**Оптимизация сайтов для поисковых машин и каталогов**

**Александр Денисенко**

Сотни тысяч вебмастеров делают в поте лица своего сайты о своих хобби, любимых девушках, кошках, предприятиях, городах и сообществах.

Десятки тысяч вебмастеров делают сайты, чтоб с их помощью увеличить продажи своего малого бизнеса.

И тысячи вебмстеров выводят в океан Рунета сайты крупных предприятий отраслей промышленности.

Им, труженникам Dreamweaver, романтикам Postnuke и Phpbb мы и посвящаем эти заметки.

В-первых, мы сразу условимся, что этот материал вовсе не предназначен для тех, кто еще разгадывает тайны FrontPage, кто не знает как **сделать анимированный гиф**, что такое банер и чем он отличается от баннера. Мы этот материал адресуем профессионалам, уже набившим руку на создании сайтов с посещаемостью более 10 человек в день.

Приступая к раскрутке своего детища, не спешите начинать спамить весь мир (особенно Китай) через почтовую службу МэйлРу. Не спешите вступать в баннерные сети, покупать рекламу на десятки долларов. Сегодня вы узнаете как добиться гораздо бОльшего эффекта с наименьшими затратами труда и тысячекратной эффективностью.

Более того: мы дадим вам инструмент с помощью которого вы гарантированно сможете заработать свой кусок хлеба с маслом и обеcпечить будущее своих будущих детей. Ваша девушка будет вас любить, у вас всегда будут сотовые телефоны самой последней модели и вы никогда не будете покупать автомобили старше 4 лет. Вы даже не станете брать кредиты для покупки музыкального центра или стиральной машины. Вы станете респектабельным человеком.

Исходим из того, что доступ в интернет у вас есть. Вы уже написали заявление в районнный узел связи (если вы живете в районном городе или поселке городского типа).

Вы уже подключились к домовому провайдеру (если живете в крупном областном городе) и уже купили себе ADSL (если живете в Москве).

На крайний случай, у вас есть чудо-модем Robotics-Courier или Inpro.

В том, что у вас есть компьютер - в этом мы не сомневаемся.

Иначе как бы вы это прочли.

Итак. Это все была присказка. Сказка - впереди.

**Мы даем вам в руки специальность оптимизатора сайтов (SEO), которая позволит вам овладеть сакральным навыком успешного поднятия сайтов в результатах выдачи на поисковые запросы, заданные пользователями в Рамблере, Яндексе, Гугле и Апорте**.

Мы расскажем как быстро, без изучения нудных описаний систем работы поисковиков, зубрежки специальных терминов, участия в профильных конференциях, приобретения программ за 500 рублей и без всего того, чем любят забивать голову клиентам старые оптимизаторы - как без всего этого поднять релевантность вашего сайта по нужным вам ключевым словам, оказаться на первых местах в выдаче, получить много целевых заходов для вашего сайта и продать много товаров и (или) услуг.

Мы специально делаем такое длинное предисловие. Только терпеливые люди, которые дочитали до этого места, способны освоить нехитрую, в общем-то технологию и, главное - методично воплощать ее в жизнь.

**Технология оптимизации сайта для поисковых машин и каталогов на примере сайта-каталога товаров магазина автозапчастей, аксессуаров и сопутствющих товаров**

**1. Прежде чем оптимизировать сайт, приведите в порядок его структуру.**

Основопологающие принципы, при создании структуры сайта:

- степень вложенности документов - не более 3.

