1. Продвижение стоматологии - размещено

<https://digitalriff.ru/services/prodvizhenie-sajtov-stomatologii/>

 **Продвижение сайта стоматологии** представляет собой комплекс мероприятий, которые направлены на увеличение посещаемости сайта и увеличение лояльности потенциальных клиентов. Но поскольку в данной сфере достаточно высокий уровень конкуренции, клиенты имеют большой выбор. Соответственно, для их привлечения потребуется грамотное продвижение сайта.

Как раскрутить сайт и привлечь новых клиентов?

 Для того чтобы раскрутить сайт и привлечь новых клиентов, необходимо использовать рекламу. Раскрутка сайта и эффективная маркетинговая стратегия дадут возможность добиться максимального потока клиентов.

Контекстная реклама

 Контекстная реклама - это неотъемлемая часть продвижения любого сайта. Она представляет собой различные объявления, которые видят пользователи в соответствии с их интересами и поисковыми запросами. Она показывается на сайтах, мобильных приложениях и других ресурсах.

Настройка рекламы Яндекс Директ для стоматологии

 В системе Яндекс можно размещать поисковую рекламу, основываясь на основных поисковых запросах потенциальных клиентов, а также в сетях на основе поведения пользователей в Интернете. Основная особенность поиска Яндекса заключается в большом охвате интернет-аудитории в России. Так, в течении дня Яндекс посещает более 50 млн пользователей. Минимальная стоимость клика составляет 0,3 рубля.

Настройка рекламы Google ads для стоматологии

 В этой системе также можно размещать поисковую рекламу и рекламу в сетях. Гугл - это мощный конкурент Яндекса. Эта поисковая система представляет собой один из основных каналов по привлечению платного трафика в русскоязычном интернет-пространстве. Минимальная стоимость клика составляет 0,01$. Она зависит от грамотности настройки рекламы. Именно поэтому так важно обращаться за помощью к опытным и высококвалифицированным специалистам, которые помогут настроить рекламу на максимально выгодных условиях.

Наши методы продвижения стоматологии

 Мы применяем разные методы продвижения сайтов, среди которых контекстная реклама, СЕО-продвижение, таргетинг, продвижение в социальных сетях, работа с блогерами, реклама на внешних ресурсах, эмейл-рассылки. Для того чтобы выбрать метод, необходимо для начала проанализировать бизнес клиента и его конкурентов.

Аудит проекта

 Грамотный аудит - это основа продвижения любого проекта онлайн. Он даст возможность сократить регулярные затраты на рекламу, повысить трафик на сайт, сделать сайт более понятным для потенциального клиента и повысить его конверсию, тем самым, увеличивая прибыль.

 Наши специалисты проанализируют внутреннюю техническую оптимизацию сайта, его видимость в поисковых системах, дизайн, качество контента, адекватность KPI, работающие и неработающие рекламные компании.

 Современные рекламные методики стремительно развиваются и меняются. И то, что было эффективно вчера, не обязательно будет эффективным завтра. Поэтому проводить аудит проекта рекомендуется не разово, а регулярно.

Техническое SEO

 **SEO продвижение стоматологии** требует большого опыта и особого подхода. Это процесс оптимизации сайта, который помогает поисковым запросам находить и понимать сайты. SEO продвижение начинается с устранения ошибок, дубликатов страниц, проработки коммерческих факторов, анализа удобства пользования ресурсом. Затем необходимо наполнить сайт качественным контентом, а после этого приступить к внешней оптимизации, которая позволит продвинуть сайт на верхние позиции в поисковой выдаче.

Проверка работоспособности

 Далее необходимо проверить работоспособность сайта, насколько он доступен различным пользователям, потенциальным клиентам и при необходимости устранить проблемы. Наши специалисты проводят данный этап работы с помощью специальных инструментов.

Анализ конкурентов

 Перед тем, как приступить, непосредственно, к продвижению сайта, наши специалисты проводят тщательный анализ конкурентов, выясняют их сильные и слабые стороны. Мы изучаем деятельность конкурентов, анализируем их услуги, цены, рекламу и составляем подробный СВОТ-анализ.

