

# SEODIGEST

№3

Сравнение  
зарубежных  
**PPC систем**

Интервью с  
мультиличностью  
**Андреем Шипиловым**

Тизеры

Статьи

Новости

Спам

Баннеры

Гаджеты

Кризис. Что будет с SEO?

При поддержке



# Заработано

# на



# t3leads

A LEADING CPA AFFILIATE NETWORK



ЛУЧШИЙ ДОХОД ДЛЯ ВЕБМАСТЕРА

ОТЛИЧНЫЙ КОНВЕРТ ФИНАНСОВОГО ТРАФИКА

# Конверт на УРАА!



# Содержание

- Seo New Year Party.....7
- Яндекс.Деньги в Google AdWords.....9
- Affiliate Summit West.....11
- Новостная реклама в интернете.....15
- Сравнительный обзор зарубежных рекламных брокеров.....21
- Как мировой кризис скажется на рынке SEO?.....27
- «Кризис — время новых проектов». Интервью с Андреем Шипиловым.....33
- Продвижение статьями.....47
- Хрум на выдумки хитер.....53
- Итоги года в РУ-Адалте.....59
- Стратегии использования баннерообменных сетей...68
- Твоя нереальная реальность.....75

# НОВОСТИ



## Seo New Year Party

Как известно, в SEO-индустрии немаловажен фактор обратной связи и личного общения, который вступает в силу на различных офлайн-мероприятиях — в их ценности и эффективности убедились если ещё не все, то очень многие представители бизнеса в Интернете.

19 декабря в Санкт-Петербурге дилер партнерских программ компании «Бегун» ([Zorkabiz.ru](http://Zorkabiz.ru)) провел вторую ежегодную новогоднюю встречу веб-мастеров «SNYP 2009» (Seo New Year Party 2009). В



зале ресторана «Фонтанка» в отеле «Азимут» собралось более ста SEO-специалистов — оптимизаторы, дорвейщики, веб-мастера адалт индустрии, домейнеры и копирайтеры. Гости вечеринки съезжались не только из Питера и Москвы, но и из Казани, Владимира, Петрозаводска, Хабаровска и даже стран СНГ.



Вечер начался с поздравительной речи руководителя [Zorkabiz.ru](http://Zorkabiz.ru) Пузыан Армена. После официальной части гости смогли подкрепиться, а затем началась шоу-программа, основными спонсорами которой выступили центр обслуживания партнеров рекламной сети яндекса [Profit-project.ru](http://Profit-project.ru), а также биржи ссылок [Mainlink.ru](http://Mainlink.ru) и [Sape.ru](http://Sape.ru). Благодаря ком-

# Яндекс.Деньги в Google AdWords

С 28 января у клиентов сервиса контекстной рекламы [Google AdWords](#) появилась возможность произвести оплату [Яндекс.Деньгами](#).

Пользователи [Google AdWords](#), уже имеющие аккаунт, могут уже сейчас перейти на оплату [Яндекс.Деньгами](#). Новым же пользователям придется осуществить платеж на сумму не менее 400 рублей, часть из которых пойдут на активацию, а часть — на оплату рекламной кампании. Зачисление денег происходит моментально и без взимания комиссии, а платежи проходят через систему [Assist](#).



Руководитель раздела РС Яндекса в партнерской сети [MixMarket.BIZ](#) **Денис Иванов** считает, что нововведение будет удобным для небольших рекламодателей, но «это не сыграет на руку РС Яндекса, потому что трудности с пополнением счёта в Google AdWords пока что были одним из сдерживающих факторов».

Заместитель генерального директора «[Яндекс.Деньги](#)» **Наталья Хайтина**, напротив, даёт оптимистичную оценку: по ее мнению, поскольку [Google AdWords](#) достаточно давно работает на российском рынке, «те рекламодатели, которым он был нужен, уже преодолели все трудности и научились за него платить. Просто теперь они будут платить «Яндекс.Деньгами».



После заключения сделки с **Google**, «[Яндекс.Деньги](#)» стали единственной платежной системой в России, которую внедрили все три основных сервиса контекстной рекламы — «Яндекс.Директ», «Бегун» и **Google AdWords**.



пани **Profit-Project** гости вечеринки смогли посмотреть на выступление дуэта «Быдло» из Комеди-клуб, а также сфотографироваться вместе с двумя ангелочками возле денежной елки.

Сергей Цыплаков, руководитель компании [Mainlink.ru](#), привез снегурок, исполнявших на сцене зажигательные танцы. Также при входе всем были вручены новогодние ручки, календарики и значки с фирменным логотипом. Биржа ссылок [Sape.ru](#) порадовала присутствующих розыгрышем ноутбука и небольшими подарками самым активным участникам конкурсов, а также фееричным фаершоу. В завершение вечера медсестры из [Drugrevenue.com](#) позаботились о безопасности гостей вечеринки, раздав им конверты со средствами защиты. ■



# HITS converter



## Твой МПЗ трафик принесет тебе реальные деньги



### Не теряй время - РЕГИСТРИРУЙСЯ!

## Affiliate Summit West

С 11 по 13 января в Лас Вегасе прошла тринадцатая конференция по партнерскому маркетингу **Affiliate Summit West**. Мероприятие, которое в ноябре 2003 г. было всего лишь маленьким однодневным семинаром, в этом году собрало в отеле-казино RIO 3200 человек.

В воскресенье, первый день конференции, открылся «Рынок встреч» (*Meet Market*), где представители компаний с предложениями по партнерскому маркетингу общались и заключали сделки с владельцами сайтов. Генеральный директор компании **T3Leads** **Дмитрий Фомычев**, побывавший на Affiliate Summit West, рассказал, что многие компании снимали офисы для того, чтобы иметь возможность в спокойной обстановке проводить переговоры с новыми и старыми партнерами. Также в течение трех дней работал выставочный зал. По словам Дмитрия Фомычева, свои стенды представило около ста компаний, среди которых были **Google**, **Facebook**, **CJ**, **AzoogLeads**, **ABCSearch**, **Amazon** и **eBay**.

В рамках конференции проводилась обучающая программа. Наставники, имеющие опыт в партнерском маркетинге, работали в парах с новичками, предварительно записавшимися на участие в программе. Они регулярно вели телефонные разговоры и обеды вместе.



Как и на всякой конференции, участники могли послушать выступления экспертов о том, чем они занимаются и как применяют различные стратегии в своем бизнесе. В воскресенье днем главный редактор [Revenue Magazine](#) **Лайза Пикарилл** читала доклад на тему, как построить свой бизнес с точки зрения PR. Помогали ей в этом основатель [Help A Reporter Out](#) **Питер Шанкман**, главный редактор [SmallBizTrends](#) **Анита Кэмпбелл** и владелец [TheBizWebCoach](#) **Джим Кукрал**. Главным тезисом доклада было то, что следует использовать социальные медиа, как бы банально это ни звучало. Пресс-релиз уже потерял свою актуальность. Социальные медиа вытеснили его новой формой общения и распространения информации.



В понедельник 12 января **Гари Вайнерчук**, создатель видео-блога [«Wine Library TV»](#), задал тон **Affiliate Summit West**, выступив с увлекательной мотивационной речью. Он высказал мысль, что если контент – это король, то маркетинг – королева, и именно королева управляет хозяйством.

В докладе с названием «10 стратегий для достижения успеха для Интернет-торговцев», директор [Ten Golden Rules](#) **Джей Берковиц** сформулировал детальное, пошаговое руководство для создания бизнеса в партнерском маркетинге – от написания хорошего контента с оригинальными идеями, экстренных новостей, советов экспертов и построения ссылок до монетизации блога с помощью **Google AdSense**,

D and D Marketing, Inc  
(dba: T3Leads)

T3Leads.com is an important lead generation company based in Sherman Oaks, California. Centered around Pay-Per-Lead, we manage webmasters with a generation model that produces what advertisers really need to be successful. Our search engine optimizers work to produce high quality leads, insuring the success of the network. Leads generated in many categories payout between 1 and 60 dollars to affiliates. Categories included are: Payday Loans, Auto Loans, Debt Settlement, Mortgage, Insurance, Home Improvement and others. In business since 2003, T3Leads has built momentum, expertise and understanding in the operations of lead generation.

текстовых и партнерских ссылок, спонсированного контента и рекламных сетей, микро-блоггинга и работы с клиентами с помощью **Twitter**, подкастинга и важности использования ключевых слов на сайте для создания базы подписчиков.



Также, по словам руководителя компании [T3Leads](#), прозвучали доклады на темы «Реклама на Facebook», «Будущее рекламного бизнеса», «Можно ли добиться успеха в одиночку?», «Видео реклама как двигатель прогресса — где будет работать видео».

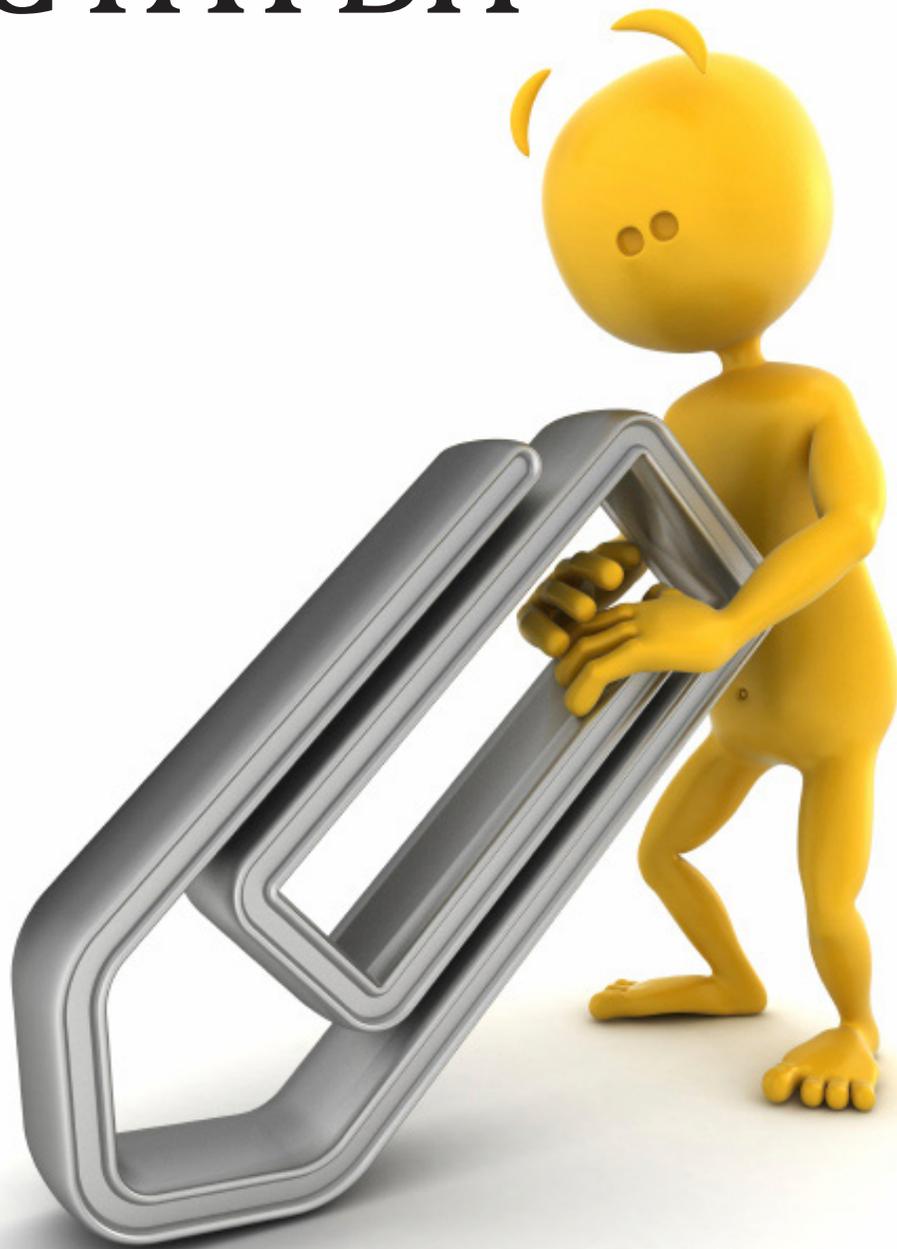
В понедельник вечером организаторы **Affiliate Summit West** **Мисси Уорд** и **Шон Коллинз** вручили премии в шести категориях: партнер года, управляющий партнерскими программами года, выдающийся торговец, защитник партнерского маркетинга, лучший блоггер-партнер и легенда партнерского маркетинга.

В конце конференции в одном из залов для встреч провели триатлон в пользу Национального Фонда рака груди. Триатлон, в котором можно было поучаствовать за пожертвование размером в 100 долларов, включал езду на трехколесном велосипеде, игру в гольф и баскетбол. Победителем соревнования стала компания [Buy.at](#).



Автор: Антон Бойко ([s-manager.com](http://s-manager.com))

**«Реклама подобна знаниям.  
Когда ее мало — это опасно»  
Пол Барнум**



Как известно, торговля — двигатель прогресса, а реклама — двигатель торговли. Ежедневно этот двигатель помогает одним продать свой товар, а другим — раскрутить свой бренд. Интернет, как мощное средство массовой информации мирового масштаба, давно перерос в коммерческую и рекламную сферу, позволяя совершать масштабные рекламные кампании с учетом GEO-принадлежности пользователя.



Время идет, интернет развивается, появляются новые маркетинговые решения, которые меняют наше восприятие интернет-рекламы в целом. Одним из таких веяний является реклама в виде новостного блока. Зачастую такие блоки идут в связке *«картинка + текст»*, однако могут быть исключения в виде анимированного ряда картинок. Они могут иметь разную структуру вывода информации конечному пользователю, однако цель одна — заинтересовать его и взять на крючок! Дальше вам останется только правильно вытащить рыбку. В этом вам поможет специфически оформленная страница **«Landing page»**, которая призвана увеличить ваши продажи. Способ создания таких страничек описывать не будем, но если вы хорошенько «погуглите», то найдете много полезной информации для себя (*запросы: [Landing page](#), [лэндинг](#)*).

