мембер» ее в «привате» ждет, понятное дело. Ну, она намылится, чайку на кухне попьет полчасика и возвращается вся такая в мыле обратно на камеру, все счастливы.

Хотя это еще не предел — другую девушку просили возбудиться, засунуть в себя дилдо, одеться! (не вынимая игрушку, ясное дело!) и так на улицу сходить. Она тоже кофейку дерябнула, возвращается, а ей: «Ну, давай, теперь делись впечатлениями о прогулке с дилдо на свежем воздухе!!!»

— А «мемберы» — они из разных стран? Из России бывают, и откуда больше всего?

— «Мемберы» бывают из Америки, Англии, европейских стран... даже из Японии встречаются! А на русских вебкам-сайтах само собой разумеется, что пользователи в основном из России, Украины и других стран, где встречаются русскоговорящие жители.



— Отсюда вопрос: знание языка — это обязательное условия для успешной работы моделью?

— Смотря, что считать успешной работой. Можно зарабатывать и со школьным знанием английского, и с электронными переводчиками некоторым моделям удастся. Просто заработки в основном будут на интенсивном шоу, а не на «построить глазки», «устроить ролевую игру» и «поболтать о котике».

— Вернемся к началу нашего разговора. О твоих ощущениях... Все эти байки про деградацию модели как личности, оказались байками?

Или все-таки все зависит от склада характера? Действительно ли работа моделью выматывает и может сломать человека? И какими качествами характера нужно обладать, чтобы работать моделью без последствий для психики?

— Деградация — очень уж жесткое слово. Любая работа выматывает и утомляет, если только вкалывать и не давать себе времени на отдых и другие занятия, не связанные с твоей прямой деятельностью.

Глупо продолжать работать, если чувствуешь, что работа тебе не подходит, если чувствуешь, что ты делаешь что-то плохое, грязное и стыдное. Девушки, которые так воспринимают вебкам, но все равно продолжают зарабатывать деньги через какое-то время действительно могут заработать и стресс, и депрессию и другие проблемы.

Ведь, как мы уже говорили, пристрастия у клиентов бывают самые разные,

и приходят посетители к девушкам по разным причинам — от простого одиночества или даже скуки и вызванного ими желания поговорить, до желания воплощения в жизнь каких-то совершенно нецензурных идей.

Эта работа позволяет изначально обрисовать круг общих интересов и фантазий, и клиенты ищут именно тех, кто разделяет их пристрастия. Ну, и еще, помогает справляться чувство юмора. И терпение. Терпение и внимательность это вообще наше все.

— Maggie, а как твой бойфренд относится к твоему бывшему занятию?

— У меня есть прекрасный и любимый молодой человек, который за то время, что я его знаю, сильно изменил свое мнение как о вебкаме, так и об адальт-бизнесе вообще :)

Ведь помимо вебкама, в котором я не работаю сейчас как модель, в моей жизни остались съемки в эротике для платных сайтов. Так что молодой человек очень ревнует, но терпит, куда деваться.

— А сейчас ты чем занимаешься?

— Всем понемногу. Львиную долю времени съедает русский вебкам-сайт webkamer.net, менеджером которого я сейчас являюсь. Немного снимаюсь, как уже говорила, потихонечку учусь снимать сама, веду «Моделькин блог», подумываю о собственном соло-сайте.

— То есть ты развиваешься. А вообще, если не брать в расчет твой опыт, можно ли сказать, что этот бизнес для модели — тупиковый путь?

То есть — никакого развития, перспектив? Или же, работая моделью, можно извлекать какой-то опыт, который пригодится в дальнейшей карьере, как-то развиваться?

— Смотря, что мы считаем карьерой. Можно стать на студии администратором, а потом открыть снова студию, но уже свою собственную. Можно потихонечку набирать аудиторию «постоянников» для своего собственного сайта — с фото и видео-галереями, встроенным чатом и прочими «ништяками». А можно просто раскручивать свой профиль на существующих сайтах, расти профессионально, и, как следствие — хорошо работать и зарабатывать.

Большой карьерной лестницы в этом бизнесе нет, но мне кажется, что это и неплохо.

«ЛЮБАЯ РАБОТА ДОЛЖНА ПРИНОСИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ!»

— А сколько зарабатывают начинающие модели, и каков потолок? Если не секрет?

— Ууу, это страшный секрет полишинеля, его разглашать нельзя. Но я все же намекну. В среднем у начинающей модели заработок от 20 до 70–100 долларов в смену (смена — часов 8 в среднем). Потолок — не ограничен, 500–700 при удаче тоже сделать реально за это же время, но врать, что такое бывает сплошь и рядом, не буду, не надейтесь.

— Ты в этом бизнесе давно, можно ли сказать, что для его организации требуются значительные расходы

и глубокое понимание всех процессов? То есть не каждый желающий сможет организовать выгодное предприятие такого типа, даже обладая деньгами?

— Замечательный вопрос. Да, действительно в последнее время стало очень много людей, которые считают, что достаточно купить «компы» и камеры (как вариант: движок сайта и дизайн), а дальше можно взять лопату и начинать грести бабло.

Увы, это не так, легких и простых денег в этом бизнесе не существует. Даже если попытаться вложить серьезные деньги без понимания вопроса — очень велик шанс, что вложенные средства не только не приумножатся, но просто уйдут «в никуда»

— **Maggie, а есть ли девушки, которым очень нравится эта работа? Которые получают настоящее удовольствие, выполняя прихоти клиентов перед камерой?**

— Прихоть прихоти рознь, но получать удовольствие от ласк самой себя — самое милое дело. Любая работа должна приносить удовольствие, и не обязательно это удовольствие выражается только в денежном эквиваленте.

— **Maggie, наверняка, не каждая девушка способна с ходу вникнуть в тонкости и стать профессионалом? Существуют ли какие-то правила, и можно ли утверждать, что это целая наука, которой нужно учиться?**

— Со стороны все просто — общаешься, заинтересовываешь, зарабатываешь. А изнутри многое оказывается гораздо сложнее, и вопросы возникают самые разные. От технических (как настроить камеру, как зарегистрироваться на сайте, как включить микрофон) до узкопрофильных (как заводить «постоянников», что стоит говорить, а что нет, какой макияж и белье выгоднее смотрятся на камере).

— **А бывают ли случаи, когда клиент обижается? То есть девушка-модель его как-то оскорбляет его или задевает за живое?**

— Бывает, конечно, это же живое человеческое общение. Наоборот, впрочем, тоже бывает, и нередко.

— **Я прочитал в твоём блоге, что ты была в гостях у друзей, зашла в Интернет со своего ноутбука, и американец захотел воспользоваться твоими услугами.**

Это значит, что для работы нужен только лишь компьютер, подключенный к Ин-



тернету? А твоё местоположение не имеет значения? Просто я думал, что работа ведется в оборудованных студиях... Не так?

— Смотря, что считать специально оборудованной студией... Была бы камера-компьютер-стул/кресло/диванчик — вот и все «специальное» оборудование. Можно работать даже в гостинице на отдыхе, если в «ноут» встроена камера, а в номере есть wi-fi. Да только на то он и отдых, чтобы отдышаться от работы

— **То есть модели не обязательно быть привязанной к работодателю? Она может работать сама по себе? Или это касается только места работы?**

— Есть очень большой процент моделей, работающих на дому, они так и называются — «надомницы». Девушки, которые открываются на сайтах сами и работают дома, только на себя. Это выигрывает в деньгах и графике работы, но зато им самим же приходится улаживать проблемы с компьютером, Интернетом и прочим — без помощи администраторов и хозяев студий.

— **Если девушка решила попробовать свои силы в этом деле — куда ей следует идти? К кому обращаться, а куда соваться явно не следует?**

— У новеньких есть два варианта того, как сделать в вебкаме первые шаги.

Вариант первый — купить газету типа «Работа для вас» и позвонить по объявлению в одну из студий. Как выбрать хорошую студию — универсальных советов нет, все зависит от интуиции. Понравилось интересно составленное объявление, помещение для работы уютное и чистое, администратор вежлив — оставайтесь и не прогадаете.

Вариант второй — попробовать сразу работать из дома. В общем-то, с наличием большого количества русскоязычных вебкам-сайтов — это уже не проблема. Можно рискнуть и попытаться разобраться в этой кухне самой, следуя советам с форумов и обращаясь за помощью к админам сайтов.

— **Давай поговорим о твоём «Моделькином блоге»... Ты очень неплохо пишешь — весело, не принужденно. Обучалась где или талант от бога?**

— Читать люблю, школу с углубленным изучением литературы закончила... Два года на филфаке, ну, и для себя писала много раньше.

— **Maggie, твой блог — это чистой воды хобби и отдушина, или есть в нем частичка коммерции? Приносит ли он хоть какой-то прямой или косвенный доход? По крайней мере, я никакой рекламы не заметил...**

— Хобби, ну и немножко саморекламы, конечно, как же без этого. Мне нравится, что есть место, где я могу писать о работе, «постить» свои фотки, делиться маленькими профессиональными секретами и задавать вопросы.



Хотя если после этого интервью кто-нибудь захочет поговорить со мной о том, чтобы привнести в мою жизнь ту самую частичку коммерции — не откажусь :)

— Хотелось бы тебе, чтобы блог стал популярным, и его читали сотни и тысячи пользователей ежедневно или это все-таки дневник для своих, и популярность тебе не нужна?

— Популярность — это неплохо, наверное, но особого толка я в ней не вижу. «Широкая известность в узких кругах» — это по мне, это мне нравится.

— Дружишь ли ты с моделями из других регионов России и есть ли у вас некая профессиональная солидарность и взаимопонимание?

— Да, разумеется. Есть несколько моделей, с которыми мы дружим домами, гуляем, ходим друг к другу в гости и всячески стараемся помочь в работе. Это замечательные девчонки и я очень их люблю. А есть довольно большое количество просто отличных девушек из разных городов и стран и если кто-то из нас понимает, что давненько мы не встречались в узком профессиональном кругу — назначается примерная дата, желающие увидеться лично списываются — и вуаля! — снова старые хорошие знакомые и новые лица, до того известные только по никам.