Составление стратегии

Продвижение любого сайта всегда начинается с тщательной разработки стратегии. Мы анализируем бизнес, изучаем конкурентов и целевую аудиторию, а затем определяем уникальные предложения. На основе полученных данных наши специалисты разрабатывают оптимальную маркетинговую стратегию и план продвижения стоматологической клиники в Интернете.

Продвижение стоматологии

 Сайт - это всегда знакомство клиента с услугами той или иной компании. Ваша задача заключается в том, чтобы заинтересовать его полезной информацией, рассказать подробно о ваших услугах и конкретизировать, чем вы можете ему помочь. Созданная репутация должна вызывать доверие. Только так можно продвинуть свой сайт на новый уровень.

Сбор семантики, чистка, расширение слов

 Важнейшим элементом в продвижении сайта является формирование семантического ядра. Наши специалисты максимально точно подбирают ключевые запросы по услугам вашей клиники, учитывая территориальное расположение. После этого мы их распределяем по страницам сайта. Кроме того, при сборе семантического ядра необходимо учитывать его качество. Соответственно, мы в первую очередь удаляем все нецелевые вхождения, которые попали в ядро при парсинге.

Написание текстов для стоматологии

 На каждую страницу сайта мы пишем лаконичный структурированный текст, который позволяет клиентам быстро получить необходимую информацию. Все тексты должны нести пользу, быть интересными, читабельными и органичными.

Оптимизация страниц, наполнение контентом

 На данном этапе следует наполнить сайт статьями, новостями, фотографиями “до-после”, описаниями услуг и так далее. Сделать это нужно одновременно с поисковой оптимизацией. У нас работают опытные специалисты, которые грамотно пропишут мета-теги, увеличат плотность ключевых слов и поставят теги в размещенных материалах.

Внешняя оптимизация страниц

 Грамотная внешняя оптимизация сайта даст возможность его продвинуть на верхние позиции в поисковой выдаче. Данный процесс требует проведения тщательной работы на самом сайте и на сторонних площадках. Для достижения желаемого результата необходимо тщательно поработать с каждым из 4 основных элементов внешней поисковой оптимизации - внешние ссылки, репутация, социальные  сигналы и представлением сайта в поисковой выдаче. Наши специалисты занимаются этим не первый год, поэтому вы можете смело довериться профессионалам.

Продвижение стоматологии через Яндекс Директ и Google ads (сбор ключей, настройка, конверсии)

 Продвижение через Яндекс Директ и Гугл Эдс является одним из шагов в комплексном интернет-маркетинге. Это даст вам возможность за считанные минуты выйти на верхние строчки поисковых запросов.

Эффективность рекламы зависит как от цены кликов, так и от их количества. Реклама имеет выгоду только при большом количестве кликов. Для того чтобы правильно настроить рекламу, необходимо для начала грамотно подобрать ключевые запросы. Конверсия сайтов в В2С сегменте составляет 2-4%, а в В2В она еще ниже. В том случае, если ваша задача получать 10 клиентов в месяц, при конверсии 2%, необходимо набрать не менее 500 кликов за обозначенный период времени.

Настройка рекламы представлена таким алгоритмом действий:

1. Установка счетчиков на сайт счетчики Яндекс.Метрики и Google Analytics. Далее настраиваются необходимые цели, связываются аккаунты в сервисах аналитики с аккаунтами в рекламных системах.
2. Прописываются ключевые фразы и стоп-слова.
3. Настраивается ГЕО, таргетинг и так далее.
4. Создается рекламное объявление.
5. Указывается максимальная цена, которую клиент готов заплатить за клик.
6. Рекламная компания отправляется на модерацию.

У специалистов нашей компании есть большой опыт в продвижении сайтов, поэтому мы без проблем грамотно настроим для вас рекламу, в результате чего вы получите много новых клиентов.

Преимущества продвижения стоматологии в Digitalriff

 **Раскрутка стоматологии** с помощью нашей компании имеет огромное количество преимуществ, среди которых:

1. У нас выгодные расценки.
2. Специалисты, которые работают в нашей компании, имеют многолетний опыт работы за плечами и достаточно высокий уровень квалификации.
3. Мы всегда подбираем индивидуальный подход к каждому клиенту.
4. Мы подходим к продвижению креативно и нестандартно.
5. Мы обеспечиваем высокую эффективность и конкретные результаты.

