Урок 4 по курсу «Продвижение бесплатными способами»

(курс 2)

Где и как вообще можно разместить ваш сайт.

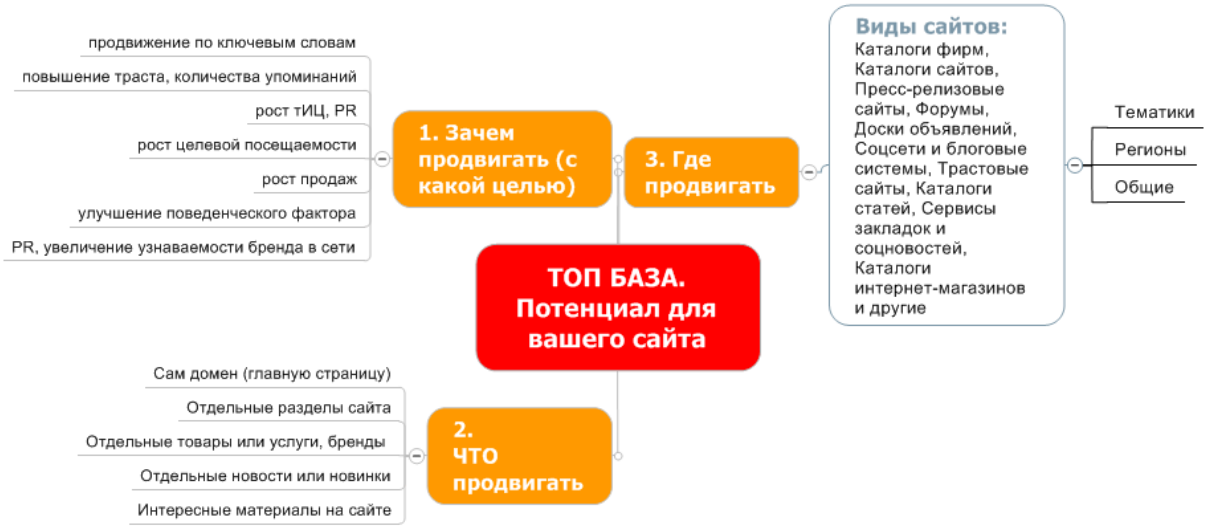
С чего начать.

Снова еще одно вводное занятие о том, что конкретно можно сделать для бесплатного размещения сайта.

Подробнее всю эту тему я разбирала в статье, очень рекомендую ее прочитать:

[Как и где бесплатно продвигать сайт, чтобы получить максимум результата. Используем весь потенциал ТОП Базы]

Вот скриншот оттуда



Где можно разместить конкретный сайт.

Давайте для примера возьмем интернет-магазин одежды, который работает по Москве и Московской области.

Что можно сделать для распространения ссылки на сайт, его категории, карточки товара, анонсов новостей и акций, упоминаний бренда и т.д.

Из ТОП Базы в данном случае используем следующие части:

Тематики: «женские, дом, дети», «интернет». Это основные. Причем «интернет» тут скорее к тому, что это интернет-магазин, онлайн-торговля. Но можно подумать, какие еще разделы подойдут. К примеру, «спорт» - можно сделать какой-то анонс, новость или описание сайта под спортивную одежду и размещать его. Кое-где в ТОП Базе есть разделы «торговля», «одежда», «шоппинг».

Бизнес – это отдельная тематика, чаще всего в базе находится не внутри раздела «Тематические», а наравне с ним и подходит для размещения любых корпоративных (коммерческих) сайтов.

Регион: Россия – Центральный - Москва и область

Общие (общетематические общерегиональные, где можно разместиться с любой тематикой и любым регионом).

А уже внутри этих разделов используем ВСЕ-ВСЕ существующие виды сайтов –

- каталоги фирм

- каталоги интернет-магазинов

- пресс-релизовые

- соцсети, блоговые системы

- форумы

- сервисы отзывов

- сервисы вопросов и ответов

- доски объявлений

- каталоги сайтов

- каталоги статей,

- сервисы для размещения акций и скидок,

- трастовые сайты и пр.

Продвигать вы можете любую станицу сайта (это во много раз естественнее и дает обширные горизонты по продвижению сайта, чем концентрироваться только на главной).

1. **Сам домен** (главную страницу интернет-магазина)

2. **Отдельные разделы сайта** – например, обращение к партнерам, раздел акции, каталог, условия доставки или покупки, блог и отдельные статьи из него, конкретные карточки товара и т.д.)

