

Oferta ogólna pozycjonowania strony internetowej.

Co nieco o pozycjonowaniu...

Pozycjonowanie serwisów w wyszukiwarkach to obiektywnie najskuteczniejsza forma promocji w Internecie. Jest to znakomity sposób na podniesienie wyników w pozyskiwaniu klientów, a więc odwiedzających stronę internetową. Skuteczne pozycjonowanie ma na celu uplasowanie adresu strony, portalu, czy serwisu internetowego na pierwszym miejscu w wyszukiwarce, po wpisaniu i odnalezieniu odpowiedniej frazy. Coś co jeszcze jakiś czas temu wydawało się być bez znaczenia, teraz stało się jednym z najważniejszych elementów działalności internetowej.

„Odpowiednie dać rzeczy słowo”, czyli o doborze słów kluczowych.

Ważnym krokiem pozycjonowania jest odpowiedni dobór słów kluczowych, bowiem mają one wpływ na selekcję ruchu generowanego na stronie, dzięki czemu będą na nią trafiać przede wszystkim potencjalni klienci. Słowa/frazy kluczowe to słowa, zwroty lub wyrażenia, którymi posługują się internauci, aby wyszukać informacje/produkty, które ich interesują. Witryny internetowe pozycjonuje się względem tychże słów, aby na naszą stronę trafiały osoby zainteresowane produktami/usługami.

Mówią, że celem pozycjonowania jest wzrost ilości odwiedzin strony. Tak naprawdę jest to jedynie cel pośredni, gdyż najważniejsze jest, aby wzrost ilości odwiedzin spowodował wzrost ilości zamówień. Czy tak się stanie, w dużej mierze zależy od odpowiedniego doboru słów kluczowych.

Są trzy zasady, które powinniśmy uwzględnić dopasowując słowa do naszej działalności biznesowej:

1. Generalnie **nie poleca się pozycjonowania fraz zbyt ogólnych**, gdzie o pozycję walczą setki firm, co przekłada się na cenę. Często zdecydowanie bardziej opłacalne jest dobieranie fraz bardziej precyzyjnych, które spowodują że na naszą stronę będą trafiać wartościowi klienci, czyli tacy, którzy wykonają pożądaną przez nas akcję (np. zakupy lub zamówienia). Warto uszczegółowić opis produktu czy usługi jeśli chcemy, aby na stronę trafiali potencjalni klienci a nie wszyscy, którzy poszukują informacji czy też pasjonaci danej dziedziny.

Przykład:

Załóżmy, że mamy sklep z grami. Pozycjonowanie takiego sklepu na frazę "gry" spowoduje, że na stronę trafią ci wszyscy, którzy chcą pograć on-line, ściągnąć gry, dołączyć do społeczności graczy czy też pasjonaci szukający nowości. Zamiana tej frazy na bardziej szczegółowe, np. "sklep z grami", "gry planszowe", "gry karciane", spowoduje odpowiednią selekcję ruchu generowanego na stronie.

2. Jeśli konkurencja na wybrane frazy jest duża, można **pomyśleć o frazach niszowych**, które będą również przyciągać rzeczowych klientów. Klienci tacy szukają konkretnego produktu. Trzymając się podanego wyżej przykładu, do frazy "gry" można dodać konkretną nazwę, tym samym przyciągając osoby, które szukają tej właśnie gry. Frazy niszowe są tańsze i decydując się na nie polecane jest pozycjonowanie większej ilości, by objęły najważniejsze punkty naszej działalności biznesowej.

3. Jeśli firma działa na rynku lokalnym i swoją ofertę kieruje głównie do osób z danego obszaru geograficznego, proponujemy **dodać do fraz nazwę miejscowości lub województwa**, zawężając frazy kluczowe do określonego terenu. Korzyścią takiego rozwiązania jest odpowiednia selekcja klientów zainteresowanych usługami/produktami firmy w danym regionie. Nie wspomnę o korzyściach finansowych w odniesieniu do usługi pozycjonowania.

Z powyższych punktów można wyodrębnić jedną – kluczową zasadę:

Pozycjonowanie na jedną, zbyt ogólną frazę zawsze jest mniej efektywne niż pozycjonowanie na większą ilość fraz szczegółowych. Taka strategia ma jeszcze jedną, niewątpliwą zaletę: czas budowania pozycji strony na frazy precyzyjne jest znacznie krótszy niż na frazy ogólne, które - jak wspomniałem wyżej – charakteryzują się zazwyczaj ogromną liczebnością wyszukiwań oraz konkurencyjnością.