Обратиться к нам вы сможете по контактному номеру телефона, или просто оставьте свою заявку на сайте, а мы вам перезвоним.

4. Продвижение пластической хирургии (клиники) - размещено

<https://digitalriff.ru/services/prodvizhenie-plasticheskoj-hirurgii/>

 **Продвижение пластического хирурга** - это весьма ответственная задача, которая под силу лишь профессионалам, ведь в данном случае необходимо учитывать не только грамотный выбор методов продвижения, но также тонкости и нюансы профессии. Основная задача заключается в привлечении новых клиентов клиники, поэтому мы рекомендуем вам довериться специалистам компании Digitalriff.

Этапы маркетинга, как привлечь первых посетителей?

 Привлечь посетителей на сайт можно только с помощью комплексных методов продвижения. В данном случае очень важен индивидуальный подход. Специалист должен подобрать такую стратегию продвижения и инструменты, которые подойдут именно вашему бизнесу. Комплексное продвижение состоит из таких этапов:

1. Сбор информации и анализ. Специалисты внимательно изучают услуги, которые предоставляет клиника пластической хирургии, цены, анализируют конкурентов и целевую аудиторию. В общем, все, что может быть полезно для продвижения.
2. Разработка стратегии. На данном этапе специалисты создают концепцию стратегию, выбирают инструменты рекламы и продумывают последовательность ее применения.
3. Реализация и координация. На этом этапе подробно расписываются задачи, цели, а также сроки и способы их достижения. Оговаривается бюджет, который потребуется заложить на продвижение.

 На данном этапе работа специалистов не заканчивается. Они тщательно следят за результатами рекламы и вносят корректировки в случае необходимости.

Создание стратегии

 От качественной стратегии зависит успех рекламной компании. После сбора информации о клинике пластической хирургии, анализе конкурентов и целевой аудитории, наши специалисты разрабатывают оптимальную маркетинговую стратегию и план продвижения в Интернете.

Наполнение контентом

 Это очень важный этап в продвижении любого бизнеса. Контент может быть разным. В данном случае очень важно написать грамотные тексты об услугах клиники, показать фото “До-После”, расписать цены. Также можно добавить блок “Новости” и “Информация о врачах”. Потенциальным пациентам будет легче принять решение и записаться на прием в клинику. Наши специалисты помогут вам грамотно наполнить сайт качественным контентом, благодаря которому клиенты не закроют страницу через 10 секунд.

Внутренняя оптимизация

Внутренняя оптимизация предполагает грамотное написание метатегов, ключевых слов, размещение внутренних ссылок, написание качественного и уникального контента, обеспечение хорошей скорости загрузки страниц. Но для того чтобы у сайта была высокая посещаемость, мало использовать только методы внутренней оптимизации. Следует также прибегнуть и к внешней оптимизации.

Внешняя оптимизация

 В данном случае основная задача заключается в том, чтобы сформировать ссылочную массу для увеличения частоты посещения. Для этого можно использовать бесплатные и платные ссылки из внешней среды. Покупать ссылочную массу можно на бирже ссылок, а можно организовать тематический форум и общаться с другими пользователями, размещая свои посты. В любом случае человек без опыта в этом деле не справится с данной задачей, поэтому так важно обратиться за помощью к профессионалам.

Контекстная реклама

 Контекстная реклама предполагает произведение настройки «всплывающих» рекламных баннеров на сторонних сайтах с помощью сервисов Яндекс.Директ и Google AdWords. Такая реклама будет показана только потенциальным клиентам магазина, поскольку она будет соответствовать их интересам и запросам. Для этого мы будем придерживаться принципа ключевых слов, на которые ориентируются поисковые системы. Это существенно повысит вероятность отклика на рекламу.