— Ты чувствуешь, что ты делаешь нечто плохое и это только из-за потребности в деньгах? Мучает ли совесть, беспокоит возможное неодобрение окружающих?

— Я делаю плохое? Да вебкам-модели просто санитары леса! Пусть уж первы со своими фантазиями к нам приходят, чем поджидают жертву в подворотне, развращают школьниц или доводят добропорядочных американских домохозяек до обмороков своими откровениями.

— Работа моделью как-то повлияла на твой характер — стала ли ты жестче, циничнее, а может, наоборот — терпимее, добрее?

— Работа модели — нет, а то, что я зарабатываю деньги — да, безусловно. Не могу сказать, что изменился характер, но независимости они мне добавили, факт!

— И последнее — пожелай что-нибудь всем читателям нашего журнала, а также своим «мемберам».

— Я желаю как читателям этого интервью, так и «мемберам» (помимо традиционных любви, здоровья и денег) поменьше снобизма и косности, но побольше любопытства, гибкости ума и умения узнавать и принимать новое. Поверьте, нам (даже не моделям, а просто девушкам!) это очень важно!

Автор: Евгений Четвергов
kopernik.name

Отличия от других

OstapCash предлагает отправлять трафик на несколько сайтов интимных знакомств, разбитых по тематическим нишам. Среди них традиционные встречи для секса; затем знакомства, ориентированные на адалт-траф; VIP-знакомства; сайты, имитирующие пару самых популярных в Рунете социалок; сайт для женской аудитории; и, наконец, знакомства для людей нетрадиционной ориентации.

У партнерки имеются, как минимум, две приятные особенности, отличающие ее от конкурентов. Первая состоит в том, что пользователям предоставляется реальный сайт знакомств с полным набором функций, а не «пустьшка» для сбора денег.

Вторая особенность — это одни из лучших дизайнов на рынке, что обеспечивает отличный конверт на любом нишевом трафике. Сам трафик принимается из России, стран бывшего СНГ и Балтии, а также практически со всей русскоговорящей Европы.

Конечно, нужно кратко сказать о проблемах партнерской программы. Запрещен спам, фрод, использование смс-префиксов в личных целях, вынуждение пользователей к отправке смс, выкладывание инвайтов в публичное пространство, а также слив трафика с сайтов, запрещенных в нормальном обществе. Но вы наверняка ничего из перечисленного делать не собираетесь, а потому вполне можете рассчитывать на хороший конверт и высокие заработки с OstapCash.



OstapCash.com

Великий комбинатор RU-дейтинга

Современная сфера онлайн-знакомств даст фору герою великого романа классиков, и давно придумала куда более чем «четыре-ста сравнительно честных способов отъема денег» у пользователей. Отечественный дейтинг, относящийся к нише «взрослых знакомств», о котором пойдет речь ниже, пока еще использует не все возможные способы отъема, так как находится в стадии становления и активно набирает пользовательские базы.

Характерным игроком на этом рынке выступает партнерская программа OstapCash, названная так по имени Великого комбинатора. Тратить много времени на юмористические параллели не будем, а лучше поговорим о том, что предлагает партнерка для пользователей и вебмастеров. Конечно, исходя из предпосылки, что деньги «сравнительно честно» отнимаются у первых, и позволяют неплохо зарабатывать вторым. К слову, партнерская программа имеет далеко идущие планы, но об этом мы скажем несколько слов чуть ниже.

Деньги! Деньги!

Самые интересные для вебмастера вопросы, разумеется, касаются денег. Вы получите от 70% базовой стоимости sms (выплачиваемой биллингом), причем рейт поднимется для вас автоматически, если ваш дневной заработок достигнет определенной планки.

Для вебмастеров со скромным трафиком тоже есть приятная новость: минимальная выплата чисто символическая и составляет \$1. Статистика среднего вебмастера выглядит следующим образом:

Дата ↑↓	.Ru ↑↓	Другие ↑↓	Tb ↑↓	Реги	Смс ↑↓	Ратю ↑↓	Заработано ↑↓	\$/К ↑↓	Реф. ↑↓	Сумма
01.07.2009	56313 / 14514	6550	3080	506	551	1:26	\$1452.54	\$100.08	\$111.38	\$1563.92
02.07.2009	47646 / 13341	7118	3720	422	749	1:17	\$2006.22	\$150.38	\$99.63	\$2105.85
03.07.2009	43923 / 12668	6302	2730	410	649	1:19	\$1746.31	\$137.85	\$86.48	\$1832.79
04.07.2009	35209 / 10705	7871	4195	357	565	1:18	\$1534.37	\$143.33	\$76.40	\$1610.77
05.07.2009	35049 / 10842	4885	1485	320	527	1:20	\$1384.88	\$127.73	\$68.49	\$1453.37
06.07.2009	48967 / 13490	9437	5565	433	698	1:19	\$1881.36	\$139.46	\$93.45	\$1974.81
Итого	267107 / 75560	42163	20775	2448	3739	1:20	\$10005.68	\$132.42	\$535.83	\$10541.51

По хорошей традиции заработок выплачивается в Webmoney еженедельно по средам-четвергам за полную предыдущую неделю, причем выплаты приходят стабильно, как по часам. Конечно же, доступна 5% реферал-программа, а зарегистрироваться можно по инвайту.

Есть еще одна уникальная особенность, выделяющая OstapCash: вебмастеру выплачивается 70% от сумм, которые другие аналогичные партнерки списывают во фрод!

Чем заманивать юзера

Набор промо-материалов вполне достаточен для работы: Это ссылки для слива трафика, рассортированные по сабаккаунтам, коллекция текстовых объявлений для установки на свой сайт, и, конечно, баннеры в большом ассортименте. Баннеры выполнены в том же дизайне, что и сами тематические сайты и выглядят очень завлекательно.

Из дополнительных промо-фишек стоит отметить возможность отправить посетителя на страницу с анкетой зарегистрированного на сайте пользова-

теля — для этого достаточно прописать в адресной строке ID нужной анкеты (инструкция имеется). Минус, пожалуй, лишь в том, что не совсем понятно, как можно практически использовать эту фишку для улучшения конверсии. Также к партнерской программе можно подключить собственный домен, назначив ему в соответствие один из целевых сайтов и любой сабаккаунт.

Где брать трафик

Вариантов по источникам трафика довольно много: это доры, социальные

сети, собственные сайты, сателлиты, блоги/сплоги и даже покупка трафика.

Тема с дорвеями больше подходит для продвинутых вебмастеров, которым не требуется объяснять что это такое и как их делать. Ликбез по дорам уже выходит за рамки этой статьи.

Если вы намереваетесь добывать трафик с социальных сетей, то помните, что прямой спам принадлежащих партнерке доменов запрещен. Поэтому, при любых сомнениях в чистоте трафа, лучше прежде посоветоваться с саппортом на предмет его слива на партнерку, чтобы затем не возникло недоразумений.

Хорошие результаты по трафику получаются с тематических блогов и/или сателлитов. Даже небольшое число таких сайтов с правильно подобранными в контенте кейвордами, и продвинутые в поиске через покупку ссылок или статей, уже обеспечат вас неплохим источником дохода.

Также правильной мыслью будет подключить к партнерке собственный домен и сливать трафик с ваших сайтов непосредственно на него.



Наконец, что касается покупки трафика, то это более сложная задача, чем может показаться на первый взгляд. Конечно, если вы хотите не просто купить трафик, но и сконвертировать его на партнерке с прибылью.

Единственный совет, который здесь можно дать — покупайте только контекстный трафик с оплатой за клик в известных рекламных системах. То есть такой, где вы сможете сами составить тематическое рекламное объявление, чтобы отобрать заинтересованных пользователей. Если это условие не выполнено, то вы в 99% случаев потеряете деньги. Словом, особенностям покупки трафика нужно учиться отдельно.

Далеко идущие планы

Из новых проектов команды OstapCash, которые уже должны быть запущены к моменту публикации этого материала, — два моно-сайта с оригинальными тестами по тематике: rusextest.com и rulovetest.com. Первый из них предлагает тест на сексуальную совместимость, а на втором тест для определения подходящего партнера. Можно с уверенностью утверждать, что оба теста будут пользоваться большим успехом в своих

46 нишах и обеспечат дополнительный заработок вебмастеру.

В заключение остается добавить, что (по эксклюзивной информации автора) партнерка готовит супер-апдейт, в результате которого вебмастерам будут предложены новые, уникальные промо-материалы. А вообще у творческой команды OstapCash большие планы: они не ограничиваются только дейтингом, а нацелены на охват множества незанятых ниш в Рунете в самом ближайшем будущем. И, конечно же, новым и старым партнерам и вебмастерам отводится в этих планах особое место.

Почему нельзя использовать систему Wordstat Яндекса для предварительной оценки спроса, конкуренции и стоимости запросов в SEO-сфере?



Сергей Курортченко,
аналитик-проектировщик
компании «RE-ACTOR»

Ни для кого не секрет, что в настоящее время большинство seo-специалистов и seo-компаний для расчета стоимости продвижения сайта по определенному списку слов используют систему Wordstat — статистику запросов Яндекса (wordstat.yandex.ru). Однако на деле оказывается, что рассчитанный данной системой спрос не является ликвидным.

Если раньше оптимизаторы «плакали, но кололись» (как в известном анекдоте) при определении спроса на ключевые слова, то в марте 2009 года их жизнь стала совсем невыносимой.



26 марта 2009 г. в выдаче сервиса wordstat.yandex.ru произошли большие изменения, которые значительно усложнили работу с сервисом. Рассмотрим эти изменения подробнее.

1.Теперь в wordstat.yandex.ru выводится «хвост» по запросу, в котором есть слова во всех словоформах. При этом значения спроса для каждого запроса «хвоста» отличаются от значений для этого же запроса, если перейти по указанной в системе ссылке.

