

# Как понравиться Яндексу?

**Приветствую Вас, уважаемый коллега!**

В этом PDF отчёте мы с вами разберёмся что нужно сделать чтобы подружить свой сайт с поисковой системой Яндекса (и Гугл тоже).

Чтобы ваш сайт мог конкурировать с другими сайтами и занимал первые позиции в поиске.

Отчёт предназначен больше для сайтов-визиток, корпоративных сайтов и сайтов компаний.

Для интернет-магазинов есть другой отчёт.

**Вкратце о себе.**



Меня зовут Олег Касьянов, созданием и продвижением сайтов я занимаюсь с 2009 года.

Начинал со своих проектов, и потом перешёл к сайтам клиентов.

С 2012 года выпускаю обучающие видеокурсы и книги по тематике создание, продвижение и защита сайтов на Joomla.

Веду проект [JoomlaTown.net](http://JoomlaTown.net) и помогаю своим клиентам и подписчикам.

С 2015 года, с коллегой создаём PHP скрипты для сайтов.

А с начала 2016 и по сей день, занимаюсь разработкой шаблонов и модулей для Joomla.

**Давайте сразу приступим к делу.**

**И выясним что хочет Яндекс, и какие у него цели.**

В России можно сказать две поисковые системы: это Яндекс и Google.

Они с переменным успехом борются за русскоязычный рынок и трафик, поэтому создают классные сервисы, такие как Яндекс.Карты, Яндекс.Навигатор, Яндекс.Касса, Яндекс.Диск и другие. Со стороны Google это Youtube, Карты.Google, Google диск и т.д.

Им нужно чтобы их сервисами пользовались как можно больше людей.

И основная точка входа в их «царство» - это обычный поиск.

Если «подсадить» человека на свой поиск, то для компании будет проще предложить другие свои сервисы. Логично?

Логично.

**А что нужно чтобы «подсадить» человека на свой поиск..?**

Как думаете?

Нужно выдавать в поиске наиболее точные ответы на запросы пользователя.  
То есть удовлетворять его информационную потребность.

Если человек вводит запрос в поиск и никак не может найти ответ, то он будет использовать другую поисковую систему. Так же делаем и мы. Так ведь?

И если этот пользователь постоянно НЕ будет находить ответы, то он скорее всего установит себе другой поиск в браузер, или совсем поменяет браузер.

Поэтому главная задача поисковых систем – предоставить своим пользователям наиболее релевантные ответы на их запросы.

**Прим:** релевантный – это значит соответствующий запросу.

Т.е. удовлетворить информационную потребность лучше чем поисковая система конкурента.

### **А как предоставить максимально релевантный и качественный ответ?**

Для этого нужно отобрать в свою базу хорошие и качественные сайты, и проиндексировать их контент, чтобы при запросе пользователя можно было выдать качественный и полный ответ.

Вот о том, по каким критериям Яндекс (да и собственно Гугл тоже) оценивает качество сайта, мы и поговорим в этом PDF отчёте.

**Прим:** кстати, вы знаете о новом показателе Яндекса? Называется **Яндекс ИКС**.

Это как раз-таки показатель качества сайта. Чем он выше, тем лучше ваш сайт, а значит у него больше шансов выйти в ТОП.

## **Давайте пройдёмся по основным критериям, по которым поисковые системы оценивают сайты.**

### **И заодно вы проверите свой сайт.**

Рекомендую взять лист бумаги, или записывать недостатки куда-то электронно (Evernote, Trello или другие программы).

## **Удобство навигации.**

### **Сколько навигационных меню видно на первом экране вашего сайта?**

Должно быть не больше двух. Первое – системное: о нас, контакты и т.д.

Второе – список основных услуг/продуктов.

И по возможности лучше делать меню без выпадающих пунктов.

### **Сколько видимых пунктов в меню?**

Должно быть 5, максимум 7.

В общем, в одном списке должно быть не более 7-ми пунктов. Так человеку будет легче ориентироваться.

### **Можно ли с главной страницы сразу попасть на описание основных услуг или продуктов?**

Если нет, то это плохо.

### **Логотип – это ссылка на главную?**

Должна быть ссылка на главную.

### **Рядом или под логотипом есть подпись, которая поясняет куда попал посетитель?**

Ещё эту подпись называют дескрипт, это 2 – 4 слова, которые характеризуют сайт.

Например:

- химчистка ковров
- создание сайтов под ключ
- фотостудия на Ордынке
- профессиональная мотошкола
- и т.д.

Эта надпись нужна чтобы человек в течение нескольких секунд понял, куда он попал.

### **Есть ли указание города на первом экране?**

Указание города должно быть обязательно.

Во-первых, это хорошо для продвижения в регионе, во-вторых, посетители понимают, что вы находитесь вместе с ним в одном городе.

### **Указан ли номер телефона на первом экране? Хорошо ли он выделяется?**

Иногда людям проще сразу позвонить, чем искать форму обратной связи или контакты.

### **Номер телефона является ссылкой?**

Должен быть ссылкой, чтобы было проще позвонить, если посетитель зашёл с телефона.

