

SEO- продвижение для METHEION

Комплексное SEO-сопровождение для R&D консалтинга: системный рост органического трафика и B2B заявок.



INTERNATIONAL



R&D & TECH



Рост заявок в сложном B2B сегменте



Прозрачный план работ и отчетность



Гибкая модель: Фикс + KPI

О клиенте — METHEION

Инновационная R&D консалтинговая компания, трансформирующая глобальный рынок разработок.



Сфера деятельности

METHEION предоставляет передовые услуги в области **R&D консалтинга и аутсорсинга**. Компания помогает бизнесам преодолевать технологические вызовы, внедряя инновационные решения и ускоряя процессы разработки.



Вызовы рынка

В условиях глобальной конкуренции, развития ИИ и автоматизации, компании сталкиваются с необходимостью быстрой адаптации. METHEION решает проблему **мобильности талантов и доступа к экспертизе** в постпандемическом мире.



Решаемые задачи

Компания устраняет барьеры, связанные со сложными процессами найма, бюджетной неопределенностью и визовыми ограничениями, которые часто **тормозят инновационное развитие** технологических проектов.



Ценностное предложение

METHEION выступает как **доверенное расширение команды** клиента, предоставляя необходимую техническую экспертизу и ресурсы именно тогда, когда это критически важно для успеха проекта.

План работ — Месяц 1

Детальная дорожная карта запуска проекта



1 Сбор семантического ядра
Анализ релевантных поисковых запросов из всех источников

2 Фильтрация запросов
Удаление нерелевантных и мусорных фраз из семантики

3 Кластеризация запросов
Группировка ключевых фраз по тематическим кластерам

4 Формирование структуры сайта
Определение необходимых посадочных страниц

5 Технический аудит сайта
Комплексная проверка технического состояния ресурса

6 Разработка технического задания
Составление ТЗ на устранение выявленных проблем

7 Техническая оптимизация
Реализация технических доработок по ТЗ

8 Аудит Е-Е-А-Т факторов
Оценка экспертности, опыта, авторитета и доверия

9 ТЗ по улучшению Е-Е-А-Т
Рекомендации по повышению факторов доверия

10 Бриф по услугам
Детальное изучение бизнеса и целевой аудитории

11 Настройка систем аналитики
Проверка и конфигурация GSC, GA4, целей, колтрекинга

12 Подготовка отчета
Формирование детального отчета о проделанной работе

Со 2-го месяца



— Стратегия долгосрочного роста авторитета и релевантности



Ежемесячно

Ссылочное продвижение

Разработка безопасного анкор-листа и подбор качественных доноров.

Регулярная закупка ссылок и строгий контроль их индексации для роста **авторитета домена (DR/DA)**.



По плану

Контент-маркетинг

Приоритетное наполнение коммерческих страниц продающими текстами и офферами.

Создание **экспертных статей** для охвата информационного трафика в тематике R&D.



Постоянно

Внутренняя перелинковка

Внедрение сквозной блочной и контекстной перелинковки в текстах.

Цель — передача статического веса на важные страницы и повышение их **тематической релевантности**.



Важно: Ожидаемые сроки результатов

Сайт молодой, поэтому Google требуется время на набор траста. Первые устойчивые результаты по органическому трафику ожидаем через **6 месяцев** системной работы.

Стоимость и бюджеты



— Прозрачная структура инвестиций: фикс, переменные и доработки

ОСНОВНОЙ ТАРИФ



SEO-Сопровождение

50 000 Р

ежемесячная абонентская плата

- ✓ Сбор и кластеризация семантики
- ✓ On-page оптимизация и мета-теги
- ✓ Технический контроль и аналитика
- ✓ Стратегия и ежемесячная отчетность

ВНЕШНИЙ БЮДЖЕТ



Ссылочная масса

\$500-1000

бюджет на старте (в месяц)

- ✓ Оплата напрямую сервисам/биржам
- ✓ Отбор качественных доноров (DR/DA)
- ✓ Размещение на форумах и тематических площадках
- ✓ Контроль индексации ссылок

ПО ЗАПРОСУ



Тех. доработки

По оценке

оплата за часы / проектно

- ✓ Внедрение сложных технических ТЗ
- ✓ Доработка функционала сайта
- ✓ Верстка новых блоков/страниц
- ✓ Работа с программистами клиента

Важное примечание: Дополнительные расходы (ссылочный бюджет, технические доработки, контент сверх плана) не входят в фиксированную стоимость и согласуются отдельно перед стартом работ.

Встреча: обсуждение работы по KPI



— Ключевые вопросы для принятия решения о формате сотрудничества



БЛОК 01

Рынок

 Спрос и предложение

- ✓ География продвижения и приоритетные сегменты
- ✓ Сезонность спроса и уровень конкуренции
- ✓ Каналы привлечения и текущие цены
- ✓ Специфика аудитории и цикл сделки

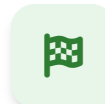


БЛОК 02

Текущие цифры

 Показатели сейчас

- ✓ Фактическое количество лидов в месяц
- ✓ Основные источники лидов на данный момент
- ✓ Средний чек и LTV клиента
- ✓ Маржинальность услуги и конверсия в продажу




БЛОК 03

Цели (6 мес)

 План роста

- ✓ Целевой трафик и количество лидов
- ✓ Приоритетные регионы и ICP
- ✓ Желаемые рамки KPI и метрики

 Важно согласовать критерии «квалифицированного лида» и формат отчётности.

Следующие шаги и контакты



Простой алгоритм старта работ над вашим проектом

1

Согласование условий

Подтвердить выбранную модель оплаты (Фикс или KPI) и согласовать желаемые сроки старта работ.

2

Брифинг

Короткий созвон на 30 минут для уточнения деталей бизнеса и целей, чтобы стратегия была максимально точной.

3

Старт работ

Подписание договора, предоставление доступов к метрикам и сайту. Запуск команды в работу.

Сергей Щетинин

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР



+7 905 797 3609



@ellobodefuego



Запланировать встречу



Предложение действительно до конца текущего месяца