3. **Отдельные товары или услуги, бренды** (линейку бренда, конкретный товар, категорию по типу товара, услугу бесплатной доставки или онлайн-консультации и т.д.)

4. **Отдельные новости или новинки**

5. **Интересные материалы на сайте** - статьи, блог, памятки и др. **По продвижению блога корпоративного сайта или информационного проекта** у меня есть отдельная подробная статья

6. **Продвижение с целью привлечения внимания целевой аудитории** (можно опять же делать разные сообщения для разных подкатегорий вашей ЦА) - тут главное интересный завлекательный текст, а ссылка ставится на главную страницу или наиболее подходящий материал или раздел.

Тут реально очень много всего, что можно сделать. Действуем так: что вижу на сайте, о том и пою. Но и не только. Можно осознанно формировать новые потенциально популярные материалы, которые привлекут на ваш сайт в разы больше посетителей. То есть заниматься контент-маркетингом.

А также в помощь вам интересные статьи по контент-маркетингу:

Статья у Трафиканы "Свежие идеи: о чем писать в блоге?"

Статья "Спасательный круг для блоггера. 55 идей когда вам совершенно не о чем писать" от SEOProfy

У них же, еще хорошая статья - "8 мифов про контент"

Итак, что можно делать:

1. **Сделать пресс-релиз** о запуске интернет-магазина и в дальнейшем размещать пресс-релизы на самые разные темы – новое направление товаров, акция, новая услуга, отметили год, что-то еще. Ссылку можно давать на самые разные страницы – главную, страницу новости-источника, страницу акции, контактов, конкретного товара, категории товаров. Пресс-релизы можно в виде анонсов размещать и в соцсетях, блоговых системах, сервисах соцновостей, сервисах закладок и даже на форумах. По поводу того, как размещать – целиком или кусок анонса или совсем уникальный материал, читайте подробно тут варианты - Как и где бесплатно продвигать сайт, чтобы получить максимум результата. Используем весь потенциал ТОП Базы **Сразу скажу, есть 2 варианта – и полная статья, и анонс. И желательно чтобы и то, и то было уникальным, не бралось с вашего сайта.** Хотя, если статья на вашем сайте уже

проиндексирована поисковыми системами, вы, в принципе, можете взять какой-то ее кусок.

2. **Зарегистрировать интернет-магазин как фирму** в
    a. Каталогах фирм
    b. Каталогах интернет-магазинов
    c. Сервисах карт

3. Сделать **анонс какой-то акции** со ссылкой на главную, товар, категорию, новость с акцией или новость в блоге и разместить на форумах, в досках объявлений, в тематических соцсетях и т.д. – там, где находится живая целевая аудитория.

4. Сделать **анонс с интересным предложением для партнеров** (если это интересно магазину) и разместить опять же на форумах, в соцсетях, досках объявлений. Большее внимание размещению в пакете Бизнес.

5. **Регулярно писать статьи**. Статьи можно продвигать самыми разными способами. Это может быть действительно интересная статья, где вы выступаете как источник. Это может быть классическая SEO-статья со ссылками на ключевых словах. Это может быть анонс статьи, размещенной на вашем сайте – в блоге или разделе «Статьи». Любое размещение дает свои плюсы. **Размещать можно как в каталогах статей, так и на форумах, в блоговых системах, соцсетях, сервисах соцновостей** (конечно, смотря, что за новость).

6. Размещать **объявление на досках объявлений**. Оно тоже может быть самое разное. От типа частного о продаже какой-то вещи со ссылкой «купила тут» до объявления от имени компании с описанием интернет-магазина, УТП, выгод от покупок именно у вас, ассортимента. Это могут быть объявления по отдельным акциям, товарам, брендам и т.д. Это может быть ваша вакансия и разное другое.

    Даже если вы размещаете в тематической доске интересное объявление с неактивной ссылкой, то люди, заинтересовавшись, ее копируют в строку браузера и переходят на ваш сайт и немного там задерживаются – это уже, проверено, повышает и поведенческий фактор, и позиции в поисковых системах. Недавно проверяли – по-прежнему, хорошо действует.

7. **Размещаться на самых разных форумах**. Конечно, основное – на женской тематике, там очень много форумов и целевой аудитории. Ну и остальные вышеуказанные тематики, ваш регион, общие. Плюс на форумах любой тематики часто есть флейм или доп. разделы.