Таргетированная реклама

Таргетированная реклама - это один из способов онлайн-продвижения, который предполагает настройку поиска целевой аудитории в соответствии с заданными параметрами людей, которые могут быть заинтересованы в вашей услуге. В данном случае в услуге пластической хирургии. Мы настраиваем рекламу на конкретную аудиторию, выбирая различное сочетание общедоступным метрик. Для того чтобы такая реклама сработала, необходимо досконально знать целевую аудиторию клиники - пол, возраст, род деятельности и так далее. Это отличный способ получить новых клиентов.

Брендовый трафик

 Брендовый трафик представляет собой переходы по запросам, которые содержат название бренда компании. Он формируется, исходя из запросов, которые связаны с компанией. Рост такого трафика говорит об успешности маркетинговой стратегии и повышении узнаваемости бренда, а также об отсечении конкурентов, поскольку потенциальные клиенты ищут не просто информацию об услуге, а информацию об услуге конкретной клиники.

Продвижение пластической хирургии с компанией Digitalriff

 Если вас интересует качественное **продвижение хирурга,** то можете считать, что вы обратились по правильному адресу. В нашей компании работают опытные и высококвалифицированные специалисты, которые непременно помогут вам привлечь новых посетителей. Мы всегда подбираем индивидуальный подход к каждому клиенту, учитываем пожелания и предпочтения. В процессе своей работы мы используем только современные и проверенные методы продвижения, тщательно отслеживаем результаты и улучшаем их в случае необходимости.

5. Поисковое продвижение интернет-магазина

Готово <https://digitalriff.ru/services/prodvizhenie-internet-magazina/>

 **Поисковое продвижение интернет-магазина** поможет выделиться на фоне соперников и занять прочную позицию на рынке. Данным вопросом должны заниматься исключительно профессионалы. Наша компания использует комплексные маркетинговые стратегии, которые обеспечат приток клиентов и, соответственно, увеличение прибыли.

Как продвинуть в топ поиска Яндекса и Google?

 Чтобы ваш сайт не только быстро вошел в топ, но и закрепился там, вам необходимо правильно его оформить и оптимизировать. Прежде всего, необходимо провести тщательный анализ конкурентов, целевой аудитории, наполнить страницы качественным контентом, и решить технические ошибки, если они есть.

Анализ рынка, сбор информации товаров

 Маркетинговый анализ рынка - это первый этап на пути к составлению эффективной стратегии продвижения интернет-магазина. Основная цель такой комплексной аналитики - найти максимально выгодные способы позиционирования товара.

 Наши специалисты изучат ваш бизнес и вашу нишу, общую ситуацию на рынке, среду конкурентов, и на основе полученных данных составят стратегию продвижения.

Подготовка и настройка

 Подготовка к продвижению представляет собой комплекс работ, который рассчитан на повышение уровня доверия к сайту со стороны поисковых систем. На данном этапе наши специалисты уже проанализируют сайт и выявят нюансы, подберут наиболее эффективные ключевые запросы, распределят их по страницам сайта, произведут настройку технического файла robots.txt для правильной индексации поисковиками, зарегистрируются в сервисах яндекс.вебмастер и гугл.вебмастер, создадут карты сайта и установят аналитику его посещаемости.

Мы произведем настройку «всплывающих» рекламных баннеров на сторонних сайтах с помощью сервисов Яндекс.Директ и Google AdWords. Такая реклама будет показана только потенциальным клиентам магазина, поскольку она будет соответствовать их интересам и запросам. Для этого мы будем придерживаться принципа ключевых слов, на которые ориентируются поисковые системы. Это существенно повысит вероятность отклика на рекламу.

Внутренняя и внешняя оптимизация

 Существует несколько способов внутренней оптимизации - грамотно прописанные метатеги, ключевые слова, внутренние ссылки и контент. Но далеко не все проблемы решаются внутренними методами. Для того чтобы вывести сайт в топ, необходимо размещение ссылок на других ресурсах. Правильно оформленная ссылка должна находиться на сайте, который схож с вашим по тематике, располагаться в комментариях или в тексте, но не навязчиво.

Расширение товара

 Расширение товара представляет собой использование существующей торговой марки для того, чтобы охватить новые сегменты рынка. При этом новый продукт должен соответствовать имиджу и позиционированию бренда. Он не должен отличаться по качеству. наши специалисты помогут вам подобрать наиболее подходящие товары, которыми вы сможете расширить свой ассортимент.