2.Цифры, которые выдает Wordstat, совершенно неправдоподобные. Это становится ясным, если срав-

СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

по словам по регионам на карте по месяцам по неделям

Ключевые слова и словосочетания

Лампа

Регионы: Все

[уточнить регион?](#)

Подобрать

Что искали со словом «**лампа**» — 316493 показа в месяц

Слова	Показов в месяц
лампы	316497
лампо	316493
лампи	316493
люминесцентные лампы	16704

нить спрос по отдельному запросу в Wordstat с числом, которое отображается в самом внизу страницы выдачи Яндекса после ввода данного слова в строку поиска.

Если, например, [ввести в поисковую строку Яндекса слово «лампо»](#), то в самом низу страницы отображается число вводов этого слова за месяц:

Страницы — [стр. предыдущая](#) [следующая](#) с

1 2 3 4 5 6 7 8 ...

Отсортировано по релевантности по дате

[«лампо»](#) Запросов за месяц: лампо — 45
в других поисковых системах: [Google](#) · [Bing](#) · [Yahoo!](#) · [Rambler](#)

3. Помимо слов во всех формах, в «хвосте» содержится большое количество запросов, вводимых с ошибками, а также запросов, не имеющих вообще никакого отношения к исходному запросу. Например, на первом скриншоте видно, что для запроса «лампа» в хвосте есть слова «лампо» и «лампи» с огромным, по показаниям Яндекса, «грязным» спросом.

4. После последовательного ввода нескольких запросов в Wordstat появляется капча, которая не убирается даже при входе через прокси.

5. «Хвост» можно просмотреть только до двадцатой страницы. Не очень удобно, согласитесь. Особенно если вы выбираете словосочетания в тематике «недвижимость».

6. Если перед вводимым в Wordstat словом поставить восклицательный знак, то «хвост» запроса меняется, и изменяются все числовые значения. Гипотеза о том, что постановка восклицательного знака перед запросом позволяет измерить спрос точного вхождения, не подтверждается. Например, если поставить восклицательный знак перед словом не в начальной форме, то в хвосте остаются только слова запроса во введенной словоформе ([введем запрос «купила»](#)).

СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

по словам по регионам на карте по месяцам по неделям

Ключевые слова и словосочетания

Купила

Регионы: Все

[уточнить регион?](#)

Подобрать

Что искали со словом «**купила**» — 12449 показа в месяц

Слова	Показов в месяц
купила	7931897
купила forum	2159
я купила машину	801
купила мама кошку	480
купила машину права	300
купила мама леже	367
купила квартиру налоги	294
купила мама леже отключеня карточки	262
купила blogs	193

Видим, что цифры, стоящие напротив запросов в хвосте, вовсе не означают, что это грязный спрос запроса в данной словоформе. Если перейти по ссылке любого запроса из хвоста, то в полученном хвосте этого запроса будут слова и в других словоформах. Поэтому находить очищенный спрос для данной конкретной словоформы по числам напротив каждого запроса в хвосте нельзя.

7. Попробуем вычислить чистый спрос для запроса «идти». Исследования показали: для того чтобы получить хвост только с этим инфинитивом, необходимо в строке ввода запроса вычесть все другие словоформы (формы слова во всех падежах, склонениях, спряжениях, числах, лицах и родах, а для глаголов — еще и все формы причастий и деепричастий).

СТАТИСТИКА ЗАПРОСОВ

по словам по регионам по месяцам

Ключевые слова и словосочетания

Идти

Регионы: Все

[уточнить регион?](#)

Подобрать

Что искали со словами «**идти** **Идут** **Идет...**» — 44332 показа в месяц

Слова (цифры без учета минус-слов)	Показов в месяц
ИДИ	431504
куая идти	5316
идти домой	2023
идти по жизни	1131
идти лесом	1013
куда идти учиться	753
идти в армию	632
идти на работу	656
идти форум	481

Обновлено: 24/03/2009

Слова
бегу +за +тобою
я бегу +за +тобою mp3
где +ты +я бегу +за +тобою
скачать где +ты
скачать где +ты
гдо +ты

Ключевые слова и словосочетания

Регионы: Все
[уточнить регион?](#)

Что искали со словами «идти навстречу» — 1733 показа в месяц.

Слова	Показов в месяц
иди навстречу	571
+я иду +тебе навстречу	141
кадышева иди навстречу	82
кадышева иду навстречу	75

8. В целом, если предположить, что в строке «Что искали со словами...» показывается суммарный спрос запросов, содержащих слова введенного запроса, то это число отличается от суммы спроса «хвоста».

Ключевые слова и словосочетания

Регионы: Все
[уточнить регион?](#)

Что искали со словами «где купить тульски...» — 52 показа в месяц.

Слова	Показов в месяц
где купить тульский пряник	30
где купить тульские пряники +в москве	14
где +в москве купить тульские пряники вологодское масло	7

Совершенно очевидно, что для одного и того же запроса не может быть двух разных значений неочищенного спроса. Поэтому доверять цифрам, которые выдает система wordstat.yandex.ru, а тем более рассчитывать по ним что-то, нельзя, т.к. цифры спроса различны для одного и того же запроса, отображаемого на двух разных страницах.

Таким образом, seo-специалисты совершенно запутываются в показаниях системы wordstat.yandex.ru.

Работаем с контекстом (AdSense, Direct, Бегун) эффективнее

Прежде чем переходить к инструкциям, давайте немного поговорим о природе контекстной рекламы. Что такое контекстное объявление? Это буквально 150–200 знаков, чаще всего

Быстрый интернет для дома
Домашний интернет Билайн от 15 руб/сутки, подключи бесплатно 100Мб/с
www.provod.beeline.ru

Как заработать денег?
Forex Club знает как! Для новичков бесплатное ДЕМО.
www.ForexClub.ru

Хостинг промышленность
Наша продукция - быстрый хостинг цена от 1\$ и UpTime 99.95%
hostprom.ru

Домены в зоне .RU
По 150 рублей. Официально. Надежно.
Zhilinsky.ru

Реклама от Google

похожих на объявление в бесплатной газете или газете типа «Из рук в руки». Контекстная реклама доступна, а значит, типовое объявление не будет сочинять копирайтер — в большинстве своем объявления будут составлять секретарь или директор. Или замдиректора. Т.е. творческого начала будет немного.

Теперь немного затронем момент, как объявление появляется на вашем сайте: паук партнерки ощупывает ваш сайт и создает на основании собранной информации набор критериев для отбора объявлений для данной страницы. В дальнейшем, как только появляются платные объявления, подходящие по критериям, они начинают показываться на вашем сайте.

А теперь по порядку.

1) Какие бывают системы?

AdSense — система от Google. Основное отличие от других систем — код независим от сайта. Работает без посредников. Выплачивает чеками,

есть еще вариант на рапиду (для физических лиц). Расчет — раз в месяц. Конвертация чека через банк ВТБ — 15% комиссии.

Direct.Yandex — система Яндекса. Высокая планка для приема в систему (от 100–300 уников в сутки, тематичность). Наибольшие биды в рунете, хотя кризис здорово их уронил. Код для каждого сайта уникален. Вывод — Яндекс-Деньги, вебмани, перевод на р/с. Расчет — раз в месяц. Вывод ЯД на карту Альфа-банка — 0%. Работает через посредников — ЦОПы.

Begun — независимая система. Используется, как система контекстных объявлений в Rambler и Mail.ru. Отличается низкими бидами, независимостью от поисковых систем и некоторой сложностью в работе, что несколько нивелируется работой через посредников (Зорьку, например). Вывод в вебмани. Расчет — по мере накопления суммы, но не чаще раза в две недели. Код для каждого сайта уникален.

2) Как формируется цена за клик (бид)

Ценообразование в контексте аукционное — кто дает больше ставка за клик, тот и оказывается выше

в фиде (фид — выдача системы (набор) контекстных объявлений, обычно рассчитана на 3–5 мест). Поэтому в конкурентных тематиках («офисные перегородки», «ликвидация фирмы» и т.п.) цены за клики достаточно высокие. Однако, есть один момент, на котором стоит заострить внимание.

Наиболее качественным трафиком для контекстных систем считается трафик с родных поисковых систем. Т.е. полная цена за клик будет заплачена в Адсенсе при таком раскладе: Гугл — Сайт — Клик — Клиент. Т.е. посетитель, который выполнит поиск по ключевой фразе и попадет на ваш сайт, а там первым кликом уйдет на адсенс-клиента, принесет вам наибольшую прибыль. Все остальные клики будут стоить существенно дешевле. Чем дольше бродит и кликает по Адсенсу посетитель за одну сессию, тем меньше будет цена за клики. В какой-то момент он вовсе перестанет приносить деньги.

Вывод: интересные сайты приносят мало денег в контексте. Идеальный посетитель для контекста — тот, который перейдет по контексту с первой страницы. Значит, наша задача — для тех, кто придет с поиска, подсунуть им контекст по теме с минимальными шансами промахнуться и оставить его без клика.

Второй подход — набирать помалу на высокой посещаемости. Для примера: городской портал в 20к/сутки приносит на контексте 20–40 баксов в сутки при почти миллионе хитов. CTR подсчитайте сами.

3) Делаем сайт под контекст

Исходя из вышесказанного, есть две стратегии — либо хорошие результаты в поисковой системе и высокая релевантность текста на сайте и объявлений, либо высокая посещаемость и набираем сумму на маленьких бидгах и общей тематике.

Рассмотрим здесь первый вариант, потому что второй все практикуют и так — большого ума нагнать трафик не надо.

Краеугольный камень нашего сайта — высокая посещаемость с поиска. Отсюда следует, что сайт надо делать таким образом, чтобы он тянул трафик с поиска по НЧ сам. Или тащить его оптимизаторскими методами в топ по ВЧ-СЧ. Упрощает задачу то, что выбор контекстной системы определяет, под какую поисковую систему надо оптимизировать сайт.

Первый способ приводит нас к дорвееподобным сайтам.

