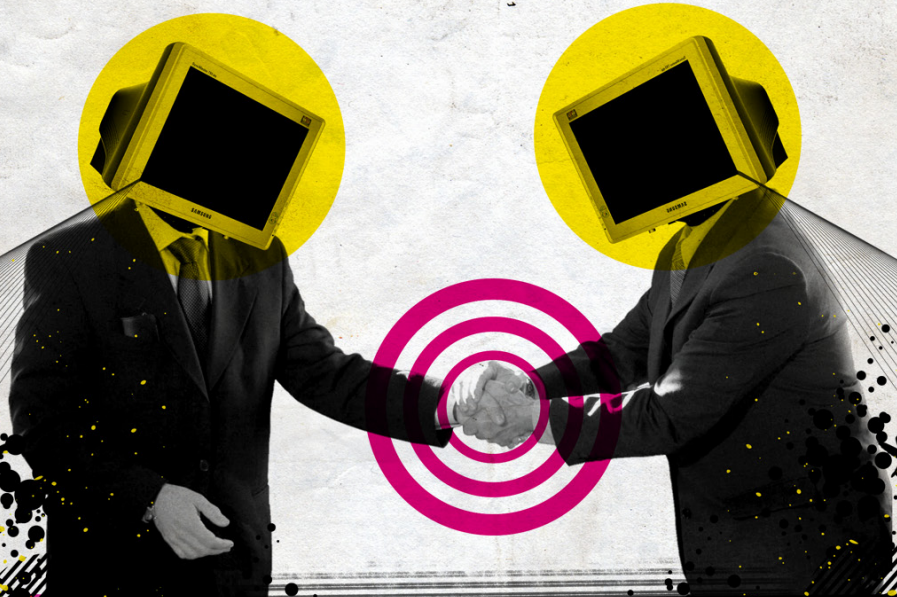


# SEO DIGEST

№11



## Google и скорость загрузки сайтов

[Идеи для блогов](#)

[Какой трафик в Твиттере?](#)

[Возраст домена: вникаем в нюансы](#)

[Google и скорость загрузки сайтов](#)

[Сложные поисковые запросы: поведение пользователя](#)



ОТЛИЧНЫЙ КОНВЕРТ ФИНАНСОВОГО ТРАФИКА

Конверт  
на УРАА!



ЛУЧШИЙ ДОХОД ДЛЯ ВЕБМАСТЕРА

Заработано

на  **t3leads**  
A LEADING CPA AFFILIATE NETWORK



# Содержание

- Какой трафик в Твиттере?..... 6
- Google и скорость загрузки: расставляем все точки в алгоритме ранжирования..... 10
- Возраст домена: не whois'ом единым..... 13
- Интернет в Беларуси берут под полный контроль..... 16
- RX-Promotion — мы работаем на всемирном фармацевтическом рынке..... 20
- Поведение пользователя в случае сложных поисковых заданий..... 23
- Дропшиппинг: новый взгляд на старые вещи 27
- Идеи для блогов: кем стать?..... 33



# Какой трафик в Твиттере?



Итак, какой же трафик есть в Твиттере. Давайте разбираться на примерах. И начну я с западных компаний, которые активно используют Твиттер и крайне довольны его эффективностью.

## 1. Dell заработала уже более \$6 000 000 на продажах ноутбуков

**Как:** раздача скидочных купонов через Твиттер. Это и способ собрать больше народу, стимулировать продажи, а также способ посчитать эффективность Твиттера как источника.

Всего у компании Dell более 70 аккаунтов в Твиттер.

Основной аккаунт: <http://twitter.com/delloutlet> — 1 600 000 фолловеров

Пример продающего твита:

Last day: 15% off any Outlet Home laptop or desktop! Enter coupon code at checkout: 8K?B4DQM3S9WVJ at <http://del.ly/6016Dno> Online only.

8:42 PM Jun 11th via web  
Retweeted by 7 people

**DellOutlet**  
Dell Outlet

## 2. NakedPizza — 68% продаж через Твиттер

# NAKEDPIZZA®

Think before you bite.

Основной аккаунт: <http://twitter.com/NAKEDPIZZA> — 8 500 фолловеров  
Кроме того, 85% новых клиентов приходят именно с Твиттер.

Привлечение местных жителей за счет билбордов с рекламой своего Твиттер аккаунта:



## 3. Tweets for a Cause помогает благотворительности



Из последних примеров: за счет ретвитов привлекли 11 000 посетителей всего за 24 часа на сайт центра проблем рака груди в Атланте:



Теперь я хочу перейти к примерам из Рунета, в том числе и моим собственным

### 1. Конвертация в клиентов на Ротопост

Сервис Ротопост я относительно активно рекламировал в Твиттере:

- давал ссылки со своего аккаунта
- предлагал знакомым блогерам опубликовать ссылки у себя или сделать ретвит
- покупал твиты с нужной мне ссылкой

Использование сайта Набор целей 1 Представление данных

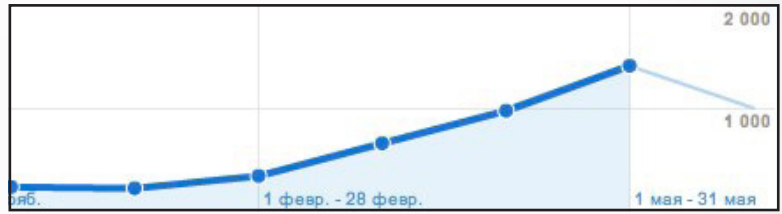
Посещения <b>6 983</b> % общей суммы, полученной на сайте: 39,42 %	Цель 1: Подтвержденная регистрация <b>3,42 %</b> Средн. по сайту: 2,50 % (36,87 %)	Цель 2: Ввод денег в систему <b>1,62 %</b> Средн. по сайту: 1,95 % (-16,91 %)	Показатель достигнутой конверсии <b>5,04 %</b> Средн. по сайту: 4,45 % (13,32 %)	Полезность цели посещения <b>0,00 \$</b> Средн. по сайту: 0,00 \$ (0,00 %)		
Источник	Нет	Посещения ↓	Подтвержденная регистрация	Ввод денег в систему	Показатель достигнутой конверсии	Полезность цели посещения
1. twitter.com		676	1,33 %	2,07 %	3,40 %	0,00 \$
2. liveinternet.ru		648	0,31 %	2,62 %	2,93 %	0,00 \$
3. mail.yandex.ru		550	1,27 %	1,45 %	2,73 %	0,00 \$
4. blogun.ru		523	3,06 %	0,76 %	3,82 %	0,00 \$
5. terehof.com		407	0,25 %	0,74 %	0,98 %	0,00 \$
6. shakin.ru		313	2,56 %	0,96 %	3,51 %	0,00 \$

Все это дало отличный трафик: я получил конвертацию более 2% — 2 человека из 100, пришедших с Твиттера вводили деньги в сервис Ротапост. То есть это крайне полезная аудитория: это реальные люди, которые выбрали себе площадки для рекламы и оплатили заказы на этих площадках.

К сожалению, нет возможности отследить, сколько денег внесли эти люди, но важен сам факт того, что это платежеспособная аудитория. Показатели выше средних показателей по сайту.

