

Как увеличить посещаемость молодого сайта не имея лишней пары лет

 site4business.net/

Наверняка вы делаете все как вам советуют: публикуете крутой контент, делаете SEO оптимизацию сайта, присутствуете во всех социальных сетях.

Вы не из тех, кто каждый раз пытается продать своим посетителям, а даже наоборот — стараетесь писать интересные и полезные материалы.

Но есть одно но...

Никто не обращает внимания на ваш блог. Посещаемость вашего сайта — не такая, какой бы вы хотели ее видеть.

Ни посетителей.

Ни комментариев.

Не репостов и ретвитов.

Ваш план вести блог из своего дома и стать финансово независимым кажется таким же далеким, каким был в день, когда вы написали свой первый пост.

И возможно вы задаетесь вопросом: «Что же я делаю не так?».

Хотите честный ответ?

Многое.

Почему я в этом так уверен? Поверьте, я был на вашем месте и знаю, каково это: лезть из кожи вон и не видеть плодов своих трудов.

Если быть честным, это неудивительно: вам со всех сторон советуют делать то, что заранее обречено на провал.

Но есть и хорошая новость: в этой статье вы узнаете об ошибках, которые вы совершаете (некоторые из них даже могут удивить вас). Вы также узнаете, что же такое «магическое» делают успешные блогеры и получают тысячи посетителей, сотни репостов и десятки комментариев.

Глава 1. Ужасная правда, которую от вас скрывали

В 99 случаях из ста на вопрос «Как увеличить посещаемость сайта» вам ответят: «Пишите статьи как можно чаще. Чем больше полезного контента — тем больше трафика вы получите».

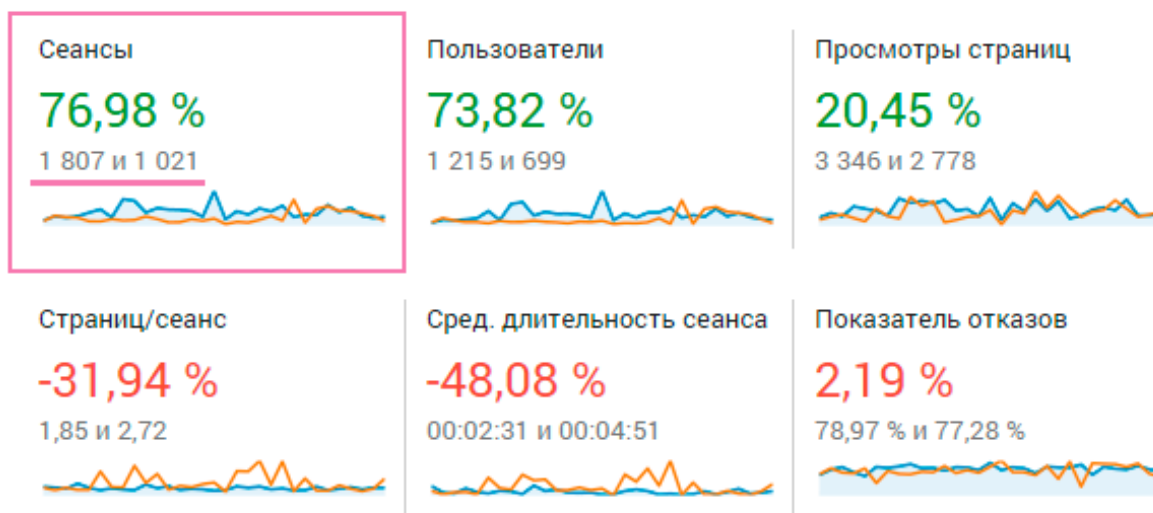
Я читал эти советы на каждом сайте. Блогеры, эксперты по трафику, SEO специалисты — все как один твердили: пиши как можно больше статей.

Последовал ли я этим советам? Да, и не просто последовал, а объявил вызов: публиковать каждый день под одному свежему материалу. Я умудрился написать 23 статьи за январь 2016 года.



Результат?

Трафик вырос с 1 021 посещения в декабре до 1 807 в январе. Данные аналитики сайта:



Стоит ли радоваться таким результатам?

Прежде чем ответить, давайте возьмем гипотетический сайт, посещаемость которого за месяц выросла на 100%.

Как думаете, это хороший прирост?