Чтобы сделать дорвееподобный сайт, выбираем тематику, например, «офисные перегородки», ищем контент по теме и парсим кеи, например, из adwords.google.ru или wordstat.yandex.ru. Чем более редкие находим НЧ, тем лучше. Идеально набрать 300–500 кеев. Далее надо сделать сайт. Сейчас очень популярны динамические доры, принцип которых довольно прост: автоматически на основе контента и списка кеев создается сайт, где каждая страница оптимизируется под определенный кей (кей ставится в TITLE, META, H1, раз пять в текст и можно для усиления эффекта анкором в ссылке на эту же страницу).

Сайт готов — заливаем его на сервер и прокачиваем бэками (ссылками). Можно хрумером, можно спамить в социалки, можно оставлять ссылки на форумах, можно прогонять по базе каталогов или доскам объявлений. Лишь бы росла ссылочная масса. Идеально — проспамить каждую страницу, но это уже без автоматических методов крайне затруднительно.

Пошел трафик — ждем кликов. Хороший дорвееподобный сайт, если не имеет редиректов, живет долго и приносит много кликов. Со временем сайт проседает и умирает, если не растет и не обновляется. Или получает фильтр «я последний» в подарок от конкурентов или за ненормальный прирост ссылочной массы и переуплотнение кеями. Но год-полтора — вполне нормальный срок жизни.

Второй вариант — делаем сайт по тематике и начинаем прокачивать ссылками и статьями в топ. Методика опасна тем, что у ПС свои соображения на то, кто должен быть в топе, а деньги

на ссылки нужны каждый день. Однако, кто не рискует, тот не пьет шампанское. Тут может сильно помочь Ксапа, позволяющая прокачивать отдельные страницы сайта в одном проекте — каждую под свой кей.

4) Где ставить объявления и как их моделировать

Каждый здесь имеет свое мнение, но опыт показывает, что есть две психологии скликивания пользователями: бесполезный контент на сайте + объявления вверху, интересный контент на сайте + объявления по тематике внизу. Второй вариант работает лучше, когда есть поисковый трафик на саму статью (см. п.1). Первый вариант — т.е. шапочное размещение, в среднем работает почти всегда одинаково хорошо, но фантастические результаты встречаются редко, в среднем CTR 1–2% на этой позиции.

Надо стараться, чтобы объявления были выдержаны в стилистике сайта:

The image shows a screenshot of a blog post with several annotations in red arrows pointing to specific elements:

- Пакурю 2.0**: A red arrow points to the main title of the article.
- Заграничная недвижимость**: A red arrow points to a text-based advertisement for real estate.
- Оперативный гипноз**: A red arrow points to another text-based advertisement for hypnosis.
- Итоги акции**: A red arrow points to a section header about a promotion.
- РЕКЛАМА И ЗАГОЛОВОК СОВПАДАЮТ ПО ЦВЕТУ И РАЗМЕРУ!**: A large red arrow points to the text-based advertisement, indicating that its color and size match the headline.

The blog post content includes:

- Category: **Блоги** | Опубликовано: 15.07.2009 08:33 | [Источник](#)
- Text: Последнего числа прошлого месяца на блоге была запущена акция. Акция совпала с редизайном блога и по этому я решил пригласить...
- Comments: (0) мнений, (0) за, (0) против, (0) пуш!
- Category: **Интернет** | Опубликовано: 14.07.2009 13:53, последний голос: 14.07.2009 13:54 | [Источник](#)
- Tags: **RSS, Yoltica.com**
- Text: Теперь у всех желающих появилась возможность подписаться на экстремальные RSS-ленты нашего сайта. В соответствии со своими предпочтениями Вы можете выбрать то, что Вас интересует, и подписаться на:
- Novosti, Анонсы, Статьи
- Comments: (0) мнений, (1) за, (0) против, (1) пуш!

цвета, фонты, размер. Этого легко добиться в редакторе блоков.

Можно увеличить поток кликов, скрывая контекст под элементы дизайна. Например, список ссылок (один из видов

объявлений в Адсенсе) превосходно преобразуется в меню на сайте. Сами же объявления легко моделируются под новости или доску объявлений.

Немного фантазии и найти, где контекст, а где контент — будет нелегко.

Следует, однако, учитывать, что Яндекс и Гугл могут наложить санкции на та-

кой способ размещения вплоть до приостановки действия аккаунта. Бегун более лоялен.

Объявление внутри текста статьи, ограниченное рамкой, воспринимается как сноска. Единственная проблема в размещении такого рода — ограниченность большинства движков в редактуре типа вывода статей: не так легко

Ключевое слово	Статус ?
работа в интернете	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 6,90 руб.
реклама	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 7,45 руб.
спонсоры	Активно
заработок в интернете	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 10,20 руб.
заработок	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 9,85 руб.
работа в интернет	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 5,05 руб.
заработок в сети	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 9,70 руб.
удаленная работа	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 5,55 руб.
как заработать в интернете	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 10,40 руб.
работа через интернет	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 5,55 руб.
рекламодатель	Активно
партнерские программы	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 15,40 руб.
интернет работа	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 4,70 руб.
вебмастер	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 4,20 руб.
заработать	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 9,75 руб.
заработать в интернете	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 9,45 руб.
заработок в интернет	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 12,10 руб.
как заработать	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 9,60 руб.
бизнес в интернет	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 14,90 руб.
бизнес в интернете	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 14,15 руб.
быстрый заработок	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 8,05 руб.
деньги в интернете	Активно Ставка ниже приблизительной ставки для первой страницы 6,35 руб.

научить движок размещать контекст между вторым и третьим абзацем.

Размещение ТОЛЬКО поискового фида считается нарушением правил и подпадает только для паркинга, когда домен не используется под сайт, а только демонстрирует список случайных объявлений.

5) Оптимизируем контент под объявления

Большинство вебмастеров совершенно не интересуется, что показывает контекст — а зря. Стоит зайти на свой сайт и кликнуть по страницам. Или зайти на него через поиск. Проверьте релевантность объявлений в контексте и текста на странице. Чем релевантнее они будут, тем выше вероятность клика.

Если тематика объявлений справочного характера, то идеально сделать под нее справочник организаций. Если объявления больше рекламного характера, то стоит подобрать статьи, которые будут мотивировать пользователя кликнуть на объявление, как источник дополнительной информации.

Можно делать что-то вроде клоакинга — т.е. проверять рефер (откуда пришел посетитель) и, если посетитель пришел по определенному кею, то подсовывать ему определенную страницу. Или выполнять динамическое уплотнение. Или менять вид страницы.

6) Подбор дорогих кеев

Есть исследования, благодаря которым можно получить примерный список для поиска дорогих кеев. Например, турсезон заканчивается, и сейчас турфирмы рвут друг другу глотки, чтобы слить горящие путевки, в том числе и через контекст. Т.е. мы предполагаем, что кей «горящие путевки» стоит дорого. Или «путевки в турцию», или «турция отдых»...

Идем в Adwords и создаем кампанию. Куда заливаем напарсенные кеи. Ставим цену показа в 11 копеек. Мало? Ну, мы и не показывать пришли. Услужливый Адвордс сам подыщет для каждого кея цену вхождения в показы. А наше дело — выбрать кеи с наибольшей ценой.

В Директе цена вхождения и первого места показывается еще на стадии формирования кампании. Так что тут, слегка поработав с подбором кеев, можно собрать список достаточно дорогих фраз.

ВАЖНО! Цена кея — динамическая. Сегодня горящие путевки актуальны,



и цена за клик добегают до 5 баксов, уже в конце августа это будет неактуально и начнется массовый съём рекламы. И бид запросто упадет до 30 копеек. Так что цена сегодня — это цена сегодня. Так, например, в октябре прошлого года просели биды почти по всем тематикам в директе (в среднем на 40–60%), чуть лучше ситуация в Адсенсе — там падение на 15–20%.

7) Актуальные кеи

Очень важно уметь предсказывать будущее! Вот я сейчас предскажу несколько событий, на которых можно будет заработать много денег в контексте! Трах-тиби-дох! Ооооо!!!! В конце декабря будет Новый Год! Как неожиданно и приятно! Значит, в цене будут туры на новогодние каникулы у турфирм. И актуально это будет с середины октября до конца декабря. Делаем сайт по теме и ставим контекст.

Ооооо!!! С первого июля сего года началась перерегистрация юрлиц. Значит, появится много юридических компаний, предлагающих сделать это за сходную цену.

Ооооо!!! В следующем году опять будут сдавать ЕГЭ! Ух, сколько репетиционных контор хотят всем предложить свои услуги в этом направлении. Почему бы не отловить их на своем сайте?

Читаем новости, смотрим деловой канал. Повесьте на стене календарь важных событий на пару лет вперед. Делая сайт под кеи, которые сработают завтра, вы удешевляете продвижение такого сайта в разы.

8) Сайты-флэшмобы

Суть метода — делается сайт на взрывную тему. Сайт, как правило, бестолковый. Текст накачивается кеями. Потом все постится в социалку и выводится в топ. Часто скандальные проекты сами выходят в топ. Потом ставится контекст и получается прибыль.

Например, можно перед очередной игрой нашей футбольной сборной сделать небольшую страницу-голосование «Поддержи Рассею!» и пропиарить это во ВКонтакте и Одноклассниках. Или на тематических форумах. Пару-тройку дней все будут жать на кнопки голосования и на контекст вверху и внизу страницы. Так за эти три дня можно заработать столько, сколько другие зарабатывают за несколько месяцев.

Контекстные системы относятся несколько нервно к таким системам. Но деньги платят. Ибо формально придраться не к чему. Но посещаемость это мусорная, а цена клика будет просто смешной.

9) Скликивание и клоакинг

Клоакинг — переадресация посетителя, если он пришел с определенной страницы (определяется по реферу). Палится с трудом, ибо заранее неясно, какой у вас список кеев для переадресации. Однако, все равно палится. Со временем сайт получает абзузу от конкурентов или доброжелательных посетителей и улетает в баню, а акк в контекстной системе лочится вместе со всеми средствами на счету.

