

# cpsites.ru

Александр Карпов



**Продвижение сайтов за счет  
наращивания качественной  
ССЫЛОЧНОЙ МАССЫ**

**НЕпрофессионал для НЕпрофессионалов**

[Александр Карпов](#)

Продвижение сайтов  
за счет наращивания  
качественной  
ССЫЛОЧНОЙ МАССЫ

НЕпрофессионал для НЕпрофессионалов

[cpsites.ru](http://cpsites.ru)

Карпов А.Е.

Продвижение сайтов за счет наращивания качественной ссылочной массы

М.: «Москва», – 69 с.: илл.

Эта книга подготовлена в рамках проекта **cpsites.ru**. Одна из основных целей данного проекта – помочь тем, кто создает свой сайт (или занимается улучшением уже работающего сайта) и хочет увеличить его посещаемость (то есть раскрутить свой сайт).

Автор книги не скрывает, что не является профессионалом в области создания и продвижения сайтов. Ему самому предстоит еще многому научиться в этой области, но все-таки кое-чем он уже может поделиться с теми, кто интересуется данной тематикой.

К тому же сайт, над которым он в 2010-м году начал проводить эксперименты по продвижению (речь идет о [www.bud-tech.ru](http://www.bud-tech.ru)), на сегодняшний момент времени один из самых раскрученных в своей тематике. Этого удалось добиться без каких-либо существенных затрат. Причем для удержания высоких позиций в результатах поисковой выдачи автору не нужно каждый месяц платить немалые деньги SEO-специалистам (тем, кто профессионально занимается продвижением сайтов).

Итак, эта книга и сайт **cpsites.ru** – это НЕкоммерческие проекты, реализуемые для помощи НЕпрофессионалам в области создания и раскрутки сайтов.

В этой книге рассмотрен один из факторов, существенно влияющих на успешность продвижения сайтов, а именно – **ссылочная масса сайтов** (внешние ссылки на сайт).

При наращивании ссылочной массы сайта нужно учитывать много различных нюансов, от которых будет зависеть успешность работы по продвижению сайтов. Большинство из них рассмотрены в данной книге.

Основной упор здесь сделан на естественные (бесплатные и «вечные»), а не на коммерческие (платные и временные) ссылки. Именно такие ссылки в перспективе обеспечивают сайту высокие позиции в результатах поисковой выдачи, а значит, приводят к росту поискового трафика сайта.

Эта книга в основном предназначена для тех, кто хочет продвинуть свой сайт за счет наращивания ссылочной массы без каких-либо негативных последствий (снижение поискового трафика или вообще попадание под фильтр поисковых систем, что приводит к обнулению поискового трафика) и без значительных финансовых затрат.

Необходимо обратить внимание на то, что книга предназначена в основном не для технических специалистов, а для владельцев и руководителей компаний, у которых есть корпоративные сайты, а также для менеджеров и специалистов (не технических) различных интернет-проектов.

## Об авторе книги

**Александр Карпов ([karpov.guru](http://karpov.guru))** – предприниматель, эксперт по управлению и повышению эффективности компаний и групп, а также увеличению заработков экспертов и будущих предпринимателей. Системный аналитик. Автор более **30-ти книг по менеджменту и бизнесу**<sup>1</sup>, разработчик **[методик управления](#)**, ведущий **[семинаров-практикумов](#)**.



Управляющий партнер **[инвестиционно-консалтинговой группы МЭК](#)**. Президент **[Ассоциации эффективного бизнеса](#)**. Председатель совета директоров **[издательства «Москва»](#)**. Директор и ведущий консультант **[Компании РИК](#)** (управляющая компания холдинга МЭК и консалтинговое бизнес-подразделение). Основатель и ключевой преподаватель бизнес-школы **[«Первая школа предпринимателей»](#)**. Основатель нескольких проектов: **[smart-venture.ru](http://smart-venture.ru)**, **[cpsites.ru](http://cpsites.ru)**, **[bud-tech.ru](http://bud-tech.ru)**.

Окончил Московский физико-технический институт (Физтех) (базовая кафедра была в Институте проблем управления РАН).

Имеет многолетний (с **1995-го года**) опыт управленческого и бизнес-консультирования. С **1999-го года** проводит семинары-практикумы в разных форматах (открытые, корпоративные, интернет), в которых приняли участие **тысячи** владельцев, директоров, менеджеров и специалистов различных компаний и групп.

Начиная с **2003-го года** занимается созданием и развитием собственных компаний/проектов. Теперь все эти бизнесы и проекты создаются и развиваются в рамках **[инвестиционно-консалтинговой группы МЭК](#)**.

**Примечание:** системный подход, активно используемый Александром Карповым, позволяет решать практически любую управленческую и бизнес-задачу. Еще не было ни одного случая, чтобы проект, реализуемый им, не был бы доведен до конца, даже если это абсолютно новая задача, с которой он ни разу не сталкивался.

