

Techart

Консалтинговая
группа



Программа непрерывного образования «Текарт» edu.techart.ru

Сессия «Весна 2025»

10.04.2025

Точки роста SEO в B2B: как привлечь потенциальных клиентов на сайт и удержать их

1999 — 2025

techart.ru

| promo.techart.ru

Регистраций: 73 (компаний – 65), в т.ч.:
- 16,4% новых слушателей
- 24 топ-менеджера
- 44 постоянных (4+) слушателя программы
- 8 с вопросами и обратной связью



Ключевые компетенции «Текарт»

Консалтинг

- стратегия и стратегирование
- диагностика, бизнес-девелопмент
- трансформация
- цифровизация
- маркетинг
- организационное развитие
- бизнес-математика



Бизнес-аналитика

Интегрированный
маркетинг

Дизайн

IT-решения
и веб-разработка

Оргразвитие

Создание
контента

25

лет на рынке бизнес-аналитики, маркетинга и digital

20 000

выполненных проектов

39 000+

клиентов и партнеров в экосистеме «Текарт»

4 место

рейтинга «Маркетинговый консалтинг» RAEX

160

сотрудников в штате

ТОП 100

в рейтинге работодателей Headhunter*

* среди компаний до 250 сотрудников



Программа непрерывного образования для руководителей по маркетингу

Основные треки программы:

Маркетинг (комплексное продвижение, SMM, SEO и т. д.), реклама

Martech, аналитика (технологии, данные, автоматизация, цифровые сервисы)

Дизайн, веб-разработка, контент, фото, видео

Маркетинговый анализ и стратегия

Менеджмент и кадры

2

года работы программы

7 000+

участников из 1 900 компаний

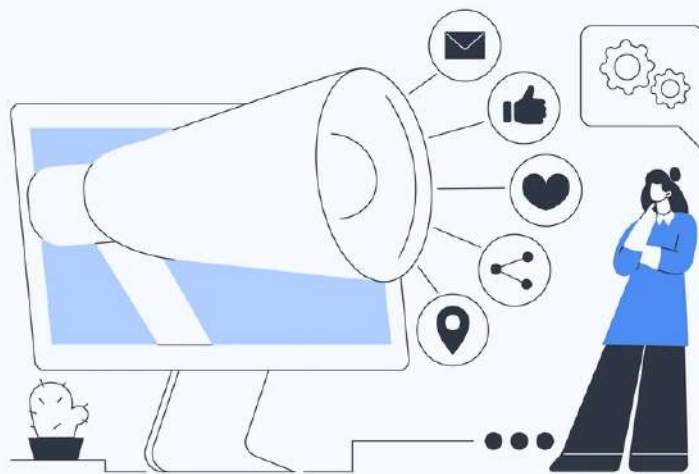
31

спикер

550

пользователей [платформы](#)

Актуальность SEO



Актуальность SEO

04

- Яндекс и Google возглавляют ТОП-10 рейтинга интернет-ресурсов по посещаемости.
- Более 100 млн человек ежемесячно используют каждую из поисковых систем.
- Преобладает мобильный поиск: Google — 80%, Яндекс — 70%.*

Любой бизнес может найти свою аудиторию в поисковых системах.

Интернет. Регион: Россия 0+ Год/Месяц: Февраль 2025г Целевая аудитория: люди старше 12+					
№	Интернет-ресурс	Месячный охват, тыс. чел.	Месячный охват, % от населения	Среднедневной охват за месяц, тыс. чел.	Среднедневной охват за месяц, % от населения
1	Яндекс	101980.5	82.9	72067.7	58.6
2	Google	100666.7	81.8	65238.4	53
3	Whatsapp*	97367.8	79.2	83804.6	68.1
4	ВКонтакте	93179	75.7	59139.1	48.1
5	Telegram	90278.5	73.4	68300.4	55.5
6	Sberbank	82479.1	67	45685.1	37.1
7	Youtube	81063.3	65.9	28815.5	23.4
8	Mail.ru	77382.1	62.9	24517.6	19.9
9	Wildberries	77251.7	62.8	35149.8	28.6
10	Ozon	76930.5	62.5	31995.6	26

* По данным Mediascope и Яндекс.Радар

Актуальность SEO

05

Плюсы

- Широкий охват потенциальных клиентов.
- Охват «горячего» спроса.
- Достижение наиболее приоритетных целей (от заказов до роста узнаваемости).
- Срок «работы» инструмента не ограничен рекламным бюджетом.