Наверняка вы с этим согласитесь. Но что если на сайт заходил один посетитель в месяц? Рост на 100% означает, что в следующий месяц на сайт зашло уже 2 человека.

На бумаге мы имеем рост на 100%, но на практике — добавился всего один посетитель, который мог даже забрести нечаянно.

Честно признаться, полученные результаты повергли меня в шок.

Во-первых, потратив 279 часов на написание статей я получил всего лишь на 516 визитов больше. Если посчитать, каждый час работы принес мне 1.8 новых посетителей. Это — очень низкий показатель. Для примера, оставляя по одному комментарию в группе в Фейсбуке я получаю 10-20 новых посетителей.

Написание статей:

1 час = 1.8 посетителей

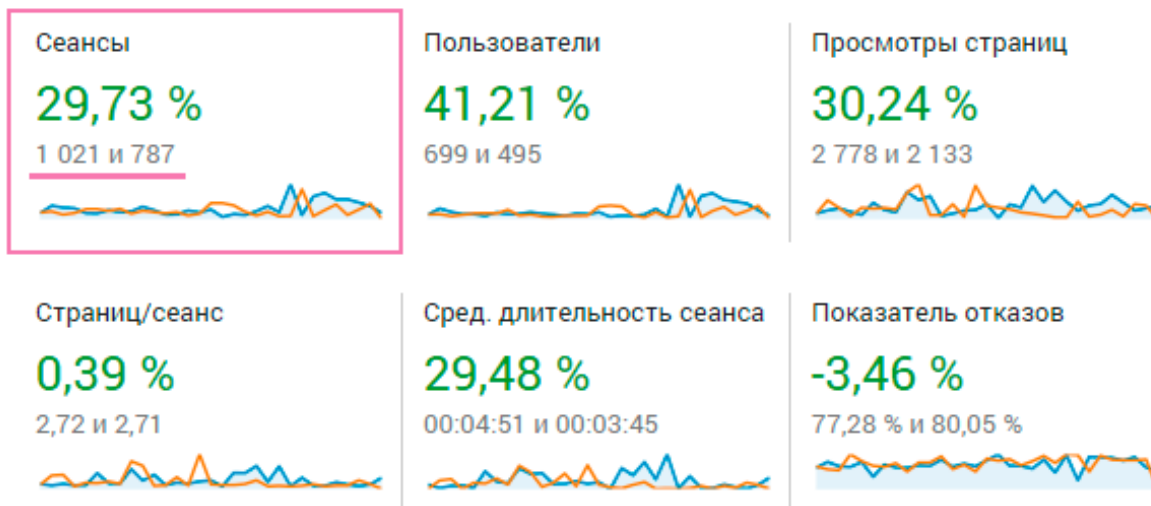
Фейсбук:

1 комментарий = 2 минуты

2 минуты = 15 посетителей

Публикуя как можно больше постов вы можете улучшить посещаемость сайта, но никак не повысить.

Во-вторых, на увеличение посещаемости в январе также повлиял естественный рост блога, так как месяцем ранее, в декабре мой трафик также вырос на 29%. Данные аналитики:



Так что же не так с этой стратегией?

Уже потом я узнал: тактика «как можно больше контента» хорошо работала 5-10 лет назад. В те времена вы могли за часок накидать статью в 500 слов, после чего запросто попасть в ТОП поисковой выдачи и получать гору трафика. Именно в ту пору контент прозвали королем.



Самое интересное, статья попадала в ТОП не потому что была фантастического качества, а потому что ей просто не с кем было конкурировать.

Но в наше время — совершенно иная история. В каждой теме и по каждому вопросу есть тысячи и тысячи статей.

Согласно статистике, сейчас насчитывается более 173 миллионов блогов. Каждый день публикуется более 2 миллионов постов. Информационный шум? Нет, скорее лавина.



При этом, каждый день вы слышите: публикуй как можно больше статей, обновляй блог регулярнее и т.д.

