

Pozycjonowanie

Co to takiego?

WSTĘP

SEO to akronim angielskiej nazwy „**Search Engine Optimization**”, czyli optymalizacja witryn internetowych pod kątem wyszukiwarek.

Pozycjonowanie w uproszczeniu skupia się przede wszystkim na *generowaniu oraz utrzymaniu ruchu* na promowanej stronie internetowej. To właśnie ruch, mimo iż nie zawsze wpływa bezpośrednio na sprzedaż, buduje wizerunek marki i definiuje jej istnienie w sieci. Można śmiało założyć, iż to właśnie ruch sieciowy w sposób pośredni przekłada się na ilość Państwa klientów.

Zadaniem specjalistów SEO nie jest jednak wyłącznie optymalizacja witryny. W chwili obecnej działania SEO muszą obejmować już **szeroko pojęty marketing w wyszukiwarkach** internetowych (Search Engine Marketing - SEM). Są to działania na szerszą skalę niż pierwotnie zakładało SEO.

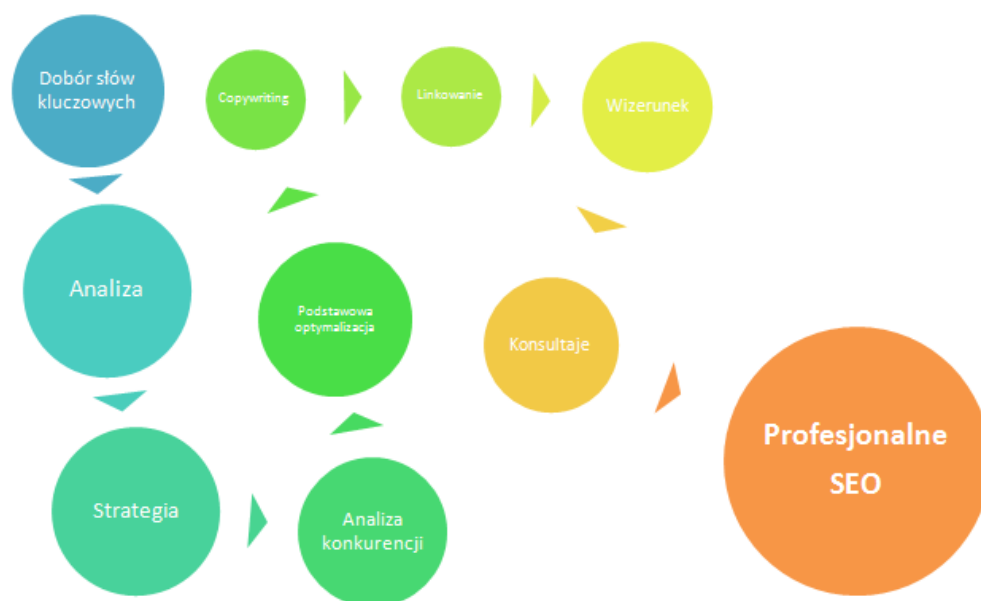


CO OFERUJEMY?

Oferujemy Państwu pozycjonowanie precyzyjne na wybrane wyrażenia kluczowe oraz pozycjonowanie szerokie, w oparciu o generowanie ruchu (tzw. **performance marketing**).

Prace wchodzące w zakres pozycjonowania to między innymi:

- pełna optymalizacja witryny lub wskazówki optymalizacyjne,
- analiza słów kluczowych,
- konsultacje ze specjalistami,
- marketing szeptany,
- SEO Copywriting,
- budowa wizerunku marki w Internecie,
- budowa profilu linkowego, zapewniając naturalny przyrost i treść odnośników ze sprawdzonych źródeł,
- wiele innych...



Neadoo dostarcza usługi SEO na światowym poziomie – nie polega to tylko na zasadzie Z-Z-Z (*Zleć-Zapłać-Zapomnij*). Nasi specjaliści **pro aktywnie uczestniczą w życiu strony internetowej**, kreują i konsultują z Państwem najlepszą strategię oraz doradzają w możliwie najszerszym spektrum prowadzenia działalności on-line.

CZYM TAK NAPRAWDĘ JEST POZYCJONOWANIE?

Słyszając o pozycjonowaniu często spotykamy się z opiniami, iż działa ono bardzo dobrze w wielu rodzajach internetowego biznesu. Widoczność w sieci jest **niezaprzeczalnie bardzo istotna**, ale pojawia się również pytanie „*dlaczego tak właściwie jest?*”. W kilku podpunktach postaramy się Państwu odpowiedzieć na to pytanie.

SEO nie jest kosztem – jest inwestycją!