Изучив темы на форумах и статьи разных интернет-маркетологов, можно прийти к единому выводу о том, что мало кто всерьез признает данный вид рекламы как эффективный способ продвижение своих товаров и услуг. Однако с этим не следует соглашаться. Высказанное далее мнение может показаться вам достаточно субъективным, но мы постараемся наиболее подробно донести до вас все преимущества данной интернет-рекламы.

Следует понимать, что «**тизеры**» — это не просто баннеры. Тизер стоит создавать не для обмана пользователя, и ни в коем случае не применять прямой текст (исключения бывают, но очень редко). Под прямым текстом следует понимать прямое высказывание о продукте или сервисе.

Например, вы продаете дизайнерские чехлы для iPod. **В прямом тексте** объявление будет таким: «*дизайнерские чехлы за 100 руб.*» Такое объявление приравнивается к рекламному, и пользователь включает свой «мозговой» фильтр для подобной рекламы. Понятно, что эффект все же будет от такого объявления, однако потенциал выжать максимум будет безвозвратно утерян. Креативное мышление — первый шаг для обхода «мозгового» фильтра.

**Правильный** вариант звучал бы так:  
**«ТВОЙ IPOD ВСЕ ЕЩЕ ГОЛЫЙ? КУПИ ЕМУ ОДЕЖДУ!»**

Ваше объявление в данном случае может и должно быть провокационным, возможно, немного грубым. Каждый тизер индивидуален, поэтому подход всегда должен быть разным. Главное — не допускать основных ошибок, которые описаны выше.



Некоторые универсальные советы по созданию «*анти-мозгового*» тизера:

1. Играйте на провокации.
2. Анализируйте ситуацию, в которой продается ваш продукт или услуга. Это может быть как политическая ситуация, так и кризисная.
3. Стоимость продукта допустима в тексте, если продукт ярко выраженной тематики и подкреплен визуально.
4. Всегда пробуйте разные тизеры. Если есть возможность, поставьте сразу разные варианты и отслеживайте их эффективность.
5. Тизер-загадка может как отпугнуть, так и заинтересовать пользователя.

Перед созданием качественного тизера стоит задуматься о ваших потенциальных покупателях, их возрасте. Да-да, о возрасте — ведь интернет, к сожалению, пока остается достаточно молодой средой. Вид тизера должен быть привлекательным и тематическим. Тематичность — это выражение товара или услуги в виде прямого назначения. Почти любую рекламу можно выразить в виде тематической картин-



ки или анимации. Текст позволяет эту картинку еще больше поджечь и тем самым словить на «крючок» вашего клиента.

### Где же можно попробовать данный вид рекламы?

Следующая информация будет полезна как партнерам, так и рекламодателям. При работе с любой системой вы должны учитывать отношение администрации к вам, а также ее инициативность, отзывы на специализированных форумах, блогах.



Sony PlayStation 3 по супер низкой цене 400\$



Можно ли заработать на разнице валют? ЛЕГКО!

*Новостной поисковик* — агрегатор новостей с различных сайтов, разной тематики. В большей части такие агрегаторы не имеют своей ежедневной или еженедельной аудитории. Львиную долю составляет трафик от сайтов-доноров, который впоследствии пропускается через сам агрегатор.

Агрегаторам **выгодна** такая схема, потому что:

- можно убедить рекламодателя в том, что их трафик самый тематический;
- заработать на трафике сайта-донора без ведома владельца;
- появляется «псевдо» портал, на котором отмывается весь ненужный и мусорный трафик;
- заработок на этом «псевдо» портале увеличивается за счет продажи рекламных мест.

Остается еще один фактор. Почему агрегаторы предлагают обмен ваших посетителей вплоть до **1:10**?

*Ответ:* когда вы отдаете посетителя агрегатору, система не отправляет его напрямую рекламодателю или другому партнеру. Она перенаправляет его на страницу с новостью, а так как в агрегаторе нет своего контента, этому

же пользователю предлагаются еще десятки других новостей по разным тематикам. Таким образом, у пользователя теряется мотивация — он просто «генерирует трафик». Есть в Интернет и нечестные новостные поисковики, которые меняют русских пользователей на польских, латвийских, украинских и т.д.

Как вывод — можно сказать, что использование новостного поисковика в виде рекламного носителя приемлемо, но нежелательно из-за непрозрачных схем работы с партнерами и рекламодателями.

**Тизерные системы** — вывод рекламных блоков у партнеров ничем не отличается от новостных поисковиков. Рекламодатели обычно сами создают рекламный блок и устанавливают разного рода ограничения и настройки. Работают тизерные системы по принципу прямого клика. Это означает, что переход с сайта партнера будет осуществлен напрямую (без «псевдо» порталов) на ваш сайт.

Обмен в тизерных системах не бывает один к одному. Обычно они берут фиксированный процент за обмен кликами. Стоимость 1-го клика в тизерных системах не может стоить меньше 2-х центов. Трафик с тизерных систем можно считать более эффективным, нежели трафик с новостных поисковиков.

К плюсам таких систем стоит отнести:

- прозрачные методы работы с партнерами и рекламодателями;
- прямой трафик (без отмывания);
- возможность обмена тематическим трафиком;
- возможность обмена трафиком определенных стран.

Уверены, что, взяв на вооружение данные советы и замечания, вы сможете добиться поставленных целей, при этом сэкономив n-ую сумму денег на других видах рекламы. Не бойтесь экспериментировать! ■

Ежедневное  
добавление  
офферов

Эксклюзивные  
промо - материалы

Лидер CPA индустрии

AFFILIATECUBE

Отличный  
саппорт

БОЛЕЕ 2000  
ОФФЕРОВ

Выплаты  
в любые системы

## Сравнительный обзор зарубежных рекламных брокеров

Автор: Дмитрий aka SEO Умнее ([seozoo.net](http://seozoo.net))

Многие SEO специалисты в какой-то момент приходят к идее покупки трафика для целей арбитража или для заработка в партнерских программах. Наиболее разумным выбором в этой ситуации представляется приобретение именно трафика с оплатой за клик (PPC, Pay Per Click) у проверенных рекламных брокеров.

Основам создания прибыльной рекламной кампании посвящена масса материалов, и подробное освещение этой темы выходит за рамки статьи. Здесь же мы обсудим практический опыт работы с некоторыми известными рекламными брокерами, что позволит читателю выбрать кого-либо из них для своих задач, а также оценить потенциальные сложности, с которыми придется столкнуться.

В настоящий обзор вошли PPC-брокеры [ABCSearch](#), [7Search](#) и [Miva](#). Все три названных брокера — это зарубежные рекламные системы с преобладанием американского трафика. Брокеры сравнивались по следующим характеристикам:

- Способы пополнения и минимальный депозит.
- Допустимый минимальный бид.
- Скорость модерации рекламной кампании.
- Качество работы службы поддержки.
- Функционал и продуманность аккаунта.
- Индивидуальные особенности.
- Объем и качество трафика.

### СКОЛЬКО И ЧЕМ ПЛАТИТЬ

У всех рекламных брокеров в качестве основного средства расчета выступает пластиковая карта. У **7Search** также имеется возможность оплаты и через **PayPal**. Эмбосси-

рованный пластик, например карты [Payoneer](#), а также карты некоторых российских банков принимаются без вопросов, однако с оплатой «**виртуальными**» картами могут возникнуть проблемы. Так у брокера **Miva** была заблокирована транзакция по карте [Epassport Virtual](#).

**Минимальный разовый платеж** у всех брокеров составляет **\$25** (самый первый платеж у Miva допускается в размере \$5). Сумму пополнения баланса можно выбирать из списка фиксированных значений вида \$25, \$50, \$75, \$100, \$150,



\$200 и т.д. с небольшими вариациями у каждого из брокеров. Во всех системах имеется как ручное пополнение аккаунта, так и автоматическое, когда с карты будет списываться заранее выбранная сумма при снижении баланса до критической отметки.

## МИНИМАЛЬНЫЕ БИДЫ

Минимальный бид в [7Search](#) составляет **\$0.01**, в [Miva](#) — \$0.05 и у [ABCSearch](#) — \$0.10. Интересной особенностью Miva является тот факт, что некоторый трафик можно получить даже при минимальном биде, хотя рекламное объявление при этом и будет находиться на очень низкой позиции.

## МОДЕРАЦИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

Обычной практикой является проверка рекламной кампании до начала ее работы менеджером вручную. Аналогично проверяются любые изменения в кампании, включая содержимое объявлений, целевой URL и ключевые слова. Время модерации у [ABCSearch](#) составляет **15–30 мин.** в будние дни, и примерно пару часов в выходные. У [7Search](#) факт проверки рекламной кампании (если эта проверка вообще есть) никак не отображается в аккаунте, а кампания реально начинает получать трафик через полчаса-час.



Про [Miva](#) стоит сказать особо: этот брокер принципиально выполняет любые проверки до 48 часов и только по рабочим дням. В практике автора был случай добавления пары новых ключевых слов в кампанию в пятницу утром, одновременно сопровождаемый письмом в поддержку (в выражениях «*пожалуйста, очень нужно!*») с просьбой проверить эти буквально 2 кейворда в течение дня, чтобы успеть до выходных. Вместо этого в конце дня была получена стандартная отписка со ссылкой на правила системы. В итоге кампания снова заработала только в среду следующей недели, а весь интересный трафик, приходящийся на выходные, был потерян.

## РАБОТА СЛУЖБЫ ПОДДЕРЖКИ

Рекорд по оперативности работы службы поддержки принадлежит [ABCSearch](#): на вопрос о том, как сделать настройки гео-таргетинга в кампании, ответ с исчерпывающими инструкциями пришел через полчаса. Служба поддержки у [7Search](#) отвечает на письма в течение нескольких часов или дня и субъективно самая доброжелательная.

У [Miva](#) худший результат по скорости и качеству взаимодействия с клиентами — ответы приходят «*в течение 48 часов по рабочим дням*», а их содержание явно шаблонное. Нормальной практикой работы с **Miva** можно считать необходимость регулярной отправки тикетов с напоминаниями о том, что «*два дня уже прошли, а кампания (ключевые слова и т.д.) до сих пор еще не одобрены*». Если этого не делать, то результата можно дожидаться в среднем неделю.

## ФУНКЦИОНАЛ И ПРОДУМАННОСТЬ АККАУНТА

Самый легкий и интуитивно понятный интерфейс у [7Search](#), включающий в себя весь стандартный набор функций и мастер создания новой кампании в режиме «*step by step*».



Не вызовет затруднений и работа с [ABCSearch](#), за исключением отдельных нюансов. Конкретно, в мастере создания рекламной кампании нигде не задается гео-таргетинг — его необходимо выставить отдельно, зайдя в свойства кампании уже после того, как последняя будет готова.



[Miva](#) отличилась неинтуитивным, тяжелым и медлительным интерфейсом, который к тому же часто падает с сообщением об ошибке. Странной особенностью системы, к которой трудно привыкнуть, является то, что аккаунт работает НЕ в реальном времени: после выбора действия и клика на «**Apply**» система покажет старое содержание как будто ничего не сделано. А чтобы увидеть изменения следует еще раз вернуться на эту же страницу позднее. Причем в некоторых случаях сделанные изменения действительно могут не сохраниться, поэтому результат требуется перепроверять.

Несмотря на недостатки, в функционале интерфейса [Miva](#) стоит разобраться, поскольку это одна из самых мощных рекламных систем, уступающая лишь [Google AdWords](#). Специалистам могут понравиться встроенные инструменты, такие как анализатор конверсии, возможность установки трекинга и/или целевой страницы для каждого ключевого слова, автоподстановка ключевых слов пользовательского запроса в отображаемое объявление и ряд других возможностей.

### ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

У брокера [7Search](#) работает бот, сопоставляющий релевантность ключевых слов с содержанием целевой страницы. Посчитав некоторое слово нерелевантным, система выбрасывает его из рекламной кампании, о чем автоматически сообщает письмом. Служба поддержки брокера отключить этот «умный» автомат, по всей вероятности, не может:

в процессе переписки автора заверили, что ключевое слово возвращено в рекламную кампанию и впредь удаляться не будет, однако бот системы оказался на удивление настойчивым и людям неподконтрольным... Очень неудобно, если при этом по злополучному кейворду идет интересный трафик.

В [Miva](#) каждое ключевое слово можно использовать только один раз в пределах аккаунта. Другими словами нельзя сделать два и более рекламных объявления, в которых использован один и тот же кейворд. Это ограничение не дает возможности проводить сплит-тесты разных объявлений, что является нормой при оптимизации рекламной кампании.

Также у [Miva](#) в принципе отсутствует гео-таргетинг в кампаниях. Его можно установить только для всего рекламного аккаунта целиком, отправив в службу поддержки перечень стран, с которых необходимо получать трафик.

### ОБЪЕМ И КАЧЕСТВО ТРАФИКА

Любые численные оценки трафика и конверсии будут достаточно условны, поскольку напрямую зависят от тематики, выбранных ключевых слов и массы других факторов. На протестированной автором тематике при практически идентичных объявлениях и ключевых словах места распределились следующим образом:

По объему трафика с большим отрывом лидирует [Miva](#). По отдельным кейвордам у этого брокера трафика может быть даже *больше, чем у [Google AdWords](#)!* К качеству тоже никаких вопросов нет. На втором месте по объему [ABCSearch](#), но с неоднозначным результатом по качеству. У [7Search](#) трафика хотя не слишком много, но и претензий по нему тоже не возникает — крепкий «среднячок».