Но давайте разберемся, от чего зависит посещаемость сайта. На посещаемость сайта влияет:

- Возраст сайта
- Авторитетность домена
- Обратные ссылки с трастовых сайтов
- SEO оптимизация
- Количество email подписчиков

Ничего из вышеперечисленного у молодых сайтов нет. Поэтому стратегия «как можно больше контента» для них совершенно не подходит. Но какой блог можно отнести к молодым? Любой сайт можно назвать молодым, если:

1. Ему меньше одного года. Возможно вы удивитесь, но вот еще одна жестокая правда: сайт моложе 6 месяцев почти не имеет шансов получать посетителей из поиска. И только после того, как вашему блогу исполнится один год, вы начнете получать солидный трафик из поисковых систем.
2. Маленькая база email подписчиков. Если в вашем подписном листе меньше 1 000 человек — ваш сайт также молод и зелен.
3. Низкая посещаемость. Если ваш сайт получает менее 5 000 посетителей в месяц — язык не повернется назвать его зрелым. Придется поработать, чтобы попасть во взрослую лигу.

Если бы начинающие вебмастера ошибались только в этом вопросе — то куда ни шло. Новичка, пытающегося повысить посещаемость сайта можно сравнить с человеком, перебегающим минное поле . На каждом шагу его поджидают опасности. Читайте дальше чтобы не подорваться .

Глава 2. Делать ставку на красивый дизайн

В интернете полно статей, доказывающих одну простую мысль: популярность сайта зависит от его дизайна. И вроде бы логично. Даже народная мудрость гласит: «Встречают по одежке».

Цветовое оформление сайта, логотип, кнопки, шрифты — оформление всего этого отнимает у владельца сайта уйму времени.

Зачастую ради экономии денег начинающий блогер многое делает самостоятельно. Походу приходится изучать веб-дизайн, фотошоп, HTML, CSS и пр.

Но самое важное, о чем не задумывается владелец сайта — действительно ли красивый дизайн может поднять посещаемость блога и сделать его популярным?

В реальном мире, красивый дизайн — это не залог успеха, и даже не основная ее составляющая.

Конечно, если ваш сайт выглядит так, как будто создавался в начале 2000-х, ни к чему хорошему это не приведет. Но скажите честно, когда в последний раз вы подписывались на рассылку сайта только из-за его красивого дизайна?

Глава 3. Добавление сайта в каталоги

Добавление сайта в каталоги — еще один пережиток прошлого, на который тратят время и деньги многие новички.

Регистрация сайта в каталогах наподобие Dmoz и Рамблер не даст вас ощутимого прироста посещаемости.

Глава 4. Недооценивать email подписчиков

Вы можете делать все ради того, чтобы поднять посещаемость своего сайта.

Но знаете в чем проблема?

Большая часть посетителей, побывавших на вашем сайте больше никогда не вернется. Они прочтут вашу статью, могут сделать репост или даже оставить комментарий. Но после всего этого нажмут «Назад» и перейдут на другой сайт. Их знакомство с вами на этом и закончится.

Вы работаете дни напролет чтобы человек всего лишь раз побывал на вашем сайте...

Разве это разумно?

Вы и сами понимаете, что нет.

Но как решить эту проблему?

Просто:

С первого же дня вам нужно собирать базу email подписчиков. Если у вас есть большая база подписчиков, каждая ваша статья будет ГАРАНТИРОВАННО получать много просмотров.

Стараться увеличить посещаемость сайта не формируя базу подписчиков — тоже самое, что набирать воду в дырявое ведро.

Прелесть email подписчиков в том и состоит, что вы можете знакомить их со своими лучшими постами, узнавать интересующие их темы и получить вместо простого посетителя настоящего, лояльного читателя. Не секрет, что лояльный читатель лучше посетителя, пришедшего из поиска.

Email подписчик — знает вас и доверяет вам.

Посетитель из поиска — не знает вас и относится к вам скептически.

На начальном этапе для сбора email базы достаточно установить на сайт специальную веб-форму. Это можно сделать с помощью таких сервисов как MailerLite, Getresponse и др.

Глава 5. Быть активным на форумах

Отвечая на вопросы участников форума вы можете увеличить посещаемость своего сайта. Но эту стратегию нельзя назвать эффективной.

Неделями просиживая на форумах вы можете получить на пару сотен визитов больше. Но возвращаясь к нашим расчетам (посетитель за час работы), мы получим низкую эффективность.

Сколько трафика вы заслужили?

Трафик — это то, в чем нуждаются все сайты.

Нет трафика — нет конверсий.

Нет конверсий — нет продаж.

Нет продаж — нет прибыли.

И даже если у вас достаточно трафика, я мог бы гарантировать — вы не прочь получать больше.

