

- На этой неделе нашему сайту сервис Яндекс.Вебмастер присвоил ИКС 10. ИКС — это Индекс Качества Сайта. Имеется в виду, конечно-же, не качество его изготовления (дизайн и т.д.). Это сложный, комплексный индекс, который рассчитывается по очень сложной схеме и включает в себя более 40-ка параметров. Основные из них, это: выполнение сайтом своих основных функций (предоставление посетителям качественной и полной информации по своей тематике), качество функционала и «юзабилити» сайта, высокая уникальность контента (материалов на сайте), посещаемость сайта, наличие ТИЦ (тематического индекса цитирования – т.е. ссылок на ваш сайт с других сайтов (которые мы покупаем)) и ещё много, много чего учитывается. От «нулевого» ИКС (который даётся изначально всем новым сайтам и всем «не качественным» сайтам) мы «оторвались», получили сразу индекс «10». Значит движемся в правильном направлении. Само по себе получение ИКС ещё не гарантирует высоких позиций в поисковой выдаче (к чему мы стремимся), но всё же влияет на это и продвигает сайт ближе к ТОПовым позициям.

- Попали в Яндекс Справочник. Это тоже огромный плюс для репутации сайта. Этого мне не удалось сделать ни для одного другого сайта, в том числе для своего собственного. Слишком-уж они там Я.Справочнике придирчивы и избирательны.

- По внешним ссылка – на этой неделе только одна новая.

И по бюджету на этот месяц (а месяц я считаю с 16 по 16-ое число) у нас остаток около 600 р. Пойдут на ссылки на следующей неделе.

Трафик (искусственные посетители из поисковиков, в районе 1000 чел/сутки) у нас проплачен до 15-17 декабря, после чего он пропадёт. Останутся «честные», естественные, посетители.

И начиная с этих чисел (после 15 декабря) нам нужно запускать контекстную рекламу в Яндексе и Гугле. Это как раз новый месяц в нашем продвижении. Нужны будут деньги. И в следующем месяце основной упор (процентов 70-80 бюджета) будет направлено именно на контекстную рекламу. Она опять-же приведёт на сайт посетителей, не столько много, зато всех «целевых». Это уже будут реальные, потенциальные клиенты. Которые придут на сайт не просто так, ради интереса, а с конкретной целью, в поисках ваших услуг, вашего товара (саженцев) и «заточенные» на покупку. Посетители будут только из тех регионов, которые мы определили как зону ваших интересов (ЦФО, Питер с Ленобластью, Татарстан, часть Поволжья и часть ЮФО). И вопрос о том, станут-ли они вашими покупателями или нет, это уже будет зависеть только от вашей «конкурентоспособности». Вопросы вашей цены, качества, сервиса и доп.услуг. От скорости вашей реакции на запросы обратного звонка или письменные обращения через форму обратной связи.

Кстати, что касается сервиса, доп.услуг и прочих ваших возможностей и предложений. Это важный момент для того, чтобы заинтересовать покупателя и заставить его остановить свой выбор на вашем питомнике. Надо-бы всё это как-то «красиво» преподнести потенциальным клиентам. Они это любят и чаще всего именно на это и «клюют». Сейчас у нас на главной странице довольно «скупо» и в двух словах сказано, что питомник выращивает высококачественные районированные сорта растений, и оказывает услуги по озеленению и ландшафтному дизайну. Надо преподнести всё это более подробно и «ярко». Смотрю на некоторых сайтах-конкурентах – там они так «распинаются» и завлекают.., и акциями, и скидками, и подарками, и сезонными распродажами. Не обязательно всего этого реально делать, главное втянуть клиента в диалог, вызвать на контакт, а там «дело техники».

Так что я предлагаю на главной странице чего-нибудь добавить, яркого и привлекающего внимание. Поподробнее рассказать о ваших возможностях и предложить какую-нибудь «замануху». Подумайте, что вы можете предложить и как это покрасочнее оформить. Сами понимаете - выбор у потенциальных заказчиков есть (я сам удивился, когда начал изучать вашу тематику – сколько много подобных питомников и различных садоводств, особенно в

центральной России) и чтобы «тормознуть» покупателей на нашем сайте нужны какие-то интересные и заманчивые предложения. Причём, повторяю, не обязательно «держат своё слово», данное на сайте. Нужно просто вызвать клиента на диалог. А там видно будет.

И сделать это желательно в течении следующей недели. Что-бы к 15-17 декабря (когда начнётся контекстная реклама и пойдут целевые посетители) уже было чем их встретить и заинтересовать. И полное наполнение сайта описаниями я хочу закончить к этому времени, чтобы показать клиентам всё в полном и законченном виде (не просто «голые» картинки).

Подумайте, что можно добавить на главную страницу, какие «заманчивые предложения», на чём заострить внимание посетителей. Напишите мне, а я это красиво оформлю.

И ещё важный момент. Для посетителей и потенциальных клиентов из далека (раз уж мы замахнулись не только на Тульскую область, а Питер, Татарстан и вообще центр России) важно сразу знать и понимать, как быть с доставкой саженцев. Какие у вас в этом плане есть ресурсы и возможности. Бывает клиент заходит, смотрит... всё его устраивает. И цена, и нужные сорта есть. Но... далеко (например, тот-же Питер). А на сайте ничего не сказано, что вы и привезти сами можете и т.д. (либо вообще какие варианты есть). И заказчик, подумав (постеснявшись позвонить и всё уточнить) идёт искать другой сайт, что-нибудь поближе. Вот о этом стоит написать.

- Теперь по наполнению описаниями. На этой неделе мы сделали очень много. В принципе, осталась небольшая часть плодовых растений (последние сорта) и часть декоративных кустарников (первые 35 сортов). С остальными разобрались (крупномеры, лиственные, хвойные, лианы, многолетние, почти все плодовые). С крупномерами, лиственными, хвойными вообще «красиво» получилось... Наши рерайтеры тянут резину, в день по десятку описаний делают и только жалуются, что много работы. Я на этой неделе привлёк к этому делу «хохлушку» (с Украины девушка, рерайтер), так она за несколько дней сделала больше, чем наши все вместе взятые за 3 недели. Выкладывает очень длинные, подробные описания, с высокой уникальностью. Молодец. Нам этого и надо. За следующую неделю все описания закроем.

- По позициям сайта (по продвигаемым запросам) сейчас мы на 110 – 150 позициях. К концу следующей недели в сотню должны войти. За месяц с 800-ых позиций войти в первую сотню – это не плохое продвижение. Нормальный темп.

Наверное, пока всё.