DIPLE | агентство цифровых решений для бизнеса

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

SEO-продвижение сайтов для бизнеса в Казахстане

Продвигаем сайт по коммерческим запросам — тем, по которым ищут, чтобы купить. Считаем не только позиции и трафик, но и заявки из поиска.

Подготовлено: Diple
+7 702 589 98 79 | info@diple.kz | diple.kz

Вы думаете о SEO-продвижении — или сайт уже есть, но из поиска на него приходят не покупатели, а читатели. Этот документ — первое знакомство с тем, как мы продвигаем сайты, что входит в работу и чего ожидать.

Стоимость для вашего сайта рассчитаем после разговора. Она зависит от ниши, текущих позиций и состояния сайта — шаблонной цены здесь нет.

Что мы делаем — и почему это работает

Мы продвигаем сайт по коммерческим запросам — тем, по которым ищут, чтобы купить. «Трубы оптом цена» — такой запрос. «Как выбрать трубу» — нет: так ищут, чтобы разобраться.

Работа идёт в три шага: аудит, запросы, страницы. Результат меряем не числом написанных статей, а тремя цифрами: позиции, трафик из поиска и заявки.

> Позиции, трафик и заявки — в одном дашборде. Видно, какие страницы приносят клиентов, а какие собирают только показы.
>
> Трафик в дашборде — только переходы из поиска, без рекламы.

Шаг 1. Технический аудит — до того, как писать тексты

Сначала проверяем, видит ли поисковик нужные страницы и не мешает ли ему что-то их показать: закрытые разделы, дубли, медленная загрузка, ошибки в разметке.

Аудит идёт по девяти разделам: сканирование, индексация, безопасность, адреса страниц, мобильная версия, скорость загрузки, разметка данных, отрисовка JavaScript. Отдельно смотрим robots.txt, карту сайта и канонические

адреса. Итог — оценка здоровья сайта и список исправлений. Первым чиним то, что мешает индексации, потом остальное.

Шаг 2. Коммерческие запросы — по данным поиска и конкурентов

Объём и намерение запросов берём из статистики поиска. Смотрим, по каким запросам видны сайты конкурентов. В ядро оставляем только запросы, по которым ищут, чтобы купить, — частота здесь вторична.

Запросы собираем в группы по тому, что человек хочет найти. Например, группа «стальные трубы»: «трубы оптом цена», «стальная труба цена», «труба 159 ГОСТ». Одна группа — одна посадочная страница. У страницы одна цель — заявка.

Шаг 3. Страницы под группы запросов — и счёт заявок из поиска

Каждая страница отвечает на одну группу запросов. Тексты проверяем на экспертность — то, что поисковики называют E-E-A-T, — и на готовность к цитированию в ответах нейросетей.

Если у бизнеса есть офис, настраиваем карточки в Google и Яндекс Бизнесе. Дальше дашборд показывает, сколько заявок принесла каждая страница.

Подход: сначала чиним базу, потом пишем

Тексты на сайте, который поисковик не видит, не работают. Поэтому порядок жёсткий: сначала аудит и исправления, потом запросы, потом страницы.

Запросы отбираем по намерению, а не по частоте. Частотный информационный запрос приведёт читателя. Коммерческий запрос с меньшей частотой приведёт человека, который пришёл купить. Поэтому каждая группа получает свою посадочную страницу, а не статью в блоге.

Отчёт строим вокруг заявок. Позиции и трафик показывают движение, но для бизнеса важно, сколько обращений пришло из поиска и с каких страниц.

Что всегда входит в проект

Что входит	Описание
Технический аудит	Девять разделов — от индексации до скорости. Итог: оценка здоровья сайта и список исправлений.
Исправление технической базы	robots.txt, карта сайта, канонические адреса, разметка. Первым — то, что мешает индексации.
Ядро коммерческих запросов	Данные статистики поиска и запросы конкурентов. Запросы собраны в группы по тому, что человек хочет найти.
Посадочные страницы	Одна группа запросов — одна страница. У страницы одна цель — заявка.
Экспертность и ответы нейросетей	Проверяем тексты по E-E-A-T и на готовность к цитированию в ответах нейросетей. Для бизнеса с офисом — карточки в Google и Яндекс Бизнесе.
Дашборд «поиск → заявки»	Позиции, переходы из поиска и заявки по каждой странице. Видно, какие страницы приносят клиентов.

Стоимость

Стоимость рассчитываем после разговора: нам нужно увидеть сайт, нишу и текущие позиции. После этого подготовим стратегию и оценим бюджет продвижения.

На стоимость влияют:

- ниша и конкуренция в поиске;
- текущие позиции сайта;
- состояние технической базы — сколько исправлений найдёт аудит;
- число групп запросов, а значит, и посадочных страниц;
- нужны ли карточки в Google и Яндекс Бизнесе.

Сроки

Работа идёт по шагам: аудит, затем запросы, затем страницы. Каждый следующий шаг начинается после предыдущего — страницы пишем под уже собранные группы запросов, а не наугад.

Длительность зависит от размера сайта, числа групп запросов и скорости согласований. Точные сроки назовём после разговора, когда увидим сайт.

Что мы гарантируем — и что нет

Гарантировать конкретную позицию или число заявок мы не можем: выдачу формирует поисковик, а заявку — ещё и продукт, цена и работа отдела продаж.

> Мы отвечаем за порядок работы и прозрачный счёт. Сначала техническая база, потом запросы и страницы. Отчёт — позиции, трафик и заявки из поиска в одном дашборде, а не «мы написали 20 статей».

Следующий шаг

1. Созвон 15–20 минут — обсудить задачу, ответить на вопросы
2. Расчёт стоимости и сроков для вашего проекта
3. Старт работ — в течение 3 рабочих дней после согласования

> Расскажите, чем занимается ваш бизнес — подготовим подробный расчёт проекта.
>
> +7 702 589 98 79 | info@diple.kz
>
> Ответим в течение одного рабочего дня.