Минусы

- Региональность.
- Персонализация.
- Низкий CTR (многие тематики, особенно в Яндекс).
- Высокая конкуренция (многие тематики).
- Нет гарантии результата.

Актуальность SEO

Как оценить, подходит ли вам этот инструмент?

Начните с разработки стратегии:

1. Опишите целевую аудиторию.
 2. Постройте путь клиента в воронке продаж.
 3. Изучите конкурентов.
 4. Найдите ключевые фразы, которые задают ваши потенциальные клиенты (wordstat.yandex.ru, bukvarix.com)
-

Если спрос есть: SEO подходит.

Если спрос минимален: возможно, эффективнее запустить контекстную рекламу.

Если спроса нет: SEO не подходит или нужна индивидуальная SEO-стратегия.

Актуальность SEO

Как оценить, подходит ли вам этот инструмент?



Особенности SEO для b2b



Особенности SEO для b2b

09

Единые группы факторов ранжирования: внутренние, внешние, поведенческие.

Но! Разный вес каждого фактора.

Основные особенности SEO для b2b:

- Длинный цикл принятия решения, многочисленные касания потенциального клиента с компанией (через несколько каналов), несколько ЛПР приводят к сложности оценки работы инструмента.
- Ограниченный спрос: как правило, узкие (низкочастотные) запросы, длинные фразы (+ оптом, + производитель, + поставщик и т. п.).
- Небольшое число конверсий.
- Важность контента.



Основные факторы ранжирования



Основные факторы ранжирования

Более 2 000 факторов оказывают влияние на положение сайта в выдаче поисковых систем по целевым запросам.

Основные (но далеко не единственные) группы факторов, оказывающие влияние на ранжирование:

Внутренние факторы:

- Контент (тексты, фото, видео...).
- Структура и навигация.
- Robots.txt и sitemap.xml.
- Скорость загрузки ([Pagespeed Insights](#))
- Адаптивная верстка.
- ...

Поведенческие факторы:

- Показатель отказов.
- Среднее время на сайте.
- Число визитов со взаимодействием.
- Кликабельность сайта в выдаче ПС.
- ...

Внешние факторы:

- Ссылки со сторонних ресурсов (объем, качество ресурсов, виды ссылок и т. п.).
- Упоминания бренда на сторонних площадках.

Внутренние факторы

Контент для b2b и b2c:

- Полный ответ на запрос пользователя.
- Уникальность (относительно сторонних ресурсов и внутри сайта).
- Форматирование (заголовки, списки, выделения, изображения).
- Вхождение ключевых фраз (но избегаем переспама, чтобы не получить санкции со стороны поисковых систем).
- Метатеги (заполненность, уникальность, вхождение названия компании или продукта, вхождение ключевых фраз, длина).
- Сводим к нулю активные ссылки на сторонние ресурсы (исключение – другие сайты компании).

Контент для b2b:

- Использование профессиональных терминов в контенте.
- Важность наполненности продуктовых страниц (особенно, если сложный продукт): описание/характеристики, преимущества/УТП, формат работы и обслуживания, ответы на часто-задаваемые вопросы и т.д.
- Е-Е-А-Т (Опыт, Компетентность, авторитетность, надежность) — основные факторы для b2b как с точки зрения SEO, так и с точки зрения конверсии.
- Обязательное наличие социальных доказательств (клиенты/партнеры, кейсы, отзывы/рекомендации, сертификаты/награды).