Конверсию, а значит и качество трафика можно охарактеризовать между «хорошо» и «очень хорошо» у [Miva](#), и «удовлетворительно» у [7Search](#). Оценки даны на основе численного сравнения с конверсией трафика от [Google AdWords](#)

на близких объявлениях и ключевых словах, получившего заслуженную оценку «отлично».

**ABCSearch** заработал неудовлетворительный балл по причине того, что конверсия (точнее ее отсутствие) превысила разумные границы. Однако хочется заметить, что неудачный результат мог быть спровоцирован самыми разными факторами, и в другой ситуации и/или на другой тематике результаты могут оказаться более интересными.

## Выводы

При наличии времени, терпения и крепких нервов целесообразно сделать выбор в пользу **Miva** — у этого брокера действительно много качественного трафика. Легким и быстрым решением (в том числе для начинающих) станет **7Search**, позволяющий получать вполне приемлемые результаты. Использовать **ABCSearch** следует с некоторой осторожностью, после проведения предварительного тестирования. ■

Рекламный брокер	Способ пополнения и мин. депозит	Миним. бид	Модерация рекл. кампании, примерно	Кач-во работы под-держки	Аккаунт: Функционал, легкость освоения	Объем и качество трафика
<b>ABCSearch</b>	Карта, \$25	\$0.10	15-30 мин. в раб. дни, до 2-х часов в выходные	Отличное	Стандартный функционал, удовл. освоение	Средний объем, качество требует доп. проверки
<b>7Search</b>	Карта, PayPal, \$25	\$0.01	30-60 мин.	Хорошее	Стандартный функционал, легкое освоение	Небольшой объем, удовл. кач-во
<b>Miva</b>	Карта, \$25 (первый \$5)	\$0.05	От 2-х раб. дней	Неудовл.	Профессиональный функционал, сложное освоение	Большой объем, очень хорошее кач-во

## Как мировой кризис скажется на рынке SEO?

На сегодняшний день мировой кризис в полной мере ощущается и в России. Большие потери уже понесли банки и страховые компании, а по прогнозам специалистов, крах угрожает также автодилерам, ритейл-компаниям, туроператорам и рестораторам. Но в той или иной мере уже в ноябре-декабре прошлого года почти каждый руководитель столкнется с уходами клиентов, на которые сложно влиять, с ужесточением условий кредитования, с необходимостью менять стратегию. Какое влияние окажет кризис на SEO-индустрию в СНГ? Попробуем посмотреть на проблему со стороны заказчика SEO-услуг.



### Продажи – путь к выживанию

Первое, к чему прибегают компании, чтобы выжить — сокращение затрат. В большинстве случаев бюджетные статьи урезаются за счет двух сфер: персонал и реклама. Организации всего мира (частные и государственные) сокращают зарплаты, штат сотрудников, привилегии и рекламные бюджеты. Так, по данным агентства «**АНКОР**», 34% российских компаний уволят часть своих сотрудников в ближайший месяц.

Кроме того, ежедневно компании теряют часть своих клиентов, и эта тенденция в январе-феврале будет *только усиливаться*. В сегодняшних условиях удержание оборота становится возможным только за счёт реформирования клиентской базы. Продажи — единственный способ решения этой задачи. Каждый день должен приносить компании

пользу в виде клиентов. И здесь у руководителя возникает резонный вопрос: а как получить потенциальных клиентов?

Рассмотрим практику западных компаний. По материалам [McKinsey&Co](#), опросивших 340 директоров по маркетингу в мире, 91% используют рекламу в интернет и более половины планируют сохранить или повысить текущий уровень размещения в экономический кризис. 55% маркетологов

сказали, что их текущие расходы на традиционную рекламу регулярно растут за счет финансирования рекламы в интернет. Почему? Потому что американские компании постоянно стремятся к повышению эффективности — и персонала, и рекламы, и технологий.



Российские компании доверяют интернет-рекламе еще не в полной мере. Однако сейчас у них имеется отличная возможность использовать опыт западных коллег, переводя бюджеты на рекламу в Интернет.

У российских маркетологов было достаточно времени для тестирования интернет-рекламы — с 2000 года многие аспекты этого рынка изменились в корне. Выводы вполне отрадны для нашей сферы: *online реклама даёт то, что действительно нужно компаниям для быстрого привлечения клиентов.*

Это:

- сокращение срока продажи
- уменьшение рекламных бюджетов
- управляемость и эффективность

Самый короткий срок продажи обеспечивает именно поисковая интернет реклама, а точнее — поисковое продвижение сайта. Главным носителем информации для потенциального клиента становится сайт, а задача рекламной кампании — сделать так, чтобы этот сайт увидели именно те, кто уже готов купить определенный продукт или некую услугу. Набирая запрос в строке поиска, клиент уже заинтересован в совершении покупки — это очень важно для дальнейшей продажи! Следовательно, реклама в поисковиках нужна и может быть рекомендована любому бизнесу. Помимо



этого, продвижение требует самых скромных бюджетов: некоторые seo-компании могут предложить продвижение менее чем за 15 000 руб., а бюджет в 50 000 — 90 000 руб. позволяет иметь необходимое количество клиентов многим компаниям в среднем бизнесе. В условиях кризиса стоимость рекламы играет далеко не последнюю роль. Измерить выгодность данного вида рекламы заказчику элементарно: соотношением количества вложенных в рекламу денег к количеству полученных клиентов.

Второе место по высоте бюджета принадлежит контекстной рекламе. Конечно же, у этого вида рекламы есть свои плюсы и минусы, о которых известно каждому seo-специалисту. Стоит заметить, что все-таки именно комплексный подход (продвижение плюс контекст) обеспечивает заказчику оптимальную по бюджетам и отдаче рекламную кампанию.

В период кризиса для компаний особенно важна эффективность рекламы. Сейчас нет возможности выбрасывать деньги на ветер и долго ждать, нужно работать и получать прибыль. Экономическая эффективность поискового продвижения и контекстной рекламы проще всего просчиты-

ваются и отслеживаются — всего лишь при помощи счетчиков, устанавливаемых на сайт. Кроме того, заказчику можно предоставить самые разные отчеты: статистику переходов по страницам, время пребывания на сайте, количество просмотренных страниц. Глубина и подробность отчетов для клиента зависит лишь от возможностей и желания самой seo-компании. Используя эти данные, клиент может определить причины отказов от своих услуг, заинтересованность посетителей и пр. Также отчеты позволяют быстро корректировать рекламную кампанию. В результате заказчик получает не только рекламу, но и качественную обратную связь от рынка.

## О КАЧЕСТВЕ SEO-УСЛУГ В РОССИИ

Итак, учитывая перечисленные весомые плюсы, можно с полной уверенностью сказать, что рынок поисковой интернет-рекламы в России в период экономического спада обещает заметно повысить темпы своего развития. Кризис, увеличивая спрос на поисковую рекламу, повысит конкуренцию на этом рынке и тем самым сделает его более «прозрачным». Конечно же, есть риск разорения молодых seo-компаний. Но в большей мере пострадают seo-компании и фрилансеры, предоставляющие некачественные услуги (здесь мы согласны с Германом Клименко — <http://www.seonews.ru/analytics/detail/108270.php>).

Скорее всего, гонка между компаниями будет не только в цене, но и в предлагаемых условиях работы, предоставляемых заказчику гарантиях, а также в результатах. Выбор надежной компании может оказаться для потенциального рекламодателя отнюдь не легким делом. Цена как критерий выбора, который хорошо работает на устоявшихся рынках, в данном случае не работает.

Что можно посоветовать seo-компании, чтобы кризисные условия превратить в трамплин для дальнейшего развития? Работать над сервисом. Это безусловное требование сегодняшних условий. Стремиться к уровню американско-

го сервиса, являющегося эталоном в любой сфере. Любить заказчика и идти ему на уступки. Попробуйте оценить конкурентоспособность своей компании, плюсы и минусы вашей стратегии ведения бизнеса. Возможно, для дальнейшего рывка нужно совсем чуть-чуть над чем-либо поработать.

Российские компании постепенно начинают выходить на высокий уровень. Так, [Ingate](#) в декабре 2008 г. стал членом [SEMPO](#), что свидетельствует о международном уровне качества предоставляемых компанией seo-услуг (<http://www.seonews.ru/events/detail/108400.php>).

Кризис дает шанс многим компаниям — это время может стать периодом бурного развития, прежде всего профессионального. Тем более, после окончания кризиса высокий уровень оказываемых услуг приведет к увеличению количества крупных и средних клиентов. Главное — не останавливаться на достигнутом! ■

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](http://www.tnx.net)

# ИНТЕРВЬЮ



## «Кризис — время новых проектов». Интервью с Андреем Шипиловым

Автор: Евгений Коперник Четвергов ([kopernik.name](http://kopernik.name))



Для справки:  
Андрей Шипилов ([shipilov.com](http://shipilov.com)) — известный журналист, издатель, редактор, колумнист, создатель онлайн-журнала «Компьютерра-онлайн» ([computerra.ru](http://computerra.ru)), Антипремии Рунета ([antipremia.ru](http://antipremia.ru)) и других проектов.

**Андрей, приветствую. Вам довелось быть и журналистом, и редактором, и идейным вдохновителем, и создателем интернет-проектов и сайтов, и, наверняка, много кем еще. Какое амплуа вам все-таки ближе? Кем вы представляетесь обычно?**

Это самый трудный вопрос, на который я до сих пор не нашел ответа. Обычно я представляюсь Андреем Шипиловым. У меня в визитках именно так и написано. Можно представиться мультиличностью. Но в России это ни о чем не говорит. Западный человек понял бы.

**Каким интернет-проектом, к которому вы причастны, гордитесь больше всего и почему?**

Трудно сказать. Если честно, я еще не сделал проекта своей мечты и считаю, что гордиться нечем. Но если подходить к оценке проектов с общепринятыми мерками, то это, наверное, [plati.ru](http://plati.ru) и [computerra.ru](http://computerra.ru)

PLATI.RU MOMЕНТАЛЬНО ПОКУПАЙ

Мой мессенджер | Мой блогот (0) | Мои покупки

Последняя продажа зафиксирована 0 мин. 56 сек. назад  
 «Ваше Фреспейс» на 10 EUR + бесплатные дни 12.65 \$

Каталог | Новости | Информация | Регистрация | Как оплатить | ЗЕМ - обмен | Поиск для продавцов

РП-ключи  
 Мобильная связь (535)  
 Спутниковая связь (56)  
 IP-телефония (108)  
 Игры (1154)  
 Интернет-провайдеры (264)  
 Кредитные карты (47)  
 Платежные системы (47)  
 Телефонная связь (18)  
 Программное обеспечение  
 Безопасность (545)  
 Бюджетные, депозитарий (496)  
 Домашний компьютер (440)  
 Игры (1325)  
 Интернет (7030)  
 Мобильная связь (1450)  
 Мультимедиа и графика (1514)  
 Образование, наука, техника (563)  
 Программирование (191)  
 Продаваемые сайты (322)  
 Рабочий стол (306)  
 Редизайн (159)  
 Сервис для владельцев ПК (647)  
 Утилиты (1123)  
 Цифровые товары  
 ISO номера (794)  
 Бизнесные планы (229)  
 Дизайн (1263)  
 Доступ к платным ресурсам (517)

PLATI.RU предлагает: World of Warcraft - игровые ключи, карты оплаты, золото, loot-карты. LineAge II - карты продления, адена, игровые ключи. Eve Online - карты оплаты, ISK, игровые ключи. Warhammer Online - игровые ключи, карты оплаты, золото. Age of Conan - тайм-карты, игровые ключи (Euro/US), gold.

Рекомендуемые товары

<input type="checkbox"/>	EVE Online - Кнопка оплаты времени (60 дней)	32 \$
<input type="checkbox"/>	Тайм карты World of Warcraft 60 дней EURO	32,99 \$
<input type="checkbox"/>	Eve Online Time Card (60 дней)	32 \$
<input type="checkbox"/>	WRATH OF THE LICH KING (RUS) - КЛЮЧ УЖЕ ВНУТРИ (СИО)	14,9 \$
<input type="checkbox"/>	WORLD OF WARCRAFT тайм карта 60 дней (Русская версия)	33,95 \$
<input type="checkbox"/>	1000 ЗОЛОТО WOW RUS. БЫСТРО. КРУТОСЛУЖНО. БЕЗОПАСНО.	13,9 \$
<input type="checkbox"/>	World of Warcraft - RU - Тайм карта 60 дней	33,95 \$
<input type="checkbox"/>	World of Warcraft - EU - Тайм карта 60 дней	32,99 \$
<input type="checkbox"/>	EVE Online - Тайм карта на 60 дней	32 \$
<input type="checkbox"/>	WORLD OF WARCRAFT CD-KEY 24 дня (Русская версия)	8,9 \$
<input type="checkbox"/>	BURNING CRUSADE CD-KEY (Русская версия)	8,9 \$
<input type="checkbox"/>	ITUNES GIFT CARD 10€ (СУПЕРКОПЕИ СКИДКИ)	10 \$
<input type="checkbox"/>	WORLD OF WARCRAFT 60 дней ТАЙМКАРТА RUS(Русская версия)	33,95 \$
<input type="checkbox"/>	WORLD OF WARCRAFT CD-KEY + 24 дня игры (Русская версия)	8,9 \$
<input type="checkbox"/>	1000 WOW Gold (RUS) - Дешево. Быстро. Безопасно.	13,9 \$

Warhammer Online RUS: Подарок Warhammer Online: Билет в Королевый ММОИФ. Номер 1 по итогам 2009 года. Теперь в России! Будь первым!