Na dodatek jest inwestycją z potencjalnie **dużym zwrotem**. Analizując dane można zaobserwować, iż wiele słów kluczowych przekłada się na konwersję. Jeśli znajdujemy się na drugiej (lub dalej) stronie wyników wyszukiwania w wyszukiwarce Google, wielu z potencjalnych klientów nie ma nawet okazji zapoznać się z naszą ofertą. Podniesienie rankingu do pierwszej dziesiątki wyników może zwrócić się z nawiązką, gdyż to właśnie **na pierwszą stronę skierowana jest większość skupienia** dzisiejszych użytkowników Internetu.



Czyli SEO zwiększy moją sprzedaż?

Pozycjonowanie **może zwiększyć Państwa sprzedaż** bez jednoczesnego, proporcjonalnego zwiększenia kosztów przeznaczonych na marketing. Dzisiejszy użytkownik sieci wciąż poszukuje co raz lepszych ofert – mając to na uwadze i działając na rzecz zwiększenia swojej widoczności w sieci jesteśmy niemal **skazani na sukces**.



Szukaj w Google

Szczęśliwy traf

SEO to nie dodatek, to ważna część strategii marketingowej.

Zaraz po utworzeniu nowej (i zapewne kosztownej) witryny internetowej, raczej ostatnim co chcą Państwo usłyszeć od specjalisty SEO to zalecenia o kolejnych inwestycjach i zmianach na stronie.

Rzeczywistość jest jednak taka, że roboty wyszukiwarek takich jak Google potrzebują pomocy w zrozumieniu Państwa biznesu. Pozycjonowanie jest właśnie takim światłem, które oświetla mechanizmom wyszukiwarki drogę do pełnego zrozumienia informacji i oferty zawartej na stronie internetowej.

Często strony internetowe, mimo niezaprzeczalnego piękna i estetyki, wymagają modyfikacji układu i treści aby ułatwić poruszanie się po nich robotom wyszukiwarek. Optymalnym i zalecanym podejściem jest tworzenie strony internetowej przy konsultacji ze specjalistami SEO.

Pozycjonowanie buduje zaufanie klientów.

Z założenia pozycjonowanie znacząco wspomaga proces budowania oraz wzmacniania Państwa marki. Kiedy internauci poszukują danej frazy i znajdują Państwa stronę na szczycie listy wyników, górę bierze psychologia która podpowiada „**są Państwo jednymi z najlepszych**”.



SEO sprawia, że są Państwo „wszechobecni”.

Intuicyjnie kojarzymy pierwsze miejsce w rankingu z najwyższą klasą. Jak złoty medal w sporcie przeznaczony jest dla czempiona, tak **pierwsze miejsce w wynikach wyszukiwania** podpowiada internaucie, że ma do czynienia z ofertą wysokiej jakości.

Szacuje się, że pierwsze miejsce w rankingu otrzymuje ponad 36% ze wszystkich kliknięć, a drugie i trzecie miejsce kolejno 12,5% oraz 9,5%. Jeżeli strona internetowa nie pojawia się w pierwszej dziesiątce wyników wyszukiwania na słowa kluczowe, które są dla Państwa biznesu najważniejsze, jest to przesłanka aby zastanowić się nad inwestycją w SEO.

Jeżeli już teraz prowadzą Państwo biznes z sukcesem, warto sobie wyobrazić co przyniosło by **ulożenie firmowej witryny czy sklepu internetowego na szczycie** wyników wyszukiwania.

SEO jest strategią długoterminową.

Pozycjonowanie może czasami przynieść bardzo szybkie korzyści w perspektywie inwestycji. Zdarza się również, że jest bardzo efektywne i pomaga biznesom które potrzebują rezultatów biznesowych „na teraz”. Jest to jedno z największych i najczęstszych oczekiwań klientów decydujących się na inwestycję w pozycjonowanie. W praktyce jednak SEO działa znacznie wolniej niż inne formy promocji, ale jest coś, co zdecydowanie przemawia za marketingiem w wyszukiwarkach...

Pozycjonowanie ma ogromną przewagę nad innymi strategiami marketingowymi skupionymi na krótkoterminowych celach. SEO potrafi znacznie wzmocnić zwrot z inwestycji w ciągu dłuższego okresu czasu.

Profesjonalnie prowadzone SEO może ulokować stronę wysoko w wynikach wyszukiwaniach na długie miesiące (a nawet lata) bez zwiększania wydatków. Nawet po zakończeniu prac nad pozycjonowaniem strona może pozostać wysoko w rankingu przez długi czas.

Warto traktować pozycjonowanie jako inwestycję a nie koszt.