Внешние факторы

13

- Работа с бизнес-справочниками (каталогами организаций) и геосервисами, особенно - поисковых систем Яндекс и Google.
- Размещение статей, новостей на сторонних ресурсах со ссылками на сайт (может быть воспринято как реклама).
- Размещение информации о компании без активных ссылок также работает над ростом узнаваемости и авторитетности бренда с т.з. поисковых систем.



MEGAINDEX SEO

Тариф: бесплатный, требуется регистрация



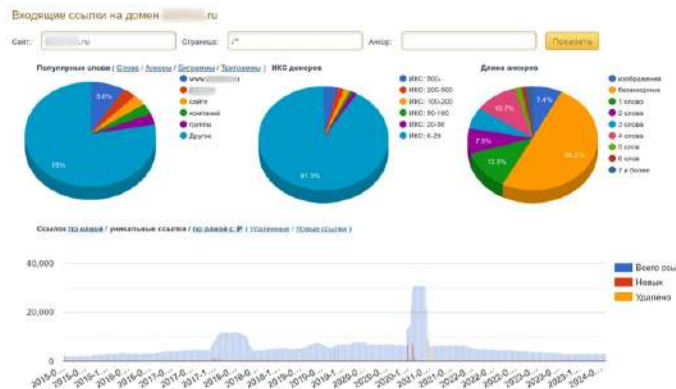
Тариф: бесплатный, лимит 10 проверок в день (после регистрации).



**Тариф: платно от 1 149 руб. в
месяц.**



Тариф: от 33 000 руб./мес.

[illegible]

Поведенческие факторы

15

Примеры параметров:

- Время, проведенное пользователем на сайте.
- Число просмотренных страниц.
- Совершенные действия.
- Показатель отказов.
- CTR сайта в выдаче по целевым запросам.

Рекомендации по улучшению факторов и удержанию пользователя:

- Используйте по максимуму возможности микроразметки (делает сниппет более привлекательным).
- Выполняйте рекомендации по внутренней оптимизации сайта (качественный контент, метатеги, перелинковка).
- Улучшайте юзабилити и функционал сайта (конверсионные блоки, формы связи, сервисы — калькуляторы, квизы и т. д.).
- Анализируйте показатели по страницам сайта в динамике и сравнении с другими страницами.
- Анализируйте сниппеты вашего сайта и конкурентов в выдаче по целевым запросам.
- Используйте разнообразные формы получения контактов потенциальных заказчиков (форма на сайте, обратный звонок, чат-бот).
- Внедряйте квизы.

Поведенческие факторы. Кейс

Клиент: b2b услуги

Задачи: улучшить позиции сайта, увеличить число обращений

Гипотеза: небольшое число заявок (1-2 шт/мес), недостаточно хорошие поведенческие факторы

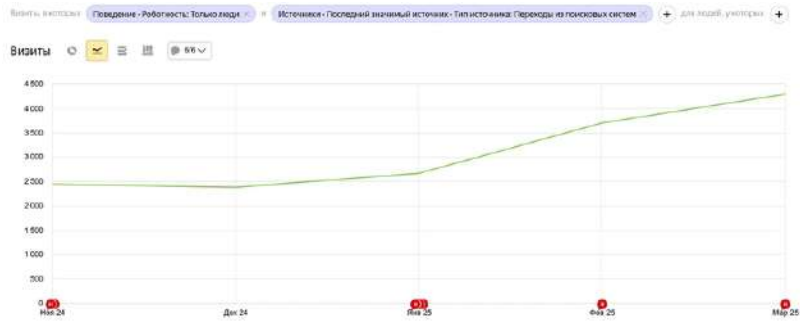
Решение: создание и внедрение квиза

Результат:

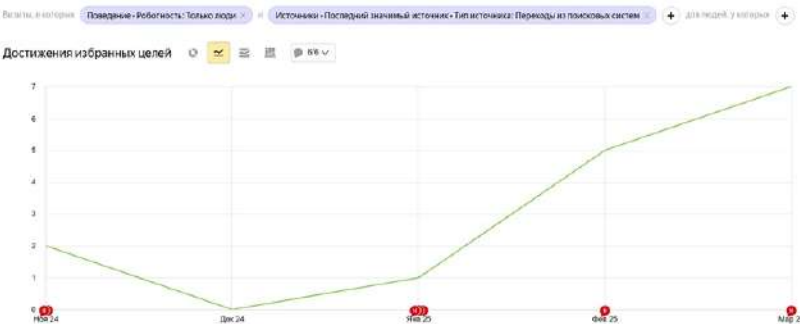
Позиции сайта — рост от 5% до 20% по разным группам запросов

	01.04.2025	01.12.2024
Запросы (22)	1-10 5%	1-10 0%
Бухгалтерский и налоговый учет		
аутсорсинг налогового учета	8 ⁺³	11
налоговый аутсорсинг	13 ⁺⁸¹	94
аутсорсинг бухгалтерского и налогового учета	21 ⁺¹⁶	37
ведение бухгалтерского аутсорсинга	43 ⁺¹⁹	24
ведение бухгалтерского учета аутсорсинг	51	51
аутсорсинговая компания бухгалтерские услуги	67 ⁺¹⁷	84
аутсорсинг бухгалтерии стоимость	69 [↑]	--

Число переходов из поисковых систем — выросло приблизительно на 70%



Достижение целей — рост в несколько раз



Оценка эффективности

Основные показатели:

1. Число переходов с поисковых систем (органический трафик).
2. Позиции по ключевым словам.
3. Количество достижения всех целей.
4. Количество качественных обращений (лидов).

Дополнительные показатели:

- Качество трафика: процент отказов, время на сайте, число просмотренных страниц.
- Развитие сайта.
- Рост числа упоминаний компании.
- Рост качественной внешней ссылочной массы.
- Увеличение спроса по брендовым запросам.
- Увеличение CTR в поисковой выдаче.

Клиент: поставщик облачных сервисов в России.

Задачи: рост числа обращений.

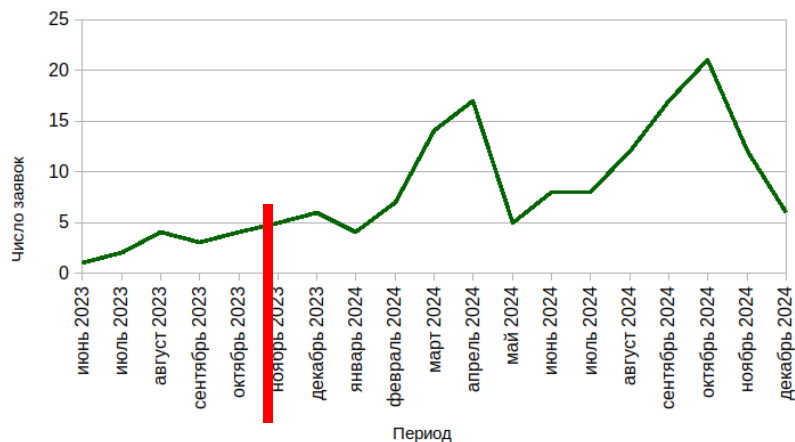
Ограничения: интересуют заявки только от крупного бизнеса; создание текстового контента на стороне клиента; долгий процесс согласования рекомендаций по доработкам сайта.

Ход проекта:

1. Анализ и базовая оптимизация сайта (около 1 мес).
2. Регулярные работы над улучшением всех факторов ранжирования (около 1,5 лет).

Результат:

Рост числа обращений в 3-5 раз по сравнению с периодом до сотрудничества



3. Смена стратегии продвижения (к. 2024 г.)