Да, помню времена, когда об Интернете впервые узнал из журнала «Компьютерра». Я тогда учился в 10-м классе (это был 96-й год прошлого века), покупал каждый номер. Вы уже тогда что-то писали в журнал?

Да, в 96-м я был заместителем главного редактора бу-мажной «Компьютерры».

Как вы считаете, современный журналист обязан обладать компьютерной грамотностью, уметь пользоваться Глобальной Сетью? Может ли получиться так, что те, кто не освоил эти навыки сегодня, завтра останутся не у дел?

Нет, я так не думаю. Современный журналист должен, прежде всего, обладать высокой общей культурой, общей грамотностью, широтой познаний в различных областях, развитым интеллектом, способностью увидеть вопрос с любой точки зрения, и, если угодно, гражданским мужеством. А знание Интернета и компьютерных технологий — это только инструмент и не более того. В конце концов, журналист всегда может прибегнуть к помощи тех, кто владеет нужными инструментами, но без тех качеств, что я перечислил, он будет не журналистом, а «блогером» или «сотрудником СМИ».

Пример из параллельной области. Я знал одного бывшего советского человека, который вел в 90-е очень успешный антикварный бизнес в Лос-Анджелесе, не владея таким необходимым инструментом в тех условиях, как английский язык. Когда я спросил его, как он умудряется быть таким успешным бизнесменом в Америке, не владея в должной мере английским, он искренне удивился: «А переводчики на что?»

На своем сайте вы пишете: «Ну не нравится мне слово „блог“, похоже на „блогер“, а они мне тоже не нравятся», чем же блогеры вам не угодили?

Почему не угодили? Угодили! Среди блогеров немало хороших журналистов. Даже, пожалуй, больше, чем среди тех, кого журналистами называют.

Дело в том, что современная российская журналистика находится в страшном упадке. Хорошие, талантливые журналисты, которые были в советские времена, и в 90-е были выжаты из журналистики в смежные сферы. Не будем обсуждать, почему это случилось, это очень многопластовый вопрос. Но большинство современных журналистов страдают вопиющим непрофессионализмом и безграмотностью. Я имею ввиду общую безграмотность, не языковую, хотя последней тоже хоть отбавляй.

Блогеры, по большей части, этим не испорчены. У них нет «непрофессионализма», у них есть «недостаток профессионализма». Это разные вещи. Непрофессионализм — неизлечим. Это диагноз.

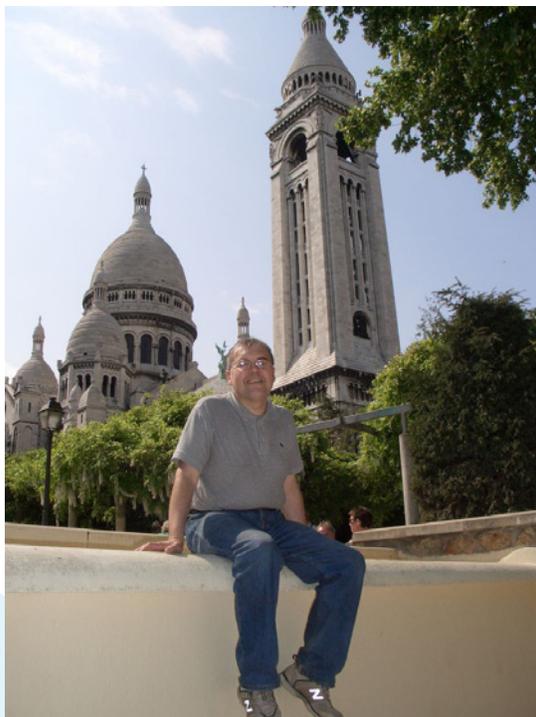
Недостаток профессионализма — это то, что можно восполнить опытом и чем-то другим, например, умением излагать мысли. Так вот, блогер — это не журналист. Это человек, который выполняет работу журналиста, и может выполнять ее как плохо, так и блестяще. Если угодно, в современной российской журналистике блогер — это человек занявший нишу, которая была покинута хорошими правильными

ми журналистами. Это я говорю без отрицательного оттенка. Это не суррогат журналистики, это ее достаточно полноценная замена. Но это не журналистика. Точно так же, как сахаром можно заменить мед в кулинарном рецепте. Получится похоже, но не аутентично.

**Мы сейчас говорим о блогерах как о каком-то явлении, существующем само по себе. Но ведь блогер — это всего лишь человек, ведущий блог. При этом он может быть журналистом, врачом, юристом, да хоть президентом России (как мы уже увидели).**

**Похоже, что вы вкладываете в понятие «блогер» — профессионал. Но ведь это не так. Школьник, ведущий «лытдыбр» — тоже «блогер». В конце концов, в Рунете более 6 000 000 блогов, ну, даже если откинуть 80% шлака — это больше миллиона. Давайте определимся с понятиями?**

Ничего не имею возразить против сказанного.



**Вы затронули очень серьезный вопрос. Недостаток профессионализма, или недостаток талантливых журналистов. Тем не менее, в Интернете талантливых журналистов пруд пруди (или тех, кто мог бы ими стать) А может быть, это связано именно с тем, что Интернет постепенно заменяет людям традиционные печатные СМИ? Газеты, гляцевые журналы — отомрут в будущем?**

Отомрут примерно так же, как отмерло телевидение. Количество талантов на единицу населения — есть величина постоянная. А вот условия, в которых талант мог бы реализоваться — это внешний фактор. Сейчас в России таких условий нет. Независимо от того, онлайн это или оффлайн. Я сейчас, кстати, провожу несколько экспериментов, но о результатах пока говорить рано, хотя уже видно, что они будут интересными.

Вот кстати, к вопросу о профессионализме. Вы сейчас ведете интервью не так, как его повел бы профессиональный журналист. Профессиональный журналист исключил бы из вопросов всякое личное отношение и поставил бы дело так, чтобы вытянуть из меня как можно больше слов, которые привлекли бы читателей. У вас чувствуется явное личное отношение к тому, что я говорю, и вы, хоть и неявно, пытаетесь вступить со мной в дискуссию :-). А в интервью это недопустимо.

**Для меня это единственно-верный способ брать интервью. Кстати, я был журналистом, даже редактором газеты (небольшой) в оффлайне, но профильного образования у меня нет. Я самоучка. На своем веку я взял около пятидесяти интервью. Возможно, мне еще учиться и учиться, но чутье ведет меня туда, куда ведет, мне нравится моя форма ведения интервью.**

Я не в упрек вам. Вы ведете интервью очень хорошо. Но не так, как его вел бы Дорошевич. Что касается вопроса о журналистском образовании, то сейчас реальность такова, что журналистский диплом, полученный в последние пятнадцать лет, лично для меня весомый повод, для того чтобы не брать его обладателя на работу. Это скорее огромный минус, нежели плюс.

**Вы хотите сказать, что уровень образования нынче крайне низок? Но не зависит ли это больше от учащегося, нежели от учителей?**

Мне каждое лето приходится сталкиваться с практикантами журфаков, которые ищут место, где бы пройти необходимую им практику. Это КОШМАР! вот именно так, большими буквами и с восклицательным знаком. Его просто нет этого уровня. Единственное исключение разве что можно найти на телевизионных факультетах.

**Вы попали в Глобальную Паутину еще в те времена, когда только начали появляться первые сайты на русском. Как получилось, что журналисту стала интересна сфера IT еще в те времена, когда этой сферы в стране, по сути, не было?**

Ответ элементарный: дело, которым я занимался в конце 80-х и начале 90-х, перестало приносить достаточно денег. Я решил попасть туда, где их было больше. IT-сфера, да простят меня IT-шники, это такая вещь, где всегда много денег и освоить которую для PC-совместимого человека много проще, чем какую-то ни было. Достаточно обладать чутьем к начертательной геометрии и IQ на уровне 40 единиц, чтобы стать выдающимся IT-специалистом. А уж если IQ у тебя больше 120, то поле деятельности раскрывается неограниченное.

**Вы больше гуманитарий или технарз?**

Для меня между этими понятиями нет никакой разницы.

**Вы наблюдаете за Рунетом уже давно. Наверное, можете отметить тренды, в каком направлении движется вся эта вакханалия, становится ли это движение более упорядоченным или наоборот хаотичным. Насколько сильно мы отстаем от Запада в технологиях и культуре пользования Интернетом, будем ли следовать западным путем или у Рунета свой, особенный, курс развития? Что было, что стало, что будет?**

Я бы не ставил так вопрос: отстаем мы или нет от Запада. Ситуации у нас отличаются на серьезном качественном

уровне. В России Интернет является объектом сверхжесткого контроля со стороны государства, во всяком случае, за пределами МКАД. Поэтому проводить какие-то параллели с абсолютно свободным Интернетом Запада и относительно свободным Интернетом Китая нет никакого резона.

**Вопрос был не столько в том, как государство влияет на Инет, но в том, как сами пользователи им пользуются, каким вебмастера его делают, куда все это катится, что будет в цене?**

Это тесно взаимосвязанные вещи. Для того чтобы пользователь мог пользоваться Интернетом, а вебмастер мог его делать, они, прежде всего, должны иметь полноценный доступ в Интернет. А получить его, если вы живете за пределами МКАД — проблематично. А если за пределами областного или районного центра — практически невозможно. Интернет — это не каналы связи, это, прежде всего, пул пользователей, сообщество.

Говорить о существовании в России полноценного интернет-сообщества я бы не рискнул. Есть маргинальная группа (пусть это группа очень большого размера), которая варится в собственном соку и довольно изолирована от мирового Интернета. Рунет — это не часть Интернета. Это плохое и довольно уродливое подражание.

Хорошим критерием является оценка Интернета как среды ведения бизнеса. Российский интернет-бизнес уродлив по своей сути. Тут в основном работают серые и черные схемы заработка, а нормальные общепринятые технологии бизнеса — не работают. Если я попрошу вас назвать людей, которые разбогатели, построив свой бизнес в Интернете, вы сможете назвать мне примеры только из Запада или Востока. В России этого нет. Нынешние интернет-олигархи — не те, кто разбогател на Интернете, а те, кто вложил в него деньги, заработанные другим способом.

Это очень четкий и очевидный критерий.



# GLAVMED

ФАРМАСИ ПАРТНЕРКА #1

## ТАБЛЕТКИ ПАХНУТ ДЕНЬГАМИ



**40%**

**40 НАСТОЯЩИХ  
ПРОЦЕНТОВ**



**MasterCard**

**ПРОЦЕССИНГ  
9 ИЗ 10 ЗАКАЗОВ**



**\$**

**ВЫПЛАТЫ  
ПО ТРЕБОВАНИЮ**

**Люди, поднимающие в Рунете большие деньги (россияне) — не светят свои доходы. Например, создатели биржи Sape.**

Создатели биржи Sape, наверное, неплохо зарабатывают. Но я употребил термин не «зарабатывают», а «разбогатели». Если получать доход на уровне зарплаты наемного топ-менеджера — это разбогатеть, то да, разбогатели :-). Но в моем понимании разбогатеть — это повторить успех Google или Yahoo.

**Рунет — это ведь отражение российского общества. Бизнес у нас только-только становится цивилизованным, вот и в онлайне так: все еще дикий Запад, но все меняется, и будет меняться.**

Вы ошибаетесь. Бизнес у нас не становится цивилизованнее. Тут процесс скорее обратный.

**В этом смысле может ли государство как-то повлиять на движение денег и бизнес-процессы, происходящие в Рунете таким образом, чтобы все стало белым и пушистым, цивилизованным и честным? Вообще, стоит ли регулировать Рунет с государственной колокольни?**

Мы опять говорим о разных вещах. Поймите простую вещь, разговоры о том, стоит ли регулировать Интернет в России и может ли государство повлиять, это разговоры из серии, как бы нам не дать солнцу зайти. Примите как данность, что Интернет в России уже регулируется государством (повторюсь) сверхжестким образом. Намного жестче, чем в том же Китае. Хотя и иным способом, намного более эффективным.

По большому счету — с точки зрения создания интернет-сообщества, с точки зрения внедрения в Интернет необходимого количества потребителей. Интернет — это «последняя миля». Вот именно этот маленький участок, «последняя миля», находится в России в руках государства, и оно

этот участок из рук выпускать не намерено. Это в Китае правительство вынуждено строить «файрволлы», регулировать деятельность поисковиков, чтобы оградить пользователей от нежелательной информации. Но все эти китайские ограничения, обладая определенными техническими навыками, можно обойти, что Китайцы с успехом и делают.

В России все намного проще и эффективнее: не надо строить «файрволлы», надо просто не давать потенциальным клиентам подключаться к этому самому Интернету или обременять такое подключение нереальными сложностями. Вот это «не пускать Интернет к гражданам» и является в России ключевым элементом политики. За небольшими исключениями.

**А что вы скажете о налогах, которые вебмастера и манейкеры в основном не платят?**

В том, что вебмастера не платят налоги, нет ничего экстраординарного. Вебмастер абсолютно любой страны не будет платить никаких налогов, если у него будет возможность делать это безнаказанно. Тут нет никакой подоплеки. И француз точно так же не будет платить налоги и американец, когда государство не будет иметь возможности отследить движение его средств.

**Расскажите про «Компьютерру». Расскажите о том, как вы пришли в журнал, что там происходило интересного? Как получилось, что вы стали создателем «компьютерры-онлайн»? Помните, как изначально выглядел сайт? На каком движке он был? Почему решили вообще делать сайт, ведь в 97-м году в Рунете было совсем мало пользователей.**

Я пришел в «Компьютерру», когда она была на пике популярности. Тогда главредом был Георгий Кузнецов. Считаю, что именно ему «Компьютерра» обязана и своим успехом, и своей уникальностью. Кузнецов тогда делал компьютерное издание нового типа — не для программистов или технарей,



**Восьмое пришествие**

На прошлой неделе корпорация Microsoft выпустила релиз-кандидат восьмой версии Internet Explorer. Мы решили установить браузер и разобраться, что за конфетку приготовили программисты из Редмонда. ...