Скликивание — просьба друзей покликать по контексту. Делается это так:

Московский Кредитный Банк: кредиты на покупку мотоциклов

Московский Кредитный Банк предлагает специальную программу **кредитования** на поручителей. Об этом говорится в сообщении пресс-службы финансового учреждения.

Сумма **кредита** в рамках этой программы может составить от 50 тыс. до 600 тыс. р. В программе отсутствуют какие-либо дополнительные комиссии. Страховка предусмотрена. Предусмотрена возможность досрочного погашения через 3 месяца.

Требования к заемщикам стандартны: возраст от 22 до 60 лет, постоянная регистрация, стаж должен составлять не менее 1 года, стаж на последнем месте работы не ограничен.

Для получения **кредита** на мотоцикл потенциальному заемщику достаточно предостановить анкету-заявку по форме, установленной банком. Документы на получение **кредита** рассматриваются в течение двух рабочих дней.

По данным ИА «Банки.ру» и агентства «Интерфакс-ЦЭА», ОАО «Московский Кредитный Банк» (61-е место по России). Банк — участник системы страхования вкладов. Банк входит в группу компаний «Авдеев», глава концерна и наблюдательного совета МКБ.

Источник: www.banki.ru

Автокредитование: [Все статьи в разделе]

Другие материалы по теме:

Без **кредитования** бизнес не сможет развиваться. Автокредиты начинают дорожать со Сбербанка. Альфа-Банк запускает новый **кредитный** продукт. Кредиты БАНКА УРАЛСИБ можно погашать в отделениях "Почты России". Спрос на инвестиционные **кредиты** увеличивается.

Комментарии по теме:

Добавить свой комментарий:

Чтобы добавлять свои комментарии, необходимо зарегистрироваться!

АКТУАЛЬНО!



Банк для Ваших сбережений

Высокие ставки – до 15,5%. Выгодные депозиты в надёжном Банке.
vklad.mdmbank.ru



Выгодные вклады ВТБ24.

Ставка до 14,55% в рублях. Высокий процент надёжности.
ad.adriver.ru



Куда вложить деньги?

Смотри телеигру. **Вклад** Что? Где? Когда? в БИНБАНКЕ.
www.binbank.ru

сначала друг идет в ПС, там по определенному кею находит ваш сайт, переходит на него и кликает по контексту. Зачастую по какому-то определенному объявлению с наибольшей ценой

за клик. В малых дозах это не палится. В больших — участие в клик-клубах или злоупотребление (частые клики, скликивание с одного айпи или кукиса и т.п.) карается жестоко и быстро.

10) Примеры

CTR 5.39% — контент справочник организаций, тематика — Работа. Источник трафика — НЧ в Гугле. Расположение объявления: шапка, 4 в ряд.

CTR 3.89% — контент копипаст новостей, справочник гостиниц и турфирм, тематика — Туризм. Хорошие позиции по ряду жирных НЧ в Гугле. Шапка, 4 в ряд.

Популярный блог, SEO-тематика — CTR 0.21%, средний бид 9,8 цента. Между статьями, 2 в ряд или графика.

Слово	Позиция и цена клика, у.е.	Для всего объявления:
<i>заработок интернет</i>	цена 1-го спецразмещения	9.02
	вход в спецразмещение	1.59
	цена 1-го места	0.71
	вход в гарантированные показы	0.21
<i>интернет бизнес</i>	цена 1-го спецразмещения	7.58
	вход в спецразмещение	1.61
	цена 1-го места	4.40
	вход в гарантированные показы	0.75
<i>интернет заработок</i>	цена 1-го спецразмещения	7.02
	вход в спецразмещение	1.91
	цена 1-го места	1.50
	вход в гарантированные показы	0.38
<i>как заработать в интернете</i>	цена 1-го спецразмещения	9.26
	вход в спецразмещение	1.20
	цена 1-го места	1.60
	вход в гарантированные показы	0.31
<i>работа дома</i>	цена 1-го спецразмещения	7.22
	вход в спецразмещение	0.69
	цена 1-го места	3.10
	вход в гарантированные показы	0.14
<i>реклама в интернет</i>	цена 1-го спецразмещения	7.16
	вход в спецразмещение	5.94
	цена 1-го места	7.16
	вход в гарантированные показы	4.10

Городской портал — CTR 1.17%, средний бид 6,7 цента. Шапка, 4 в ряд.

Сайт по кредитам (новости копипаст, справочник) — CTR 3.89%, средний бид 11,5 цента. Шапка, 4 в ряд.

SEO-community — CTR 0.31%, средний бид 14,3 цента. Контент отсутствует. Центр, два блока по 4 в ряд.

Это показатели на больших числах. Понятно, что попадают клики и в пару баксов — но это единичные случаи.

11) Превращаем маленькие кеи в большие

Суть способа — делаем сайт под контекст. Добиваемся ситуации, когда на сайте показываются ТОЛЬКО дорогие объявления. Как добиться? Строгим отбором дорогих кеев, генерацией текстов под вызов таких объявлений. Все возможно.

Потом идем в Адвордс и покупаем объявления на ранее напарсенные мегадешевые кеи. И сливаем трафик с Адвордса на свой сайт, где часть слитых посетителей уйдет по дорогим объявлениям.

Чем выше разница между ценой в Адсенсе и Адвордсе, тем больше ваш заработок и меньше дрожи в руках, что закуп трафика не окупится.



Поговаривают, что за такие дела можно и бан аккаунта схлопотать. Не знаю как в Директе, а вот в Гугле случаи бывали.

Можно делать схемы покруче. Всегда есть возможность сделать на сайте фильтрацию посетителей. Методом пошагового получения информации вы переводите посетителя через несколько страниц к объявлению. Правда, теряется рефка от ПС. Зато CTR запредельный. Например, объявление по тестам, человек проходит тест и вместо результатов получает сообщение — «Нажмите» и объявление контекста, а ниже мелко «результаты». Достаточный процент посетителей промахнется и попадет мышкой в контекст. В общем, проявите фантазию.

12) Резюме

Кризис здорово испортил в Рунете тему заработков на контексте. Биды просели существенно, а, следовательно, упал и общий заработок. Раньше вполне реально было поднимать в Директе с одного сайта 100–1200 рублей в сутки, сегодня и 50 рублей — уже очень хорошо. Адсенс — не исключение.

Проблема и в том, что цены на ссылки не упали. Т.е. ранее поднимая сайт ссылками, а отбивая на контексте, можно было делать 100% прибыли. Сейчас такой способ вызывает большие сомнения. И все больше руки тянутся к серо-

му варианту: доры и проспамка. Кроме того, странное поведение Яндекса еще больше испортило бочку меда контекстовиков. Сегодня ты в топе — завтра вылет на вторую-пятую страницу.

Однако деньги в теме есть, и заработать их можно. Если не просто ставить код на страницах ваших сайтов в надежде, что посетитель по нему кликнет.

13) Не работает

Код системы в сайдбаре отсекается посетителями как реклама и малоэффективен. Можно немного исправить дело, маскируя его под меню или анонсы. Но лучше заменить на тизеры.

Если вид объявлений слишком сильно отличается от стиля сайта. Такой код тоже отсекается на уровне зрения. Исправляется сменой стиля вывода объявлений.

Избыток объявлений. Лучше одно объявление в нужном месте, чем максимум возможного (в Адсенсе до четырех) по телу сайта. Хотя нет правил без исключения, но злоупотреблять не стоит. Кроме того, вывод сразу 16 объявлений, вы лишаете посетителя возможности ткнуть по топовым объявлениям с высокой ценой за клик. И лишаете себя заработка.

14) Особенности контекстных систем

Код Адсенса работает, накапливая информацию по каждой странице, а потом подбирая под нее объявления. Поэтому сначала вы видите мусорные объявления и только потом платные. Катализатором создания кэша являются посетители. Чем больше страниц просмотрят посетители, тем больше кэш-условий накопит Адсенс, и тем скорее появятся платные объявления. Следовательно, редкопосещаемые сайты дают слабую отдачу от контекста — на них просто не доходит до вывода платных объявлений.

Код Директа выводит в приоритете объявления с последнего поиска в Яндексе. Т.е. если вы искали «помидоры», а потом ушли через закладки на сайт по строительству срубов и там есть Директ — вы увидите помидорные объявления. Т.е. релевантность объявлений контенту в Директе не очень. И, следовательно, кликов больше на той площадке, где больше переходов с Яндекса.

Код Бегуна работает примерно как Адсенс — копит кэширующие условия под площадку. Но если Адсенс подбирает объявления под КОНТЕНТ, то бегун — под ПЛОЩАДКУ. Т.е. кэширующие условия увязываются с площадкой, и на всех страницах сайта вы будете видеть примерно один и тот же набор объявлений. Следовательно, максимальный эффект в бегуне от моносайтов — сайтов по одной теме. Мультисайты вроде городских порталов или социалок в бегуне приносят смешные деньги.



Автор: MasterX aka Баблоруб
bablorub.blogspot.com

Подбор эффективных ключевых слов для англоязычных сайтов

Важность ключевых слов сложно переоценить, так как именно они являются основой наших сайтов: благодаря им поисковые системы корректно индексируют наши ресурсы, а затем пользователи с легкостью их находят. Поэтому подбор кейвордов — это ключевая составляющая и первостепенный этап в процессе поисковой оптимизации.

Работа с кейвордами — процесс, конечно же, трудоемкий, а временами и довольно сложный. Но, имея непосредственное отношение к уровню прибыльности сайта, он того стоит. На этом этапе оптимизации сайта крайне важным моментом является составление грамотного и полноценного списка кейвордов, а также выбор удобных и функциональных инструментов для работы.

Еще одним важным аспектом SEO является определение вашей целевой аудитории и исследование ее потребностей. Вы можете потратить дни и даже месяцы, тщательно оптимизируя ваши сайты для поисковиков, но все это будет тщетным, если вы изначально не определитесь с тем, чего именно хотят ваши пользователи, и не подберете соответствующие ключевые слова. В противном случае, даже достигнув высоких мест в поисковой выдаче, вы не сможете монетизировать ваш трафик так, как вам бы того хотелось. Для того чтобы помочь вам с подбором эффективных ключевых слов, я подобрал 8 бесплатных сервисов по поиску кейвордов и 1 сервис, который поможет вам узнать вопросы ваших потенциальных пользователей и, возможно, даже натолкнет вас на новые конструктивные идеи.

