

Есть ли смысл заниматься SEO

Подходит ли под твой бизнес SEO

Есть сайт/нет сайта

Интернет-магазин

высоконкурентная ниша (одежда, обувь - всё то, что можно легко купить на маркетплейсе)

Подключай маркетплейсы
Развивай социальные сети
YouTube-канал
Подключай Яндекс.Директ
Подключай иные источники трафика
Прокачивай свой бренд

SEO тут будет либо в минус, либо никак

Бюджеты от 150 т.р. на SEO

Среднеконкурентная ниша (электротовары, удочки, товары для бассейна, сварочное оборудование и т.п.) - тоже можно купить на маркетплейса

Развитие сайта обойдётся в очень круглую сумму и если сайт с нуля или даже среднячок - всё равно развитие минимум 12 месяцев для должного результата.

Почему?

ТОП-10 всего лишь 10 места, из которых вычти маркетплейсы, агрегаторы. Сколько останется? 2-3 места?

А в эти 2-3 места итак уже встали. А мы их как обгоняем - делаем сайт лучше. Лучше - много денег.

Бюджеты от 100 т.р. на SEO

Низконкурентная ниша. Сразу скажу - её почти не бывает, т.к. там, где есть деньги - придут и начнут добывать деньги. Но если Вы знаете такую нишу - Вы бы не смотрели этот файл:)

Есть смысл продвигать SEO + подключать маркетплейсы
Рассказываю:
1. Велосипеды никто не покупает на основе отзывов. Все тщательно просматривают каждый нюанс по тому или иному товару. Опирается пользователь на:
а) пользовательский опыт
б) другие марки

И цена здесь особой роли не играет - могут покупать дороже, лишь бы служило долго.

2. Велосипеды покупают как: просмотрят 100+ страниц, изучают всю информацию по конкретным моделям. А тут Вы, который на своём интернет-магазине предоставил прекрасный ответ - отзывы, пользовательский опыт и т.п.

Прекрасный пример сайт <https://www.velodrive.ru>

Бюджеты от 50-70 т.р. на SEO

Товары для домашних животных (особенно эксклюзивные)
Автомобильные принадлежности
Велосипеды
Лыжи

Товары, например запчасти для станков, закупка металла, и всё то, что так или иначе сложнее выводить на маркетплейсы

Пожалуйста, SEO подходит для продвижения

Бюджеты от 50-70 т.р. на SEO

Нет денег и нет возможностей улучшить сайт, доводить его до уровня конкурентов (а поисковые системы только так дают тебе лидов и трафик)

Попробовать использовать другие источники трафика - не SEO. Подробнее тут - <https://www.youtube.com/watch?v=jSwHnkmOnKM&t=60s>

Сайт услуг

Юридические услуги
Медицинские услуги
Клининговые услуги
И все виды услуг

Да, продвигаемся в SEO и подключаем
Маркетплейсы
Развивай социальные сети
YouTube-канал
Подключай Яндекс.Директ
Подключай иные источники трафика
Прокачивай свой бренд

Бюджеты от 50-70 т.р. на SEO

Лендинг

Подходит только если неконкурентная ниша и регион, либо есть бюджет на раскрутку (в том числе и ПФ)

Бюджеты от 50-70 т.р. на SEO

В остальных случаях лучше использовать многостраничные сайты.

Сайт визитки

Не пригодно для продвижения

Сайт ресторанов, кафе, кофейни
И иных услуг, которые ищут не в поисковиках

Всё, что люди ищут на картах, либо где пользователь получает ответ сразу в поисковике - НЕ продвигаемся в SEO

Что делать, если у меня есть сайт, есть желание продвигаться в SEO, а я не подхожу под критерии этой таблички:
1. Посмотреть видео про бюджеты в SEO - <https://www.youtube.com/watch?v=jSwHnkmOnKM&t=69s>
2. Попробовать сфокусироваться на отдельные низкочастотные категории, это может дать результат.
3. Проконсультироваться у специалиста по SEO и вместе найти точки роста по проекту.
4. Куда профитнее вложить эти 50 т.р. * 12 месяцев = 600 т.р. в развитие YouTube-канала, чем просто выкинуть их в SEO (при условии нецелесообразности продвижения).