**Кризис 2009: с востока на запад**



Серьезные трудности испытывают японские гиганты - Sony, Canon и Toshiba. С другой стороны зеленого шара о своей деятельности и планах на будущее отчитались и еще несколько крупных компаний. ...

**С надеждой на государство и верой в себя**



Минфин отказал в прямой финансовой помощи российским ИТ-компаниям, однако признал, что помощь необходима в косвенной форме, через специально созданные структуры. Представители ИТ-рынка отнеслись к этому известию неоднозначно. ...

**О больших ученых**



Анатолий Вассерман возвращается к одной из любимых тем и вспоминает работу Сталина "Марксизм и вопросы языкознания", разглагольствуя академично. Согласно которой язык - всего лишь надстройка над классовым обществом. ...

**Невозможное возможно**



Со знанием дела можно подходить к решению любых задач, даже самых необычных. Подтверждение тому - наша небольшая подборка гитросостей, которые могут пригодиться в повседневной работе за компьютером. ...

**QWERTY-перегоны**



Удалось ли компании Sony Ericsson создать коммуникатор, который был бы лучше HTC Touch Pro? XPERIA X1 был одной из самых ожидаемых новинок, а теперь его принято ругать и жаловаться на недочеты разработчиков. Где правда? ...

а для обычных людей. И соответственно привлекал к работе не IT-шников, а разных интересных людей, разбирающихся в компьютерной сфере. Именно тогда в «Компьютерре» появились: епископ Михаил Ваннах, телезвезда Анатолий Вассерман, энциклопедист Владимир Шахиджанян и другие интересные люди.

«Компьютерра-онлайн» всплыла на волне прошлого кризиса. Были свернуты все бюджеты на бумагу, а в Интернете какие-то деньги вертели. Тогда президент ИД Дмитрий Мендрелюк принял мудрое решение: отпустить часть редакции в свободное плавание по просторам Интернета, чтобы они могли зарабатывать. Так появилась «Компьютерра-онлайн», издание, которое не зависело от бумажного журнала. Первая версия была создана коллективом Темы Лебедева на самопальном движке.

**Интересно, сколько в то время получал Тема за свою работу?**

Не знаю, это был бартер.

**Давайте поговорим о перспективах открытия СМИ в условиях кризиса. Стоит ли открывать? Будут ли люди читать? Я имею в виду печатные СМИ. Или же достаточно вспомнить опыт «Компьютерры» и все внимание**

**уделять онлайн-проектам? И вдогонку — какой бизнес выживет? Мелкий, средний, крупный? Туризм, недвижимость, онлайн? Что сегодня перспективно?**

Я как раз сейчас готовлю запуск нового СМИ. Несмотря на жуткую нехватку средств, я сделаю это. Кризис — такое дело: уменьшается конкуренция, освобождаются новые рыночные ниши, схлопываются рынки. Кризис кончится, рынки начнут расти, и автоматически вместе с ними вырастет все то, что было создано в условиях кризиса.

Поэтому сейчас как раз имеет смысл затевать новые дела. Путь не хватает денег, путь надо заботиться о выживании, но лучше сейчас туго затянуть пояс, в чем-то отказать себе и бросить высвободившиеся ресурсы на создание чего-то нового. Тогда, как знать, может быть, спустя год-другой вы уже ни в чем не будете себе отказывать.

Перспективно все, во что вложены мозги. Перспективно реальное дело. Независимо от размера.

Хуже всего придется абсолютно белым бизнесам. Поскольку в условиях России до 90 процентов ресурсов может уходить на обеспечение этой белизны, то есть на организацию правильного взаимодействия с государством. Серые бизнесы чувствуют себя лучше, и уж совсем ничего не грозит — черным бизнесам. Наоборот, в условиях любого кризиса черные рынки расцветают.

**Каковы, по-вашему, критерии черного, серого и белого бизнеса?**

Критерии просты. Если бизнес контролируется государством — он белый. Если не контролируется, но при этом нет криминала — серый. Если есть криминал, то черный.

**Чем сегодня занимается Андрей Шипилов? Какие проекты занимают большую часть его времени и трогают душу?**

Сейчас Андрей Шипилов находится в размышлениях, чем бы ему еще заняться. Кризис — самое время все переосмыслить и повод в очередной раз изменить свою жизнь. А менять ее надо периодически, иначе она будет скучной.

**Судя по вашему сайту «Это там» (<http://etotam.ru/>), вы побывали во многих странах. Какая запомнилась больше всего? В какой стране вы смогли «пустить корни» на длительный срок?**

Во Франции. Честно говоря, я не представляю полноценной жизни в пределах нашей Родины. Просто потому, что здесь жизнь — это ежедневная борьба за существование. Наш народ просто привык и воспринимает это как данность. Но на контрасте с другими странами — разница разительная. Деньги можно заработать и здесь. Скажу больше, для многих их легче заработать здесь, чем там. Но тратить их лучше в другой стране.



**Что вы можете посоветовать молодым издателям?**

Искать хороших авторов, что еще можно посоветовать. ■

## Продвижение статьями

Автор: Михаил Райцин ([miralab.ru](http://miralab.ru))

С момента появления ссылочного ранжирования как доминирующего фактора при расчете релевантности возникли системы, автоматизирующие и упрощающие работу по получению внешних ссылок.

Начиная от автоматического обмена ссылками, линкаторов, заканчивая массовой покупкой сотен ссылок на биржах и системами «автоматического» продвижения ([SeoPult](#), [Reactor](#)), тенденции рынка смещались в сторону упрощения процесса продвижения в ущерб качеству. Результатом стало появление санкций за массовую продажу ссылок в поисковых системах. В Яндексе наиболее распространенными стали фильтры непот, «ты последний» и исключение из результатов поиска (бан).

Сегодня, в эпоху расцвета продажи ссылок и борьбы со ссылочным спамом у многих возникает вопрос — а есть ли альтернатива линкаторов?

Рассмотрим еще один способ наращивания ссылочной массы — размещение статей и пресс-релизов. Речь идет о размещении статей на постоянной основе, т.к. размещение статей с посуточной оплатой равносильно размещению ссылок, разве что ссылки появляются на новых, непроиндексированных страницах.



Размещение статей с посуточной оплатой — тупиковый путь, ведущий к замусориванию доноров (т.к. преимущественно размещаются сгенерированные статьи) и обладаю-

щий малой эффективностью по сравнению с покупкой ссылок в линкброкерах.

Также стоит отметить, что сомнительным с точки зрения эффективности является размещение статей на сайтах, массово продающих ссылки — стоимость статьи на порядок превышает стоимость ссылки, а вероятность того, что площадка попадет под санкции, велика.

Для наглядности попробуем сравнить размещение статей на постоянной основе с традиционной покупкой ссылок:

	Покупка ссылок	Размещение статей
Количество доноров	+	-
Стоимость размещения	+	-
Качество доноров	-	+
Естественность ссылки	-	+
Контроль	+	-

**Количество доноров** — количество площадок, продающих ссылки сейчас измеряется сотнями тысяч. Количество площадок, размещающих статьи — сотни.

**Качество доноров** — не секрет, что за чрезмерное размещение ссылок поисковая система может наложить санкции — от безобидного для донора непота до выпадения страниц из индекса и даже бана. Сайтам, размещающим уникальные тематические статьи и пресс-релизы, санкции не грозят.

**Стоимость размещения** — в среднем, стоимость ссылки начинается от 1 цента, стоимость размещения статьи — от \$5 (включая затраты на написание). Однако нужно понимать, что статья размещается навсегда, в долгосрочной перспективе размещение статей может быть выгоднее покупки ссылок.

**Естественность ссылки** — покупные ссылки в большинстве случаев расположены блоками в футере, не оформле-

ны для пользователей. Их основная цель — вклад в ранжирование. Статья в идеале пишется для людей, размещается на отдельной странице, ссылки в малом количестве распределены в тексте статьи. Статья намного естественней ссылки, как с точки зрения человека, так и с точки зрения поискового робота.

**Контроль.** С одной точки зрения, контроль за покупными ссылками автоматизирован на уровне линкброкеров. Нет ссылки — нет оплаты за ее размещение. Что касается размещения статей — весь контроль ложится на плечи оптимизатора. Лишь некоторые системы предлагают гарантии на постоянное размещение. С другой точки зрения, ссылки по сути являются поводом для клиента и зачастую служат инструментом убеждения и даже шантажа. Статьи же размещаются навсегда, и оптимизатор не имеет к ним доступа.



**Методы размещения** — по сути их можно перечислить по пальцам:

1. Ручной поиск площадок. Поиск площадок на специализированных форумах, сообществах. Использование поисковых систем, поиск площадок, имеющих раздел статей.

2. Использование сервисов [Liex](#), [Seozavr](#). Системы позволяют разместить статьи на большом количестве площадок с помесечной оплатой. Функционал для написания и «размножения» статей. Большой выбор площадок и достаточно низкие цены. В последнее время эти сервисы позволяют размещать статьи «навсегда». Гарантии на это никто не дает, да и качество площадок в системах оставляет желать лучшего.

3. Использование сервиса [Blogun](#) — размещение статей в блогах. Приятная особенность метода заключается в дополнительном трафике, полученном с качественных блогов.

Неприятная — в том, что хороших блогов мало и приходится потратить достаточно много времени на поиск качественных площадок в системе.

4. Использование сервиса [MiraLinks.ru](http://MiraLinks.ru) — размещение статей на постоянной основе. Особенность системы — ручная модерация и перемодерация площадок, отсутствие площадок, массово продающих ссылки, только уникальные тематические статьи, гарантии на размещение и еще много интересного. Недостатки — относительно высокая стоимость размещения.

## Размещение статей: выводы

1) Размещение статей является эффективным методом только в случае размещения уникальных тематических статей на постоянной основе на донорах, не продающих ссылки.

2) Размещение статей является оптимальным вариантом наращивания ссылочной массы в долгосрочной перспективе, не требуя ежемесячных вложений.

3) Ссылки в статьях являются более естественными, нежели покупные ссылки, как с точки зрения пользователя, так и с точки зрения поисковой системы. Как следствие — доноры практически не подвергаются санкциям поисковых систем.

4) Специфика работы со статьями усложняет использование промышленных подходов в работе. Это связано с необходимостью контролировать написание статей (уникальность, тематичность, читабельность), а также относительно небольшим выбором качественных доноров.

5) Размещение статей вряд ли является альтернативой покупке ссылок из-за своей дороговизны и сложности автоматизации. Однако это отличное дополнение и в ряде случаев позволяет обойтись без покупки ссылок.

6) Размещение статей и пресс-релизов — один из важнейших инструментов PR в интернете. В настоящее время такую возможность предоставляет только [blogun](http://blogun.ru) и [miralinks](http://miralinks.ru) (предлагая имиджевое размещение на некоторых площадках), большинство площадок приходится искать вручную. ■

	Ручной поиск	Seozavr, Liex	Blogun	MiraLinks
Количество площадок	Зависит от временных затрат и квалификации исполнителя. В среднем, несколько сотен площадок.	Примерно 10000	Примерно 10000	Около 1000
Качество площадок	Варьируется	Требует тщательного отбора, практически все площадки продают ссылки в линкброкерах. Очень много сайтов, сделанных исключительно для заработка на статьях	Требует тщательного отбора, очень много сплогов (автоматически созданных блогов). Очень много блогов, посвященных заботку в Сети. Реально качественных блогов – несколько сотен.	Качество гарантируется системой на этапе модерации. Большинство площадок НЕ продают ссылки.
Стоимость размещения	Варьируется	Стоимость размещения в среднем в 2-3 раза выше чем стоимость размещения ссылки на ЭТОМ же сайте через линкброкера.	Стоимость сильно зависит от характеристик сайта, как SEO (ТИЦ, PR), так и блоговых (количество подписчиков, рейтинг в ЯППБ). Рекомендуется тщательно проверять соответствие цены качеству блога, особенно проверять реальность подписчиков и рейтинга.	Относительно высокая, за счет качества площадок. Цены варьируются от 10 центов до 200 у.е. за 1 статью.
Формат размещения	Варьируется	Ежемесячная оплата, есть на постоянной основе. Статьи размещаются автоматом в специально созданные каталоги, что увеличивает шанс вылета статей из индекса (про фильтрацию кластеров можно прочесть на <a href="http://me.miralab.ru/">http://me.miralab.ru/</a> )	На постоянной основе, ссылки, обзоры. Подавляющее большинство блоггеров используют «постовые». К сожалению, целевой трафик с таких ссылок получить достаточно сложно (в коммерческих тематиках). Тем не менее, есть ряд качественных блогов, размещение статьи на которых дает PR-эффект.	Статьи исключительно на постоянной основе. Более 90% площадок размещает статьи вручную в существующую структуру сайта. Многие сайты анонсируют статьи на главной странице, дают анонсы в рассылке. Размещение на некоторых сайтах носит явно выраженный PR-эффект.
Гарантии	Гарантий не предоставляется.	Оплата посуточно	Нет	Система гарантирует 3 месяца* размещения.
Требования	Варьируются	Минимальные	Минимальные	Жесткие
Адрес	*	<a href="http://www.seozavr.ru">www.seozavr.ru</a> <a href="http://www.liex.ru">www.liex.ru</a>	<a href="http://www.blogun.ru">www.blogun.ru</a>	<a href="http://www.miralinks.ru">www.miralinks.ru</a>

# СОФТ



## Хрум на выдумки хитер

Автор: *flix* ([fl1x.blogspot.com](http://fl1x.blogspot.com))