2. Целевая аудитория для проекта Seonews. ru

Под проект Seonews лишь в этом году был сделан отдельный аккаунт в Твиттере. И только в то время началось продвижение среди Твиттер сообщества и привлечение трафика на сайт. В итоге мы видим очень приличный рост этого трафика последние несколько месяцев:



В мае это уже 1500 переходов с [twitter.com](https://twitter.com), причем 2% пришедших пользователей зарегистрировались на сайте (процент не высокий, потому что регистрация на сайте не обязательна) — это в 4 раза лучше, чем в среднем по сайту. А значит с Твиттера пришла новая аудитория, активные пользователи.

16 tweets

**Эффективная работа с биржами ссылок**

Все тонкости ссылочного продвижения обсуждали Sape, Mainlink, SetLinks и Михаил Кузьмин

3 комментария

Ссылки, Sape

После размещения кнопок для ретвитов (от сервиса [tweetmeme.com](https://tweetmeme.com)) трафик стал расти еще лучше, потому что у посетителей появилась возможность опубликовать ссылку в своем Твиттере непосредственно со страницы с новостью/статьей.

По сравнению с обычной системой рейтинга, когда пользователи могли просто «плюсануть» понравившийся материал, выросла активность — больше стали реагировать на материалы и ретвитить/комментировать их. Люди привыкают уже к удобным стандартным кнопкам, а кнопка tweetmeme — это уже стандарт фактически.

3. Твиттер помог Тинькову продать сеть ресторанов

Twitter помог продать сеть ресторанов. А ЖЖ-ники в него почему-то не верят? По-моему твитер рулз и намного интереснее. Жду тут 12000 фоловеров

написано [olegtinkov](https://olegtinkov.com), 16.10.2009

История была такова, что Олег Тиньков вел переговоры о продаже сети ресторанов с одной компанией, но они никак не могла договориться о цене. После того, как он в Твиттере опубликовал сообщение о том, что планирует продать рестораны, наши СМИ подхватили эту информацию как эксклюзив и дружно написали об этом. Это «помогло» покупателю решиться на цену, предложенную Тиньковым.

4. Запуск [ivi.ru](https://ivi.ru) через анонсы в Твиттер

**M0rFium** Я раздаю инвайты на наш видеосервис с сериалами и фильмами [www.ivi.ru](https://www.ivi.ru) Сделайте ретвит - я вам отправлю. RT pls :)  
6:51 PM Feb 18th via Chromed Bird  
Retweeted by 518 people

По словам представителей компании:

- около 1000 ретвитов;
- тысячи твитов с упоминанием ivi;
- ретвиты идут до сих пор;
- 500 подробно заполненных анкет.

3000 человек в день в закрытой бете и 180 000 человек в день запуска с 0 затратами на рекламу.



# 10 Google и скорость загрузки

Расставляем все точки в алгоритме ранжирования

В апреле 2010 Google официально заявил о том, что учитывает скорость загрузки сайта (точнее, отдельных его страниц) при ранжировании результатов поисковой выдачи. Это вызвало большой резонанс в сообществе вебмастеров и специалистов по продвижению в поиске и массу догадок, предположений и мифов. Ниже подробно разбирается, что такое скорость загрузки, на что она влияет и как с ней работать.



Скорость загрузки сайта состоит из двух основных частей: серверной и клиентской. Если с серверной составляющей все более-менее ясно (при большом значении времени отклика работы Google не смогут получить страницы сайта, колебания же этого значения около 0,5-2 секунд ни о чем не говорят), то с клиентской вопросов заметно больше. Давайте попытаемся ответить на хотя бы часть из них.

## Как Google считает скорость загрузки сайта

Сейчас мы говорим только о клиентской составляющей (напрямую зависящей от структуры страницы сайта и пользовательского соединения с Интернетом). Существует расхожее заблуждение, что Google самостоятельно считает скорость загрузки (и выводит ее значение в панели Google Webmasters, усредняя по всем страницам сайта), это не так.

Скорость загрузки считается по данным, получаемым из Google Toolbar

пользователей сайта. Именно поэтому при малом потоке посетителей это число получается не совсем точным. Дополнительно стоит отметить, что окончание загрузки страницы сайта считается по событию *window.onload*, после которого в большинстве случаев страница уже сформирована у пользователей, а дальнейшая передача данных лишь означает взаимодействие пользователя с сайтом.

Стоит обратить внимание на то, что скорость загрузки является относительной величиной и зависит от двух основных факторов: структуры страниц сайта (фактически, их размера) и пропускной способности канала пользователей сайта (а не сервера, на котором расположен сайт). «Тяжелый» сайт может загружаться быстро (по мнению Google), если на него заходят только жители мегаполисов. И, наоборот, даже быстрый сайт может «тормозить», если география его пользователей очень широка и разнообразна.

## На что влияет скорость загрузки

Если рассматривать ранжирование результатов поисковой выдачи в общем случае, то скорость загрузки не является критическим фактором: содержание сайта и его ссылочная структура всегда на первом месте. Скорость загрузки начинает играть роль, когда речь заходит о высокой конкуренции среди более-менее одинаковых сайтов (например, туристических агентств, новостных порталов, и т. д.). Здесь за первое место могут бороться десятки сайтов, которые уже отлично оптимизированы (с точки зрения Google) и являются идентичными по релевантности.

Здесь и вступает в игру время загрузки сайта: каждые 100 мс его значения оказывают решающее значение на позицию, и ускорение сайта даже на одну секунду может привести к существенному увеличению поискового трафика.

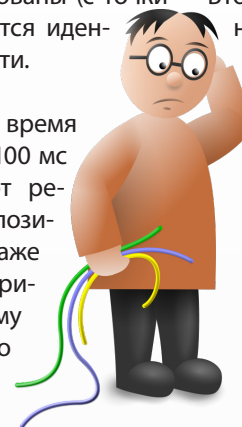
Также стоит отметить, что сам пользователь предпочитает быстрые сайты, и, перейдя по нескольким ссылкам в поисковой выдаче, он останется на более комфортном (с точки зрения подачи информации) ресурсе. В связи с этим скорость загрузки сайта приобретает двойную важность в высококонкурентной среде.

Если же говорить об относительном ранжировании рекламных объявлений (AdWords), то здесь важен более общий параметр (качество), который рассчитывается на основе показателя отказов для целевых страниц, на которые попадают пользователи. И здесь скорость загрузки также существенна.

## Как влиять на скорость загрузки

Первое, с чего нужно начать, — это изучение конкурентов. Естественно, вы не сможете получить доступ к панели Google Webmasters для их сайтов. Но это и не нужно. Достаточно воспользоваться любыми сторонними средствами для оценки скорости загрузки (например, [Firebug](#) для Firefox или [онлайн-сервисом web0.in](#)). Только после этого стоит принимать решение об ускорении сайта.

Вторым шагом должно стать внедрение классических методов ускорения: это сжатие и минимизация всех текстовых данных, оптимизация размера изображений, настройка клиентского кэширования. Все эти методы, в совокупности, обычно дают 1,5-2-кратное ускорение для произвольного сайта.



