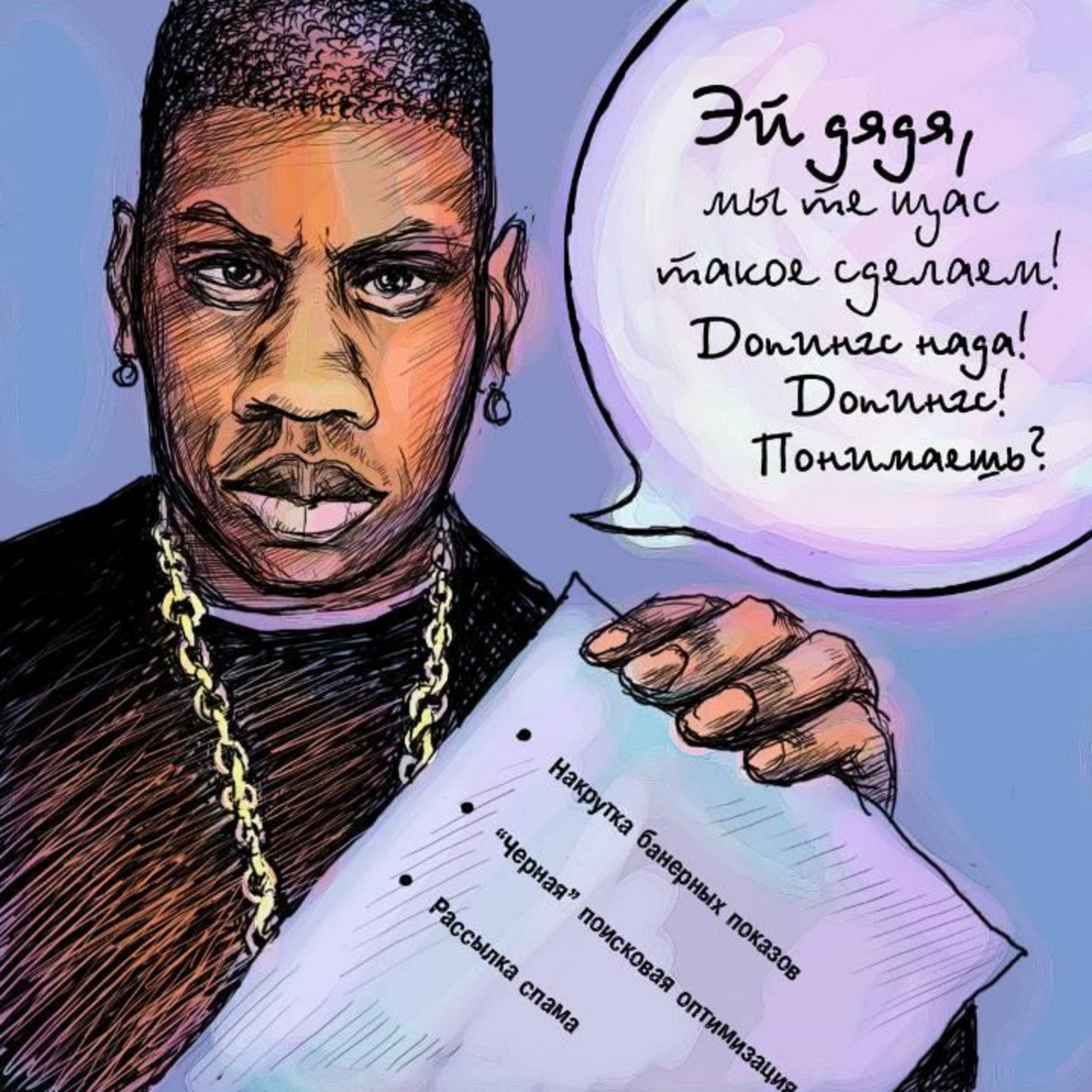




Задумался как-то раз Билл Гейтс об увеличении посещаемости своего сайта нужной целевой аудиторией

как
увеличить
посещаемость
моего сайта
нужными
людьми?




Эй дядя,
мы те щас
такое сделаем!
Допинкс нага!
Допинкс!
Понимаешь?

- Накрутка банерных показов
- «черная» поисковая оптимизация
- Рассылка спама

И нашел очень убедительных и крайне дешевых оптимизаторов, которые пообещали добыть нужный результат в считанные дни



Так как Билл ничего не понимал в интернете, то задачу поставил с его точки зрения правильно: «Повысьте мне посещаемость!»



Главное - повысить
посещаемость
microsoft.com - это, чтобы
на него попадали
посетители
крутых сайтов.