- прямые переходы с главной страницы на все главные разделы

- отсутствие страницы с флэш-заставкой и надписью ВХОД

- отсутствие документов с адресами, содержащими параметры

- отсутствие Ява-скрипт Меню

- наличие номера телефона и адреса на всех страницах сайта

- не более 3 кликов до странцы оформления заказа (если таковая имеется)

Примечение:

По свидетельству некоторых вебмстеров, Ява-скрипт меню делает сайты недоступными для поисковиков. В этом случае ВСЕ ява-ссылки надо продублировать невидимым тегом <link rel=""/>

**Образец меню для сайта:**

Верхний уровень:

- Запчасти для автомобилей

-- Волга

-- ВАЗ

-- Мерседес

-- Ауди

Косметика для автомобилей

-- Краски

-- Покрытия

-- Шампуни

Автозвук

-- Усилители

-- Ресиверы

-- Магнитолы

--- CD

--- MP-3

Тюнинг

-- Глушители

-- Насадки

-- Чехлы на руль

-- Пластмасса

О сайте

Адрес

Форум

**2. Подбор ключевых слов и анализ конкурентных запросов**

Поисковые запросы - это те слова, которые спрашивают посетители вашего магазина у продавцов. Только в интернете эти вопросы пользователи задают поисковой машине.

Напрягите голову и сделайте список наиболее покупаемых товаров в вашем магазине в тех выражениях, в которых их спрашивают у вас. Список не должен быть слишком большим. Для первого раза вполне хватит 200 ключевых слов. Впоследствии вам могуть оказаться нужны тысячи поисковых слов. Но, основную массу новых клиентов вам приведут, как правило не более 1000 слов.

Вот на список из 1000 слов, включая синонимы и следует ориентироваться.

После составления списка слов проверьте каждое слово, забив его в поисковую строку ваших любимых поисковых машин. Поисковик выдаст вам ответ. В этом ответе вас интересуют такие цифры, которые пишутся вверху. Например:

Прямоток: страниц — 14790, сайтов — не менее 978

Насадка на глушитель: страниц — 13574, сайтов — не менее 1127

Чехол на руль для Волги: страниц — 54, сайтов — не менее 27

Как видите, в случае запроса про Руль, шансов на то, что вас найдут среди 27 сайтов выше, чем в случае, когда пользователь ищет Прямоток (более 900 сайтов).

Поэтому не брезгуйте оптимизацией сайта под малоконкурентные запросы. Их меньше, зато в их результатах у вас больше шансов оказаться на первых позициях.

Обратите внимание, что здесь важно соблюсти баланс между количеством найденных документов и количеством запросов на ключевые слова. Нужно стараться выбирать такие слова/словосочетания количество запросов на которые в месяц велико, а количество найденных документов мало. Посмотреть статистику по запросам слов можно по адресам:

от Рамблера: Статистика по поисковым запросам

от МэйлРу : Статистика по поисковым запросам

От Яндекса: Direct.Yandex.Ru (статистика доступна только после регистрации и авторизации в сервисе)

Подобрать ключевые слова (синонимы и схожие по смыслу выражения) вам поможет сервис Рамблер ассоциации.

Пример по запросу Запчасти Mercedes .

Обратите внимание на левую колонку.

Вот здесь тот же самый запрос можно еще более усугубить.

Этап подбора и анализа ключевых слов не должен занимать у вас мало времени. Это краеугольный камень всего комплекса мероприятий по оптимизации. Если на это уйдет у вас неделя - ничего страшного. Тот, кто сэкономил время на подборе списка ключевых слов, тот потеряет его гораздо больше впоследствии.

**Маленькие хитрости при составлении списка ключевых слов и анализе поведения конкурентов.**

При вводе ключевых слов обращайте внимание на сайты, которые стоят на первых позициях.

Бывает полезно закачать к себе на жесткий диск (винчестер) их содержимое целиком с помощью какой-либо менеджера закачки, предпочтительно умеющего сохранять структуру вытягиваемого сайта.

**Делайте это смело, поскольку копирайта на набор ключевых слов не существует.** Спокойно и неторопясь разберите страницы сайтов конкурентов в режиме просмотра HTMlL-кода.

Создайте списки ключевых слов, которые указаны в конкурирующих страницах в поле <meta name="keywords"

Сравните списки keywords страниц нескольких конкурирующих сайтов.

Посмотрите также какие куски текста размеченные у конкурентов тэгами

<title>

<h1> <h2> <h3> <h4> <h5> <h6>

Важнее даже понять какие слова конкуренты включили в Тайтлы и Хидинги. Поэтому не жалейте времени :)).