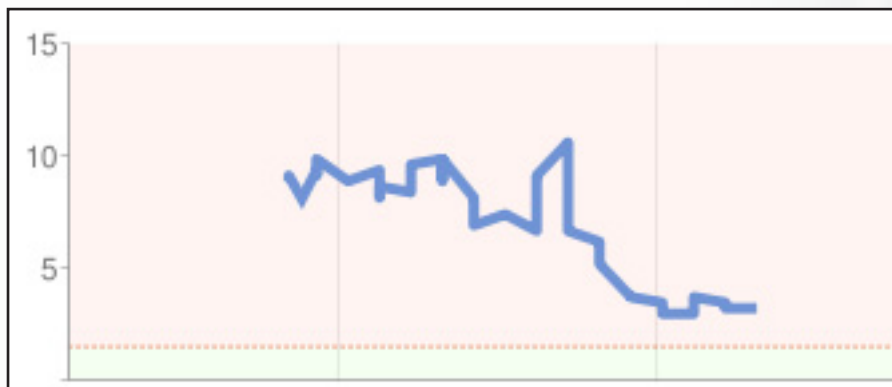
Дальше стоит рассмотреть возможность объединения файлов стилей и скриптов и использование технологий *CSS Sprites* или *кроссбраузерного data: URI*. Это более сложный комплекс мер, и дает он уже меньше, чем первоначальные действия. Здесь обычно наблюдается полуторакратный прирост скорости.

Для большинства сайтов указанных методов достаточно, но, в случае использования большого количества рекламы и социальных виджетов, описанные приемы, скорее всего, не помогут. Здесь нам придет на помощь понимание механизмов вычисления скорости загрузки на стороне Google,

а именно использование события `window.onload` для «отложенной» загрузки внешних частей сайта. С помощью этого приема можно ускорить сайт, по мнению Google, до 3 раз (фактическая скорость загрузки при этом не изменяется).

Стоит отметить, что для проведения базовых мероприятий по ускорению существует множество расширений для систем управления сайтами (некоторые даже встроены в базовый функционал, как, например, для Drupal). Второй комплекс мер (по уменьшению числа файлов) охвачен гораздо слабее, но при желании и для него можно найти соответствующие расширения.

Работа же с отложенной загрузкой на данный момент реализована только в приложении [WEBO Site SpeedUp](#) (есть версии для WordPress, Joomla!, Drupal, Bitrix, CS-Cart), которое также охватывает все перечисленные меры по ускорению сайтов. По результатам его внедрения даже для перегруженных виджетами и рекламной сайтах заметен существенный прогресс (ускорение произвольного сайта в 3-5 раз, см. рисунок).



### Заключение

Скорость загрузки является только одним из десятков факторов, влияющих на ранжирование результатов поисковой выдачи. И она имеет большое значение только в случае высокой конкуренции по конкретным запросам. Однако в этом случае скоростью загрузки можно легко управлять и приводить ее к лидирующим значениям, улучшая качество сайта.

*Автор: Николай Мацевский  
генеральный директор  
[WEBO Software](#)*

# Возраст домена

Уже давно прошли те славные времена, когда свежесозданные сайты на только что зарегистрированных доменах лезли в топы поисковиков без каких-либо проблем.

Возможно, каждый из нас замечал, что примерно через месяца 3 после создания, позиции сайта в выдаче необычайным образом улучшались. Что уж говорить о современной ситуации в дорвеестройстве: на свежесозданных доменах пробиться в топ стало практически нереально.

Особенно это актуально для Яндекса. В подтверждение тому вы можете самостоятельно в той же статистике [liveinternet.ru](#) изучить, сколько вы получили посетителей с Яндекса в первый месяц и на четвертый, при прочих равных условиях. Обычно разница ощутима.

Следует сразу провести черту между возрастом домена по whois и возрастом домена в глазах поисковиков. В контексте SEO нас больше всего интересует именно возраст домена в глазах ПС.



Возраст по whois имеет значение только для тех, кто продает ссылки и статьи. По моим наблюдениям разница в раскупаемости ссылок на той же бирже [Sape.ru](#) между двумя свежими сайтами существенна, если один из сайтов размещен, пусть и всего неделю назад, на домене, возраст которого стремится к году и выше. Думаю, не стоит напоминать вам о том, что есть биржи, которые вообще не принимают к себе молодые по данным whois сайты.

В контексте этой статьи, стоит упомянуть о том, что много лет назад на

одной из конференций Мэтт Каттс заявил, что они (компания Google) отчетливо понимают, что при смене хозяина после окончания срока регистрации домена отношение Гугла к данному сайту должно измениться. Если говорить конкретно, то возраст домена как элемент траста — обнуляется.

Впервые прочитав тот доклад, я сразу подумал, что домены с высокими пузомерками и находящиеся в авторитетных каталогах регистрировать бессмысленно.

Но практика показала обратное: домены с хорошими ссылками, пусть и сменившие хозяина после окончания срока регистрации, сразу же занимают заметно лучшие позиции, нежели свежие (речь идет об англоязычном Гугле). По моему мнению, на этом моменте сказывается именно трастовость ссылок (так как они проставлены давно, имеют не только вес, но и возраст), а не трастовость за счет возраста домена.

Как большой любитель дорвеестроительства, могу сказать, что на новых доменах я дорвеев особенно никогда и не делал. Потому что разница между доменами с историей в глазах пс и свежезарегистрированными для дорвеев критична, т. к. жизнь их коротка.

Феномен «лома» (когда дорвееи размещают на взломанных ресурсах), так всколыхнувший выдачу по отдельным взятым тематикам, связан отчасти именно с этим: используя домены с возрастом, дорвееи лезут в топ мгновенно.

Таким образом, каждый, кто, так или иначе, занимается оптимизацией и заработком на сайтах, понимает: да, домены под новые проекты должны быть с возрастом, дабы экономить время на нахождении сайта в разряде «новичков». Но где же их брать?

### Давайте разберем возможные варианты:

1. **Купить.** Самый очевидный вариант, но есть существенные минусы, такие как низкое предложение на рынке и просто-таки обмана покупателя. Вы никогда не узнаете точный возраст того или иного домена **в глазах поисковых систем.** Домен мог быть зарегистрирован хоть 5 лет назад, но сайта на нем могло никогда и не быть. Также есть возможность того, что сайт на домене мог появиться только вчера. Также не исключаю, что ПС могли попросту не знать о существовании того или иного сайта.

*Получается, что это очень рискованный и нечасто встречаемый вариант.*

2. **Черные способы.** Я не буду их описывать, скажу лишь только, что за использование черных методов в добыче трастовых ресурсов вы **реально можете попасть за решетку.** И это не просто слова, попробуйте потом докажите, что вы купили готовое, а не сами занимались взломом. Тем более что у моего друга есть реальный опыт общения с управлением «К» — мы так поняли, у них тоже есть план по раскрываемости.

3. **Иметь свои отстоявшиеся домены.** Идеальный вариант. Именно его я и использую. Суть заключается в следующем: являясь регистратором наунета, я имею «вкусные цены на .ru», вбиваю отложенные заявки на регистрацию доменов. Таким образом, ежедневно регистрируются домены без моего участия.