### **Указано ли время работы? Или время для звонка.**

Иногда люди заходят в 5 или 6 часов вечера, или даже позднее.

И если не указано время работы, то они могут подумать, мол уже поздно – позвоню завтра.

И в итоге на следующий день просто не находят ваш сайт и уходят к вашим конкурентам.

### **Есть ли карта проезда?**

Даже в небольших городах люди хотят узнать где находится компания и куда им предстоит ехать.

Карта должна быть интерактивной - <https://yandex.ru/map-constructor/>

### **Станьте на 15 минут своим клиентом.**

Поставьте себе примерно такую же задачу, которые обычно возникают у ваших клиентов.

И обязательно продумайте условия, в которых может находиться ваш клиент.

Например, где он сейчас может находиться: работа или дом, или где-то ещё.

Он на автомобиле или пешком?

И в роли клиента попробуйте решить поставленную задачу на вашем сайте.

Например: купить сыну велосипед, заказать услугу химчистки, записаться на ремонт и т.д.

В зависимости от вашей деятельности.

В помощь вот это видео – почему сайт [не продаёт >>](#)

Все трудности и непонятные места – запишите.

И также запишите весь путь и вероятные действия посетителя по шагам. Это нам потом пригодится.

**Прим.:** можете заказать услугу «[Аудит сайта](#)» и получить отчёт о слабых местах на сайте и что с ними делать.

## Адаптивность сайта

Сайт должен хорошо выглядеть как на обычных компьютерах и ноутбуках, так и на мобильных устройствах.

Для сайтов визиток, сайтов компаний это достигается через адаптивный шаблон.

Т.е. один шаблон подстраивается под разные разрешения экранов.

Если вы ещё не знаете, то у нас есть [русские адаптивные шаблоны для Joomla >>](#)  
Документация и техподдержка на русском языке.

Для небольших интернет магазинов и каталогов адаптивные шаблоны тоже подойдут.

Если сайт крупный, с большой посещаемостью, то для него можно использовать мобильную версию. Т.е. это отдельный макет сайта, который работает только на мобильных устройствах.

Плюсы в том, что загружается только нужные элементы, которые необходимы для мобильных устройств и ничего лишнего.

В особых случаях, создаётся мобильное приложение для Android или iOS.

Адаптивные шаблоны можно скачать бесплатно или купить у разработчиков.

Но у них есть пара минусов.

Первый - это то что они заточены на массовость. Т.е. в них много лишнего.

Второй – все инструкции (документация) и техподдержка на английском языке.

Если вы хотите быстрый и лёгкий шаблон или мобильную версию шаблона, то есть такая услуга – [разработка шаблона под проект](#).

Получается уникальный шаблон под индивидуальные требования вашего проекта.

В него можно включать различные функции, спец. позиции, модальные окна, настройки и т.д.

Это намного круче чем купленный клубный шаблон. Хотя разница в цене совсем не большая.

## Скорость загрузки

Как сказали представители Google, скорость загрузки сайта теперь тоже является фактором ранжирования. Того же мнения и в Яндексe.

Поэтому сайт должен загружаться быстро.

Проверить скорость загрузки можно по этой ссылке -  
<https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/>

Как минимум, для мобильных устройств показатель должен быть 60 и выше.

Хорошо – это 80.

Отлично – выше 85.

Для компьютеров должно быть выше 85.

Если ваш сайт показывает низкие результаты, и вы не знаете как его ускорить, то я могу вам помочь - <https://joomlatown.net/rdr/81>

Можете просто написать, я сделаю оценку вашего сайта и прогноз на сколько его можно ускорить. Если вас это устроит, то договоримся на удобное время.

Чем быстрее ваш сайт, тем выше шансов попасть в ТОП.

А медленный сайт убивает SEO.

## Качество текстов

Текст – это единственное связующее звено между вами и вашими посетителями.

Если текст написан просто для того, чтобы он был, то дела плохи.

От текста во многом зависит всё SEO продвижение.

Прочтите текст на главной странице вашего сайта (или у какой-то услуги) и проверьте его по этим пунктам.

- Есть ли у текста цель? Что должен сделать читатель после прочтения?
- Есть ли у текста основной заголовок?  
Если есть, то насколько он интересен?
- Разделён ли текст на смысловые блоки?
- Есть ли у смысловых блоков подзаголовки?
- Есть ли в тексте изображения, которые его дополняют и помогают лучше понять то, что вы предлагаете?
- Есть ли в тексте призывы к какому-либо действию?  
Их лучше делать два: в середине и в конце.
- Есть ли в тексте маркированные списки (как этот)?
- Есть ли в тексте сложные речевые обороты?  
Если да, то их надо упростить.
- Есть ли в тексте слова-паразиты и общие слова?  
Типа: качественно, развивающаяся компания, выгодные цены, сниженные цены и т.д.
- Вектор текста направлен на «Нас - у нас» или «Вы – для вас»?  
Лучше, когда направлен на второе.

Для создания хороших текстов рекомендую изучить вот такой курс – [SEO тексты, которые идут в ТОП](#).

Фишка в том, что ваши тексты можно будет показать мне, я прочитаю и скажу где подтянуть.

