

Игорь Новицкий

Создание сайта



Игорь Новицкий

Создание сайта

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22972649

ISBN 9785448377051

Аннотация

Вы приняли решение создать сайт. Книга ответит на основные вопросы, что необходимо сделать до создания сайта, чтобы в будущем сократить расходы на продвижение сайта. Только реальная информация, основанная на многолетнем опыте автора.

Содержание

Предисловие	5
Конкуренты	8
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Создание сайта

Игорь Новицкий

© Игорь Новицкий, 2017

ISBN 978-5-4483-7705-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

С этой страницы я буду знакомить вас, друзья, с тем, как создать свой сайт и при этом не потратить лишние финансовые средства на его создание и продвижение. Сразу хочу оговориться: в книге не будет информации, как именно создавать сайт. Я хочу познакомить вас с тем, как сэкономить на продвижении сайта уже на начальных этапах его разработки.

После прочтения книги я советую, чтобы вы задали себе один-единственный вопрос: «Мне нужен сайт или я могу обойтись без него и использовать альтернативные методы продвижения своего товара или услуги?» Надеюсь, вы на него ответите правильно. В книге я постараюсь обратить ваше внимание не только на вопросы, которые касаются предварительных этапов создания сайта и его продвижения в интернете, но и на то, как при этом необходимо себя вести с веб-мастером, которому вы решили доверить создание сайта.

Для начала давайте ответим на вопрос: «Что такое сайт?» Определение сайта можно найти на просторах интернета. Такой информации великое множество. Нам интересно понятие с точки зрения полезности в интернет-маркетинге. Сайт полезен для любого интернет-маркетолога. Хочу сразу отметить, что все люди, которые стараются наладить продажи при

помощи интернета, отчасти интернет-маркетологи, поэтому давайте и будем использовать это определение применительно ко всем, кому интересны интернет-продажи.

Итак, сайт нужен, сайт важен. На нем можно разместить достаточное количество информации, которая при определенных действиях будет приводить вам клиентов, но сайт – дорогое удовольствие, и за ним требуется уход. Приведем простой пример: автомобиль. Есть дорогой автомобиль, есть не очень. В любом варианте за ним надо смотреть и ухаживать, при этом владелец авто несет определенные материальные затраты. Также и в случае с сайтом. Сайт – это машина, которой требуется внимание. Очень часто в своей практике я встречал людей, которые, создав сайт, думали, что им будут литься клиенты потоком. Нет и еще раз нет. Это типичная ошибка людей, которые не вникают в способы работы в интернете по привлечению клиентов. Не будет результата, если вы просто создадите сайт и разместите его в интернете. Над сайтом необходимо трудиться изо дня в день. Надо работать над всеми его составляющими: как техническими, так и общими. Многие этого не знают и не понимают. Создатели сайтов всего вам не расскажут. И это понятно: ведь создание и продвижение сайта – это их хлеб. Вам, как человеку, который умеет считать деньги, требуется минимизировать сумму при создании сайта и при этом необходимо, чтобы сайт начал приносить свои плоды, а именно клиентов.

Чем мы с вами и займемся на страницах книги? Научим-

ся уже на предварительных этапах принятия решения по созданию сайта грамотно подойти к вышеописанному вопросу, чтобы сэкономить деньги. В книге описаны все предварительные действия, которые реально обеспечат вам минимальные расходы не только на создание сайта, но и на его продвижение. Все, кто знаком с сайтом, знают, что его необходимо продвигать в интернете. Без продвижения сайт мертв. Но не все знают, что еще до создания сайта можно создать некоторые предпосылки для успешного продвижения в будущем. Вам никто из создателей не расскажет эти секреты. Причины описаны мною выше. В книге только практические моменты и полезные программы.

Итак, предположим, вы все-таки приняли решение создать свой сайт. Переворачиваем эту страницу и начинаем работать.

Конкуренты

Первые наши действия – это поиск и анализ конкурентов. Для чего нам это нужно и где их искать? В продвижении сайтов есть понятие «гонка за лидером», то есть все, что есть хорошее у ваших конкурентов, можно воплощать в жизнь и на вашем сайте. Здесь все просто: в мире интернета крутится уже не одна сотня тысяч сайтов по разным тематикам. Я думаю, вы без труда найдете несколько сайтов, которые соответствуют вашей теме. Но сайт сайту – рознь. Нам не нужны сайты, которые не занимают достойного места в интернете. Нам нужны лидеры. Только они нам могут помочь на подготовительных этапах создания сайта. Только с них мы берем все хорошее и полезное. Не надо ограничиваться ссылкой на один сайт. Таких ссылок для примера должно быть несколько. Это поможет вам создать в голове образ вашего будущего сайта. Да, кто-то мыслит креативно, и ему не надо анализировать сайты, но как объяснить веб-мастеру, что вы именно от него хотите? Ответ прост. На примере ссылок на сайты. Вы предварительно находите несколько ссылок на сайты, которые удовлетворяют вас по дизайну, и отдаете их на рассмотрение разработчику. Так вам проще будет понять друг друга. На этом мы не останавливаемся. Ссылки конкурентов сохраняем для будущей подготовительной работы по продвижению сайта. Не забываем про это.

Где искать сайты конкурентов? Казалось бы, ответ прост: в интернете, но не все так, как кажется. Очень много людей, которые решили создать свой сайт, просто берут ссылку из интернета и передают ее веб-мастеру. Да, не спору, выбранный сайт может вас привлечь дизайном, но дизайн – это не все. Главное, чтобы сайт в будущем работал на вас и приносил прибыль. Важно: берем для примера сайты только из органической выдачи поисковых систем, и при этом сайт желательно должен находиться в топ-10 именно органической выдачи. Поясняю: органическая выдача – это та страница, которую выдала нам поисковая система по нашему запросу. Но и тут есть одно «но». На странице поисковой выдачи располагаются сайты не только органической выдачи, но и контекстной. Органическая выдача – это бесплатная выдача. Контекстная выдача – это выдача, за которую платят деньги. Как их различить? Все просто. Допустим, вы на странице поисковой выдачи. Что мы на ней видим? Ссылки и информацию по сайтам. Внимательно всматриваемся и выбираем только те ссылки, у которых нет пометки «реклама». Данная пометка и дает нам понять, что это ссылки контекстной рекламы. Нам они неинтересны. Объясню почему. Контекстная реклама – это реклама, за которую платят деньги, чтобы быть в результатах выдачи. Как только деньги заканчиваются, заканчиваются и показы. Органическая выдача не так зависима от денег. Она более зависима от опыта оптимизатора. Сайт в топ-10 – значит работа идет на долж-

ном уровне. Поэтому и все внимание – на сайты из органической выдачи.

Подводим итог: заходим по поисковому запросу (как правильно выбрать нужный для этого поисковый запрос, ознакомимся позже), выбираем сайт из условий органического поиска и анализируем. Вас устраивает сайт? Прекрасно, сохраняем его. Пока только сохраняем. Не забываем одно важное правило: сайт конкурента должен быть именно той тематики и типа, по которой вы решили создавать свой сайт. К примеру, вы решили создать интернет-магазин, значит и сайт-конкурент должен быть интернет-магазином. Не блог или многостраничный сайт, а именно интернет-магазин.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.