Кейс

19

Клиент: разработка ПО, проектировка и реализация комплексных проектов в области цифровой трансформации.

Задачи:

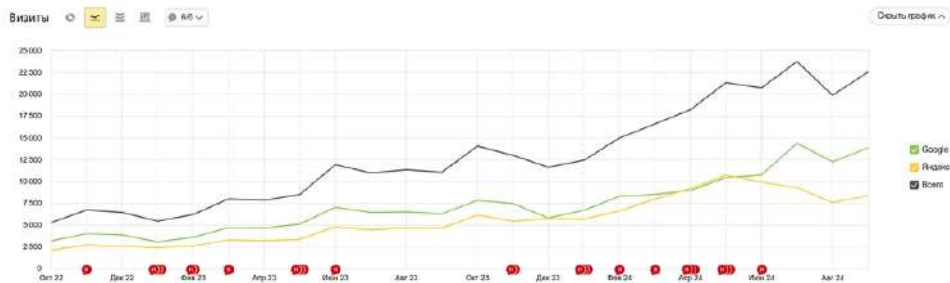
- Рост числа качественных переходов с поисковых систем.
- Улучшение позиций сайта по высоко-, средне- и низкочастотным целевым запросам.
- Увеличение числа обращений по релевантным услугам.

Период сотрудничества: 19 месяцев.

Результат:

Плавный рост числа переходов с поисковых систем.

Итог — рост числа переходов более чем в 4 раза

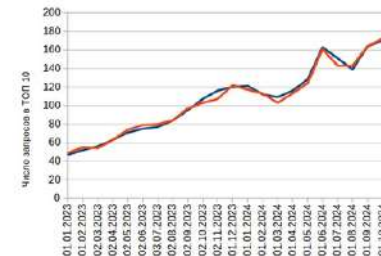


Динамика позиций сайта по основным запросам

Яндекс



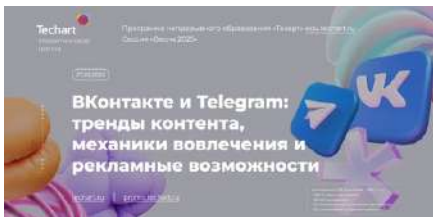
Google



1. SEO – актуальный инструмент маркетинга для многих сфер бизнеса, в том числе и b2b.
2. Это работа на долгосрочную перспективу. Он имеет ряд особенностей, тонкостей и негарантированный результат.
3. Проводить данную работу стоит. Но изначально стоит оценить целесообразность.
4. SEO сегодня — качественный контент, качественная аналитика, постоянные доработки сайта и эксперименты, работа над ростом узнаваемости компании в целом.
5. На эффективность влияют обновления алгоритмов поисковых систем, скорость внедрения рекомендаций на сайте, конкуренция в тематике.
6. Нельзя ограничиваться только SEO. Для максимального достижения поставленных целей необходимо задействовать комплекс маркетинговых инструментов.

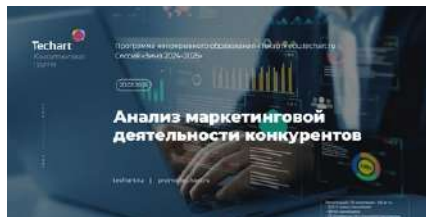
Наши материалы по теме

21



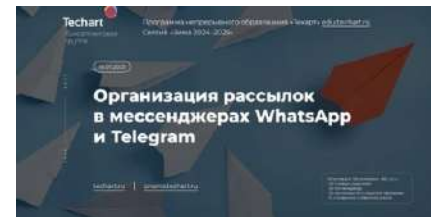
27.03.2025

[ВКонтакте и Telegram: тренды контента, механики вовлечения и рекламные возможности](#)



20.02.2025

[Анализ маркетинговой деятельности конкурентов](#)