## Маркетинг-факторы

Это такие факторы, которые помогают вам продавать.

**Проверим по пунктам.**

- Есть ли быстрая связь / обратный звонок  
На сайте должно быть несколько каналов связи, в том числе и быстрой.  
Чтобы человек мог сразу получить ответ на свой вопрос.
- Есть ли упоминание гарантии на продукцию или услуги?  
Это повышает доверие клиентов.
- Есть ли описание или фото ваших работ (кейсы, портфолио)
- Есть ли отзывы на вашем сайте?  
Только настоящие.

## Остальное

- Добавлен ли ваш сайт в Яндекс.Вебмастер?
- Есть ли XML карта сайта для поисковых систем?
- Много ли ошибок выдаёт валидатор – [проверьте >>](#)
- Кстати, если на вашем сайте есть упоминание о послепродажном обслуживании, то это хорошо влияет на SEO (ваш сайт могут просматривать не только роботы, но и специальные люди из компании Яндекс - ассесоры).

## Проверка основных страниц на релевантность запросу

Каждая страница вашего сайта должна отвечать на какой-то конкретный запрос или группу запросов.

Для этого собирается семантическое ядро и запросы распределяются по страницам.

Если этого не сделать, то эффективность SEO продвижения резко снижается.

Посмотреть, как собирают семантическое ядро можно [здесь >>](#)

В итоге у вас есть текст на странице, и запрос (или запросы) под которую продвигается эта страница.

Чтобы понять, насколько текст соответствует запросу, можно воспользоваться сервисами, один из таких, это MegaIndex:

[http://audit.megaindex.ru/audit/relevant\\_page/getpage](http://audit.megaindex.ru/audit/relevant_page/getpage)

Конечно, есть много других, но этот мне нравится больше.

Он показывает релевантность запросу в процентах.

Хорошо – это 70 – 80 % для основного запроса. Для дополнительных запросов может быть меньше.

## MEGA INDEX АУДИТ

Аудит сайта:

Начать!

Аудит

Показатели

Перелинковка

Входящие ссылки

Подбор запросов

Title

Релевантность страницы

Еще ▾

Оценка релевантности страницы

Запрос: как создать сайт на Joomla

URL: https://joomlatown.net

Проверить

Релевантность страницы 68%

<Title>

Вхождений слов из запроса: 4

как - 1

создавать - 1

сайт - 1

Joomla - 1

Точных вхождений запроса: 1

Морфологически точных вхождений запроса: 1

<Body>

Вхождений слов из запроса: 147

как - 17

создавать - 15

сайт - 55

на - 30

Joomla - 30

Точных вхождений запроса: 0

Морфологически точных вхождений запроса: 0

## Анализ конкурентов

Анализ ваших конкурентов из ТОПa – хорошая практика.

Только не нужно сразу хвататься и делать всё как у них.

Нужно посмотреть, как работают они, что есть на их сайтах.

Можно ли это смоделировать на вашем сайте?

Дополнительно можно проверить как конкуренты работают по телефонным звонкам и что там предлагают.

Запишите основные критерии, на которые смотрят клиенты. Проанализируйте эти критерии у сайтов конкурентов и сравните с вашим сайтом.

Это удобнее делать в таблице эксель.

По горизонтали – критерии

По вертикали – конкуренты.

	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Стоимость окон	Качество окон	Тепло в доме	Рассрочка	Установка окон в выходные дни	может найдёте ещё критерии	Примечание	Вывод
2								
3								
4	6500 - двухстворчатое (странно, очень дешево)	качество, качество, но нет конкретики	нет	ничего	ничего	оформление договора на дому	Есть приложение для смартфонов для расчёта окон, есть группа ВК, бывают акции	Предложения слабые, но ес интересные моменты, но фоне "Мы, не компания" он теряют свою
5								
6								
7	10360 - двухстворчатое под ключ	не используются китайские комплектующие, немецкая фурнитура, производство по ГОСТу	ничего не сказано	ничего	ничего	скидка 3% при заказе бесплатного замера через сайт,	Есть группа ВК, звонок с сайта, подписка на новости	неплохое предложение опять же мно Я,Мы
8								
9							звонок с сайта,	Отличное предложение

Всё то, что вы записали во время изучения этого отчёта - делаем и улучшаем.

Тогда ваш сайт понравится Яндексу.

100%

Будут вопросы – пишите.

Обратная связь тут - <https://joomlatown.net/ask-question>

Постараюсь вам помочь.

## Вспомогательные ссылки:

- Модули Joomla - <https://joomlatown.net/module>
- Шаблоны Joomla на русском - <https://joomlatown.net/templates>
- SEO тексты для сайта - <https://joomlatown.net/video/seo-teksty-kotorye-vyhodyat-v-top>
- Ускорение Joomla - <https://joomlatown.net/service/uskorenie-joomla>
- Аудит сайта - <https://joomlatown.net/service/audit-i-analiz-sayta>

Желаю успехов в SEO!

С уважением, Олег Касьянов.

<https://joomlatown.net>

<https://kasyanov.info>

[https://vk.com/oleg\\_kasyanov](https://vk.com/oleg_kasyanov)