Далее, где-то раз в неделю я заливаю на каждый домен (на несколько разных хостингов) сайты-визитки и добавляю их в поисковики. Все, начиная от подбора и регистрации доменов до создания и заливки сайтов-визиток, делает моя программа на полном автомате. Но ничего не мешает делать их вручную, если создавать по 1 сайту в неделю.

Используя именно **третий метод**, уже через короткий промежуток времени можно ежедневно получать в свое распоряжение домены с возрастом, эффективно входя в топ.

### В конце я хотел бы рассказать о подводных камнях

**Во-первых:** регистрируйте домены с нейтральными именами. Как пример, мало кто кликнет по домену «super-trahen.ru», если ищет бухгалтера, хотя в данном случае возможен и обратный эффект:)

**Во-вторых:** всегда надо помнить о том, что свободный для регистрации домен может быть забаненным. Если из бана Гугла после регистрации домен вывести довольно-таки просто, то Яндексю совершенно безразлично, сменился хозяин и сам сайт или нет: как программно, так и в случае общения с «Платоном Щукиным». В моей программе реализован ряд косвенных проверок на бан (точно без наличия на домене сайта не проверить), один из ключевых: обратные ссылки. Я всегда сам вручную просматриваю беклинки, если они имеют место быть, в поисках спама.

**Создание сайтов на «отстоявшихся доменах» — это не обман ПС, это просто экономия средств и времени на продвижение.**

Автор: [Сеоштейн](#)



# Интернет в Беларуси берут под полный контроль

Президент Беларуси считает необходимым поставить Интернет на службу государству

*«Мы сейчас полностью поставим Интернет на службу нашему государству, нашей экономике. Вы знаете, что подобные решения приняты. Я хочу, чтобы это было здесь, в Беларуси. Пока наш Интернет работает через Москву и другие государства. Основной мозг Интернета может быть здесь», —* считает Александр Лукашенко.

*«...Почему мы должны отдавать свои деньги. Мы должны через Интернет оказывать услуги на сотни миллионов долларов», —* сказал белорусский президент.

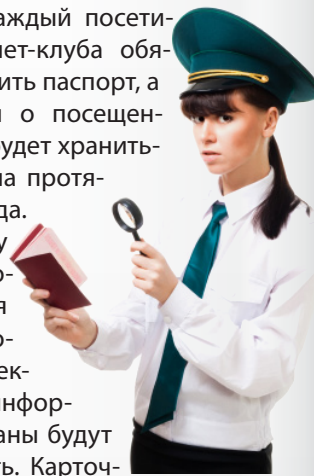
1 июля 2010 года белорусские пользователи сети Интернет увидят новый Байнет: быстрый, малочисленный и с поредевшими рядами баннеров. Вступает в силу новый нашумевший указ президента Беларуси о развитии Интернета под номером 60.

С 1 июля размещение ссылки на первоисточник — это уже требование закона, невыполнение которого грозит как минимум штрафом и угрозой приостановления деятельности (в данном случае работы сайта). С этого же дня доступ к сайтам госструктур должен стать бесплатным. По новым требованиям, чиновникам придется не реже раза в неделю обновлять информацию на сайтах своих структур и постоянно анализировать уровень его посещае-

мости. Кстати, госорганизациям закроют доступ к определенным сайтам, в том числе и социальным сетям.

*«Указ появился для того, чтобы защитить интересы, как отдельной личности, так и общества, и целого государства во Всемирной паутине. Также предполагается, что в ближайшем будущем в сети появятся больше белорусских сайтов. Наши интернет-технологии будут развиваться, отчего Интернет подешевеет», —* считает начальник коммерческого управления Гродненского филиала РУП «Белтелеком», монополиста услуг связи страны.

С 1 июля каждый посетитель интернет-клуба обязан предъявить паспорт, а информация о посещенных сайтах будет храниться в клубе на протяжении года. По запросу милиции, госконтроля или налоговой инспекции эту информацию обязаны будут предоставить. Карточки Wi-Fi тоже будут продавать по документам. Для этого в местах продажи заведут специальные журналы.



С 1 июля любой «белорусский» (хостинг в Беларуси) сайт должен быть зарегистрирован. Белорусским юрлицам и вовсе запрещено иметь сайт за границей. Получается, чтобы зарабатывать на или с помощью сайта нужна его обязательная регистрация, которую прошли на данный момент меньше 100 ресурсов из почти 30 000 белорусских сайтов. Электронную почту, кстати, совсем недавно решили не регистрировать, параллельно отменив требование оплаты самой услуги регистрации стоимостью чуть больше 5\$.

Проблема указа не в как таковой регистрации, а в накладываемых ограничениях — проекты средней тяжести не смогут зарабатывать на рекламе, т. к. стоимость хостинга в Беларуси на

сегодняшний день выше аналогичной услуги в Европе и США в 5-10 раз. Текущие доходы многих проектов просто не перекроют будущие расходы на поддержку. Кстати, по закону регистрации подлежат и тестовые сайты, которые создают веб-разработчики для своих клиентов.

Физлица пока не должны регистрировать свои сайты, но и зарабатывать на них не могут, т. к. это будет трактоваться как незаконная предпринимательская деятельность.

В итоге, вместо «основного мозга интернета» Беларусь рискует получить его утечку.

Сейчас самое время для российских хостеров рекламировать свои услуги в Беларуси...

Автор: [Сергей Чаботько](#)





# GLAVMED

ФАРМАСИ ПАРТНЕРКА #1

## ТАБЛЕТКИ ПАХНУТ ДЕНЬГАМИ



**40%**

**40 НАСТОЯЩИХ  
ПРОЦЕНТОВ**



**MasterCard**

**ПРОЦЕССИНГ  
9 ИЗ 10 ЗАКАЗОВ**



**\$**

**ВЫПЛАТЫ  
ПО ТРЕБОВАНИЮ**

Вот примерный заработок веб-мастера:

#### Statistics by days:

09 06 - June 2010  
 To: 15 06 - June 2010  
 Site: The US Drugs - http://  
 Sub account: All - Show

Date	Raw	Uniq	Orders	Re-Orders	Declined	Convert	RPT/RPU	Checkout Raw	Checkout Uniq	Checkout Convert	Commission
2010-06-15	679	209	32	2	7	1:6	5501.82/5.50	92	69	1:2	1149.88
2010-06-14	1131	351	50	2	4	1:7	5944.50/5.54	140	108	1:2	1946.12
2010-06-13	1577	400	58	3	1	1:7	5185.07/5.19	152	127	1:2	2074.03
2010-06-12	1394	358	44	4	5	1:7	4921.70/4.92	149	118	1:2	1761.97
2010-06-11	882	245	25	3	6	1:9	4629.32/4.63	70	57	1:2	1134.18
2010-06-10	703	181	17	4	5	1:9	4072.68/4.07	49	44	1:2	737.15
2010-06-09	631	200	24	6	5	1:7	6471.10/6.47	59	48	1:2	1294.22
<b>Total:</b>	<b>6997</b>	<b>1944</b>	<b>250</b>	<b>24</b>	<b>33</b>	<b>1:7</b>	<b>5190.00/5.19</b>	<b>711</b>	<b>571</b>	<b>1:2</b>	<b>10097.55</b>

Выплаты партнерской программой осуществляются стабильно через системы webmoney, epassport.com, eprese.com, wire transfer. Практикуется система поощрения успешных партнеров различными бонусами, сокращениями срока холда, розыгрышами, рейтингами, призами и т.д.

