Маркетинг является неотъемлемой частью любого бизнеса. Это один из важнейших факторов конкурентоспособности на рынке. Исходя из этого можно сделать вывод:

чтобы поднять бизнес на новой уровень - необходимо разработать эффективную маркетинговую стратегию.

Учитывая последние тенденции в мире, интернет-маркетинг должен составлять основной костяк в продвижении товаров и услуг. А контент, в свою очередь, является главной составляющей интернет-маркетинга.

Некачественный контент и ошибки в СЕО-продвижении - это самая распространенная проблема интернет-маркетинга. Чтобы в новом году не совершать подобных оплошностей, ниже рассмотрим 6 самых часто встречаемых СЕО-ошибок 2015 года.

**1. Плохие заголовки**.

Вы можете написать лучшую статью в мире, наполненную качественными текстами, картинками и видео, но если над ней будет написан плохой заголовок, то эффективность контента будет недостаточной. Как показывают статистические данные: только 2 человека из 10 открывают статью после прочтения заголовка. Поэтому крайне важно составлять яркие заголовки, которые будут притягивать потенциальных посетителей. Этому будет посвящена [отдельная статья](http://milliondollarcopywriter.blogspot.com/2016/02/6.html).

2. **Отсутствие направленности на целевую аудиторию.**

Перед началом написания текстов, вы должны иметь четкое представление о том, на кого будет направленно рекламное предложение. Вы обязаны обращаться к одному конкретному потребителю, вместо того, чтобы писать для всех, кого это возможно заинтересует. Данные о целевой аудитории должны поступать от аналитического отделения компании. Но если речь идет о небольшом сайте для частного предпринимателя, тогда придется провести исследование самостоятельно.

3. **Орфографические и грамматические ошибки.**

Грамматика остается ключевым моментом в создании качественного и увлекательного контента. Даже самое добротное наполнение может не давать желаемого результата, если в тексте будут допущены ошибки. Читайте статью о сервисах для проверки грамматики.

4. **Неправильная платформа для контента.**

Вы можете создать отличный сайт, наполнить его подходящим контентом. Вроде все правильно и соответствует маркетинговым тенденциям, но конверсия при этом не увеличивается. Часто такая проблема возникает из-за выбора неверной платформы для продвижения. Иногда просто достаточно перенести контент на другуюплатформу. Маркетинговые исследования должны подсказать на какую именно. К примеру, в некоторых случаях вместо полноценного сайта, достаточно заниматься продвижением в одной из популярных социальных сетей.

5. **Отсутствие СЕО-оптимизации.**

Некоторые маркетологи полагают, что в наши дни СЕО не столь важно. Поисковики сами научились отбирать сайты по релевантности. Однако объективных причин отказываться от СЕО нет. Если это хоть как-то может повлиять на позицию сайта в результатах поисковых запросов, тогда необходимо воспользоваться данной возможностью.

6. **Слишком рекламное содержание.**

Нельзя создавать контент, имеющий слишком рекламный характер. Подобное наполнение не привлекает потенциальных посетителей, а, наоборот, может распугать уже имеющуюся аудиторию.

#### **Исключив эти, как может показаться, тривиальные ошибки, вы сможете заметно повысить посещаемость сайта и** [**конверсию**](http://milliondollarcopywriter.blogspot.com/2016/02/blog-post9.html)**.**