    Стратегии могут быть самыми разными, они все подробно описаны в руководстве по форумам. Вы можете находить на форумах по поиску ветки, где люди ищут или обсуждают то, что имеет к вам отношение и если в тему – предлагать им ссылку на

свой сайт или конкретный материал. Предлагать темы для обсуждения или интересные опросы (а позже в ходе разговора как бы «в тему» тоже давать ссылку на ваш сайт).

Если вы не будете навязчивы со своей рекламой, то такое размещение может быть в разы эффективнее. Кроме того, по экспериментам, не активная ссылка выживает гораздо чаще. Сообщение с активной могут где-то удалить модераторы.

8. Размещаться **в каталогах сайтов**. Вариант на сегодняшний день уже самый малоэффективный, к нему стоит подходить выборочно и тщательно. Не размещаться где попало.

   Лучше всего задействовать тематические, бизнес, региональные, белые каталоги – в общем, в лучшие. Сегодня это максимум несколько десятков. Скорее – просто несколько штук. И если обмениваться ссылками, то с лучшими каталогами своей и смежных тематик, смотреть по параметрам, как если бы вы покупали ссылку у них.

9. Разместить акцию, скидки **в специальных сервисах или разделах со скидками, акциями** – такой вид сайтов есть отдельно в ТОП Базе. Он малочислен, но, возможно, какие-то сайты вам подойдут.

10. Разместить отзыв о вашем магазине или каком-то товаре, бренде с упоминанием вашего магазина **в виде сайтов «Сервисы отзывов»**

11. Разместить **вакансии** вашего интернет-магазина. Тоже лучше всего использовать тематику + регион, а также лучшие общетематические.

12. Сделать каких-то фейковых персонажей **в разных соцсетях и блогах** и постить их мысли, анонсы, объявления и т.д. Есть совершенно разные форматы соцсетей, например, это могут быть коллективные блоги, соцсети где от вас ожидается коммерческий материал или только личный. Есть региональные соцсети, где можно написать пару коротких злободневных постов на тему города и потом только выдать что-то с упоминанием интернет-магазина. Везде можно подстроиться и что-то написать в тему.

13. **Сервисы вопросов и ответов** – желательно несколько раз сначала ответить на чужие вопросы и только потом размещать что-то со ссылкой (лучше неактивной). Желательно не задавать и не отвечать на вопросы с одного компьютера без прокси.

14. Агрегаторы прайс-листов – есть такой отдельный вид сайтов в ТОП Базе – «**Добавить прайс-лист**», который хорошо подходит именно интернет-магазинам.

Часто они бывают платные, поэтому смотрите сами, либо экспериментируйте, тестируйте. Обычно дают выхлоп самые популярные и региональные агрегаторы.

15. «**Добавить видео**» - тоже отдельный раздел в ТОП Базе. Про видео-маркетинг – это, конечно, совершенно отдельная, огромная тема. Можно делать самые разные видео – по конкретным товарам, брендам, интернет-магазину в целом, отвечающее на вопросы типа «где купить … в москве» и заточенное под эти ключевики и т.д. И размещать не только на ютьюбе, но и с разными описаниями на десятках других видеохостингах. Со ссылкой на ваш сайт в самом видео в аннотации, если это возможно + в описании. Или, например, это могут быть какие-то видео, претендующие на вирусность.

16. **Маркеты товаров для интернет-магазинов** – тоже есть такой раздел отдельный в ТОП Базе, куда можно добавить сами товары магазинов.

17. **Трастовые сайты** – привычные многим профили, а также подписи, сообщения с прямой незакрытой ссылкой. На форумах, порталах и других видах сайтов. Ими скорее можно «добивать», чем самостоятельно продвигать. Довольно плохо индексируются, еще отдельно следует забивать в индекс соцсетями и пр. способами.

18. **Обмен ссылками**. Также по-прежнему приносит эффект и пользу, если обмениваться в небольших количествах и делать это с лучшими и хорошими, тематическими сайтами. Лучше обмениваться абзацами текста со ссылкой внутри (ссылку можно делать и на нужных анкорах, и безанкорную, чередовать).

19. **RSS**-каналы – если есть RSS-лента новостей или блога, например, можно ее зарегистрировать в каталогах RSS-лент. Или сделать, если ее нет.