Из своих соображений и предложенных вам конкурентами Кейвордс, Тайтлов и Хидингов сформируйте окончательный список ключевых слов.

Не стоит употреблять в поле тега keywords слова, которые не присутствуют в тексте. Они не будут учитываться.

**3. После создания списка ключевых слов переходим к работе копирайтера.**

Копирайтер - это такая творческая профессия - автор текстов. Увы, вам придется написать кучу текста, содержащего ваши ключевые слова.

Помощь в написании текстов, содержащих ключевые слова, вам могут оказать брошюры, прилагаемые к вашим товарам - амортизаторам, аккумуляторам, краскам, клеям, тормозным колодкам и т.д.

Не жалейте пальцев. Каждая строка принесет вам деньги. Труд оптимизатора оплачивается не хуже авторов литературных произведений.

Многие ленятся писать много текстов, пользуются роботами-генераторами текста. Казалось бы, это облегчает труд. Но такая политика может быть и обязательно будет наказана администрацией поисковика. Позже, видимо, в следующем материале, мы остановимся на этом вопросе.

Если у вас есть трудности с созданием литературно-вразумительных текстов - заставьте знакомую отличницу из 9 класса за скромную оплату в виде билета на транс-вечеринку написать вам десяток статей. Хорошо подходят для этой цели и слушатели школ Юного журналиста, обитатели общежития педагогического техникума и студенты любого факультета МГУ.

Поскольку пользоваться одним и тем же набором слов достойно людоеда, разрешите вашим копирайтерам (или себе) использовать синонимы. Список синонимов также необходимо приобщить к списку ключевых слов и синонимы также необходимо "пробить" через поисковик, чтоб исключить те, количество запросов по которым менее десятка запросов в месяц. Помимо списка ключевых слов надо заготовить для поисковиков и сочетания ключевых слов. Особенно хорошо работают сочетания ключевых слов в разном порядке.

Вновь формируете самый окончательный список ключевых слов, синонимов и словосочетаний. Список даёте копирайтеру (или себе).

За работу!

Еще раз:

**Перед созданием текста страниц надо сделать список ключевых слов и их синонимов.**

Имейте в виду, что вам надо нагенерить не менее 50 страниц осмысленного текста.

И еще неплохо иметь страниц хотя бы 100 технических описаний ваших товаров. Оптимально - на каждый товар иметь обязательно его описание, содержащее слова из вашего списка ключевых слов и синонимов.

После создания текстов прогоните ВСЕ тексты на орфографические ошибки. Оптимизация сайта под слова, набранные с ошибками - возможна, но в данном случае по трудоемкости неоправдана.

**4. Верстка сайта - это не художественный промысел, а важный этап оптимизации сайта под поисковую систему.**

Увы, придетеся использовать CSS. Если не умеете - придется научиться. Без CSS теперь никуда.

Поскольку поисковая система при определении значимости сайта обращает особое внимание на наличие в тэгах <title> и <h1...6> ваших ключевых слов, то надо ей всеми силами помочь. Но при этом, если мы весь сайт раскрасим <h1>, то читать его будет невозможно. На помощь нам придет CSS. Просто укажем в нем значение <h1...6> в пунктах или процентах.

Например, фрагмент CSS:

<style type="text/css">

H1 {

font-family: "Arial", sans-serif;

font-size: 130%;

H2 {

font-family: "Arial", sans-serif;

font-size: 120%;

H3 {

font-family: "Arial", sans-serif;

font-size: 110%;

</style>

или

style type="text/css">

H1{font-size: 16pt; margin: 0px; display: inline;}

H2{font-size: 14pt; margin: 0px; display: inline;}

H3{font-size: 12pt; margin: 0px; display: inline;}

</style>

После такой процедуры вы можете использовать Хидинги не боясь испортить дизайн вашего сайта.