Также, компания [RX-Promotion](#) регулярно проводит различные конкурсы для своих партнеров, основной целью которых является стимулирование участников программы, а также привлечение новых ее членов. Как правило, такие мероприятия сопровождаются жаркими вечеринками и веселыми тусовками. Например, в середине октября в Москве прошла вторая Rx-Promotion Party, которая была приурочена к окончанию трехмесячного конкурса

«Выиграй Харлей с Rx-Promotion». Вечеринка дала возможность участникам не только насладиться высококлассной организацией, отведать блюда авторской кухни, побаловать себя изысканными коктейлями и лучшими сортами виски в free-баре, но и встретиться со старыми и новыми друзьями, зарядиться позитивом, а также поздравить победителя конкурса, который уехал домой на новеньком Harley Davidson самой последней модели. Необходимо отметить, что помимо главного приза, на данном мероприятии разыгрывался еще целый ряд ценных подарков, среди которых были новейшие ноутбуки Apple Macbook Pro, а также современные коммуникаторы iPhone, так что все участники конкурса уехали домой не с пустыми руками.



## PROMOTION INTERNATIONAL PHARMACY PARTNERSHIP PROGRAM

[RX-Promotion](#) — партнерская программа, работающая на фармацевтическом рынке всего мира

#### Преимущества компании:

- ассортимент продукции компании составляет более 700 лекарственных препаратов по самым конкурентным ценам;
- развитая сеть поставщиков;
- доставка в любую точку мира;
- партнёрская комиссия достигает 45% от суммы каждого заказа, реферальная — до 7%;
- бесплатные домены под персональный шоп;
- огромная база кейвордов, которая выдается по запросу любому вебмастеру;
- возможность разместить свой домен на бесплатном хостинге RX-Promotion;
- самые креативные и конвертабельные дизайны;
- выплаты в срок любым удобным способом;
- онлайн саппорт 24\*7\*365;
- удобная статистика;
- собственный [форум](#) для обсуждения всех вопросов;



В дальнейшем компания RX-Promotion планирует проводить такие мероприятия регулярно.

Компания является спонсором и участником многих самых популярных веб-мастерских тусовок. Одно из таких мероприятий — пляжная вечеринка Crimea party V 3.0 (28 июня — 1 июля, Крым), где партнерская программа RX-Promotion — официальный генеральный спонсор. Участников ждали незабываемые приключения, множество водных развлечений, ночные DJ-party на пляже, неиссякаемые запасы эксклюзивного коктейбельского коньяка и другие разнообразные напитки. Любителям активного отдыха был предложен ассортимент игр (гонки на надувных матрасах, пляжный волейбол, дартс, нарды, шахматы, лазерный пейнтбол).

Компания [RX-Promotion](#) всегда заботлива и внимательна к своим постоянным партнерам и предлагает им не только хорошую прибыль, но и приятные сюрпризы, поздравления с праздниками и отменные подарки, как например, новогодний розыгрыш виски Johnnie Walker Blue Label и новогодние футболки.

Как объяснил репер Сява в облетевшем весь Рунет [креативном промо-ролике](#) RX-Promotion:

*«Телки не дают»*

*«Депрессируешь без работы?»*

*«Не беда, ребят, RX поможет заработать.»*

*«Становись партнером, стремись к успеху, RX-Promotion раздает лавеху!»*

**Присоединяйтесь к RX-Promotion и начинайте зарабатывать!**

По всем вопросам настройки, оптимизации, по вопросам конвертации трафика и многим другим существует квалифицированный онлайн-саппорт, чтобы помогать в решении технических проблем, консультировать о ходе переговоров с клиентами или просто оказывать моральную поддержку. Специалисты всегда на связи — по ICQ, Skype, через систему тикетов на сайте, посредством [форума](#), и дадут оперативный и грамотный ответ на любой вопрос.

Ну и, конечно, чтобы управлять успешным бизнесом, нужно «держать руку на пульсе», контролировать все происходящее и получать информацию из первых рук. В этом поможет подробная статистика, которая обновляется в режиме реального времени. В любой момент можно узнать свежие данные о динамике продаж каждого препарата, объемах заказов, месте нахождения клиентов, получить сведения о том, как они попали на сайт и когда совершили покупку. Эти и другие статистические данные представлены в удобном виде и доступны одним кликом.

RX-Promotion готовит большой апдейт с новейшими дизайнами, разнообразными видами промо-материалов для эффективного продвижения медикаментов, привлечения клиентов и рефов.

Участие в партнерской программе RX-Promotion не требует особых навыков и специфических знаний в данной сфере: достаточно желания работать и зарабатывать деньги вместе с лидером отрасли.



## Поведение пользователя в случае сложных поисковых заданий

Статья, опубликованная исследователями из Google Anne Aula, Rehan M. Khan и Zhiwei Guan в прошлом месяце, задает интересный вопрос: [Как изменяется поведение пользователя при усложнении поиска?](#) (pdf)

Статья описывает два исследования, в которых участникам давались на выполнение информационные задания, в которых простые вопросы были смешаны со сложными, чтобы увидеть, будут ли пользователи применять различные стратегии поиска для выполнения простых и сложных заданий.

Вот пример одного из сложных заданий (сможете сами найти ответ?):

*«Вы случайно услышали о том, что у группы Дэйва Мэтьюса (Dave Matthews Band) есть студия в Вирджинии (Virginia), но точного названия студии вы не знаете. Студия находится где-то в горах в окрестностях Шарлотсвилля (Charlottesville). Каково название студии?»*

В первом исследовании принимали участие 23 человека. Они искали ответы на вопросы подобные приведенному выше. В это время исследователи изучали вводимые участниками запросы и посещенные ими страницы, чтобы понять, как проходил процесс поиска ответа. Во втором исследовании приняли участие уже 179 человек, а некоторые приемы были позаимствованы из опыта предыдущего эксперимента.

### Вот общее заключение второго исследования:

*«Сталкиваясь с трудностями в нахождении информации, пользователи начинают формулировать более разнообразные запросы, чаще использовать специальные символы и операторы, а также проводить больше времени на странице результатов поисков, в сравнении с более успешными (легкими) заданиями.»*

## 24 Зачем изучать

### трудные задания на поиск?

Зачем поисковой машине знать, как изменится поведение пользователя, если тот столкнется с трудностями в поиске ответа на вопрос?

**Коротко можно ответить так:** если Google сможет определять ситуации, когда у пользователя начинаются проблемы с нахождением необходимой информации, то Google может попытаться предложить полезные поисковые предположения.

Авторы статьи часть ее посвятили описанию похожих исследований, и я включил ссылки на все упоминаемые статьи в конец этого материала. Все они доступны онлайн для каждого, кто заинтересован в более глубоком изучении поискового поведения. Тут же я оставил лишь цитаты из работ, которые доступны исключительно по подписке.