Но запомните одно: трафик вашего сайта не зависит от того, насколько сильно вы этого хотите, и даже не от того, как долго вы его ждете.

Посещаемость вашего сайта зависит от того, насколько правильные шаги вы совершили, чтобы заслужить его.

Но какие именно это шаги?

5 Тактик РЕАЛЬНОГО повышения посещаемости молодого сайта ⚡⚡⚡

Тактика №1. Фокус

Фокус — это самое важное, что необходимо для увеличения посещаемости сайта. Особенно для новичков. Пытаясь сделать все и сразу, вы обречены на провал. Забудьте про вконтакте, фейсбук, твиттер, ютюб и все остальное. Сфокусируйтесь только на увеличении посещаемости сайта.

Вы должны знать, что есть 3 точки назначения:

- ✓ 100 посетителей в сутки
- ✓ 500 посетителей в сутки
- ✓ 1000 посетителей в сутки

Вам нужно:

Определить ближайшую для себя точку назначения и идти к ней.

Если вы сейчас получаете 30 посещений в день, ваша цель — 100.

Если ваш сайт посещает 300 посетителей в день, ваша цель — 500.

Если вы получаете 700 посетителей в сутки, ваша цель — 1000.

Всегда держите свою цель в голове, а еще лучше, возьмите листок формата А4 и напишите на ней свою цифру. Затем, повесьте ее над своим рабочим столом так, чтобы она всегда была перед глазами.

Вот как это выглядит у меня:



Имея одну четкую цель и фокусируясь только на ней вы удивитесь своим результатам. Не обращайтесь на дизайн сайта или что-либо еще помимо своей текущей цели.

Тактика №2. Публикуйте гостевые посты

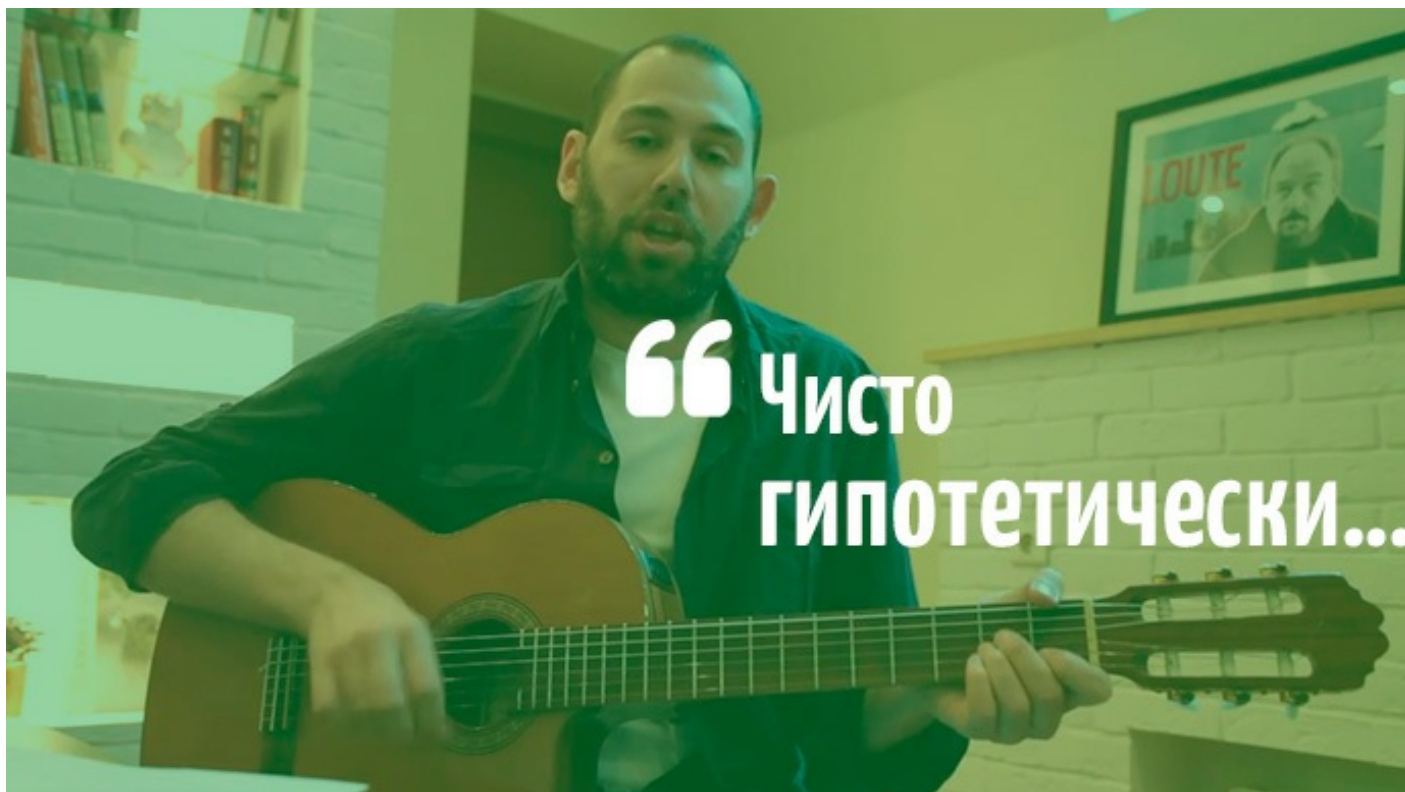
Имея маленькую посещаемость сайта у вас есть две пути:

1. Формировать свою аудиторию с нуля
2. Познакомиться с аудиторией другого популярного сайта и завоевать ее симпатии

Второй путь — самый быстрый. Написав гостевой пост на популярном блоге своей ниши вы можете получить сотни, а то и тысячи новых посетителей.

Чисто гипотетически, что если вместо написания 23 статей я бы опубликовал 4 более качественных гостевых поста?

Каждый пост мог бы получить по 10 000 просмотров и 1 000 переходов на мой сайт. Таким образом, обо мне узнали бы 40 000 новых людей и 4 000 из них перешли бы на мой блог. Хотя и гипотетически, но результат намного лучше того, что я получил :)



Тактика №3. Запишите подкаст

Запись подкастов — отличный способ моментально поднять посещаемость блога. Лучше всего пригласить известную личность в своей нише и дать ей поделиться своей историей успеха, рассказать о сложностях, с которыми пришлось столкнуться и их решениями.

Суть данной тактики в том, что после публикации ваш гость поделится ею со своими читателями и подписчиками. Так, сразу после выхода подкаста вы можете получить тысячи просмотров.

Тактика №4. Проведите интервью

Проведите интервью с экспертом ниши и позвольте ему поделиться своими знаниями.

Во-первых, эксперт получит возможность рассказать о своем бизнесе, поделиться своими ключевыми навыками.

Во-вторых, вы получите интересный и полезный контент, который имеет гораздо больше шансов обрести популярность.

В-третьих, если эксперт поделится этим интервью со своей аудиторией, посещаемость вашего сайта взлетит до небес.

Очень хорошо эту тактику применяет Андрей Зинкевич, специалист по системному маркетингу. Например, его интервью с Максимом Богатыревым набрало полторы тысячи просмотров:

<input type="checkbox"/>	Страница ?	Просмотры страниц ?
	Интервью с Максимом Батыревым	1 505 % от общего количества: 0,90 % (166 426)
<input type="checkbox"/>	1. /tolko-vpered/	1 505(100,00 %)

Чтобы интервью было ценным и полезным:

Задавайте интересные вопросы, дайте своему гостю раскрыться. Позвольте эксперту рассказать свою историю становления, поинтересуйтесь о секрете успешности его бизнеса.

Тактика №5. Соавторство

Написав пост в соавторстве — вы можете получить как крутой контент, так и тонну трафика.

Подумайте сами: вместо одной точки зрения вы имеете две. Пост написанный в соавторстве наполнен большим опытом, ценностью и актуальностью.

Вместо продвижения статьи в рамках одной аудитории вы сможете сделать это в двух.

Удачный пример такой тактики — серия статей о контент-маркетинге от [MadCats](#) и [5 o'clock](#).

Тактика №6. Фантастические посты на своем блоге

Публикуя фантастические статьи на своем блоге вы можете здорово увеличить посещаемость сайта. Но прошу не путать ее с тактикой «публикуй как можно больше».