Jakie profity wynikają z tego dla firmy? Przede wszystkim krótszy czas oczekiwania na zwrot inwestycji i zarobki generowane dzięki klientom rzeczowym, konkretnym, czyli tym najbardziej wartościowym.

A to przecież jest celem każdej działalności biznesowej.

Podsumowaniem powyższego tekstu niech będą słowa cytowanego już wcześniej C.K. Norwida, który jak mało kto potrafił nadać słowom sens:

„Bywa słowo pierwaj celem niż środkiem.”

Niech ten cytat uświadomi nam, jak dużą rolę odgrywa odpowiednie słowo w każdym biznesie, a szczególnie w budowaniu czołowej pozycji w Internecie, czyli pozycjonowaniu.

Dlaczego warto zainwestować w POZYCJONOWANIE?

- bo jak podają badania 92% osób ufa wyszukiwarkom i uważa je za bezstronne źródło informacji, a 81% korzysta z nich, by znaleźć jakiś produkt, usługę czy informację
- bo strona w Internecie pełni funkcję handlowca
- bo jest to znakomity sposób na nieagresywną formę reklamy
- bo firmy istnieją w Internecie tylko dzięki niej
- bo witryny są po to, by pozyskiwać klientów i budować wiarygodność firmy
- by zacząć naprawdę zarabiać na swojej stronie
- **bo kiedy Państwa strona znajdzie się w czołówce wyników wyszukiwania, inwestycja ta zwróci się wielokrotnie**

Dlaczego Ditum.Org?

- Jesteśmy uczestnikiem programu Rzetelna Firma i udostępniamy szereg informacji świadczących o naszej wiarygodności.
- Używamy wyłącznie technik "White SEO", czyli dopuszczalnych i legalnych metod pozycjonowania, a jednocześnie wysoce efektywnych.
- Naszym niezaprzeczalnym atutem jest fakt, że pozycjonowanie to jedyny obszar naszego działania, dzięki czemu jesteśmy ekspertem w tej niezwykle ważnej dziedzinie
- Nasz potencjał to, obok nowoczesnych technologii, przede wszystkim doświadczony, wysokiej klasy specjalista, który jest gwarancją najwyższej jakości usług. Mamy duże doświadczenie oraz bardzo dobre wyniki w pozycjonowaniu stron nawet na bardzo trudne słowa kluczowe. DITUM.ORG działa globalnie i współpracuje z firmami z Polski oraz z zagranicy. Pozycjonujemy w wyszukiwarkach z całego świata i w różnych wersjach językowych.
- Stosujemy nowoczesne technologie i metody pozycjonowania, dopasowane do ciągle zmieniających się algorytmów Google.
- Zależy nam na przyszłości naszych klientów i na długofalowej współpracy.
- Zapewniamy przejrzyste reguły rozliczania i dopasowanie do indywidualnych potrzeb klientów.

Co to oznacza w praktyce?

Przede wszystkim budowanie wzajemnej reputacji i renomy. Dbając o prestiż i reputację Państwa strony osiągającej coraz wyższe wyniki w rankingach wyszukiwarek w sposób profesjonalny i etyczny, my możemy pochwalić się osiągnięciami i wynikami wzajemnej współpracy.

Zasady współpracy z Ditum.Org:

- Oferujemy pomoc w doborze słów kluczowych.
- Dokonujemy optymalizacji kodu strony, w zakresie podstawowym, na potrzeby pozycjonowania lub dajemy wskazówki do samodzielnej optymalizacji, jeśli takie jest życzenie klienta.
- Pełny dostęp do monitoringu pozycji. Dajemy możliwość monitorowania sytuacji w wyszukiwarkach: GOOGLE, BING, NETSPRINT, YAHOO. Demo można obejrzeć pod adresem www.monitoring-pozycji.com, login: TESTY, hasło: TESTY
- Dwa rodzaje rozliczania za usługi, dzięki czemu mogą Państwo wybrać najbardziej optymalny model finansowy
- Jest możliwość dodawania fraz w trakcie trwania umowy, usuwanie fraz jest odpłatne.
- Czas trwania umowy- według preferencji klienta: 12 miesięcy albo czas nieokreślony.
- Wystawiamy Faktury VAT.