Также в статье детально рассмотрены методы, использованные в упомянутых исследованиях, и то, как несколько разных пользователей изменяли и улучшали свои запросы в процессе выполнения полученного информационного задания.

### Поисковые стратегии при выполнении сложного задания

Все это исследование стоит того, чтобы посвятить ему часть своего времени, но я сразу перейду к одному из множества выводов. Авторы пишут, что в случае неудачного задания, когда пользователи не могли найти ответа, они могли использовать следующие стратегии:

- пользователи формулировали больше запросов в форме вопросов,
- пользователи чаще использовали специальные символы и операторы,
- пользователи проводили больше времени на странице поисковых результатов (это касается и среднего времени и максимального времени в поисковой сессии),
- пользователи формулировали на более длинный запрос примерно в середине поисковой сессии (в успешных заданиях они чаще использовали на более длинный запрос ближе к концу поисковой сессии), и

- пользователи проводили больше времени на странице поисковых результатов относительно общего затраченного на задание времени.

Также исследователи отметили, что пользователи в эксперименте (в сравнении с предыдущими исследованиями) использовали более длинные запросы, больше запросов на одну поисковую сессию и проводили несколько больше времени на странице поисковых результатов.

Также было отмечено, что люди стали использовать в своих запросах менее продвинутые операторы, чем в более ранних исследованиях.

Еще пара моментов, которые были отмечены исследователями в случаях, когда у пользователей возникала проблема с поиском: они прокручивали страницу результатов или страницу на которую перешли вверх-вниз случайным (во всяком случае, так могло

показаться) образом, а также посещали по второму разу страницы, на которых уже были в рамках этой поисковой сессии.

Подобные сигналы могут помочь поисковой машине определить, когда пользователь недоволен поиском и склонен отказаться от поиска или же нуждается в помощи.

Кстати, если найдете название студии группы Дэйва Мэтьюса в окрестностях Шарлотсвилля, я был бы благодарен за ответ. Я обнаружил, что и сам проявляю множество признаков поведения, приведенных выше, когда сталкиваюсь с трудным информационным заданием.

## Ссылки на работы по поисковому поведению

Многие из работ, на которые ссылаются в статье, довольно интересны, и многие из них я уже видел раньше. В статье были упомянуты несколько статей, которые мне не удалось обнаружить, но вот те, что я смог найти онлайн:

1. [Формулировка запроса при информационном поиске в сети](#) (pdf)
2. [Отслеживание движений глаз показывает личные стили оценки поисковых результатов](#) (pdf)
3. [Разбираемся во взаимоотношениях между запросами пользователя и его информационными целями](#) (pdf)
4. [Покрытие, релевантность и ранжирование: влияние операторов в запросах на результаты поисковых машин](#) (pdf)
5. [Разработка экспертных стратегий поиска информации](#) (pdf)
6. [Анализ движений глаз пользователя в контексте его поведения при поиске в WWW](#) (pdf)
7. [Использование метрик логов при оценке поискового поведения и успешности: на примере поисковой машины BBC](#) (pdf)
8. [Поисковое поведение экспертов и новичков в интернете](#)
9. [Как мы ищем во всемирной паутине? Сравнение логов транзакций девяти поисковых машин](#) (pdf)
10. [Получение действительной информации: изучение пользовательских запросов в сети](#) (pdf)

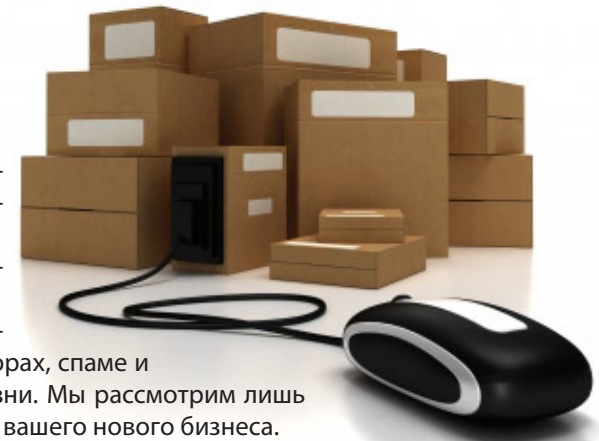
11. [Реальная жизнь, реальные пользователи, реальные потребности: изучение и анализ пользовательских запросов в сети](#) (pdf)
12. [Паттерны поиска информации в сети: качественное исследование опыта работы с доменами и сетью](#) (pdf)
13. [Компьютеры, iPhone и мобильные телефоны. Сравнение пользовательского поиска на различных устройствах на основе логов](#) (pdf)
14. [Различия в поиске информации в World Wide Web между новичками и опытными пользователями](#) (pdf)
15. [Когнитивные стратегии в поиске в сети](#)
16. [Исследование поведенческого разнообразия при поиске в сети](#) (pdf)
17. [Исследование поведения опытных пользователей поисковых машин при просмотре и введении запросов](#) (pdf)

Автор: [Денис Кучумов](#)

## Дропшипинг

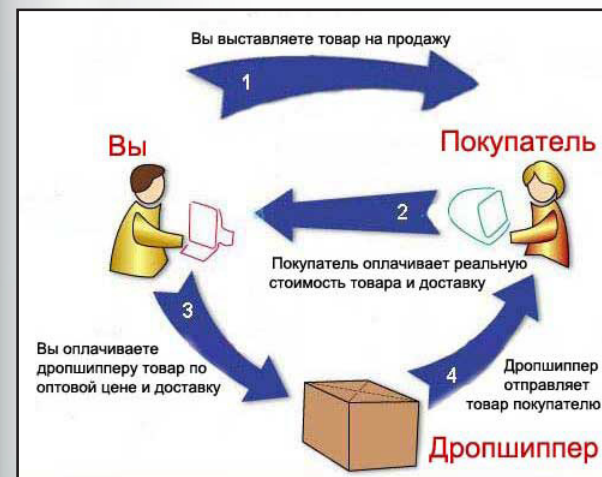
Новый взгляд на старые вещи

Рассмотрим один из методов работы, который немного выходит за привычные рамки восприятия обычного манимейкера. Мы не будем акцентировать внимание на ссылках, хостах, дорах, спаме и прочих радостях нашей жизни. Мы рассмотрим лишь один из вариантов создания вашего нового бизнеса.



Речь пойдет о «**дроппинге**» (никакого отношения к дропам не имеет). Согласно [ВикиПедии](#):

***Прямая поставка** (или дропшипинг, от англ. dropshipping) — это вид предпринимательской деятельности (чаще всего в сети Интернет), который заключается в реализации товаров производителя посредником (дроппером, англ. dropshipper). При этом посредник покупает товар у производителя только после того, как сам получил от клиента оплату данного товара. Прибыль продавца формируется за счёт разницы между оптовой ценой, которую он платит дропперу, и розничной ценой, по которой продаёт товар клиенту.*



**Если кратко синтезировать определения и картинку, то можно сказать, что дропшипинг — это, когда вы покупаете по оптовой цене, а продаете по розничной.**

Дропшипинг как метод организации бизнеса имеет ряд преимуществ. Рассмотрим их вкратце, а затем вернемся к более важным.