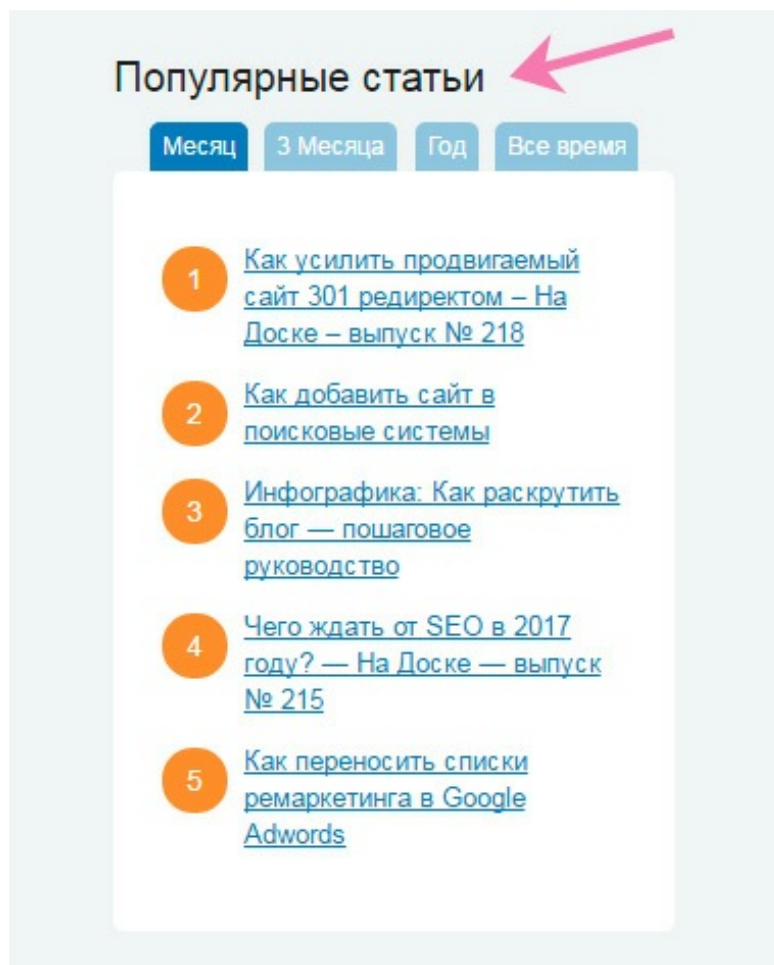
Публиковать фантастический контент на постоянной основе практически невозможно. Плюс к этому, такого рода статьи требуют больших трудозатрат. Если говорить о рецепте создания такого контента, нужно скомпоновать:

Актуальную тему статьи + качественный контент + продуманное продвижение + вирусный эффект.

Актуальная тема статьи. Для нахождения интересной темы статьи не нужно изобретать велосипед. Просто посетите известные блоги своей ниши и найдите их самые популярные посты.

Где искать:

На многих сайтах в боковом сайдбаре есть колонка «Самое популярное»:



В поисках популярных тем смотрите на количество комментариев. Множество комментариев говорит о большей вовлеченности.

Например, сейчас среди владельцев сайтов и SEO специалистов очень популярна тема перехода на https. Вот сколько комментариев набирают статьи на эту тему:



264 Ответов

← Devaka.ru



Травелата

Июнь 22, 2015 at 14:14



летом? в отсутствие сезона? ну извините, у некоторых это как раз пик и разгар сезона :)

Также помните, что написано в панели Я.Вебмастера:

“Яндекс не гарантирует сохранение количества страниц сайта в поиске, его позиций или посещаемости в случае изменения главного зеркала”

Комментарии (111) ← Netpeak.net

По порядку Сначала новые По рейтингу

Хороший совет по поиску тем для ниши «интернет-маркетинг» дает Дмитрий Шахов:

Классика вечна. Для вебинаров и семинаров надо иметь некий комплексный сильно упрощенный материал по продвижению в тех каналах, которые продаете. А на сайте можно давать справочные мануалы, но лучше акцентироваться на актуальных проблемах в нише интернет-маркетинга. И вот такие материалы уже распространять на свою целевую аудиторию. Глубокие исследования бизнес-аудитории не нужны, а вот умелые рассуждения на тему, как сблизить позиции интернет-маркетинга и бизнеса всегда заходят на отлично. Например, как сделать эффективную рекламу в инстаграме для магазина спорттоваров. Или как решить проблему перехода на HTTPS без потери позиций. И так далее.