Oferujemy dwa modele finansowe:

OPCJA 1 – Stały Abonament

Pozycjonowanie słów kluczowych, na zasadzie stałego abonamentu - bez określania pozycji - **w wysokości 100 zł netto miesięcznie**, za jedno słowo/frazę kluczowe. Umowa na czas nieokreślony lub na 12 miesięcy.

Zalety tej formy rozliczania:

- nawet, jeśli strona osiągnie pierwszą pozycję na daną frazę, opłata zawsze jest taka sama
- prawie wszyscy nasi klienci korzystający z tej formy rozliczania są w TOP10 (pierwsza dziesiątka wyników) i wyżej nawet na bardzo trudne frazy
- bardzo niskie koszty za osiągnięcie wysokich pozycji w wyszukiwarce
- **Rabat na abonament uzależniony od ilości fraz:**
 - 11-20 fraz - 20 %
 - 21-30 fraz - 30%
 - 31-40 fraz - 40%
 - 41-50 fraz - 50 %
 - powyżej 50 fraz rabat ustalany jest indywidualnie

Dla kogo jest szczególnie korzystna:

- dla właścicieli stron internetowych, którzy nie mogą lub nie chcą przeznaczyć większego budżetu na pozycjonowanie, a chcą być widoczni w wyszukiwarce
- dla właścicieli stron internetowych, którym nie zależy na bardzo wysokich pozycjach, choć osiągnięcie takich pozycji jest jak najbardziej możliwe w tej opcji rozliczania

- dla osób, które decydują się na większą ilość fraz, gdyż każda kolejna fraza korzystnie wpływa na podniesienie pozycji strony na pozostałe frazy
- dla właścicieli nowych domen

OPCJA 2 – Stały Abonament + Płatność Za Efekty

Ten model rozliczania składa się z dwóch rodzajów opłat:

- Stałego Abonamentu** w wysokości 100 zł netto miesięcznie

oraz

- Płatności za Efekty**, która uiszczana jest dopiero w momencie wejścia do pierwszej dziesiątki wyników i jest zróżnicowana w zależności od pozycji.

Poniżej prezentujemy Państwu **przykład wyceny** fraz w rozliczaniu miesięcznym.

FRAZA	WYSZUKIWA- RKA	STAŁY ABONAMENT (PLN)	Czas realizacji	TOP10 (PLN)
adwokat warszawa	Google.pl	100	2-4 miesiące	124
kancelaria prawna warszawa	Google.pl	100	1-3 miesiące	88
kancelaria adwokacka warszawa	Google.pl	100	1-3 miesiące	61
porady prawne warszawa	Google.pl	100	2-4 miesiące	178
radca prawny warszawa	Google.pl	100	1-3 miesiące	61
prawnik warszawa	Google.pl	100	4-6 miesięcy	232
kancelaria prawnicza warszawa	Google.pl	100	1-3 miesiące	40

Oferujemy Państwu bardzo wygodny sposób rozliczania za pozycje w TOP10:

Rozliczanie 10 – dniowe. Płacą Państwo za daną pozycję (TOP10), jeśli przez minimum 10 dni w okresie rozliczeniowym dana fraza będzie się na niej utrzymywać.

Finalizacja

Proces finalizacji jest krótki i nieskomplikowany.

Do uzupełnienia umowy potrzebne będą następujące dane:

- nazwa firmy bądź imię i nazwisko osoby prywatnej,
- imię i nazwisko Zleceniodawcy i jego funkcja,
- adres,
- NIP, REGON,
- nr telefonu,
- adres strony WWW
- informacja, który model finansowy Państwo wybrali (OPCJA 1 czy 2)
- informacja, na jaki okres będzie zawarta umowa: czas nieokreślony czy 12 miesięcy

Abyśmy mogli rozpocząć prace nad stroną, prosimy potem jedynie o:

- wydrukowanie umowy w dwóch egzemplarzach i podpisanie jej
- jeden z nich prosimy zeskanować (lub zrobić wyraźne zdjęcie) i przesłać na adres e-mail: **pozycjonowanie@ditum.org**
- wykonanie przelewu za pierwszy miesiąc abonamentu na konto Ditum.Org:

Ditum.org - usługi informatyczne
Bartłomiej Łopieński
Fasolowa 19A/36,
02-482 Warszawa
nr konta: 69 1140 2004 0000 3902 6277 1195

- przesłanie obydwu egzemplarzy pocztą tradycyjną na adres firmy:

Ditum.Org – usługi informatyczne
Bartłomiej Łopieński
ul. Fasolowa 19A/36
02-482 Warszawa

Zapraszamy do współpracy.