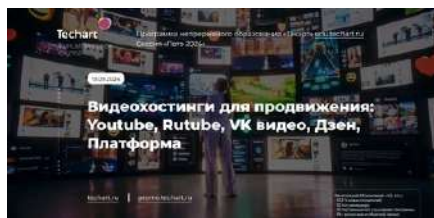
16.01.2025

[Организация рассылок в мессенджерах WhatsApp и Telegram](#)



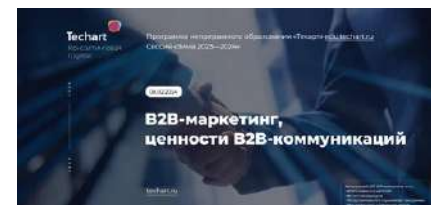
12.12.2024

[Маркетинг 2024-25: итоги и тренды](#)



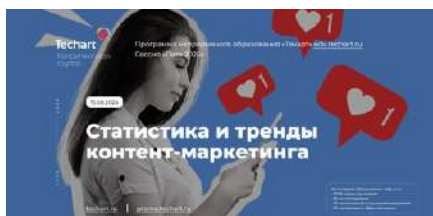
19.09.2024

[Видеохостинги для продвижения: Youtube, Rutube, VK видео, Дзен, Платформа](#)



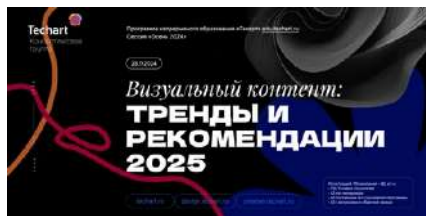
08.02.2024

[B2B-маркетинг, ценности B2B-коммуникаций](#)



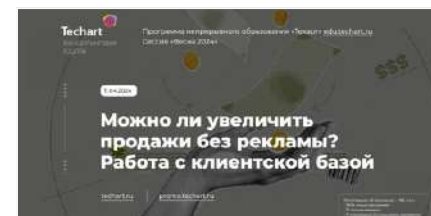
15.08.2024

[Статистика и тренды контент-маркетинга](#)



28.11.2024

[Визуальный контент: тренды и рекомендации 2025](#)



11.04.2024

[Можно ли увеличить продажи без рекламы? Работа с клиентской базой](#)

Персональное консультационное мероприятие по теме этого вебинара

Особенности:

- ✓ Будем разбирать именно ваши кейсы
- ✓ Ответим на любые вопросы
- ✓ Подсветим специфику ниши
- ✓ Максимально адаптируем контент под потребности компании
- ✓ Дадим конкретные рекомендации и инструкции
- ✓ Подготовим пошаговое руководство для решения проблемы

Программа может быть реализована в различных вариантах:

- вебинар;
- семинар / лекция;
- мастер-класс;
- стратсессия;
- круглый стол, мозговой штурм;
- диагностическая / консультационная сессия;
- деловая игра.

Форматы:

онлайн, оффлайн, гибрид.

Длительность:

от 1 часа до 2 дней.

При необходимости мы можем собрать комбинацию из нескольких удобных вам вариантов обучения.

Интересуюсь



Консалтинг, цифровая трансформация,
интеграция бизнес-процессов, маркетинга и оргразвития



Мигулина Елена

директор практики
интегрированного маркетинга



Титова Людмила

ведущий интернет-маркетолог

Релевантные услуги «Текарт»:

- [Проведение рекламных кампаний](#)
- [Продвижение в социальных сетях](#)
- [Поисковый маркетинг](#)
- [Performance-маркетинг](#)
- [Веб-аналитика](#)

+7 495 790 75 91

Консалтинговая группа «Текарт»
techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR
promo.techart.ru

IT-решения и веб-разработка
web.techart.ru

Дизайн-бюро
design.techart.ru

Креативное агентство
creative.techart.ru

Фотоагентство
photo.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование
research.techart.ru

Работа в «Текарт»
hr.techart.ru

Образовательная программа
edu.techart.ru



[Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса»](#)

[Канал информационной поддержки Edu.Techart](#)