CSS создали. Приступаем к верстке. От использования систем публикации контента типа популярных ныне Postnuke, MOS 4.5 Russian Edition и т.п. придется воздержаться. Сайт, сверстаный руками в голом HTML распознается поисковиком на порядок лучше, чем, созданный на CMS.

Итак. У вас есть тексты, есть навигация, есть список ключевых слов. Осталось все это сверстать.

Верстать можно как угодно и чем угодно (HomeSite, Dreamweaver), не забывая о нескольких моментах:

- ключевые слова, содержащиеся на данной странице, должны совпадать с набором ключевых слов, включенных в <title>, <meta name="keywords" content=" ..... > и <h1...6>.

- Если сайт не хочет отказываться от аудитории, привлекаемой западными поисковиками, то полезно также включать ключевые слова в тэги <strong> <em> и <big>.

- У ссылок на внутренние страницы полезен расширенный <title>.

Другим словами: наборы ключевых слов в содержании страницы и включенных в Тайтлы, метаимена и Хидинги должны (желательно) быть одинаковыми.

Для этого после создания CSS создаем шаблон страницы, ссылающийся на этот CSS и в шаблоне создаем стандартные поля

<meta http-equiv="Pragma" content="no-cache">

<meta name="keywords" content=" ..... >

<meta name="description" content=" .....>

<title>

Поле <meta http-equiv="Pragma" content="no-cache"> - неизменяемое, это чтоб вашу страницу не кэшировали те, кому это делать не положено.

Заполнение остальных полей можно отложить на следующий этап - после верстки. Но заполнить их надо будет обязательно.

На шаблоне верстаем все страницы вашего сайта, размечая тэгами <h1...6> заголовки и подзаголовки ваших страниц, включая в заголовки слова из вашего набора ключевых слов.

**Внимание! Картинки!** Заранее озаботьтесь подбором графических картинок и составлением их описания.

В описание картинок обязательно включите ваши ключевые слова. Описание картинок вводите в тэги <ALT> и <TITLE> для картинок.

Слова, включенные в <ALT> и <TITLE> для картинок - высокорелевантны для поисковиков.

Не переусердствуйте при включении ваших ключевых слов. Должно быть разумное сочетание между количеством неключевого текста и ключевого.

**Итак, еще раз другими словами о том как создать релевантный документ (страницу).**

Включайте ключевые слова в ваши страницы в разумной количестве в:

- <title>

- <meta name="keywords" content=" ..... > и

- <h1...6>

- <ALT> и <TITLE> для картинок

- <strong> <em> и <big>.

- У ссылок на внутренние страницы полезен расширенный <title>

**5. Раскрутка сайта в поисковиках**

**Первый этап - добавленияе в поисковик главной страницы вашего сайта.**

Перед этим необходимо подготовить тексты для заполнения полей, которые будут вам предлагать поисковики и каталоги:

- Название сайта на русском языке

- Название сайта на английском языке

- Описание сайта на английском языке

- Описание сайта на русском языке

- Короткий набор английских ключевых слов

- Короткий набор русских ключевых слов

Количество знаков в этих полях у всех разное. Будьте гототовы к тому, чтоб сократить количество знаков в любом поле.

Для начала потренируйтесь на 3-4 мелких каталогах, вводя туда ваш сайт вручную. Потом подумайте над текстами еще раз :)) Может быть, есть смысл отказаться от самых конкурентных ключевых слов в пользу менее конкурентных, но по которым есть шанс попасть в первые позиции выдачи. Нужные вам слова желательно чтоб содержались и в Названии Title, и в Описании description , и в Ключевых словах keywords. Имейте в виду, что однажды введенное в поисковик описание, изменить на новое бывает очень непросто. Точнее даже было бы сказать - не в поисковик (который и сам все найдет), а в каталог при поисковике. Для Гугля - это dmoz.org, для Яндекса - Каталог Яндекса.

После этого введите ваш сайт в основные искалки вручную, а в остальные - с помощью системы автоматической регистрации, желательно платной. Есть хороший сервис, выполняющий эту услугу всего за пару долларов электронными деньгами. С его помощью вы добавите за пару часов ваш сайт примерно в 200 каталогов. Ни в коем случе не вводите ваш сайт в системы обмена ссылками. Это может привести к понижению вашего рейтинга впоследствии за накрутку этого самого рейтинга..

