**Как раскрутить веб-сайт.**

21 век – век технологий. Сеть Интернет наполнена различными ресурсами и сайтами, с помощью которых люди узнают что-то новое, общаются и ищут работодателей или клиентов. Возможности на самом деле безграничны.

**Зачем нужен свой веб-сайт?**

Каждый человек, который хочет создать веб-сайт, рано или поздно задается таким вопросом. Во-первых, сейчас многие работают в Сети удаленно. Личный веб-сайт – это и личный кабинет, и визитная карточка, и портфолио. Во-вторых, когда компания начинает развиваться, перед ней встает вопрос – где найти клиентов? Понятно, есть объявления в газетах, реклама на телевидении, билборды, визитки и прочие маркетинговые способы привлечения новых покупателей. Но, как известно, без Интернета сейчас почти никто не обходится. В арсенале маркетолога обязательно должна появиться реклама в глобальной Сети. Мало просто подать рекламу в Интернете – нужно, чтобы люди видели вашу интернет-площадку и могли обратить внимание на вашу компанию. Вдобавок, это удобно и современно. Там потенциальные клиенты смогут узнать больше о вашей компании, а с помощью текстов вы сможете продавать свои услуги, кроме того – это отличный способ показать себя и общаться с предполагаемыми клиентами. Дизайн вашей веб-странички можно продумать до мелочей – может, именно сайт и приведет большинство покупателей.

Одного создания веб-сайта будет мало – нужно, чтобы люди его увидели. Так как же это сделать? В этой статье вы узнаете, как привлечь внимание к своему сайту, как раскрутить его и выйти в первые строчки поиска. Приступаем.

**Способы раскрутки веб-сайта.**

Способов раскрутить свой веб-сайт очень много. Есть как «белые» способы, так и «черные». «Черная» раскрутка предполагает, как использование «левого» текста, который не входит в вашу тематику, так и покупку ссылок. Туда же входит и почтовый спам. Но часто, пользуясь нелегальными способами, можно нарваться на бан и другие санкции поисковых систем. Поэтому, в нашей статье мы рассмотрим честные и легальные способы раскрутки веб-странички - ведь вы не хотите, чтобы человек, попав на ваш сайт, плевался и поспешно закрывал ссылку.

Чтобы не только раскрутить веб-сайт и попасть в первые строчки поиска, но и зафиксироваться на них, нужно подходить к делу с умом и честностью. Тогда ваш сайт приобретет известность и будет приносить немалый доход.

Для начала вам нужно создать семантическое ядро – это, так называемые, ключи или ключевые запросы, по которым будет вестись поиск в поисковых системах. Таким образом, вы начинаете SEO-оптимизацию, то есть выведение вашего сайта на первые строки в поисковых страницах. Зачем же обязательно быть на первых строчках в системах поиска? Всё предельно просто. В 95 % случаев люди заходят только на первые 10 ссылок по введенным запросам. То есть первая страничка в поисковых системах для многих считается и последней. Если вы попадаете в эту десятку, то это сильно улучшает посещаемость сайта, а значит и увеличивается потенциальный доход. Давайте разберем, что нужно делать, чтобы оптимизировать сайт для поисковых запросов и как поддерживать результат.

**Самое главное – информация.**

Для начала вам нужно усвоить одно правило – сайту нужно уделять много внимания. Заброшенный или редко пополняемый сайт никогда не заинтересует публику Интернета. Самое основное, что вам нужно делать – это, как можно чаще, пополнять сайт полезной и интересной информацией – контентом. Когда сайт наполнен интересным материалом, он каким-то неведомым образом сам раскручивается. Люди приходят, в первую очередь, узнать что-то для себя или найти интересные статьи. Если вы будете выкладывать по одной статье в месяц – вряд ли кто-то будет часто заходить на ваш сайт, чтобы просто посмотреть на красивый дизайн. Возьмите себе за правило пополнять ваш сайт интересным контентом хотя бы три раза в неделю – и вы не заметите, как к вам уже будут стучаться посетители Сети. То есть сайт, по сути, сам себя будет раскручивать.