20. Тендеры. Если вы готовы разместить тендер или поучаствовать в нем (с указанием ссылки на сайт, названия интернет-магазина), то размещайтесь в специальном разделе **«Добавить тендер».**

Ну как, достаточно работы на ближайшее будущее?)

Главное, **помните еще про медленную (!) скорость размещения**.

Если у вас куча времени и молодой сайт, то все-таки не стоит сразу регистрировать и размещать его в тысячах сайтов, остановитесь на 200-300 «успешных» размещений в месяц для молодого сайта (реальных успешных там будет меньше, что даст нам 40-100 ссылок или упоминаний).

С чего стоит начать

Точно не стоит начинать с каталогов сайтов и общих «сеошных» каталогов статей. Лучше это оставить на потом.

Я бы рекомендовала для начала пресс-релизовые сайты, блоговые системы и соцсети, тематические и пр. популярные форумы (сообщения, а не профили), каталоги фирм. Ну и в первую очередь именно тематические, региональные и общие лучшие пакеты.

И не забудьте

— прочитать статью «Как и где бесплатно продвигать сайт, чтобы получить максимум результата. Используем весь потенциал ТОП Базы»
— подписаться и прочитать мои бесплатные SEO-курсы.
— также почитайте учебники SEO-Гуру и SEO-Монстр
— и бесплатный учебник Ивана Севостьянова «Поисковая оптимизация».

В этой статье я специально не упоминала SEO-курсы, которые очень полезны для достижения наибольшего эффекта и максимально быстро, и которые я очень рекомендую пройти новичкам, но они стоят денег, тут мы говорим про максимально бесплатное продвижение и обучение.

Упомяну все-таки про программу Allsubmitter, потому что для вас сейчас есть очень большая скидка на нее и это очень удобный момент обзавестись лучшим комплектом для бесплатного продвижения, т.к. при желании размещаться можно даже, имея только одну ТОП Базу, без программы вручную.

Что еще стоит почитать, если вы хотите узнать максимум способов, как бесплатно продвигать сайт:
«Где и как промоутировать материал для наибольшего охвата аудитории: 44 способа»

«Как увеличить трафик: 60 способов, которые взорвут вашу посещаемость»

«Где и как распространять контент? – На Доске – выпуск № 90″

«Продвижение сайта с нулевым бюджетом: 65 шагов бесплатного покорения поисковых ТОПов»

«Как стартапу бесплатно получить ссылки»

Прошлые уроки курса:

http://kak-prodvinut-sait-besplatno.ru/uroki/Kurs_Besplantie_spospbi_1.pdf **Вводный урок по естественному продвижению. Важные вещи. Ответы на самые частые вопросы**

http://kak-prodvinut-sait-besplatno.ru/uroki/Kurs_Besplantie_spospbi_2.pdf **Начинаем продвижение с пресс-релизов**

http://kak-prodvinut-sait-besplatno.ru/uroki/Kurs_Besplantie_spospbi_3.pdf **Разные цели продвижения и разные виды сайтов. Программы для бесплатного автоматизированного размещения**

Автор курса:

Анна Ященко

E-mail: topbase@yandex.ru
Skype: topbase.ru

Пишите с любыми вопросами!

http://www.topbase.ru - ТОП База – лучшая в Рунете, профессиональная масштабная база для качественного продвижения

http://www.allsubmitter-topbase.ru - **единственный инструмент для самостоятельного бесплатного продвижения сайтов (качественного и безопасного)**

http://www.seo-know-how.ru - Мой проект, где я публикую новости по **SEO-обучению**: семинары, курсы, тренинги, новости и акции по теме продвижения в интернете

http://www.seo-topshop.ru - Все SEO-программы **со скидками**, сервисы, базы, руководства - все для автоматизации и удобства вашей работы

http://www.seoandme.ru – Мой SEO-блог где много разных полезных статей, записей лучших конференций и вебинаров и многое другое.

Вот еще вам специальная ссылка для покупки комплекта Allsubmitter + ТОП База с ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВРЕМЕННОЙ скидкой для читателей этого курса

Вот ссылка для тех, кто хочет купить только ТОП Базу со скидкой для участников курсов – около 30.000 сайтов для бесплатного размещения любых видов сайтов, любых тематик (как минимум сотни, а скорее тысячи сайтов из базы подойдут для вашего сайта) по цене всего одной трастовой ссылки с биржи.