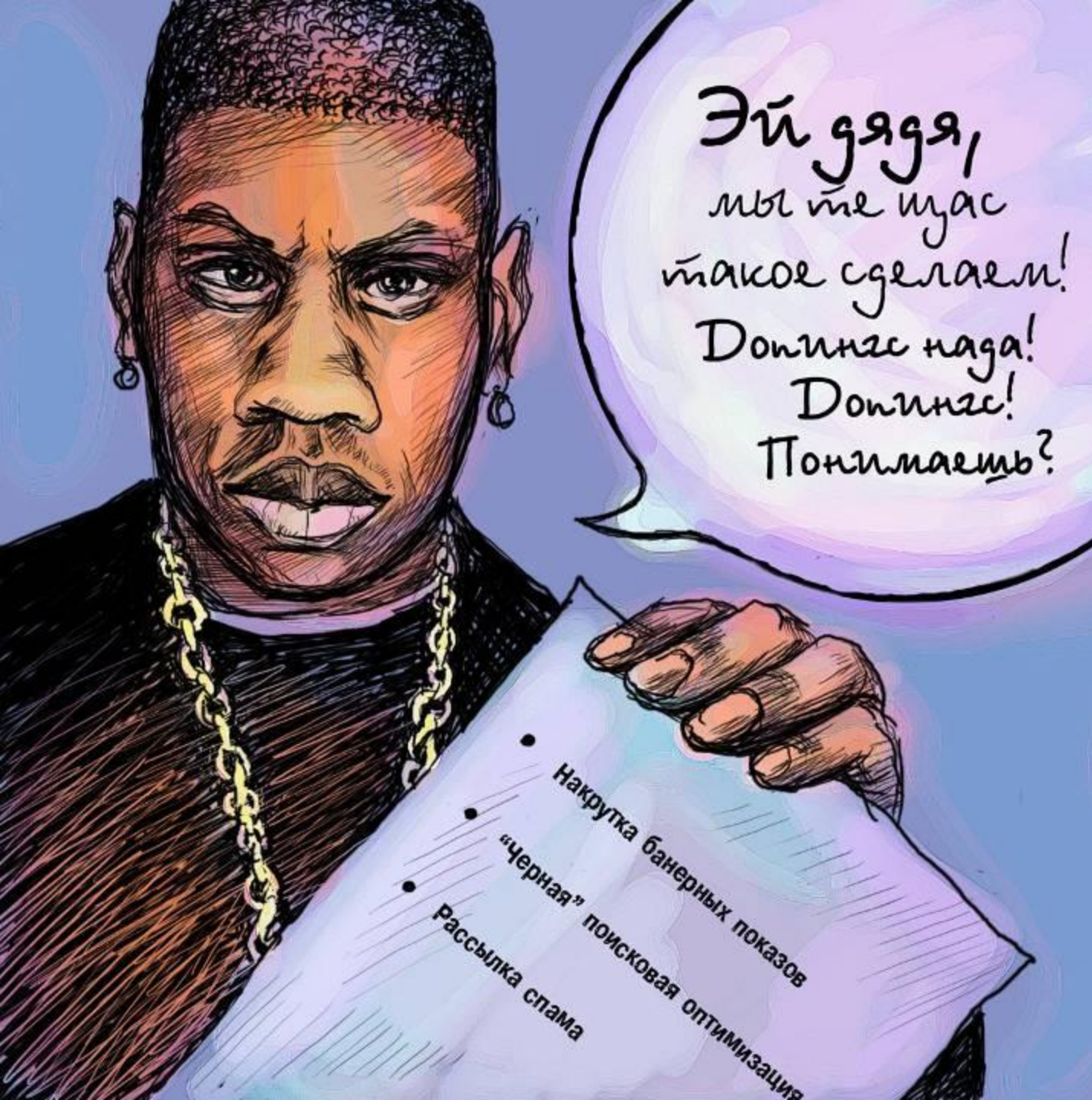




Задумался как-
то раз Билл
Гейтс об
увеличении
посещаемос-
ти своего
сайта
нужной
целевой
аудиторией



И нашел очень
убедительн
ых и крайне
дешевых
оптимизатор
ов, 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
посещаемос-
ть!»



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 рознь...



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

Дешевые
оптимизатор
ы никогда не
думают о
путях
достижения
результата.
И о
последствия
х...



Я рад, что
посещаемость
резко
растёт!

Сначала Билл
радовался –
есть рост
посещаемост
и!

Оптимизаторы
сделали то,
что обещали!



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...

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, надурлил 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://optimaza.ru)