Также важны удобство и простота использования. Посетителям надо быстро освоиться в пространстве вашего сайта - понимать где что находится. Настройте понятную навигацию по сайту. Юзабельность сайта очень важна, ведь мало кто останется на ресурсе, где еще полчаса нужно разбираться, как найти нужную информацию. Помните, что в Интернете множество ваших конкурентов. Не забывайте про структурирование информации, редко найдутся люди, которым будет интересно копаться в горе ненужного хлама, чтобы отыскать то, что им нужно.

**Социальные сети. В ногу со временем.**

Конечно, мало просто добавлять информацию на сайт – нужно его рекламировать, чтобы как можно больше людей узнали о вашем ресурсе. Сейчас в Сети множество социальных сетей и месседжеров, где люди общаются, делятся ссылками и узнают об интересном контенте.

Вконтакте, Facebook, Twitter, Telegram – основные соцсети, в которых желательно рекламировать ваш сайт. Можете отправлять рекламные тексты в тематические группы и каналы. Лайки и репосты увеличат посещаемость вашего сайта как минимум в два раза. Так что не исключайте такой вариант продвижения и идите в ногу со временем.

Также, хочу поделиться с вами небольшим секретом. Немногие знают, но если в Google Plus - своеобразной социальной сети Гугла – поместить ссылку на ваш сайт, это значительно продвинет вас в поисковых выдачах Google-поиска.

**Электронные рассылки.**

Многие предприниматели ошибочно полагают, что E-mail-рассылки только портят посещаемость сайта. Ведь никто не любит спам. Но давайте разберем, что собой представляет имейл-рассылки.

Во-первых, на эти рассылки люди подписываются самостоятельно, также они могут в любое время и отписаться. То есть – это уже не спам. Спамеры обычно не спрашивают, нужно это людям или нет, они практически насильно присылают свои письма, тем самым не предоставляя выбора. Это плохо. Хорошо – давать человеку понять, хочет ли он узнавать об обновлениях данного ресурса или нет.

Во-вторых, грамотная рассылка – в любом случае дает приток посетителей на сайт. Главное – уметь заинтересовать читателя. Упомянуть о новых акциях или скидках, дать ссылку на интересный материал, предварительно рассказав, что же там такого особенного.

Может вы заметили, что многие успешные сайты сейчас просят подписаться на их рассылку, и это совсем не зря. С помощью таких предложений, вы сможете понять какая у вас аудитория и подстраивать контент именно под нее.

Кроме собственных рассылок, можно воспользоваться бесплатными сервисами E-mail рассылок, типа Content.mail. С помощью подобных сервисов вы увеличите поступление новых посетителей на сайт. Они автоматически подбирают людей, которых может заинтересовать ваша страничка, и размещают вашу рассылку в собственных новостях и каталогах. Единственный минус таких сервисов - вам не будет предоставляться база адресов, поэтому сложно будет понять, что за люди заходят к вам в гости.

**Регистрация сайта в различных каталогах.**

С помощью размещения сайта в разных онлайн-каталогах, вы значительно улучшите трафик посещаемости, а еще ваша веб-площадка точно попадет в известные поисковики, типа Google, Яндекс, Rambler и другие. Такие каталоги можно найти на маркетинговых сайтах-помощниках, таких, как 1ps.

Обычно в каталоги входят счетчики посетителей на различных платформах и тематические списки. Самый популярный каталог, в котором вам нужно зарегистрироваться в первую очередь – это каталог Яндекс. Его цель - упростить поиск сайтов для пользователей. То есть он распределяет сайты по тематикам, отчего людям становится проще найти нужный ресурс. Если ваш сайт обладает ценной информацией и бесконечным контентом - вы попадете на начальные строки каталога Яндекс. Это будет огромным плюсом к посещаемости вашего web-сайта.