Бесплатные киворды

Enter Search Phrase:

Security Code:

Total keywords: 9 757

You see top 100 search results. To view top 1000 please [buy a subscription](#).

Nr	Keyword	Google	Popularity
1	viagra	60 600 000	17 298
2	buy viagra online	7 650 000	2 162
3	free viagra	3 290 000	2 117
4	cheap viagra	11 000 000	1 668
5	buy viagra	16 200 000	1 582
6	generic viagra	10 600 000	953
7	viagra online	22 300 000	940
8	viagra uk	7 320 000	899
9	order viagra	3 600 000	765
10	discount viagra	4 350 000	668
11	viagra side effects	3 740 000	635

1. Actual Keywords

Источники данных у Actual Keywords такие же, как и у Wordtracker, но здесь есть собственная система фильтрации мусорных и нелегальных кейвордов, в то время как у Вордтрекера нелегал все же присутствует. К тому же базы кейвордов по фарме интегрированы в аккаунты вебмастеров наших партнеров.

SEO Book Keyword Suggestion Tool Features



Cross References: Displays / Links to: **More Information:**
[WordTracker](#) Related Search Results [Learn How it Works](#)
 Google Semantically Related Phrases [Additional Keyword Tools](#)
 Yahoo **New:** Easy CSV export option! [PPC Tools](#)
 Bid Prices

Try The Coolest Keyword Research Tool Today!
 Enter your keyword. This tool is powered by [WordTracker](#).

Include Adult Terms

Google daily est	Yahoo! daily est	MSN daily est	Overall daily est	Yahoo! Suggest	G Trends	Google T.E	G Suggest	G SB-KW	G Syn-	AdWords Keyword Tool
5,081	1,459	634	7,169	Yl Sug 2	G Trends	G traf est	G Sugg	G SB-KW	Google -	AdWords KW
515	148	64	727	Yl Sug 2	G Trends	G traf est	G Sugg	G SB-KW	Google -	AdWords KW
476	137	59	672	Yl Sug 2	G Trends	G traf est	G Sugg	G SB-KW	Google -	AdWords KW
430	123	54	607	Yl Sug 2	G Trends	G traf est	G Sugg	G SB-KW	Google -	AdWords KW
415	119	52	586	Yl Sug 2	G Trends	G traf est	G Sugg	G SB-KW	Google -	AdWords KW

2. Seo Book Keyword Suggestion Tool

Этот сервис примечателен тем, что он собирает информацию из нескольких источников: Wordtracker, Google, Yahoo, MSN. Все полученные результаты вы сможете сохранить в XML файл.



Keyword Suggestion Tool

WordTracker Results

(Estimated number of daily searches on engines tracked by WordTracker)

Keyword	Searches
viagra	4065
Keyword: viagra	
Related Keywords	
buy viagra	251
buy viagra online	381
buy viagra online inurl	215
buy viagra online	
inurl.nc.indymedia.org	86
35008buy	
cheap viagra	310
female viagra	114
free viagra	412
generic viagra	344
how does viagra work	332

Keyword Discovery Results

(Estimated number of daily searches on engines tracked by KeywordDiscovery)

Keyword	Searches
viagra	3100
Keyword: viagra	
Related Keywords	
viagra	3100
buy viagra	627
viagra for woman	235
generic viagra	199
viagra online	147
cheap viagra	129
buy viagra online	110
order viagra	61
discount viagra	54
order viagra online	41
online viagra	39

3. Submit Express

Этот инструмент поможет вам найти среднее количество запросов определенного кейворда по Wordtracker и Keyword Discovery.

4. Wordtracker

Это, пожалуй, самый популярный и всеми любимый бесплатный сервис по поиску ключевых слов, несмотря даже на то, что база данных кейвордов зачастую бывает не самой свежей и больше относится к Yahoo.

W Wordtracker

FREE keyword suggestion tool

Keyword:

viagra

Adult Filter:

Off

Hit Me

What do I do next with these keywords?

viagra

10,051 searches (top 100 only)

Searches	Keyword
4032	viagra
408	free viagra
377	buy viagra online
341	generic viagra
329	how does viagra work

5. Google AdWords Keyword Tool.

Как создавать варианты ключевых слов?
 Описательные слова и словосочетания (например, зеленый чай)
 Содержание веб-сайта (например, www.primer.ru/produkt?id=74893)

Введите в каждой строке по одному ключевому слову или словосочетанию.
 viagra

Используйте синонимы
 ▶ Настроить фильтр для результатов

Выберите отображаемые столбцы: Показывать или скрывать столбцы

Ключевые слова	Конкуренция рекламодателей	Количество локальных запросов: май	Ежемесячное количество запросов по всему миру	Тип соответствия
Ключевые слова, связанные с введенными терминами - упорядочено по значимости				
viagra	<input type="checkbox"/>	1 300	5 000 000	Добавить
Дополнительные ключевые слова - упорядочено по значимости				
cialis	<input type="checkbox"/>	590	1 830 000	Добавить
cialis generic	<input type="checkbox"/>	12	135 000	Добавить
sildenafil citrate	<input type="checkbox"/>	Недостаточно данных	49 500	Добавить
sildenafil	<input type="checkbox"/>	140	246 000	Добавить
cialis compare levitra	<input type="checkbox"/>	Недостаточно данных	3 600	Добавить
cialis vs levitra	<input type="checkbox"/>	Недостаточно данных	8 100	Добавить
xenical	<input type="checkbox"/>	110	450 000	Добавить

Эта тулза от AdWords является, пожалуй, не менее популярной, чем Вордтрекер. Иногда некоторые полученные данные нуждаются в определенной доработке, но тем не менее здесь вы всегда сможете получить необходимую вам актуальную информацию.

6. Wordtracker Keywords

Это сервис с хорошим пользовательским интерфейсом, основанный на данных Вордтрекера. Полученные результаты вы сможете сохранить в XML, CSV, XLS или TXT файлы.

WordtrackerKeywords.Net

Ads by Google Keyword List Pay Per Click PPC Engine Overture Tool

viagra Find Keywords...

Save all found results as: XML, CSV, XLS, TXT (soon)

No	Check	Searches	Keyword
1	<input type="checkbox"/>	4032	viagra
2	<input type="checkbox"/>	408	free viagra
3	<input type="checkbox"/>	377	buy viagra online
4	<input type="checkbox"/>	341	generic viagra
5	<input type="checkbox"/>	329	how does viagra work
6	<input type="checkbox"/>	307	cheap viagra
7	<input type="checkbox"/>	249	buy viagra
8	<input type="checkbox"/>	213	buy viagra online inurl
9	<input type="checkbox"/>	184	viagra online
10	<input type="checkbox"/>	183	viagra 6 free samples
11	<input type="checkbox"/>	180	viagra for women

7. Spacky Keyword Tool

Below are the results for health

Get Google Ads Free!
 New Secret! :: Newbie Affiliate Made \$109,620.
<http://www.getgoogleadsfree.com>

Need targeted traffic?
 Instant Campaign Setup. 10,000 USA Visitors only \$9.00
<http://www.advertyz.com>

Ad Box Pro

Results:

Estimated Monthly Search Volume

Search Term	Google	Overture/Yahoo!	Microsoft Network
health	45,500,000	22,750,000	10,920,000
public health	1,000,000	520,000	240,000
health promotion	201,000	96,480	52,260
health care	5,000,000	2,600,000	1,300,000
health policy	165,000	85,800	42,900
health education	201,000	104,520	52,260
women's health	673,000	343,230	181,710
womens health	301,000	147,490	81,270
health information	301,000	144,480	72,240
mental health	2,240,000	1,075,200	582,400
health insurance	6,120,000	3,060,000	1,530,000

Еще одна бесплатная тулза для поиска кейвордов, которая поможет вам оценить примерное количество поисковых запросов по данным Google, Yahoo и MSN.

"Finds exactly what people search for" so you can...
 Target the right keywords for better search engine placement!

[WordTracker](#) · [Keyword Discovery](#) · [Thesaurus](#) · [Keyword Analysis](#) · [Keyword Ranking](#)

Type a keyword or keyword phrase and get the top 50 most popular keyword listings.

Powered by WordTracker

Keyword: health

Enter the text on the right:

If you had an account and were logged in you wouldn't have to enter the captcha every time you search and you'd be able to save your searches!

8. NicheBot Keyword Tool

Этот инструмент тоже основан на данных Вордтрекера, но при нажатии на тот или иной кейворд из полученных результатов он покажет и другие возможные методы поиска ключевых слов.

Keyword (click on the © sign to expand)	100-day count	Predicted daily searches				Competition		
		Global	Google	Yahoo	MSN	Google	Yahoo	MSN
health ©	5,462	9,633	5,375	1,994	924	Check	Check	Check
health insurance ©	3,068	5,410	3,018	1,119	519	Check	Check	Check
world health organization ©	1,663	2,932	1,636	606	281	Check	Check	Check
mens health ©	1,293	2,280	1,272	471	218	Check	Check	Check
united health care ©	1,163	2,051	1,144	424	196	Check	Check	Check
discovery health channel ©	1,151	2,029	1,132	420	194	Check	Check	Check
discovery health ©	1,030	1,816	1,013	375	174	Check	Check	Check

9. Wordtracker's «Keyword Questions»

Find the questions that people are asking in your market

Enter a single or short keyword:

Results for: *viagra*

[Download](#)

Question	Times asked (2)
1 how does viagra work	322
2 what is better viagra or levitra	140
3 how long does viagra last	37
4 what is the difference between levitra and viagra	36
5 viagra where to buy in the united kingdom	31
6 how viagra works	29
7 how to use viagra	24
8 what is viagra	22
9 how does viagra work?	19
10 where in united kingdom can i buy viagra	19

Этот инструмент идеально подходит для решения нескольких важных задач, с которыми вам приходится сталкиваться каждый день:

- Помощь в генерации новых идей: натолкнет вас на новые мысли и вдохновит на работу.
- Оптимизация контента: заголовки, содержащие вопросы, привлекут не только больше посетителей, но и стимулируют их активность в плане обсуждений и комментариев.