Этап запуска продвижения интернет-магазина

 На данном этапе мы запускаем рекламу. В этот момент сайт вашего интернет-магазина уже полностью наполнен контентом, устранены все технические ошибки, проанализированы конкуренты и целевая аудитория. Наши специалисты тщательно следят за тем, как работает реклама и в случае необходимости устраняют ошибки.

SEO внутренняя и внешняя оптимизация

 На данном этапе наши специалисты осуществляют настройку файлов, домена, оформляют текстовое содержание сайта с внедрением ключевых слов, оптимизацию тегов, которые влияют на интеграцию. Затем наращивают и контролируют ссылочную массу сайта. Важно помнить, что количество и качество внешних ссылок контролируется поисковыми системами.

Реклама

Мы используем таргетированную рекламу, рекламу в социальных сетях или у блогеров. Метод выбираем, исходя из товаров, которые предлагает интернет-магазин, и целевой аудитории. Кроме того, мы всегда учитываем факторы, которые влияют на эффективность продвижения рекламной компании. Наши специалисты также настроят ремаркетинг, который подразумевает под собой показ нового рекламного объявления пользователям, которые уже посещали ваш интернет-магазин.

Контроль позиций и их улучшение

 Контроль позиций даст возможность отследить динамику продвижения сайта вашего интернет-магазина. Ведь позиция в поисковике учитывает множество аспектов. А именно семантическое ядро, обратные ссылки, уникальность и так далее. Наши специалисты уделят достаточно внимания каждому аспекту, чтобы сайт вашего магазина был на высшем уровне, а товары продавались быстро и легко.

Продвижение интернет-магазина с компанией Digitalriff

 Мы вам рекомендуем заказатьуслугу **продвижения интернет-магазина в поисковых системах** именно в нашей компании не просто так. Мы обладаем рядом неоспоримых преимуществ, среди которых можно выделить:

1. Стоимость. Цены на наши услуги являются сравнительно невысокими, и мы всегда готовы подобрать для вас наиболее выгодные предложения.
2. Специалисты. Все наши сотрудники обладают многолетним опытом работы за плечами и достаточно высоким уровнем квалификации, поэтому вы можете быть уверены в их компетенции.
3. Методы. В процессе своей работы мы применяем только современные и проверенные методы продвижения.
4. Индивидуальный подход к каждому клиенту. Мы разработаем для вас наиболее подходящую стратегию продвижения в зависимости от вашего бизнеса и пожеланий.

 Для того чтобы обратиться к нам за помощью, звоните по контактному номеру телефона в любой удобный для вас момент. Наш менеджер с удовольствием ответит на все интересующие вас вопросы.

6. Раскрутка и продвижение строительных сайтов

<https://digitalriff.ru/services/raskrutka-i-prodvizhenie-stroitelnogo-saita/>

 Любая строительная компания нуждается в притоке клиентов. Существует несколько способов их привлечь. Вам может помочь сарафанное радио, медиа-реклама, но самым действенным способом является **SEO продвижение строительного сайта.**.

Особенности SEO продвижения

 Строительная сфера является одной из самых конкурентных, поэтому необходимо тщательно продумать стратегию продвижения.Большинство товаров и услуг являются сезонными. Например, заливка фундамента осуществляется в период весна-лето, но спрос на услугу появляется уже зимой. Для определения сезонности нужно провести детальный анализ рынка потребительского спроса. Продвижение “правильных” услуг компании в сезон поможет поможет выжать максимум пользы из рекламы.

 Также важно помнить, что строительная компания - это не та отрасль, которая может продавать услуги онлайн. Следовательно, необходимо учитывать региональность.

Анализ поисковых запросов для Яндекс и Google

 Статистика поисковых запросов для Яндекс и Google поможет отследить тенденции клиентского интереса и спроса. Для того чтобы узнать эту статистику, необходимо воспользоваться специальными инструментами. В одиночку это сделать практически невозможно, поэтому мы вам рекомендуем прибегнуть к помощи профессиональных специалистов нашей компании, которые помогут вам проанализировать поисковые запросы вашего сайта.