Наша задача -
чтобы народ на
сайт повалил,
а кто это
будет, нам
не важно

Посещаемость –
это просто.
Тем более,
если Клиент
не
понимает,
что
посещаемос
ть
посещаемос
ти разнь...



Люди ищут слова
"секс", "айфон",
"Бритни Спирс",
а попадают на сайт
microsoft.com.
Вот и посещаемость
вырастает

Дешевые
оптимизаторы
никогда не
думают о
пути
достижения
результата.
И о
последствиях...



Я рад, что посещаемость резко растёт!

Сначала Билл радовался – есть рост посещаемости!
Оптимизаторы сделали то, что обещали!



Чтобы я не пытался найти,
все время выхожу
microsoft.com! Это
Достало!

Но не все
оказалось
так красиво,
как казалось
с первого
взгляда...

Посещаемость
растет, но
ходят на
сайт все,
кому не
лень.

А те, кто нужен —
покупатели
товаров и
услуг,
обходят
сайт
стороной...

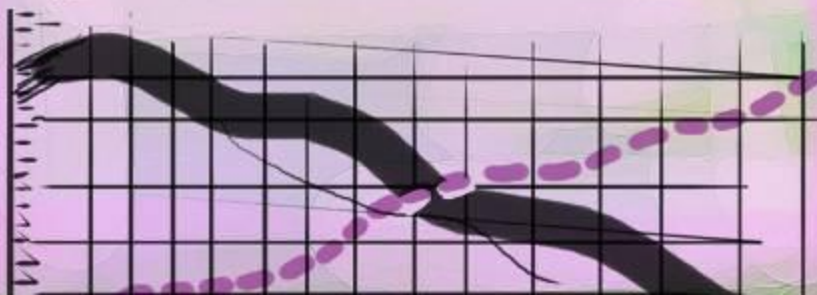
Вот я
заплатил за
оптим-
изацию...

В конце концов
Билл понял,
что
результат
«посещаемос-
ть любой
ценой»
совершенно
не то, что он
хотел.

Его покупатели
уходят,
недовольство
сайтом
растет,
деньги
выброшены
на ветер...

График посещаемости
Microsoft.com

Недовольство



Что же нужно делать, чтобы получить на своем сайте больше **покупателей**, а не посетителей?

1. Постоянно улучшать видимость сайта роботами поисковых систем. Причем не единоразово и по верхам, как это принято делать массой оптимизаторов, а регулярно и глубоко;
2. Постоянно совершенствовать удобство сайта для посетителей. Причиной 99,9% уходов с посетителей является крайняя недружелюбность сайтов.
3. Постоянно совершенствовать тексты на сайте. В ваших силах сделать так, чтобы посетитель сайта, только ознакомившись с описанием вашего продукта, сделал выбор в вашу пользу или поместил ваш товар в свой short-list;
4. Постоянно анализировать все (!) запросы, прямо или косвенно (!) связанные с вашим продуктом, которые делают пользователи интернета. И конструировать сайт под запросы потенциальных покупателей, а не заставлять их «покупать» то, что есть «на складе».
5. Постоянно искать сайты, схожие с вашим по тематике и направленности, чтобы создавать с ними партнерские программы, по которым будут приходить покупатели


Все это вы можете делать сами и тратить свое время и время как минимум четырех дорогих специалистов по интернету.

Но лучше обратиться в компанию Optimaza, которая создала продукт «Естественная оптимизация»

«Естественная оптимизация» повышает продажи с помощью вашего сайта. Вы можете узнать больше на сайте <http://optimaza.com/about> или послать нам письмо, или позвонить.

Как минимум, Вы получите бесплатную консультацию по использованию интернета для вашего бизнеса.
Как максимум, повысите свои продажи!

Валентин Перция, +380 (67) 220-20-67, v.pertsiya@optimaza.com
Михаил Вознюк, +380 (68) 351-09-78, m.voznyuk@optimaza.com



Простак ты Билли, надурли тебя черные
оптимизаторы, лучше бы ты воспользовался
"Естественной оптимизацией".
Я давно уже пользуюсь "ЕО", поэтому
посещаемость моего сайта растет
с каждым днем, а затраты на
привлечение посетителей
не увеличиваются.

У «Естественной
оптимизации» уже есть
множество
положительных
результатов
повышения
продаж!

Не покупайте
дешевые
«препараты»
повышения
посещаемости
и в
интернете,
они не
помогают.

Обращайтесь к
тем, кто
гарантирует
рост продаж
с помощью
интернета – в
компанию
[Optimaza](https://www.optimaza.ru)