Итак, вы черный сеошник или только постигаете азы этого ремесла. И пусть кричат на всех форумах, что спам умер — анализ выдачи поисковиков доказывает, что он все еще жив и схема «Залил-Заспамил-Забыл» до сих пор работает, разве что с некоторыми уточнениями. И если автоматизировать



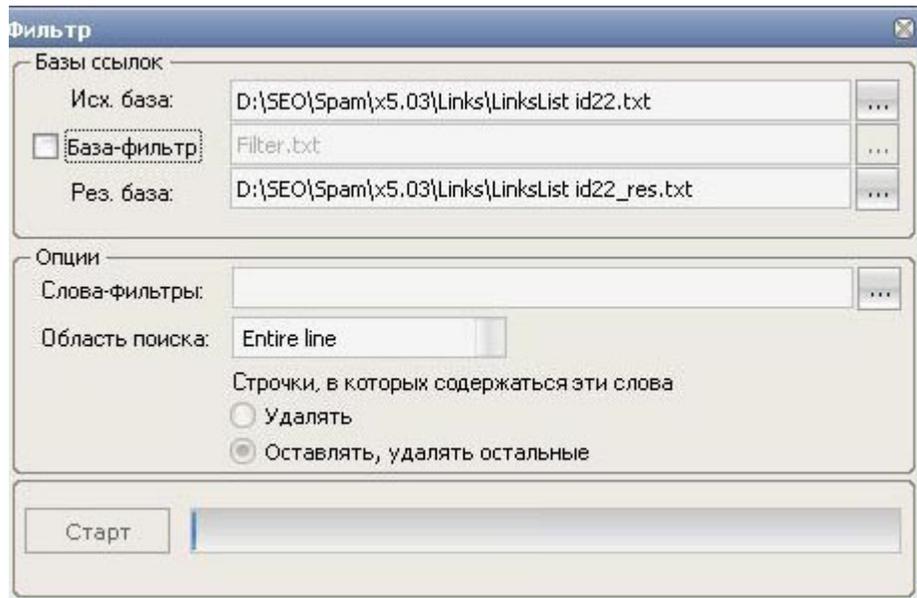
создание дорвеев можно самописными скриптами или наняв для этой работы «школьников», то для размещения ссылок на эти самые дорвеи на тысячах «дружественных ресурсов» — необходим серьезный продукт. Из паблик решений в данный момент есть два варианта — **A-Poster** (<http://a-poster.info/>) и **ХРумер** (<http://www.botmasterru.com/>).

Первый рассчитан на работу с гостевыми книгами, конек второго — форумы. Хотя стоит уточнить, что **ХРумер** также хорошо справляется и с гостевыми книгами, хоть и уступает **A-Poster**'у в скорости, в то же время пробивая более сложные виды каптч (*CAPTCHA* — от англ. «*Completely Automated Public Turing test to tell Computers and Humans Apart*» — полностью автоматизированный публичный тест Тьюринга для различия компьютеров и людей), чем подвластные ему.

Но, в этой статье ограничимся обзором **ХРумера**. На данный момент, он из простой спамилки форумов превратился в настоящий комбайн, в котором присутствуют разнообразные инструменты и плагины, теперь **ХРумер** гораздо проще обучать новым движкам, новым типам ресурсов, появилась возможность добавлять свои DLL-библиотеки для распознавания нестандартных видов каптч. Предприимчивые

пользователи на закрытом форуме тех. поддержки создают и продают модификации, например, для постинга в каталоги сайтов, статей, с возможностью отсылать неизвестные программе каптчи в специальные сервисы ручного распознавания.

Что касается непосредственно спама по форумам, то в данный момент он обходит большинство распространенных защит, включая активацию по e-mail и сложные графические (когда нужно ввести определенный набор символов с искаженной картинкой) и текстовые каптчи (когда нужно ответить на определенный вопрос, например, «Сколько будет 2+2?» (любая арифметическая операция) или «Какая столица России?» (определенный логический вопрос); при этом текст вопроса виден в HTML-коде, что позволяет легко обучать программу обходу таких защит).



Не обошли стороной и возможность рассылки личных сообщений пользователям конкретного форума — эта функция называется «Масс-ПМ». Правда, на самих форумах существуют ограничения на такую рассылку, чаще всего не больше 1 сообщения в минуту; также встречается запрет на использование ПМ для нового пользователя, который сни-

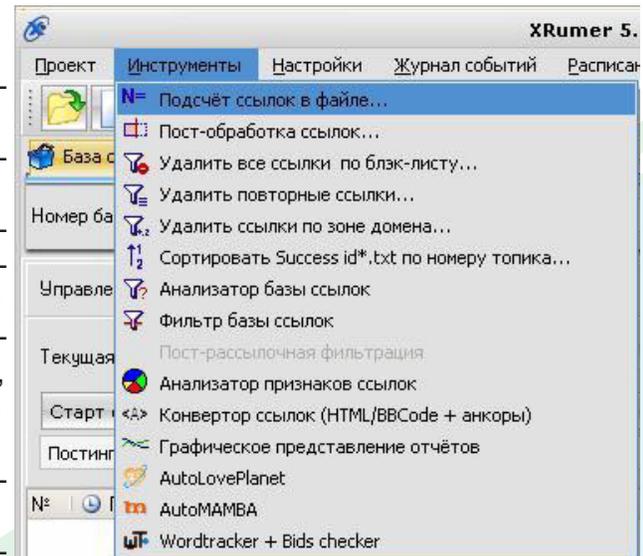
мается после определенного срока и количества оставленных на форуме сообщений.

Для любителей «экзотических» видов спама предназначена опция рефспама, которую обещают существенно улучшить в новом билде. Для тех, кто не знает, что такое рефспам (спам по логам) — это автоматическое обращение к сайту с подстановкой необходимого реферера. Ссылка на реферер, впоследствии, появляется в логах статистики сайта.

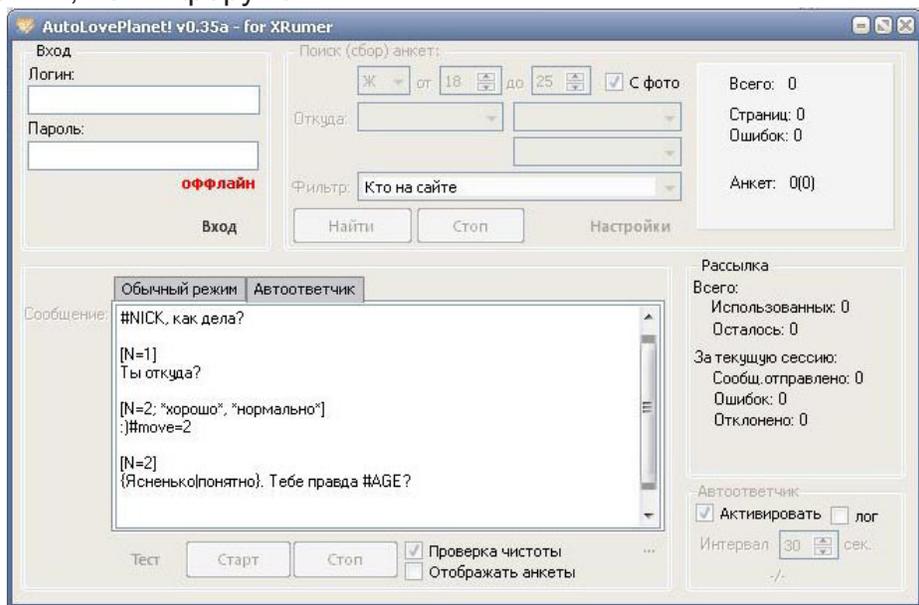
Алгоритм прост — есть несколько популярных скриптов статистики, например, «WebAlizer» или «WebStat». В логах, доступных для поисковых систем, они приводят список самых популярных рефереров, с которых были переходы на данный сайт. В итоге, если обращаться к данному сайту с нужным реферером большое количество раз, он будет в этом списке, где его найдет поисковый робот. Поиск таких сайтов достаточно прост, вот пример поискового запроса — «Usage Statistics for» site:ru referer

## Интерфейс XRумера

Инструменты XRумера — это небольшие утилиты для работы с базами, например для удаления дублей или определенных доменных зон. Далее есть «Анализатор базы ссылок», который ищет на указанных в базе ресурсах определенное слово; один из вариан-



тов его использования — проверка хоста на доступность, для этого нужно указать в виде текста «200 ОК» и выбрать проверку только заголовка контента. Или проверять, не удалили ли модераторы Ваши доры с фрихоста, задав поиск определенной фразы. Так же, очень полезен «Фильтр базы ссылок», с его помощью можно удалять из одной базы те ресурсы, что есть в другой, и/или же по особым признакам в URL. Еще один полезный инструмент — «**Анализатор признаков ссылок**»; чаще всего используется на свежей базе удачно проспамленных адресов для поиска в них общих элементов и составления запросов для парсинга подобных им ресурсов. Но это в большей степени относится к гостевым, чем к форумам.



Еще в наличии есть три плагина, два из них автоматизируют рассылку по популярным сайтам знакомств — «**AutoMAMBA**» и «**AutoLovePlanet**». Многие находят им довольно интересные применения, особенно учитывая, что в них реализован «автоответчик» — прописав возможные варианты ответа, нужно указать новую фразу, которая должна за ним последовать и т.д. И последний плагин предназначен для сбора ключевых слов с бесплатной версии wordtracker'a и оценки стоимости беда у известных PPC-программ.

В плане обучения, у [XRумера](#) есть специальная функция — «**Система самообучения**». Разобраться с ней не сложно, описание и примеры Вы можете найти, к примеру, на [блоге автора](#) статьи.

Еще один плюс программы в том, что формат проекта для спама и расписание — это XML-формат, поэтому проекты и расписание к ним можно легко создавать сторонними скриптами.

Отдельно стоит сказать про **закрытый форум поддержки**, доступный только для пользователей лицензии. Там есть десяток полезных уроков для начинающих и продвинутых пользователей, которые помогают им в освоении функционала программы. Например, есть урок по добавлению новой поисковой системы в **Hrefer** — это добротный парсер, который Вы получаете бесплатно вместе с **XRумером**. Так вот, есть определенное количество ресурсов, которые предлагают юзерам возможность поиска, используя результаты Google, при этом, их можно парсить без задержек и без прокси, не опасаясь бана по IP. С помощью данного урока и при знании HTML добавить такую систему для парсинга не составит труда. Второй полезный урок — уже упоминавшееся обучение **XRумера** новым текстовым каптчам.

Само собой, на данном форуме можно задать вопрос и получить на него ответ от саппорта. Ну и конечно, там много предложений по базам, серверам и модификациям к **XRумеру**. Так же описываются новые возможности **XRумера**, которые планируется реализовать. В частности, сейчас идет разработка системы «**Антиспам**». Кратко — алгоритм таков: после регистрации на форуме, программа отвечает в топики, причем ответ ищет на форумах схожей тематики, чем создает впечатление присутствия на данном форуме не спам-бота, а обычного юзера. Потом, после определенного количества сообщений, программа задает ссылку или в подпись, или создает рекламный топик — вариантов много. Уже есть десяток примеров работы этой системы, выглядит очень интересно.

На сегодняшний день, стоимость программного комплекса составляет **\$520** плюс **\$10** абонплата в месяц. Много это или мало — каждый решает для себя сам. Фразы подобные этой: «я окупил хрумер за день/неделю/месяц» — имеют место при условии, что покупает его опытный дорвейщик (в «белом» CEO окупить продукт так быстро не получится, пожалуй), который четко знает, каким образом он будет это делать.



Это не волшебная кнопка «**БАБЛО**», поэтому отнеситесь к покупке серьезно. Для начала можно скачать демо-версию с сайта разработчика, а также попробовать в действии «ломанную» версию 3.0 (текущая версия 5.03), чтобы иметь о программе базовое понятие (кстати, многие, в том числе и автор статьи, начинали с «ломанной» версии, с помощью которой заработали на лицензию). ■

## Итоги года в РУ-Адалте

2008 год ознаменовался небывало громкими событиями в области **РУ-Адалта**. Данная статья является попыткой провести объективную оценку некоторым видным адалт партнеркам и подвести итог их деятельности в этом году. Всех партнерских программ отметить не удастся, потому что РУ-адалт сегодня может похвастать немалым их количеством. Постараемся придерживаться независимого мнения, и пользоваться собранными фактами и ценным материалом. Наконец, дадим оценку каждой адалт программе и составим рейтинг.

Сегодня многие пользователи Великой сети верят и живут в РУ-Адалте, несмотря на множество щекотливых моментов, сплетен и грязных историй. Эта ниша живет, развивается и крепнет. Многих из нас адалт заставляет краснеть, некоторых удивляться, а остальных обновлять свое авто и присматривать себе новые апартаменты. У каждого здесь свои заработки и свои взгляды на этот бизнес. Народ тут зубастый и довольно оригинальный. Как ни крути, а РУ-Адалт нельзя назвать банальной нишей, которая просто подходит под категорию «**запрещено**».

18

Поверьте, что здесь рано или поздно бывают все: ваши стеснительные друзья, продавец из книжного киоска и даже ваш бывший преподаватель заходит на взрослые сайты. Таким образом, адалт играет в нашей жизни свою роль.

В течение этого года в РУ-Адалте происходили различные события: рождение новых партнерских программ, уход господина РБ, смерть некоторых адалт компаний и многое другое. Хотелось бы начать с хорошего — с появления новых компаний.

Каждый адверт знает, что новая партнерка — это еще один шанс «ливануть свой трафф» и получить побольше. Но в этой нише не все так просто. Новая программа, как правило, имеет одну ярко выраженную цель — быстро разбогатеть и однажды раствориться и кинуть своих клиентов. Чтобы это не звучало впустую, плавно переходим к фактам. Далеко ходить не надо — например, у погибшей партнерки **Cash Adult** постоянно были проблемы с выплатами, а перед развалом компания просто извинилась, не выплатив денег.