Копирайтинг

 Копирайтинг является неотъемлемой частью любого продвижения. Строительная тематика достаточно обширна, поэтому можно не бояться, что у вас закончатся идеи для публикаций. Не стоит ограничиваться рубрикой “Описание услуг”. Можно добавить блоки “Интересные факты”, “Полезная информация” и так далее.

Тексты должны быть написаны грамотным и понятным для людей языком. Они должны быть читабельными и самое главное - уникальными. Кроме того, они требуют максимально органичного внедрения ключевых слов и LSI запросов. Это поможет сайту выйти в Топ.

Внутренняя и внешняя оптимизация страниц сайта

 Оптимизация строительного сайта ничем не отличается от оптимизации сайта любых других услуг. В данном случае также необходимо прописать метатеги, качественные тексты, оптимизировать скорость сайта, добавить его в Яндекс.Вебмастер и Google Search Console, разработать и адаптировать мобильную верстку сайта, а также провести другие работы, которые необходимы для его улучшения.

 Не стоит забывать и о ссылочной стратегии. Ссылки можно размещать на местных форумах и в СМИ, использовать Яндекс и Гугл Карты, обмениваться ссылками с владельцами такой же или смежных ниш и так далее.

Реклама

 Для того чтобы рекламировать сайт, можно воспользоваться таргетированной рекламой, рекламой у блогеров, контекстной рекламой. Все вышеперечисленные способы действенные. Мы можем применить один из них или воспользоваться сразу несколькими в зависимости от бюджета заказчика.

Вывод в Топ

 **Вывод сайта строительной тематики в Топ** - задача не из легких. Но она под силу специалистам нашей компании. Для того чтобы сайт попал в Топ, необходимо грамотно подобрать ключевые слова при написании текстов, воспользовавшись специальной программой, которая в этом может помочь, проверить уникальность текстов (она должна быть не ниже 90%), поработать над дизайном сайта, установить навигацию через грамотную перелинковку внутри ресурса, использовать социальные сети и блоги, размещать ссылки на внешних ресурсах и так далее. И наши специалисты вам непременно помогут в этом нелегком вопросе.

Продвижение строительных компаний с Digitalriff

 Заказать **продвижение сайта строительной тематики** вы сможете в нашей компании. У нас работают опытные и высококвалифицированные специалисты, которые помогут вывести ваш сайт в Топ и привлечь новых клиентов. Причем с нашей помощью затраты на рекламу будут минимальными. Ведь в данном вопросе очень важен грамотный комплексный подход. Наши специалисты применяют в своей работе проверенные инструменты и методы продвижения. Обратиться к нам можно, позвонив по контактному номеру телефона. Также вы можете оставить свою заявку на сайте онлайн, после чего с вами свяжется наш менеджер и ответит на все интересующие вас вопросы.

8. Быстрое SEO продвижение молодого сайта

<https://digitalriff.ru/services/poiskovoe-prodvizhenie-molodogo-saita/>

 Продвинуть в Топ поисковых запросов недавно созданный сайт - это достаточно сложная задача. Многие бизнесмены задаются вопросами о том, стоит ли вообще на это тратить деньги. Но когда ваша страница находится в Топе, растет количество ее посетителе, соответственно, и продажи. На **продвижение молодого сайта,** в любом случае, потребуется время. Но игра стоит свеч.

Легко или сложно продвинуть молодой сайт?

 Если доверить этот вопрос специалистам, то молодой сайт продвинуть не так уж сложно. Для этого просто необходимо обладать достаточным количеством знаний и разработать грамотную стратегию. Специалист должен провести анализ текущего положения сайта, анализ конкурентов, составить семантическое ядро, сео-оптимизированный контент, нарастить ссылочную массу и, конечно, произвести контроль ошибок. Последовательное и качественное выполнение этих пунктов позволит продвинуть любой сайт в максимально сжатые сроки.