1. Вам не нужен начальный капитал. Вообще. Не нужно закупать товар, нанимать склады, заключать договоры с курьерскими фирмами. Нужно будет потратиться на хостинг, шоп, домен и прочие организационные вопросы, бюджет которых вы сами сможете регулировать от 100 и хоть до 100.000\$.



2. Вы не несете никаких расходов по доставке. Упаковка, отправка, доставка... Все это делает DropShip фирма, с которой вы работаете.

3. Имея ввиду пункты 1 и 2 делаем вывод — что мы неограниченны в своем полете. Мы делаем кучи шопов или продаем в других местах. Находим дропшипперов в разных тематиках и из разных стран, тем самым максимально диверсифицируя свой бизнес.

### В самом начале мы можем пойти тремя путями:

1. Мы будем создавать свои шопы, порталы и каталоги — тем самым СОЗДАВАЯ активы.

2. Мы будем просто продавать товары с помощью аукционов.

3. Комбинация пунктов 1+2.



Понятное дело, что создав свои магазины, мы сразу получаем кучу возможностей. Мы можем закупать баннерную и контекстную рекламу. Можем продвигать в оффлайне. Можем двигать шопы в ПС.

В случае работы с аукционами мы можем уже завтра начать продавать. Но в этом случае мы добавляем лишнего игрока в схему и это надо делать уже при стабилизированном и налаженном начальном бизнесе. То есть когда шопы уже крутятся, идут какие-то продажи и можно искать дополнительный трафик и клиентов.

Самый сложный вопрос — это поиск дропшиппера. То есть фирмы/человека/организации, которая согласится работать с вами.

Поиски нужно начинать, предварительно прикинув, ЧЕМ мы хотим торговать, определяемся с нишей/направлением/ключом развития. Вот список самых востребованных и оборотных дропшиппинг продуктов (товаров, по которым точно есть и дропшипперы, и посредники, и клиенты):

- Электронные сигареты
- Сигары
- Все для животных
- Детские товары
- Косметика
- Постельное белье, банные полотенца, халаты
- Цифровые фотоаппараты и видеокамеры
- Товары для кемпинга
- Автомобильные аксессуары
- Кофе, кофе-продукты, экзотический чай
- Компьютеры, ноутбуки, батарейки для ноутбуков...
- Модная одежда
- Игры, игрушки, головоломки
- Подарки, сувениры
- Аксессуары для гольфа
- GPS навигаторы и аксессуары
- Здоровье (buy viagra online и прочее), дом, сад, огород
- Украшения



- Холодное оружие (декоративное, которое вроде и не оружие) — мечи, ножи, сабли
- Кожаные изделия — перчатки, пояса
- Зажигалки
- Женское, мужское белье
- Аксессуары для лодок
- MP3 и MP4 плееры
- Игрушки для взрослых (сексшоп)
- Обувь
- Инструменты
- Часы (Buy Replica Rolex)
- Витамины и минералы
- Средства самозащиты.
- Свадебные аксессуары

Это не топ, а просто список, и из него не следует, что **электронные сигареты** продаются лучше, чем **свадебные аксессуары**.

### Мы определились с товаром. Где же искать этих самых Дропшипперов?

В Рунете данное направление только начинает набирать обороты и поэтому информации еще не так много. Есть вот такой сайт: [drop-shipping.ru](http://drop-shipping.ru)



Товаров не так уж и много, но они сразу отличаются уровнем оригинальности от банального телефонного раздевателя или продукта для похудения. Например: черная соль, одеяло с рукавами, продукты из гречихи — вполне оригинально. Необязательно продавать это в России, можно поискать соседние, не такие развитые страны (там и в топы легко попасть и реклама стоит копейки).

После регистрации на этом сайте вы получаете доступ ко всем дополнительным данным. Цена, стоимость, условия, прибыль...

### Заказ черной соли

Черная соль			
Наименование	Цена, руб.		
	закуп*	рынок*	ваша*
Черная соль, 1 коробка (30 пакетиков по 130гр)	450.00	1050.00	1050.00

закуп\* - Цена магазина, ваша закупочная цена  
 рынок\* - Рекомендуемая цена продажи  
 ваша\* - Ваша цена продажи клиенту  
 скидка\* - Ваша дополнительная скидка.

+ добавить в корзину

Двигаемся дальше. В более глубокий лес, который мы называем буржуном. Как искать дроппингера там? Можно просто спросить Google.



...и просматривать списки и директории, пытаюсь найти того самого, единственного и любимого поставщика, с которым у вас все будет хорошо и классно.

Можно сходить на [dhgate.com/](http://dhgate.com/), у них более 3-х миллионов продуктов. У них есть что-то наподобие Google Trends, только для товаров. Идем по этому адресу: [dhgate.com/wholesale-trends.html](http://dhgate.com/wholesale-trends.html)

И смотрим, что продается лучше или что рекомендуется из нового.

На этом сайте присутствуют в основном китайцы, но он тоже подходит под тему дроппинга. С помощью этого ресурса можно осуществить первоначальный контакт с продавцом, не опасаясь потерять деньги (система защиты и репутации там схожа с ebay

#### Top 10 Wholesale Categories

TOP 1	TOP 2	TOP 3
Straightening Irons	iPhone Cell Phone Cases, Pouches	Men's Sunglasses
Healthy Bracelets	NFL Jerseys	Quad Band Cell Phones

и деньги проходят через систему сайта и потом только продавцу, когда вы разрешите). Покупать там, в основном можно мелким оптом (от 3-5 штук), условия дроппинга нужно обсуждать с каждым продавцом отдельно. В одних случаях он шлет товар вам, вы его рассылаете розницей, в других он согласен сам изначально рассылать 5-6 разных посылок.

Затем стоит рассмотреть сайт [DoBa.com](http://DoBa.com) они работают более чем с 300 фирмами, среди которых:



Каждую неделю новый продукт, о котором вам сразу сообщают, сколько можно заработать.

#### New deals every week.

##### Set of Two 25oz Aluminum Bottles

	WHOLESALE PRICE	<b>\$9.37</b>
	MSRP: \$29.99	
	POTENTIAL PROFIT	<b>\$20.62</b>
	PROFIT MARGIN	<b>69%</b>

По этому адресу: [www.doba.com/dropshippers-catalog](http://www.doba.com/dropshippers-catalog) можно изучить все их продукты (на данный момент у них какие-то проблемы с регистрацией, но вообще дают Free Trial, которого вам хватит, чтобы найти нужную информацию на первое время).

По выбору все ясно. Вот еще некоторые сайты с листингами продуктов:

- <http://www.worldwidebrands.com/>
- <http://www.salehoo.com/>

Следующим этапом нам нужно создать шоп. Для этого используем все что угодно от Zen Cart, osCommerce, Open Cart и до надстроек на VM и Joomla или самописных решений. Для тех, кто дойдет до организации дроппинг бизнеса — этот пункт не составит труда.