Качество контента. Если вы пишете пост, он должен быть лучше всего, что есть в интернете по данной теме.

Интересный и ценный контент удерживает внимание читателя. Если посетитель остается на вашем сайте и изучает ваш материал, поисковая система получает подтверждение качества вашего сайта.

Лучше написать одну хорошую статью чем две плохих. Самый важный урок, который нужно усвоить: качество важнее количества.

Продвижение контента. Среди новичков есть распространенное мнение: если ваш пост хорош — заинтересованные люди сами найдут его. Но давайте быть честными, даже если ваша статья очень крута и полезна — без должного продвижения она затеряется в информационной лавине.

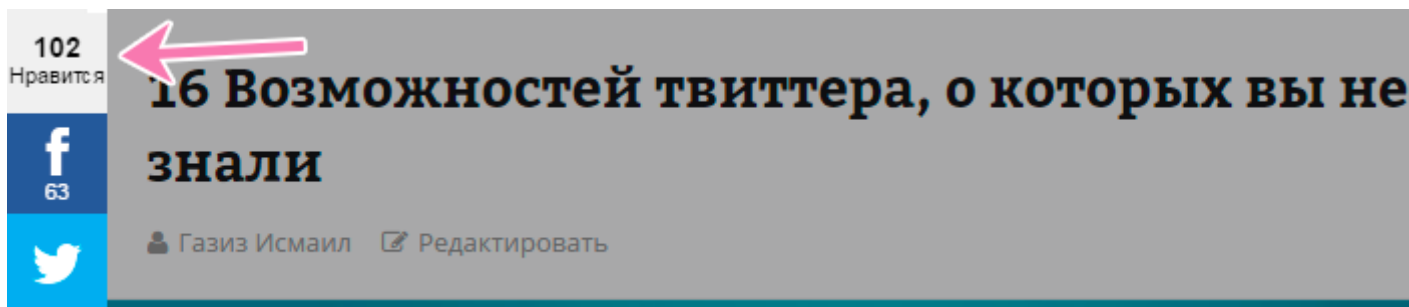
Хороший блогер — продвигает контент.

Неумелый блогер — надеется на чудо.

Позвольте привести небольшой пример:

Среди 23 статей, написанных в январе прошлого года только один я старался продвигать. И как ни странно, только он получил достаточно просмотров и репостов.

Эта статья ([16 Возможностей твиттера, о которых вы не знали](#)) получила более 100 расшариваний. Для меня в то время это было очень много 😊



На продвижение контента вы должны тратить как минимум столько же времени, как и на его создание.

Но как правильно продвигать контент?

Есть много тактик, но я расскажу вам парочку наиболее эффективных.

1. Делайте анонсы. Анонсируйте статьи не только на своих страничках в социальных сетях, но и в тематических группах. Так, благодаря Сергею Кокшарову анонс моей статьи появился Вконтакте в сообществе Devaka.ru. Таким образом он получил 46 лайков, 16 репостов и принес сайту более 400 просмотров:



2. Упоминайте экспертов своей ниши. Не бойтесь ссылаться на их сайты, статьи и рассказывать о них. Поступая так вы знакомите своих читателей с достойными доверия профессионалами, добавляете ценность своему контенту и облегчаете его продвижение. Так, моя статья [55 блогов об интернет-маркетинге](#) была расшарена многими упомянутыми в ней экспертами и получила более 6 000 просмотров в первые 7 дней после публикации и более 400 репостов:

<input type="checkbox"/>	Страница ?	Просмотры страниц ? ↓
		6 018 % от общего количества:
<input type="checkbox"/>	1. /marketing/55-blogov.html	6 018(100,00 %)

3. Помните о вирусности. Включайте в свои посты интересные цитаты, которыми хочется поделиться. В этом вам поможет плагин Better click to tweet.

Если у вас блог о финансах, хорошо подойдут цитаты вот такого плана:

| *Деньги - это хороший слуга, но плохой хозяин. Твитнуть*

Люди любят заумные цитаты, так что добавляйте их в свои статьи и сделайте процесс расшаривания легким.

В сухом остатке...

Стратегия публикации фантастического контента хороша в долгосрочной перспективе. В краткосрочной перспективе она проигрывает гостевым постам и интервью. По этой причине я советую делать ставку не на одну тактику, а компоновать несколько разных подходов.