**Второй этап раскрутки сайта - обмен ссылками с сайтами, особенно с сайтами одной с вами тематики.**

Тематичность ссылок определяется поисковиками по каталогам, которыми они пользуются. Как и говорилось выше, для Гугля - это dmoz.org, для Яндекса - Каталог Яндекса, а для Рамблера - РамблерТоп100.

Никогда не обменивайтесь банерами с кольцами ссылок, системами автоматической раскрутки и т.п.

Только с нормальными сайтами, с реальным содержанием и желательно, расположенными на платных хостингах. Не поленитесь написать вашим коллегам ЛИЧНОЕ письмо. Не подписывайте письма никами, а реальными именем и фамилией. В этом же письме предложите ответный жест - ссылку или кнопку, ведущие на сайт вашего адресата. Для устойчивого положения в поисковике вам необходимо для начала около 500 ссылок на ваш сайт. Не торопитесь и не делайте массовых расылок - иначе будете посланы сразу со всех адресов, на которые вы посылали ваще предложение.

В результате обмена ссылками с другим ресурсами вы скорее всего будете разочарованы. Но даже если вам удасться обменяться хотя бы с 50 сайтами - это уже успех.

На этом успехе не надо успокаиваться. Есть еще благодатная тема - **форумы и гостевые книги.** Несмотря на то, что поисковики говорят, что они не учитывают ссылки из форумов, на самом деле они их, видимо, все же учитывают. В любом случае - ничто не мешает вам зарегистрироваться на паре сотен форумов, создать свой профайл со ссылкой на ваш сайт и написать в каждый форум несколько вразумительных сообщений. Чтобы ваш труд не пропал даром и ваше сообщение не удалил админ, попытайтесь писать сообщения, интересные для других участников форума.

Особая тема - **ссылки с сайтов бесплатных хостингов**. Поскольку на Западе развитая демократия, то для западных поисковиков ссылки с бесплатных хостингов на ваш сайт - вполне релевантны. Русские поисковики относятся к таким ссылкам с бОльшим пренебрежением, но, в любом случае - они не повредят.

Поэтому ничто не мешает вам создать несколько десятков сайтов на бесплатных хостингах по темам, близким к теме вашего сайта. Но не делайте зеркал вашего сайта и не клонируйте эти вспомогательные сайты. Потому что поисковик такие сайты примет за зеркала и проиндексирует только один из них, причем, как всегда, не тот, который бы надо. У всех сайтов всегда должно быть разное и реальное содержание, они не должны быть похожи друг на друга. Содержание таких сатов должно быть оптимизировано по тем же правилам, что и основной сайт.

На всех этих сайтах-спутниках вы с чистой совестью можете поставить ссылки на ваш сайт. Тексты под ссылками должны включать в себя ключевые слова.

**Образец правильного текста под ссылками**: Запчасти и Аксессуары на Автовед или Продажа Мерседесов в Москве.

**Образец неправильного текста** под ссылками: Автовед , Аutoved.ru.

Процесс индексации вашего сайта и сайтов-спутников поисковиками довольно длительный - от 2 до 6 месяцев. В принципе, этот процесс не кончается никогда.

Поэтому не будем терять время и займемся делом.

**Также полезно для увеличения вашего поискового рейтинга обрасти серьезными контент-проектами.** Чтобы на вас ссылались со своих главных страниц уважаемые СМИ, порталы и каталоги.

Как вы думаете, что произойдет, если вы попросите, допустим, МэйлРу поставить на вас ссылочку на их главной странице? И что тогда остается делать?

Правильно. **Тогда остается сделать хорошие сайты самим**. Это не так сложно, как кажется. На десяток сайтов вам понадобится купить всего один хостинг долларов за 10 в месяц, который разрешает на одном экаунте держать эти самые 10 сайтов.