В то же время новая партнерка может вступать в нишу адалта довольно грубо, не соблюдая этикет. Например, у компании GalaxyCash, которая уже имеет свой вес, в самом начале работы ярко красовался такой девиз: «...мы колотим

бабло мегатоннами и нам некогда отвечать на глупые вопросы, так что адверты-начинающие, идите на». Таким образом, сегодня у адверта появляется желание найти не только прибыльную адалт программу, но и такую контору, где партнеров не посылают открытым текстом. Кстати, примеров быстро богатеющих и всех кидающих программ было в этом году предостаточно: **Cash Adult**, **T9**, **Mnogo-Cash** и другие.

Причем крах этой тройки произошел за последние несколько месяцев. Кто-то уходил красиво и покрывал долги, а кто-то просто забивал, пользуясь безнаказанностью и всеми радостями онлайн общения, когда можно просто выключить ICQ и раствориться. Все мы хорошие люди, но, к сожалению, не все хорошие бизнесмены.

Совсем недавно РУ-Адалт превратился в настоящий бизнес. Еще пару лет назад клиенту приходилось пройти массу испытаний, чтобы достать и посмотреть «взрослое кино», а на выходе он получал видео весьма смехотворного каче-

ства. Сегодня все довольно доступно, но и в этом есть свои минусы. Среди адвертов постоянно ходят различные слухи и недовольство относительно адалт бизнеса в целом. Дело в том, что сегодня грамотный школьник может создать движок, нарисовать дизайн и раз в неделю запускать новые платники. Именно такая вседосупность и портит этот рынок. Нам не нужны школьники, которые впервые увидели такие деньги и решили здесь осесть, нет. Школа для детей, а адалт — для взрослых. Адалту нужны серьезные люди, которые смогут создать надежный фундамент в виде прибыльных и эффективных партнерских программ. Ведь никто из адвертов никогда не был против новой партнерки.

Больше сайтов — лучше конверт, больше программ — богаче выбор. Пусть ей всего неделя от роду, дело не в этом. Если компания предлагает индивидуальный подход, стабильность и качество — мы всеми частями тела «за», но, к сожалению, это большая редкость. Ну как можно быть честной адалт программой в интернет? Но на поле брани всегда находятся победители.

Перейдем к рейтингу и обзору адалт компаний, которые честно трудились в этом году. Для того чтобы вам было удобнее увидеть полную картину, будем выставлять оценки по 10-ти бальной шкале. Поехали!

## Рейтинг адалт-компаний

Для начала отметим, что раны и мозоли у многих адалт компаний схожи. Тут можно упомянуть несколько моментов: необщительный и грубый саппорт, задержки с выплатами, откровенный шейв (англ. shave переводится как «бритьё»; шейвинг в партнерской программе — это «срезание» части



трафика/заказов; если вы отправили тысячу уникальных посетителей, а в партнерке показано, что пришло только 600 — это шейв), постоянные DDoS атаки, проблемы с хостингом, доменами и т.п. Но, несмотря на эти классические недостатки, у каждой компании есть свой стиль и свое видение бизнеса. Самое интересное, что очень немногие программы смогли справиться с соблазном шейва и недоплат. Партнерка может начать очень хорошо, но через месяц она превращается в «г\*\*нопартнерку» и с этим ничего не поделаешь.

Хотелось бы начать с компании [RussiaPays.com](http://RussiaPays.com). Одна из первых адалт компаний в Рунете. Каждый адверт знает о ней и каждый лил сюда свой трафф. Первое время эта программа замечательно развивалась и шагала вперед. Админы заботились о красивых платниках и совершенствовали механизм повышения конверта по всей программе. Время шло, а адверты копились. Компания особо не пиарилась и вела себя довольно скромно, за что ей нужно отдать должное. Также можно отметить мужественную борьбу со спамом.



Но сегодня эта партнерка уже не входит в список лидеров, так как ее развитие практически остановилось. RussiaPays держится на плаву только благодаря своей старой партнерской аудитории. Навряд ли эта компания выбьется в первые позиции в ближайшее время. Писатели исписываются, партнерки изживают себя. Это можно сказать и про RussiaPays. Поэтому по десятибалльной шкале — 5.

[SexCash.ru](http://SexCash.ru). Некоторые адверты называют эту партнерку одной из лучших в РУ-Адалте, но это преувеличение. Преимущества: отсутствие явного шейва и общительный саппорт.

Можно также приплюсовать открытость компании публике. Но у этой партнерки есть существенный минус, который касается конечного пользователя. Клиент покупает 30-ти секундную нарезку с бесплатных галерей, разумеется, сюда он больше никогда не придет. Отсюда уменьшающийся конверт и потеря адвертов.



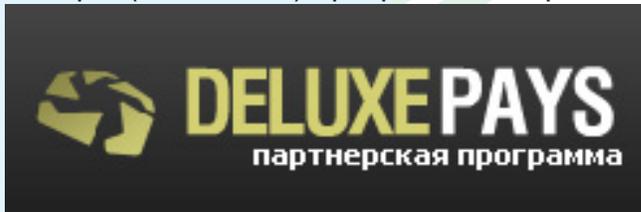
Нельзя сказать, что эта программа сегодня находится в зените своей славы, но вполне возможно, что птица феникс восстанет из пепла. Посмотрим, что эта компания покажет в 2009 году. Оценим в 6 баллов.

Что можно сказать про монстров адалта, например, [TheRussianKings](http://TheRussianKings)? Некоторые адверты ей поклоняются и даже дома выпивают за ее здоровье. Тут есть чем похвастать: лицензионный контент в РУ-Адалте в почете. Хотя по большому счету у АВМов (AWM — Adult WebMaster) на уме высокая прибыль и стабильность работы — клиенту все равно как добывают видео материал, главное, чтобы было интересно. Также можно отметить 24-х часовой саппорт, отличный дизайн и своевременные выплаты. Несмотря на свою помпезность, у партнерки TheRussianKings очень вялый конверт. Они просто не успевают покупать контент, а старые платники часто простаивают. Этот недостаток компенсирует все вышеперечисленные преимущества, поэтому о лидерстве и речи быть не может. Более того, компания не отличается своей открытостью и может держать своих адвертов в неведении. Несмотря на это, сегодня TheRussianKings живет и имеет не одну тысячу адвертов. Оценка — 7 баллов.



В списке также принимает участие компания [Deluxepays.com](http://Deluxepays.com). Здесь вы можете найти более 10 разных ниш и 25 платников. На качество жаловаться не приходится. Есть нема-

лая доля уверенности в том, что если молодой адверт попадает сюда, он здесь может остаться. Deluxepays можно отдать первое место за отличный дизайн. Несомненно, что овнеры (создатели) программы потратили на это массу вре-



мени и средств, но это стоило того. Очень удобная навигация на сайте, звуковое оформление и

приятный фон. В какой-то мере этот сайт, благодаря своему дизайну, может претендовать на революцию в адалт индустрии. Адверт имеет возможность создавать свои платники — весьма интересная функция. Но из всех преимуществ это, пожалуй, все. Deluxepays нельзя назвать прозрачной партнеркой, потому что многие АВМы уходили отсюда из-за явного шейва. Причем самое интересное, что шейв имеет свою стратегию. Вчера адверт получил со своего траффа 150\$, сегодня 60\$. Конверт по партнерке средний, но стабильный. Оценка — 8 баллов.

Адалт-компания [Ruconvert.com](http://Ruconvert.com). Эту программу можно назвать самой современной среди всех вышеперечисленных. Дело в том, что компания предлагает множество нишевых платников, а это весьма удобно и прибыльно. Ruconvert.com старается и ищет новые лазейки для более эффективной конвертации вашего трафика. Дизайн партнерки всегда удивлял своей оригинальностью и стилем. Но руководство



почему-то не уделяет внимание важному элементу — поддержка адвертов и стабильность работы. На тикеты можно ждать ответа сутками, icq сообщения зачастую игнорируют-

ся, как следствие — у адверта остаются неразрешенные вопросы. Сервер руконверта периодически «лагает» и вместо главной страницы мы видим «404 not found». Будем надеяться, что это временное явление. Из плюсов компания — чиста на руку и адверты получают деньги за свои SMS. Выплаты приходят вовремя и жалоб особых не поступало. В наше время есть группа адвертов, которые преданы только этой партнерке, что, несомненно, говорит в пользу компании. Но, не наладив стабильность работы, точность статистики и поддержку вебмастеров — заработка не увеличишь. [Ruconvert.com](http://Ruconvert.com) заслужено получает 9 баллов.

Напоследок у нас прибыльная и надежная программа — [TopCash.ru](http://TopCash.ru). Несомненно, что эта компания занимает сегодня почетное место в тройке лидеров. В чем здесь изюминка? Согласно положительным отзывам адвертов на форумах и блогах, а также общему рейтингу в адалт, эта программа считается стабильной и проверенной. Кстати, самой программе меньше года, но за это время здесь «наварились» сотни адвертов. В РУ-Адалт компания вошла довольно скромно и без особого шума, но разгон был сверхскоростной. Буквально за несколько месяцев **TopCash** вышел на серьезный уровень и занял свое место. Конечно, вначале здесь были некоторые сбои и холды (задержки выплат), но компания крепла и росла. Овнеры программы подошли к делу весьма ответственно и с душой. Во-первых, про шейв здесь говорить нет смысла — он отсутствует. Часто открываются качественные платники с отличным видео.



Если говорить о статистике, то конверт по партнерке лучший из всех существующих на сегодняшний день. Конечно, бывают скачки, но, в целом — отлично. На **TopCash** создаются лучшие условия для вебмастеров: несколько биллингов, удобная работа и настройка под свой трафф, а также

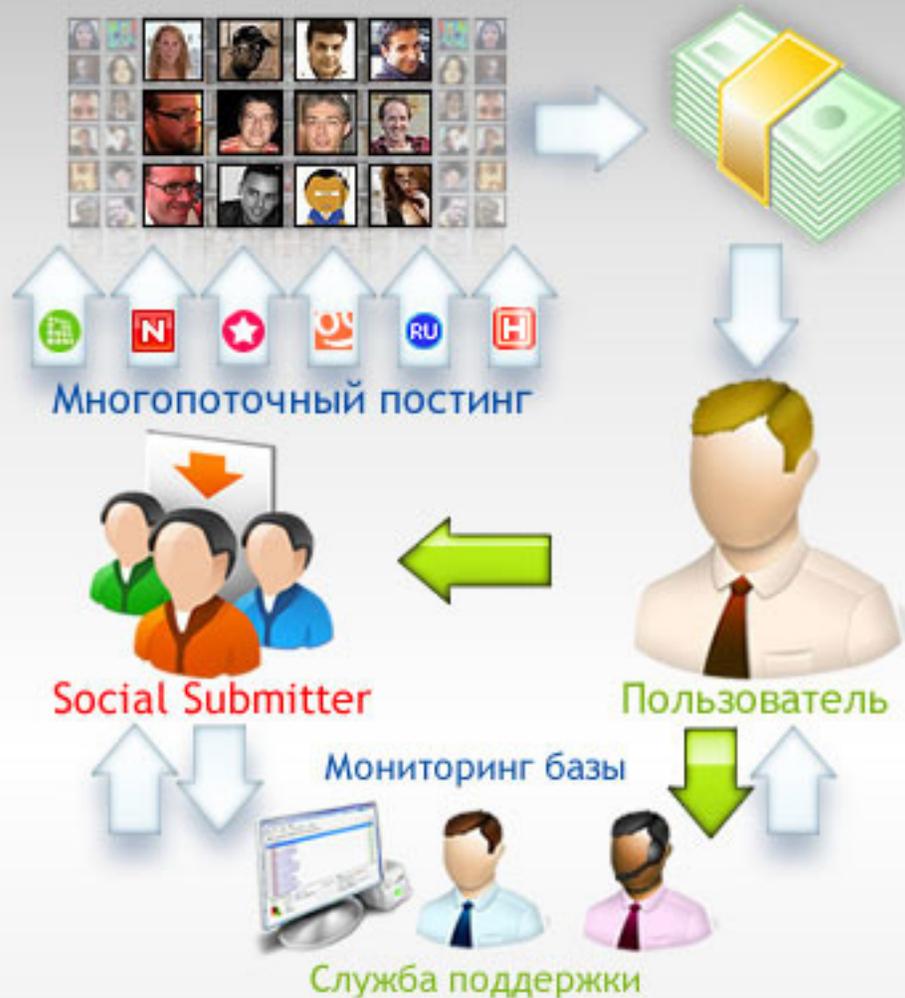
отзывчивый саппорт. На главной странице сайта имеется ссылка на информационный блог, посвященный развитию и жизнедеятельности программы. На партнерке стоит надежная анти-ддос защита. Можно смело говорить о высоком качестве, взрослом подходе и продуктивности компании. В общем, здесь можно не скупиться и отдать все 10 баллов.

Как вы видите, у каждой партнерки есть свой собственный стиль и подход. С какой бы программой не работал русский АВМ, рано или поздно он начинает понимать, что наш бизнес строится на доверии. Как бы не кичилась компания легальным контентом, мощными платниками, авторитетом и новым подходом, доверие играет главную роль. Лей свой трафф куда угодно, главное, чтобы с 3000 переходов не получил на выхлопе 0\$, вот и все.



Дело в том, что мы должны понять, что шейв, недоплаты рано или поздно приведут к краху любого бизнеса. В наше время любой адверт ценит стабильность и уверенность в завтрашнем дне. Не хотелось бы, чтобы эти слова прозвучали бессмысленным штампом, но это действительно так.