На шопе должны быть методы оплаты. Вы будете получать деньги и из них платить поставщику, который только после получения оплаты отправит товар. Организация приема платежей очень тонкий вопрос и каждый решает его для себя по уровню риска, на-



личия фирмы, офшора, банковских счетов. По желанию/возможностям можно использовать посредников типа [2checkout.com](http://2checkout.com), методы оплаты настраиваем под необходимый регион. Для России это одно — для Штатов совсем другое, будьте бдительны!

Можно построить все свое развитие через аукционы. Продавая на eBay и региональных аукционах товары дропшипперов. Получили деньги, отравили деньги, поставщик отправил товар.

Касательно фармы. Вполне спокойно и стабильно можно работать по разным добавкам, витаминам, минералам, натуральной косметике, хербалах и прочих фарма-продуктах, с доставкой которых не будут возникать особых трудностей.

## Подведем итоги

1. Есть фирмы/производители/поставщики, которые согласны продавать вам товар за 10 рублей, а вы можете продать его за 30.
2. Они занимаются вопросами доставки, хранения и прочими организационными.
3. В роли посредника вы можете обойтись без партнерок (а очень часто по многим вещам их и нет) или на более позднем этапе самому стать партнеркой.
4. Ваша задача: привлечь посетителей и заработать деньги.

Конечно, не все так гладко. Есть и негативные моменты (которые решаются наработкой контактов и опытом — как и везде). Например:

1. У вас нет постоянной связи с дропшиппером. Могут возникать случаи, когда клиент оплатит товар, а у поставщика он уже закончился и узнаете об этом вы только при связи с ним. Выходить из этой ситуации трудно и неприятно... Риск потерять клиента навсегда.
2. Таможня. Это «жуть». Если поставщик отправил, а клиент не получил. То страдаете вы.
3. Да и 2012 год, по прогнозам — вообще всем крапты... :)

Источник: [Фарма Блог №1](#)

# Идеи для блогов



## 0. Идея: Блог о профессиях. Всех профессий и не перечислить...

*Энельс, Стив Джоб, джоб — это работа и т. д. =)*

2. **Имя, название блога:** «Блог о профессиях». «А кем хочешь стать ты?»
3. Свободные домены для блога (на момент публикации) и слоганы для них:

- [professioblog.ru](http://professioblog.ru) — ПрофессиоБлог. Лаконично о профессиях.
- [trudoblog.ru](http://trudoblog.ru) — Трудиться, трудиться и ещё раз трудиться.
- [tipprofessii.ru](http://tipprofessii.ru) — Все типы профессий в одном блоге.
- [tvoyaprofessiya.ru](http://tvoyaprofessiya.ru) — Твоя профессия! Узнай о ней подробнее.

**Теги:** профессии, футурология, история, классификация, труд, Ленин, Маркс,

- [kemstat.ru](http://kemstat.ru) (bingo!) — Кем стать? Помощь в выборе профессии.



4. Тизер блога: «Этот блог посвящен профессиям. Здесь Вы узнаете всё о прошлом, настоящем и будущем трудовой деятельности на планете Земля, и всех планетах Вселенной. Изучите классификации профессий всех времён и народов, а также получите помощь в выборе Вашей профессии!»

#### 5. Источники контента:

- [ru.wikipedia.org/wiki/Профессия](http://ru.wikipedia.org/wiki/Профессия)
- [www.ucheba.ru/prof/](http://www.ucheba.ru/prof/)
- [yse-professii.ru/](http://yse-professii.ru/)
- [www.profigrama.ru/profession/all](http://www.profigrama.ru/profession/all)
- [www.hr-portal.ru/](http://www.hr-portal.ru/)
- [letopisi.ru/](http://letopisi.ru/)
- [profedu.ru/abiturient/work/articles/](http://profedu.ru/abiturient/work/articles/)
- [ru.wordpress.com/tag/профессия/](http://ru.wordpress.com/tag/профессия/)
- [www.ctege.org/](http://www.ctege.org/)
- [gimlis.ru/](http://gimlis.ru/)

#### 6. Конкуренты

- [echo.msk.ru/programs/pspisok/](http://echo.msk.ru/programs/pspisok/) — это очень интересная рубрика (видеоподкаст) на Эхе. Состязаться с ним доста-

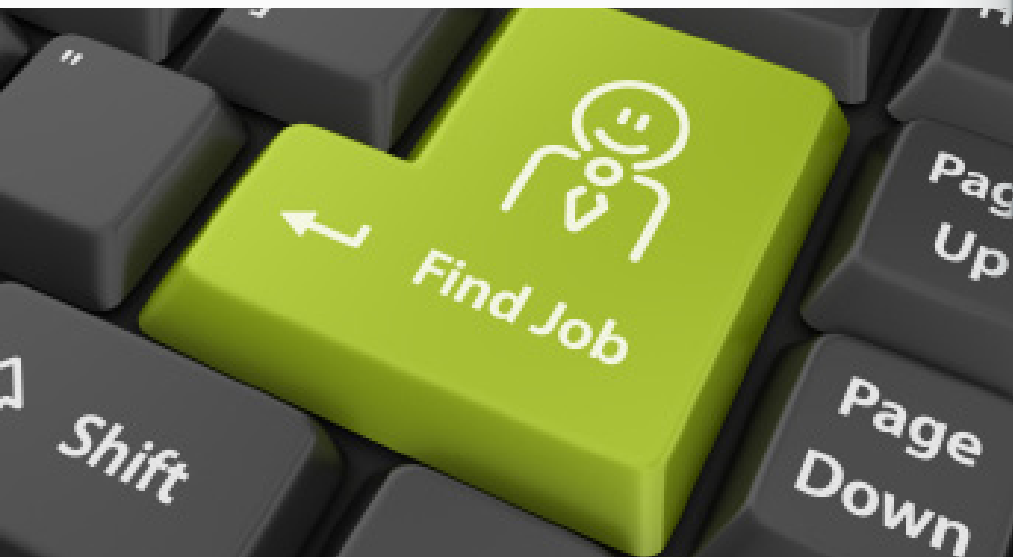
точно сложно, но он может стать очень хорошим ориентиром.

- [www.oprofessii.ru/](http://www.oprofessii.ru/) — судя по количеству записей и посещениям, блог очень молодой. Очень хорошо выбрать в качестве конкурента на первом этапе.
- [www.profesions.ru/](http://www.profesions.ru/) — странный (блог?) сайт, во-первых — в имени уже есть ошибка, во-вторых — ведётся не очень активно. Также можно выбрать в качестве конкурента на первом этапе.

#### 7. Рекомендуемая платформа — [Wordpress](http://Wordpress), [Movable Type](http://Movable Type), [Nanote](http://Nanote).

8. **Итог:** выбор профессии — тема, которая всегда останется актуальной. Если постараться вести блог от души, разбавлять обычный копипаст своими мыслями, юмором, примерами из жизни, брать интервью у людей совершенно разных профессий, то блог будет нести пользу, и сам выйдет в топ по многим интересным запросом. Например, «*Кем стать?*».

Автор: [Bemas](http://Bemas)



Пишите: [alexey@seodigest.ru](mailto:alexey@seodigest.ru), [vladimir@seodigest.ru](mailto:vladimir@seodigest.ru)