• Оптимизация семантического поиска: дать людям то, что они хотят — дать им ответы на их вопросы.

Разумеется, инструментов подобного рода существует гораздо больше, но зачастую многие из них либо работают некорректно, либо не работают вовсе. Поэтому я отобрал для вас только те из них, которые работают стабильно, и к помощи которых я время от времени прибегаю.

Ежедневно миллионы людей что-то ищут в интернете, причем зачастую они ищут ответы на «жизненно важные» для них вопросы. Теперь с помощью этих сервисов вы можете находить эти вопросы и давать на них ответы, а также подбирать еще больше правильных и работающих ключевых слов, что будет способствовать получению еще больших объемов поискового трафика и повышению эффективности его монетизации.

Желаю Вам плодотворной работы и высоких достижений в SEO!

Автор: Zhenek

RXPblog.com — Фарма Блог #1

Зарабатывай серьезные и стабильные деньги!

Асортимент фильмов и сериалов больше чем у Амазона

Начинай работать по новому!

До 40% от всех продаж и реплетов!

Репбельность 70%

Больше 2х лет стабильной работы!

kinoVIP.com

Реклама в **facebook** — реальность, о которой вы давно хотели, но стеснялись спросить

Facebook, несомненно, впереди планеты всей в том, что касается социальных сетей. Никуда не денешься — на него равняются, к нему возвращаются. И если год назад количество активных пользователей перевалило за 100 миллионов, то сейчас оно уже удвоилось и продолжает расти.

Получить трафик с Facebook'a — задача не такая сложная, как может кому-то показаться и странно, что до сих пор российские вебмастеры не так активно используют эти безграничные возможности, которые несет в себе социальная сеть такого размаха.

Итак, рассмотрим варианты использования Facebook в своих корыстных целях. И если вы еще не регистрировали себе аккаунт на фэйсе — сделайте это сейчас.

Поиск друзей, одноклассников, коллег — занятие, конечно, увлекательное. Но для человека, который посвятил себя заработку денег в сети, facebook из игрушки превращается в маркетинговый инструмент.

Достойный инструмент с множеством функций и направлений для работы.

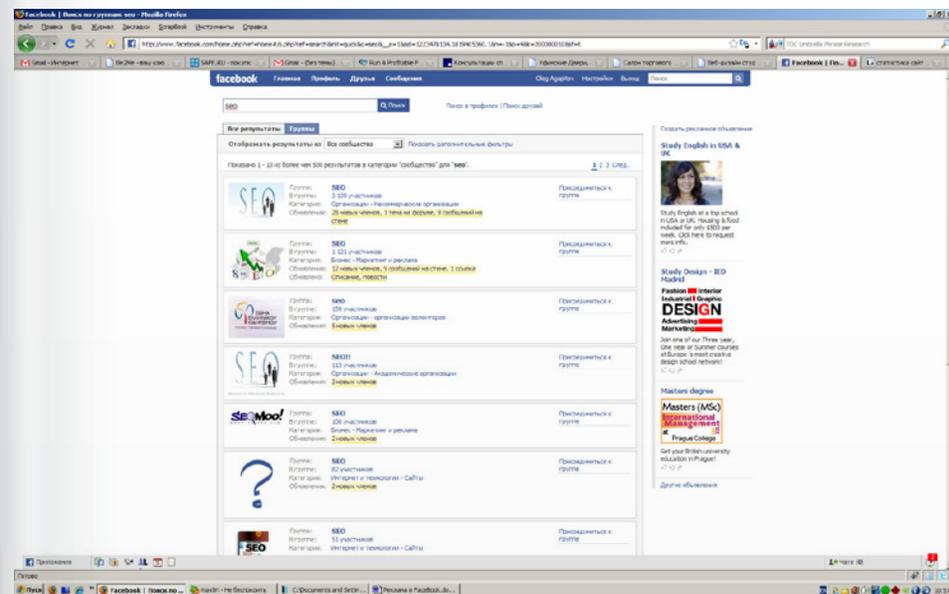
Западные интернет-маркетологи давно облюбовали Facebook, почти у каждого есть там профиль и при желании вы можете завести очень интересные контакты с гуру денежного подъема.

Система поиска

Разработка, которой по праву гордятся инженеры из отдела по поиску соц. сети Facebook. По последним данным 10 человек занимались разработкой этого модуля и продолжают улучшать качество обслуживания.

Ищет система не только людей, но и бизнес-аккаунты, страницы компаний. Вы можете научить своего менеджера по продажам пользоваться поиском удаленных клиентов, или самостоятельно налаживать деловые контакты.

Расширяя свою сеть — вы сможете донести необходимую информацию до большего количества потенциальных клиентов. Это неизбежно.



Поиск по страницам — инструмент, с помощью которого найдут вас. Метод попадания в SERP прост: ключевые слова, количество подписчиков (поклонников), приятное оформление для увеличения конвертации.

Совет:

Попробуйте уделить больше внимания аватарке. Даже забавные лица и необычные решения повышают количество переходов. Это касается, как системы поиска, так и рекламных кампаний, о которых поговорим ниже.

Новостная лента

В ней отображаются действия ваших друзей. Если кто до фэйсбука успел подружиться с ВКонтакте — быстро увидит прародителя в забугорной сети. Только возможности намного шире и информации больше.

Такой-то стал «поклонником» такого-то сообщества или организации,

Такая-то разместила новую заметку «заметка о миграции северных мотылей»
И так далее.

Как использовать такой элемент?

Во-первых, стоит заняться наращиванием списка друзей. Это процесс естественный, но лучше бы его форсировать, воспользовавшись тем же самым поиском и дальнейшим просмотром профилей своих друзей на предмет поиска новых друзей.

Рассылайте приглашения дружбы каждый день, уделяя этому пусть несколько минут, но стабильно. Это будет работать на вас дальше.

Ваши новости типа «добавил заметку», «...фотографию», «...видеозапись» будут распространяться на этот сформированный костяк, на сеть facebook-друзей.

Как можно чаще создавайте информационные поводы для попадания в но-

востии. Давайте друзьям увидеть ссылки на свежие записи в своем блоге, на важные страницы, куда нужно направить людей. Да хотя бы обновляйте статус.



Aleksandr Mekal RT: @digg_2000: "Wolverine getting his ass kicked by the invisible man [pic]" - <http://digg.com/d2wbxe?t1>
4 ч. назад



Aleksandr Mekal Вдруг подумалось, все фильмы лучше смотреть с кем-то. Жаль не всегда есть этот "кто-то"
5 ч. назад



Aleksandr Mekal "Home" худшее кино, полтора часа чувак рассказывает какие же люди суки и сволочи, планету уничтожают
7 ч. назад

M Maxim Sokhatsky в 5:12 15 июля
как минимум это красивое кино. думаю ты кривишь душой, говоря что оно нудное.

Aleksandr Mekal в 6:06 15 июля
Да, там действительно красивые съёмки. И да, мне в начале даже интересно было. Но через час мне надоело одно и то же. "вот тут на Земле всё было идеально, всё было круто, всё взаимосвязано, но человек всё испортил". И так каждый сюжет, всё на Земле гениально и чудесно, надо сидеть восхищаться, но человек всё испортил и все мы уверены из-за этого.

Учитесь преподносить себя. Пусть ваша страница максимально отражает то, что вам нужно донести до людей. Всеми путями: видео, фотоальбомы, записки, контакты. Не пренебрегайте ЭТИМИ СОВЕТАМИ.

На правах рекламы

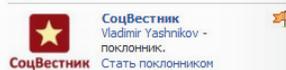
Встретьте больше друзей



Расскажите друзьям о Facebook с помощью наших удобных инструментов.

Введите адрес электронной почты друга

Информация



Свяжитесь с друзьями

Пригласите друзей присоединиться к Facebook

Чтобы найти своих друзей, зарегистрированных в Facebook,

пример того, как человек заполняет собой информационное пространство

Важно!

Профиль должен быть блестящим, интересным, привлекающим. Нет опыта — обратитесь к SMO-щикам.

Главное: заполнить максимум информации, чтобы это не было сухим изложением фактов. Но не стоит копировать осточертевшие многим пользователям «приколы» с чужих профилей. Проявите фантазию, пусть вас запомнят и узнают. Личный контакт — лучшее орудие маркетолога, даже если это Интернет.

Обязательно укажите свои координаты для связи вне facebook, чтобы случайный неопытный пользователь нашел альтернативу для связи с вами при необходимости.

Привлечение трафика посредством системы рекламных объявлений

Платформа, на которой крутится реклама — уникальна в своем роде и причиной тому является ее таргетированность. Таргетированность и, опять же, социальная составляющая. Рекламу можно не только на сайт, но и бизнес-профиль, например.

Система очень похожа на Google Adwords и аналоги. Маленькое объявление размером 150x155px, в которое можно поставить картинку 110x80 и 135 символов основного текста.

Второй шаг — определение аудитории. Самый смак — нужно постараться, чтобы выстрел попал точно в цель.

Третий — параметры оплаты, запуск кампании.

Реклама на Facebook

Начните с трёх простых шагов.

1. Дизайн Вашего рекламного объявления

URL назначения. Пример: <http://www.yourwebsite.com/>.

Пример объявления

Это - пример рекламного объявления.

Заголовок 25 символов.

Текст 135 символов.

Изображение (необязательно)

Реклама на Facebook

Advertise your own web page or something on Facebook like a Page, Event, or Application.

Изображение

Изображение будет изменено до размера 110x80 пикселей.