Напоследок хотелось бы дать многоуважаемым адвертам полезный совет. Господа, не поддавайтесь на уловки адалт-программ с плохой репутацией. Пусть в этом Новом Году выживет сильнейший и пусть у каждого из нас будет уверенность в своем бизнесе. Наконец, будем надеяться, что РУ-Адалт преобразится в этом году и очистится от ненужного мусора и недобросовестных вебмастеров, которые мешают работать порядочным людям. ■



## Social Submitter:

- Автоматический многопоточный постинг в сайты социального содержания и сайты социальных закладок.
- Встроенный синонимайзер.
- Поддержка социалок с captcha.
- Поддержка прокси (в том числе прокси с авторизацией).
- Автоматический репортинг о состоянии базы разработчикам (еженедельные обновления базы).
- Поддержка командной строки (автоматизация сабмита).

# Стратегии использования баннерообменных сетей

Автор: Дмитрий Авдеев ([Romance-Net.com](http://Romance-Net.com))

Если вы думаете, что баннерообмен заключается только лишь в том, чтобы установить коды на своей странице и нарисовать прикольные баннеры — вы ошибаетесь.

Любой серьезный вебмастер, который работает с такими сетями достаточно давно и имеет сеть хотя бы из трех сайтов, знает намного больше о том, как можно грамотно и главное — выгодно использовать все бесплатные преимущества сети.

Первое, что необходимо отметить — бесплатность таких сетей. Баннерообменные сети — это идеальный вариант качественного трафика для тех, кому сложно выделить средства на PPC рекламу или тем, кому легче и быстрее дается SEO.

Давайте представим на мгновение, что вы и есть тот самый вебмастер. Мы рассмотрим наиболее интересные моменты качественного баннерообмена, которые позволят существенно увеличить вашу прибыль. Итак, какие наиболее выгодные для нас стратегии мы можем использовать?

Первое, что необходимо сделать — это сгенерировать как можно больше показов, или, проще говоря, установить коды сети на всех сайтах. У нас есть много показов, соответственно много трафика. Используем его с умом!

## СБОР ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОНВЕРТАЦИИ И УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ ИЛИ «ПУТЬ К ВЕРШИНЕ»

Достаточно странно звучит на первый взгляд, но тем не менее, вероятно, что это самый быстрый способ получить результаты каких-либо маркетинговых исследований. Рас-

смотрим несколько примеров.

Вы имеете несколько сайтов/landing pages. Не важно, предлагаете ли вы свой товар или продукты партнерской программы. Все страницы имеют принципиальные отличия, которые, например, занесены в табличку. Но, как правило, на всех сайтах товары имеют одинаковую сущность.

Итак, загружаем баннеры в систему, и назначаем им всем URL первого сайта. Желательно, чтобы баннеры были уже оттестированы по CTR — так результаты будут более быстрыми. Достаточно будет даже 10000 показов в сутки со всех сайтов вместе, чтобы получить нужное количество посетителей.

Конечно, качество самой баннерообменной системы имеет большое значение, поскольку трафик должен быть максимально целевой, поэтому вопрос выбора сети тоже важен.

Вы можете определить для себя либо период, либо количество посетителей, чтобы в нужный момент перейти к другому сайту. Но не торопитесь очень сильно. Все результаты конвертаций/продаж скрупулезно заносим в таблицу. Затем направляем трафик на следующий сайт.

Таким образом, вы сможете выделить золотые сайты вашей сети и сможете больше времени уделять им. Те сайты, которые плохо себя показали, требуют переосмысления и переработки, чтобы в дальнейшем провести очередной эксперимент.

В результате, имея качественный трафик от баннерообменной сети и возможность экспериментировать, анализировать — вы получаете ценные данные. Некоторые вебма-



стера, проводят такие эксперименты постоянно и добиваются прекрасных результатов и очень высокого процента конвертации.

Конечно, предварительно необходимо подготовить базу для показов. Базовая поисковая оптимизация и увеличение ссылочной массы всех сайтов дадут возможность получить более достоверные и быстрые результаты.



Данный способ применим не только к сайтам как таковым. Например, вы создали несколько сайтов с одним товаром, но разными дизайнами. Для того чтобы выяснить, какие варианты дизайна сменить, а какие развивать, вы можете применить данный способ анализа. Единственно важным моментом является какая-то принципиальная разница, которой обладают все ваши сайты. То есть отслеживание осуществляется только по одному параметру — по дизайну. В дальнейшем можно будет создать сайт, который содержит все самые успешные параметры. Это одна из самых важных и успешных стратегий, поскольку является очень эффективным способом оценивать ситуацию и действовать в соответствии с новыми условиями. Вы можете наращивать количество успешных сайтов до максимума или пока деньги некуда будет прятать.

## НАКОПЛЕНИЕ ПОКАЗОВ ИЛИ «БЫСТРЫЙ СТАРТ»

Как мы обычно действуем при создании сайта? Заливаем сайт в интернет и раскручиваем, раскручиваем, параллельно что-то переделываем и т.д. Да, обычно так все и происходит. Однако есть маркетологи, которые уже прошли этап исследования рынка и готовы запустить проект, который должен быть успешным. Как правило, план действий уже создан и установлен день «X» или день «Y», у всех по-разному. Намечена рекламная кампания и дата ее старта.



Если вы имеете несколько сайтов, вы можете накопить показы для того, чтобы в день X начать направлять на него целевой трафик. То есть вы показываете баннеры на своих сайтах, но не показываете свои баннеры. В сочетании с грамотной рекламной кампанией накопленный трафик может дать отличные результаты. Этот вариант сразу отмечает такие вопросы как: где найти клиентов на новый сайт, стоит ли покупать трафик для старта и т.п.

В данной стратегии самым важным является предварительное и грамотное исследование рынка, определение ниши и так далее. То есть маркетинг сам по себе. Иначе, эффект не оправдывает ожидания и проект вероятнее всего окажется убыточным.

## НАПРАВЛЕНИЕ ТРАФИКА НА ОДИН/ДВА САЙТА ИЛИ «ЦЕНТР ВСЕЛЕННОЙ»

Данной стратегией пользуются достаточно многие вебмастера. Что это значит?

У вас есть проект, на который вы по определенным причинам не имеете возможность установить код сети. Как правило, среди стратегий раскрутки одиночных сайтов сегодня преобладает стратегия сателлитов. Вы создаете сеть тематических сайтов, линкуете их между собой, собираете с них поисковый трафик и отправляете его на ваш главный сайт.



Так вот, на каждом сателлите вы ставите код баннерообменной сети. Аккумулируя трафик в системе, вы отправляете его так же на ваш главный сайт.

Стратегия достаточно проста и эффективна, мало того, что вы получаете трафик с поисковиков — вы еще наращиваете ссылочную массу основного сайта, и плюс ко всему имеете целевой трафик.

Основным моментом в данной стратегии является ваша работоспособность. Чем больше сателлитов и чем больше на них трафик — тем больше трафика на вашем основном сайте.

### СЕЗОННЫЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ТРАФИКА ИЛИ «ЛОЖКА К ОБЕДУ»

Данная стратегия по большей части зависит от праздников, которые сулят хорошую прибыль. Главное грамотно воспользоваться возможностями и не упустить момент. Идея проста: вы направляете трафик с ваших сайтов на один или два из них в зависимости от того, какой праздник на носу.

Например, накануне 8 марта один из ваших проектов активно предлагает доставку цветов. Резонно будет за неделю-две направить весь трафик туда, чтобы получить максимальную выгоду от процесса покупки подарков.

Вы можете сказать, что все ваши сайты продают цветы в это время. Но ведь один из них продает цветы лучше остальных, верно? Посмотрите статистику. Поэтому, чтобы исключить возможность траты трафика впустую — рекомендуется сосредоточиться на одной цели и выжать из нее максимум.

Таким образом, перемещение трафика между сайтами во время каких-то сезонных событий поможет вам увеличить прибыль. Все просто.

Есть еще много вариантов стратегий и возможностей. В заключение — пару слов, которые касаются всех техник.



Не забывайте тестировать баннеры. Постоянно отслеживайте CTR и добивайтесь результатов выше, чем есть. И второй момент: не стесняйтесь показывать баннеры на сайтах с малым трафиком. Ведь для вас даже один целевой посетитель, который может купить ваш товар, так же имеет значение. ■

# ГАД-ЖЕ-ТЫ!



## Твоя нереальная реальность

Автор: Ветас ([seodummies.ru](http://seodummies.ru))

Вот и настало счастье! Вы держите в руках третий номер нашего, уже всеми любимого, журнала SEODigest.ru.

Более того, Вы уже дочитали его почти до конца. Откуда нам это известно? Как мы это узнали? Где-то поблизости Дэвид Блейн? Возможно, он затаился в этом домишке?!

Возможно, и нет! Всё намного легче! Мы читаем Ваши мысли нашими буквами через Ваши глаза. Но мы никому не расскажем, что творится у Вас в голове, потому что мы блюдем закон. Нас интересует только Ваша предрасположенность к материалу журнала, побочные реакции на кричащую рубрику «Гад же ты!» и с кем/чем Вы трахались позавчера.

На самом деле, последнее нам не интересно, просто Вы так сильно об этом думаете, что мы не можем промолчать. Но, вернёмся к сути.

Рубрика «Гад же ты!» называется так неспроста! И место ей, только в конце журнала. Ибо для нас это значит, что Вы уже усвоили кучу полезного, порой очень умного материала, и теперь это всё надо как-то закрепить и стимулировать Вас к действию. Поэтому мы решили, что сегодня в рубрике «Гад же ты!», заметка про Мальдивы будет тем самым стимулом, который поможет Вам преодолеть свою лень и заработать себе на приличный отдых в одном из этих домиков на воде.



Скажете, что мы гады и ещё тысячи две матерных слов?! На дворе зима и кризис, а мы про **Мальдивы**?!

## Да, потому что там охренительно!



Автор этих стройных буквенных рядов, всего-навсего простой: оптимизатор / вебмастер / контент-воротила / чайник (нужное выбрать и положить в карман), а попросту юный блоггер, который не спалит Вам тему, как зарабатывать на буржуйских пуках, и не расскажет, что конвертик со стаффом-траффом можно выгодно выкурить. И про современные штуки, сегодня он рассказывать не будет. Метаморфозы рубрики случаются, на то она и называется «**Гад же ты!**» =)

Расскажу про Мальдивы, как я их увидел и полюбил, чего и Вам искренне желаю. Сказать, что это нереальное зрелище, не сказать ничего. Это реально. Записывайте адресок, всё-таки кое-что спалю: Республика Мальдивы, Атолл Ари, остров Курамати. Он был так рад нашему визиту, что встретил нас красными цветами на широченной кровати нашего бунгало... Кровати очень удобные, не скрипят! Остров очень уютный, быстро не надоест! Персонал отеля очень любезный, и даже знает несколько слов по-русски, за что заслуженно требует свой доллар, а то и два.



Так что, если у Вас боязнь непонятных языков, или Вы ничего кроме русского и русского-матерного не знаете, то можете смело на нём объясняться, и помогайте жестами и долларами. Именно жесты и доллары позволяют Вам чётко сформулировать, а персоналу отеля метко понять все Ваши потребности.

## И отдых Ваш станет ещё приятней!

Дни летят незаметно, и ежедневно Вы погружаетесь в атмосферу уюта и покоя всё больше и больше, влюбляясь в этот рай, который, оказывается, существует!

Ведь все проблемы Вы оставили где-то там, в Крыжопинске, на Сёрче или Мастертолке. Кукуканье аськи больше не преследует Вас. Да и вообще, какая нахрен аська, если встав в 6 утра, Вы можете, должны, ОБЯЗАНЫ сходить на край острова, и пройтись полтора километра по песчаной косе, уходящей в открытый, Индийский, тёплый океан...

А потом, вернувшись с утренней прогулки, без суеты накинув свою любимую, Гавайскую (а на самом деле китайскую) рубашку, без спешки пройтись до ресторана, в котором Вас уже ждёт приветливый повар, и улыбаясь здоровается с Вами на ломаном русском:

- Прийфет! Омлет?
- Да, два яйца, томаты, перец, колбасу и сыр. Лук не надо! =)
- Визаут оньон?
- Да, без лука...
- Биес лука...

Уходя из ресторана, Вы прихватываете с собой пару яблок, штуки три маракуйи и пяток бананов, так как Вы настоящий русский и мало ли что?! Вдруг на пляже захочется поесть? А





ведь это не Анапа, по пляжу никто не ходит и еду не носит!

На таком пляже да не погрызть яблок — это ай-ай-ай! Вот и сидите Вы в шезлонге погрызвая яблоки с маракуйей. Смотрите, как океан блестит перели-

вами голубых волн, и думаете, что жизнь удалась.

А как иначе-то? Удалась по-любому! И постепенно сладостная дрема охватывает Ваше сознание, Вы погружаетесь в сон, словно в лазурный океан. Не забудьте первые пару дней мазать себя защитным кремом. Помогает!

Но вот уж на дворе и вечер, а Вы ещё не успели понять, что это происходит с Вами. Не торопитесь, суета здесь ни к чему! Посмотрите, кто пришел! Это король Вечер, собственной персоной. Каждый вечер на Мальдивах — это сказочное шоу, которое для Вас устраивают Солнце, облака и океан. Как-то так...

Как-то необычайно, мягко, красиво, волшебно, словно и не бывает такого на Земле. И зажмуривая сильно глаза, Вы начинаете бояться, что открыв их, всё пропадёт. Но не пропадает, а мило улыбается и приветствует Вас.

Вы достойны этого! Вы можете себе позволить, и Вы сделаете это для себя!

**ПОВЕРЬТЕ,  
ОНО ТОГО СТОИТ!**

**Добра!**



Пишите: [alexey@seodigest.ru](mailto:alexey@seodigest.ru), [vladimir@seodigest.ru](mailto:vladimir@seodigest.ru)  
© 2009 [SEODigest](http://SEODigest.ru)