Настройка SEO молодого сайта

 Продвижение молодого сайта на старте требует дополнительно время, чтобы завоевать доверие поисковиков. Чтобы получить авторитет в поисковых системах, необходимо сделать веб-ресурс максимально качественным, полезным и релевантным. Если поисковая система видит, что сайт нравится пользователям, они долго на нем находятся, возможно, добавляют в закладки, поисковики начинают поднимать его вверх списка. Для достижения лучшего результата, необходимо прибегнуть к помощи профессионалов.

Подключение вебмастера

 В процессе продвижения сайта необходимо подключение вебмастера. Это сервис, который предоставляют поисковые системы для отслеживания информации об индексации. Это поможет улучшить сайт с точки зрения поисковой оптимизации. Вебмастер идеально подходит для новичков из-за большого набора предоставляемых данных.

Настройка метрики

 Метрика поможет понять, почему посетитель не совершил конверсионное действие. С ее помощью можно просмотреть все доступные отчеты о посещении, отказах, визитах, времени, проведенном на сайте и так далее. Наши специалисты настроят метрику для вашего сайта и проведут тщательный анализ, который поможет в дальнейшей раскрутке сайта.

Анализ конкурентов, создание УТП

 Для того чтобы молодой сайт вышел в Топ, необходимо проанализировать конкурентов, выявить их слабые и сильные стороны, цены на услуги или товары,  а затем создать свое уникальное торговое предложение. Последнее должно закрывать потребности потенциальных клиентов и отличаться от того, что предлагают конкуренты. Для этого нужно хорошо изучить целевую аудиторию. Хорошо сформулированное УТП поможет отстроиться от конкурентов, повысить узнаваемость бренда, сделать рекламу более эффективной, увеличить конверсию сайта, привлечь и удержать клиентов.

Заполнение сайта

 Сайт необходимо заполнить качественным полезным контентом - качественными картинками, уникальными и грамотно написанными текстами с внедренными ключевыми запросами. Также можно добавить дополнительные блоки.

Внутренняя оптимизация страниц и подготовка к выводу в Топ

 Процесс внутренней оптимизации можно начать, но нельзя закончить. Ведь даже возрастные сайты требуют тщательного контроля и постоянной корректировки и обновления контента. Чтобы ресурс привлекал внимание пользователя, необходимо организовать грамотную перелинковку, увеличить скорость загрузки страниц, оптимизировать программный код, заполнить метатеги, создать карту сайта, адаптировать его под мобильное приложение и так далее. На начальном этапе специалист должен вооружиться специальными программами, которые помогут просканировать ресурс на предмет недоработок и ошибок, и устранить их, если возникнет такая необходимость.

Внешняя оптимизация

 Внешняя **SEO оптимизация молодого сайта** предполагает формирование ссылочной массы для увеличения частоты посещения ресурса. Покупать ее можно на специальной бирже или обмениваться с другими пользователями на тематических форумах. Можно использовать бесплатные и платные ссылки из внешней среды.

Брендовый трафик и реклама

 Брендовый трафик - это переходы по запросам, в которые включено название бренда компании. Такой трафик формируется, отталкиваясь от запросов, которые связаны с компанией. Если он растет, это свидетельствует о том, что стратегия продвижения была успешной, а бренд стал узнаваемым. Наша задача заключается в том, чтобы сделать все возможное для узнаваемости молодого бренда. Для этого применяется реклама. Мы в основном используем два вида рекламы - контекстную и таргетированную.

Контекстная

 Контекстная реклама - это **продвижение молодого сайта в Яндексе и в Гугле.** Она предполагает произведение настройки «всплывающих» рекламных баннеров на других сайтах с помощью сервисов Яндекс.Директ и Google AdWords. Эту рекламу увидят только потенциальные клиенты магазина, так как она будет соответствовать их запросам в Интернете и интересам. Для того чтобы этого добиться, мы будем придерживаться принципа ключевых слов, на которые ориентируются поисковые системы. Таким образом, отклик на рекламу существенно повысится.

Таргетированная

Таргетированная реклама также является отличным способом продвижения в сети. Она предполагает настройку поиска целевой аудитории в соответствии с заданными параметрами людей, которые могут быть заинтересованы в услуге молодой компании. Наши специалисты настраивают рекламу на конкретную аудиторию, учитывая пол, возраст, интересы и увлечения потенциальных клиентов. Для этого нужно хорошо знать целевую аудиторию компании.