Процесс проверки

Ads are reviewed to ensure that they meet our content guidelines. We recommend reviewing: Рекомендуются способы Распространённые причины отказа

Дополнительная помощь

Часто задаваемые вопросы по дизайну объявлений

Продолжить

Быстро, просто. Оплата — Visa, Master, AMEX, JCB.

Целевая аудитория

Местонахождение:

Возраст:

-

День рождения:

Target people on their birthdays

Пол:

Мужской Женский

Ключевые слова:

Образование:

- Любой
 Выпускник ВУЗа
 Студент ВУЗа
 Школьник

Места работы:

Семейное положение:

Неженаты Встречаются Помолвлены Женаты

В поиске:

Мужчин Женщин

Языки:

Достижимая аудитория:

пользователей: **373 620**

- who live in the country: **Россия**
- старше **18** лет.

Целевая аудитория

By default, Facebook targets all users 18 and older in the default location. You can change any targeting specifications you wish.

Месторасположение:

Реклама на Facebook использует IP-адреса и информацию из профиля пользователя, чтобы определить его местонахождение.

Ключевые слова

Keywords are based on information users list in their Facebook profiles, such as Activities, Favorite Books, TV Shows, Movies, etc.

Дополнительная помощь

Часто задаваемые вопросы по таргетингу рекламы

Продолжить

3. Кампании и цены

Account Currency
 Доллары США (USD)

Название кампании
 Мои объявления

Дневной бюджет What is the most you want to spend per day? (min 1,00 USD)
 50,00

Расписание Когда Вы хотите запустить рекламу?
 Запустить рекламу в непрерывную ротацию начиная с сегодняшнего дня.
 Запускать мою рекламу только в указанное время.

Оплата за показы (CPM)
 Оплата за клики (CPC)

Max Bid (USD). How much are you willing to pay per click? (min 0,01 USD)
 0,15 Рекомендуемая цена 0,11 - 0,20 USD
 Estimate: 340 clicks per day

Кампании
 Ads in the same campaign share a daily budget and schedule.

Max Bid
 You will never pay more than your max bid, but you may pay less. The higher your bid, the more likely it is your ad will get shown. All amounts are in USD (\$).

Рекомендуемая цена
 This is the approximate range of what other advertisers are bidding for your target demographic.

Дополнительная помощь
 CPC vs. CPM
 Частозадаваемые вопросы по рекламным кампаниям и ценам

Создать

После запуска вы сможете отслеживать эффективность кампаний, редактировать параметры, находить оптимальный вариант для наибольшего целевого отклика.

В этом деле немало подводных камней, многое зависит от того — будете вы посылать трафик на свой сайт или на бизнес-страницу в Facebook.

Наилучшая конвертация в конечных клиентов, конечно же, зависит от конечного пункта прибытия, будь это блог, профиль в фэйсбуке или качественный Landing Page.

Можно ли сконвертировать на партнерах?

О, да еще как. Подумайте сами — кто активнее других пользуется соц. сетями? Правильно, молодежь. Да на тот же ВКонтакте обратите внимание — возрастная ценз не тот, что в Одноклассниках, например.

Affiliate Marketing

Если кто-то еще не знаком с этим понятием, но слышал такие слова, как T3Leads, Coreas, LeverageMarketing, MoreNiche, Лиды, офферы, реклы и т.п. — Гугл и блог coreas.in в помощь. Прицип прост: оплата производится в основном за действия (CPA — cost per action) и реже за клики (PPC — pay per click).

Под действиями обычно подразумевается заполнение определенной формы, где клиент должен ввести свой e-mail, например, или более приватную информацию (код социального страхования, информацию о службе в армии, стаж вождения и т.д.)

Для того, чтобы это действие было произведено — нужно правильно подвести пользователя к его совершению. И в этом немалая заслуга изначальной рекламы, landing page (страницы, заточенной под определенный продукт) и самого предложения.

Для пробы воспользуйтесь Facebook купонами (поиск Google по блогам, ищем facebook coupons). Ими можно оплатить рекламную кампанию. Другие способы получения купонов:

[Facebook купоны на Retailmenot.com](#)

[Бесплатные купоны от рассылки TrafficSources](#)

Позаботьтесь о том, чтобы заголовок объявления отражал содержимое страницы, которую оно рекламирует.

Что же лучше конвертируется на Facebook?

Рингтоны, знакомства, конкурсы для студентов, кредитные карты — да подумайте сами. Поставьте себя на место вашего клиента. По опыту — CTR таких объявлений не высок, примелькались, но конверт — на уровне.

Простой пример — на рингтонах. Потрачено — \$0,29, заработано \$15. Стоимость клика — \$0,01. Неплохо? Ме-



лочь, скажете, а все-таки очень даже недурственная мелочь.

Пример с кредитками:

11 рекламодателей у NeverBlue на выбор.

Campaigns Find Campaigns

Search Campaigns

Keyword Search:

Category: Please Select

Allows Country: Please Select

Banner Creative Size: Please Select

Promotion Allowed: Web Paid Search Email Downloadable Software

Incentives Allowed? Yes, display incentivizable campaigns.

Order By Campaign Name 15 / Page Search

Quick Links

Newest Campaigns	Newest Freebies
Top Search Campaigns	Top Web Campaigns
Top Email Campaigns	Top EPC Campaigns

Automotive 22 Campaigns Available	Beauty 4 Campaigns Available
Business Opp/Work from Home 52 Campaigns Available	Cash Advances/Loans 21 Campaigns Available
Credit Cards/Debit Cards 11 Campaigns Available	Dating 42 Campaigns Available
Debt Relief/Credit Scores & Reporting 19 Campaigns Available	Diet/Fitness/Exercise 19 Campaigns Available
Downloads 47 Campaigns Available	Education 27 Campaigns Available
Entertainment 20 Campaigns Available	Freebie/Survey 52 Campaigns Available
Gaming 11 Campaigns Available	Insurance 18 Campaigns Available
International 152 Campaigns Available	Membership Clubs 4 Campaigns Available
Mortgage 2 Campaigns Available	Ringtunes/SMS 37 Campaigns Available
Shopping/E-Commerce 42 Campaigns Available	Tax/Grants/Legal 4 Campaigns Available
Technology Campaigns Available	Travel/Tourism/Events 4 Campaigns Available



FreeCreditReport.com (fka. Experian)

Easy-to-understand FREE Credit Report. 24-hour online access to your credit score & credit report and alerts of key changes to all 3 of your national credit reports. 30 day free trial and \$12.00 per month billed to the consumer after the trial.

General Information

Campaign ID: 1670
 Promotion Allowed: Web, Email, Search, DLS
 Promotion Not Allowed: None
 Network Earnings: Completed
 Network EPC: \$0.272
 Incentivizable: Offer IS Incentivizable

Action	Payout
Sale Converts on credit card submit.	\$18.50 / Sale

Результат:

2008-12-04 » 2008-12-04

Campaign	Clicks	Conversions	Avg. CPA	Revenue	Conv	EPC
FreeCreditReport.com (fka. Experian)	1764	28	\$18.50	\$518.00	1.59%	\$0.29

И таких примеров можно приводить множество, статьи же не хватит. Некоторые рекламные кампании могут не принести существенного дохода — постарайтесь вовремя отследить причину низкой конвертации, экспериментируйте с объявлением.

Учитывайте время

Скажем, в предвкушении 14 февраля многие с удовольствием покупают открытки-валентинки и т.п. Воспользуйтесь этим!

Рождество, Новый Год, День Благодарения, период сессии у студентов, период каникул и отпусков. Все это можно обратить в свою пользу, если поставить себя на место целевого посетителя.

Для ускорения процесса получения прибыли можно автоматизировать ре-

гистрацию аккаунтов, создание объявлений и их размещение.

Наиболее удачный вариант автоматизации — Xedant Human Emulator (<http://www.humanemulator.info/>), в свое время наделавший много шума своим выходом на рынок.

Продукт уникален, это по сути Internet Explorer, «обернутый» в PHP. Мало-мальски знакомый с программированием человек сможет создать целую армию роботов для сбора трафика.

Человек, с PHP не знакомый — тем не менее, легко наладит автоматизацию процесса регистрации аккаунтов на Facebook'e и создание рекламных кампаний. Купить продукт всего за \$40 предлагает тот же гуру Аффилейт маркетинга, Кролик Роджер (<http://www.copeac.in/xedant-human-emulator/>)

Facebook — это система, где при желании можно получить необходимую аудиторию без хитростей, без затрат и без автоматизации.

Важные замечания и бесплатные SMO-рекомендации

— Прежде, чем запустить рекламную кампанию — создайте полноценный профиль, пригласите друзей, заведите знакомства. Вы не должны выглядеть ботом.

— Импортируйте свои контакты из MSN, AIM или записной книжки вашей почтовой учетной записи.

— Присоединяйтесь к группам, близким по духу и содержанию тому, что вы продаете/рекламируете. Непосредственный контакт — он всегда дороже и эффективнее.

— Обновляйте свой статус один или два раза в день, светитесь в ленте новостей.

— Комментируйте фото, видео, заметки друзей.

— Распространяйте отношения за пределы Facebook.

— Создайте свою группу и оформите ее старательно.

Рекомендации по рекламным кампаниям

— Используйте ключевые слова в тексте объявления, в url предлагаемой страницы.

— Увеличивайте ставку там, где объявление показывает хороший конверт.

— Используйте призыв к действию или покупке, но не переусердствуйте в этом — модераторы не дремлют (удачные примеры: посмотрите на наш магазин, добавить свое предложение, смотри наш список клиентов, бесплатная доставка, заказать сегодня, отправьте сегодня вечером, скачать наши брошюры, бесплатные консультации, бесплатные демо-версии, начать сейчас, звоните круглосуточно). Экспериментируйте!

— Донosite особенность предложения в объявлении: размер скидки, специфика товара — то, что может отличать вас от конкурентов.

— Постоянно улучшайте свои объявления.

Автор: Олег Аганитов
bizonov.ru

Пишите: alexey@seodigest.ru, vladimir@seodigest.ru

© 2009 SEODigest