**Контекстная реклама в Яндекс.Директ и Google AdWords.**

Для начала давайте разберем, что же такое контекстная реклама. Контекстная реклама – это реклама, нацеленная на пользователей, которые уже интересовались данным продуктом или услугой. Она появляется именно в тот момент, когда потенциальный клиент практически готов приобрести товар, либо рассматривает варианты. Может, видели сбоку или внизу сайтов небольшие прямоугольники с рекламками, которые неведомым образом угадывают, что вы хотите купить? Или когда вы вводите запрос в поисковиках, несколько первых ссылок показываются с пометкой «Реклама»? Это и есть контекстная реклама. Она подстраивается под ваши поисковые запросы и помогает многим пользователям найти то, что им нужно.

Контекстная реклама очень способствует раскрутке сайта и его оптимизации. Люди просто не могут пройти мимо ссылок, которые будто бы угадывают их желания.

Конечно, Яндекс и Гугл не единственные поисковые системы, в которых можно заказать такую рекламу. Но всё же люди чаще всего пользуются именно ими, а значит и упор лучше всего делать лучше на них. Конечно, это не самый дешевый вид рекламы. Но раскрутка сайта – уже означает немалые вложения. Чтобы сайт начал давать вам доход – нужны вложения. Это истина. В любом случае в Яндексе и Гугле часто есть скидки. Например, при регистрации на некоторых ресурсах или через создание сайта различными конструкторами.

**Сервисы отзывов о сайтах**.

Положительные отзывы на «отзовиках», конечно же, увеличивают потом посетителей на ваш web-сайт. Такие «отзовики», как Cackle пользуются большой популярностью у активных пользователей Сети. Кроме того, там можно участвовать в опросах о сайтах и повышать свой рейтинг. Хороший отзыв – это не только восторженные замечания. Скорее важно, чтобы отзыв был осмысленным и аргументированным. Тогда люди точно не смогут пройти мимо, не заглянув на страничку хваленого сайта и воочию не увидев: что же там такого особенного.

**Видеоканалы на YouTube.**

Ну и последний вид рекламы для раскрутки и продвижения сайта – это видео. Не секрет, что Ютуб стал пользоваться большой популярностью. Там масса видео-блоггеров и различных тематических каналов. Можно написать одному из них, если ваши темы схожи, и договориться о рекламе вашего сайта. Это при условии, что ваш контент подходит под такой рекламный инструмент. Сами посмотрите - вряд ли кто-то из создателей видео-каналов согласится публиковать информацию о сайте про подшипники, особенно, если сам он информирует, например, про политику.

Всегда следите за новыми трендами в мире Интернета, тогда у вас не будет проблем с раскруткой сайта, ведь вы будете знать, что сейчас нужно публике.

**Заключение. Что нужно знать владельцу сайта?**

Помните, что ваш сайт – словно ребенок. За ним нужно ухаживать, холить и лелеять, развивать и совершенствовать. Если забросить его – он умрет и утонет в куче сайтов-призраков. Конечно, чтобы сайт начал окупаться и давать доход – нужно время и терпение. Не ждите, что через месяц он заработает в полную мощь и будет приносить вам кучу денег. Такого не случится.

Каждый месяц нужно следить за посещаемостью веб-сайта, понимать какая аудитория чаще всего заходит на страничку, а какая реже. Например, для молодежи стоит делать интересный и современный контент – меньше заумности, больше занимательных рассылок, статей и, конечно, привязка к социальным сетям. Для людей среднего возраста нужна лаконичность и простота в использовании – ничего лишнего и напускного.

В любом случае ваш сайт – это только ваше решение. Какая информация там будет, нужны ли картинки и фотографии, какой стиль у сайта, навигация – всё это решать только вам.

Ухаживайте за вашим творением, и, когда оно подрастет (а при должном уходе это обязательно случится) – то вернет вам всё с лихвой.