Поддержка сайта и развитие молодого сайта в поиске

 Любой сайт нужно все время поддерживать в рабочем состоянии, регулярно наполнять новым контентом, запускать рекламу и следить за показателями. Также необходимо мониторить ошибки и скорость работы сайта, и в случае необходимости устранить проблемы. Наши специалисты без труда справятся с этими задачами.

SEO продвижение молодого сайта с нуля с Digitalriff

 Заказать **SEO продвижение молодого сайта в Москве** вы сможете в нашей компании. Мы обладаем рядом неоспоримых преимуществ, среди которых можно выделить:

1. Индивидуальный подход. Мы всегда учитываем особенности бизнеса и пожелания наших клиентов.
2. Грамотная стратегия. Наши специалисты разработают для вас стратегию, которая поможет привлечь новых посетителей на сайт и увеличить число клиентов.
3. Стоимость. Цены на наши услуги являются невысокими, а для постоянных клиентов действует гибкая система скидок.

 Для того чтобы заказать **СЕО продвижение молодого сайта** в нашей компании, вам необходимо связаться с нами по контактному номеру телефона в любой удобный для вас момент. Наш менеджер ответит на все интересующие вас вопросы.

10. Продвижение сайта с оплатой за лиды

<https://digitalriff.ru/services/prodvizhenie-sayta-po-lidam/>

 **Продвижение сайта с оплатой за лид** представляет собой метод раскрутки, предназначенный для отслеживания целевых действий. Суть метода заключается в том, что клиент платит только за конкретный результат. А именно за покупку товара или заказ услуги на его сайте, посещение конкретной страницы, звонок, регистрацию на сайте, заполнение формы обратной связи и так далее. Такие действия являются показателем того, что привлеченный пользователем - это потенциальный клиент.

 В данном случае клиенты не платят на нахождение на верхней позиции в поисковой системе или за трафик. Они осуществляют оплату за конкретные действия потенциальных клиентов. Опытные специалисты могут повлиять на ключевой KPI и увеличить количество лидов.

Как мы работаем?

 Наша работа проводится в несколько этапов:

1. Обсуждение проекта. На данном этапе мы анализируем вашу нишу, сайт, конкурентов и целевую аудиторию. Вникаем во все тонкости вашего бизнеса.
2. Создание стратегии продвижения. Наши специалисты, отталкиваясь от полученных данных, составляют грамотную стратегию продвижения. Мы формируем список подходящих методов продвижения, которые помогут получить максимально эффективный результат.
3. Настройка систем аналитики. Производим на сайте внедрение и настройку удобной CRM.
4. Оптимизация структуры. Мы формируем наиболее оптимальную для конкретного сайта структуру с учетом особенностей поискового спроса.
5. Работа с контентом. На этом этапе сайт наполняется качественным контентом - уникальными и читабельными текстами, фотографиями и так далее.
6. Работа с поведенческими метриками. Анализируем поведение пользователей на сайте, а затем, отталкиваясь от полученных данных, улучшаем показатели, делая сайт максимально удобным для потенциальных клиентов.
7. Внешняя оптимизация. Увеличиваем количество ссылок на сторонних ресурсах.
8. Анализируем результаты. На этом этапе мы проводим анализ результатов и предоставляем статистику клиенту в виде отчета.

 Кроме того, мы всегда контролируем процесс продвижения и в случае необходимости вносим корректировки.

Сколько стоит такое SEO продвижение?

 Стоимость **SEO продвижения сайта по лидам** может быть разной. Она зависит от сложности и особенностей проекта. Также на цену влияет конкурентность тематики. Стоимость обсуждается на берегу при первой встрече с клиентом и остается фиксированной. так, плата за продвижение рассчитывается по формуле: абонентская ежемесячная плата за продвижение + количество лидов х фиксированная цена за лид.

 Для того чтобы заказать **продвижение сайтов по лидам,** вам необходимо связаться с нами по контактному номеру телефона в любой удобный для вас момент. Наш менеджер ответит на все интересующие вас вопросы.