Проще всего делать **каталоги сайтов** по близкой вам тематике и **каталоги описаний товаров,** тоже по близкой вам тематике. Такие сайты не должны быть большие: 20-30 страниц - вполне достаточный объем. Не забывайте об оптимизации таких сайтов и регистрации их в поисковиках. Полезно на каждый сайт установить форум. Может так случиться, что этот форум со временем станет популярным местом общения по вашей теме. На каждый форум, даже если на него никто не пишет кроме вас, все равно надо отправлять по 2-3 сообщения в день. Попросите ваших друзей писать на ваши форумы. Не исключено, что один из этих друзей окажется форумным лидером и тогда гарантированно ваш форум будет процветать. Форумы перейдут на самодобавляемость постингов при посещаемости около 200 человек в день.

Еще достаточно просто **сделать популярный блог** с обзором сайтов. Всего делов: в день заходить на десяток сайтов и 2-3 из них хвалить или ругать. Затраты труда и времени минимальны, а сделать такой проект посещамым просто: владельцы сайтов любят читать чужие мнения о своем сайте и если вы напишите о чьем-то сайте один раз, его владелец будут "мониторить" ваш блог еше несколько месяцев каждый день.

Ссылки на таком блоге на ваши коммерческие проекты дадут вам серьезный рост популярности и индекса цитирования поисковика.

Мы не исчерпали всего нашего запаса мыслей по поводу раскрутки вашего сайта. Но на первое время вам работы хватит вполне.

Приходите сюда время от времени - вас ждут интересные материлы по рекламе и маркетингу в сети.

Несколько слов о счастливом промежуточном финише вашей кропотливой работы.

Помимо того, что вы раскрутите свой сайт, вы приобретет еще и неоценимый опыт. **Этот опыт можно выгодно продать тем, кто делает только первые шаги на поприще менеджера или валадельца интернет-проектов.**

Есть несколько способов продать ваш труд, но на способы продажи будут влиять факторы, не зависящие от вас.

Например, если вы живете вдали от мест скопления ваших потенциальных клиентов, то в вашем распоряженнии только электрическая почта, ваш раскрученный сайт и талант :)). Поскольку письма с темой "Взлет ракетой" уже порядком всем поднадоели, то надо придумать что-то более оригинальное. Подпитку вашего резерва оргинальности проще всего получить из спама, который валится в ваш ящик. Но если вы разошлете спам сами то, скорее всего, попадете в спам-фильтр, что очень плохо. Спам - это отдельный бизнес. Не пытайтесь вот так вот запросто его начать. Лучший вариант для вас - предложить услуги аутсорсера уже существующим фирмам. занимающимся оптимизацией.

Если вы живете в крупном городе, то все проще. Покупаете приличный костюм и начинайте планомерный обход фирм, магазинов и предприятий. Примерный текст, который вы произносите при этом:

- Здравствуйте, как пройти к директору? Я из интернета.

После того, как вас проводят к шефу, продолжайте:

- Я занимаюсь SEO-бизнесом. Мы можем поднять вам рейтинг, взвешенный индекс цитирования, вас будет находить Яндекс, Рамблер и Гугль. Вас легко смогут найти все.

В этом месте шеф должен напрячься, потому что перспектива, когда невозможно ни от кого скрыться, нравится не всем.

Успокойте его:

- Это увеличит ваши продажи, обороты и прибыль.

Слова: увеличение продаж, прибыль, обороты - действуют безотказно.

На вопрос о гарантиях отвечайте уклончиво:

- Мы не можем гарантировать вам конкретной позиции в рейтинге, конкретного количества заходов на ваш сайт, но лучше нас этого не делает никто. Мы проводим полный комплекс работ: разрабатываем для вас навигацию, структутру сайта, подбираем ключевые слова, оптимизируем ХТМЛ-код, увеличиваем цитирование.

Если потенциальный клиент не сказал роковую фразу

- А с кем это вы сейчас разговариваете?

То значит - все в порядке. Даже если у него нету сайта. Сайт - не проблема, его можно сделать.