---

<sup>1</sup> точное количество книг, написанных автором, здесь не указывается, т.к. оно постоянно растет. Получить информацию о полном списке книг (и их описание), написанных автором, можно на его личном сайте **[karpov.guru](http://karpov.guru)** в разделе **[«Книги»](#)**. Общий тираж изданных книг уже превысил **200 тыс. экземпляров**.

## Оглавление

От автора книги .....	7
Введение .....	8
Раздел 1. Типы ссылок на сайт .....	12
Активные ссылки на сайт .....	13
Псевдо-активные ссылки на сайт .....	13
Текстовые ссылки на сайт .....	14
Использование различных типов ссылок для продвижения сайта .....	15
Раздел 2. Основные типы сайтов-доноров .....	16
Общие интернет-каталоги сайтов и справочники компаний ..	17
Каталоги статей .....	17
Тематические интернет-порталы .....	18
Тематические интернет-форумы .....	18
Новостные сайты (релизоприемники) .....	19
Раздел 3. Где можно размещать ссылки на сайт .....	20
Раздел 4. Еще один способ поиска сайтов-доноров .....	23
Раздел 5. Некоторые нюансы размещения ссылок на сайт .....	26
Раздел 6. Ссылки на форумах – двойная польза для сайта .....	31
Раздел 7. Основные проблемы статейного продвижения сайта .....	34
Раздел 8. Продвижение сайта пресс-релизами – альтернатива статейного продвижения .....	36
Раздел 9. Как увеличивать ссылки на сайт: вручную или автоматически .....	38
Раздел 10. Автоматический прогон сайта: не навредите своему сайту .....	43
Раздел 11. Обмен ссылками – еще один способ увеличения ссылочной массы сайта .....	47

Раздел 12. Обмен ссылками на сайты должен быть взаимовыгодным .....	50
Обращение к коллегам .....	53
Nota Bene!!! .....	54
Приложение №1. Мой опыт размещения ссылок для продвижения сайтов .....	55
Приложение №2. Ссылки – один из самых эффективных способов продвижения сайта .....	59

## От автора книги

**Основная цель данной книги** – помочь всем, кто занимается продвижением своего сайта (или сайтов). В этой книге представлена одна из технологий, позволяющая продвинуть свой сайт. Речь идет о продвижении сайта за счет увеличения количества внешних ссылок, размещенных на качественных интернет-ресурсах.

Кстати, если есть желающие (ТОЛЬКО СРЕДИ НЕПРОФЕССИОНАЛОВ) принять участие в развитии данной книги и интернет-проекта [www.cpsites.ru](http://www.cpsites.ru), то это только приветствуется. Данную интернет-площадку можно будет рассматривать и как место для обмена опытом между НЕпрофессионалами в создании и продвижении сайтов.

Таким образом, сайт **cpsites.ru** – это **некоммерческий проект**, реализуемый для оказания помощи НЕпрофессионалам в области создания и раскрутки сайтов.

Итак, для всех заинтересованных лиц на страницах этой книги и сайта **www.cpsites.ru** представлена информация, которую можно использовать при продвижении сайтов.

Данный проект является открытым в том смысле, что приветствуется любое участие НЕпрофессионалов в его дальнейшем развитии и улучшении.

В общем, все свои идеи, связанные с развитием и улучшением сайта **www.cpsites.ru**, вы можете направлять по электронному адресу **cpsites@mail.ru**.

Я буду благодарен любым замечаниям, которые могут возникнуть у вас в ходе знакомства с этой книгой. Все свои замечания и пожелания можно направлять по данному электронному адресу: [cpsites@mail.ru](mailto:cpsites@mail.ru). Буду признателен за любые высказывания и комментарии по материалам, представленным в книге. По всем вопросам, связанным с тематикой данной книги, вы можете обращаться ко мне по электронной почте.

С наилучшими пожеланиями,

Александр Карпов  
основатель проекта **cpsites.ru**  
e-mail: **cpsites@mail.ru**

## Введение

Сейчас в интернете можно найти большое количество различных предложений по продвижению сайтов. Многие из них рассчитаны на «ленивых» заказчиков, которые не хотят тратить время на создание и тем более продвижение сайтов, но при этом совершенно спокойно готовы ежемесячно расставаться с определенной суммой, которую они считают вполне обоснованной.

Как говорится, спрос рождает предложение. Поскольку есть много таких желающих, то есть и немало предложений. Причем наблюдается такая тенденция: увеличивается количество предложений, рассчитанных на все более «ленивых» заказчиков.

Если «классический» подход предполагает хоть какое-то минимальное участие заказчика в продвижении сайта (как минимум на этапе постановки задачи – на самом деле в имитации данного этапа), то новые предложения обещают решить задачу продвижения сайта чуть ли не в полностью автоматическом режиме.

Грубо говоря, нажал на кнопку – и сайт начинает продвигаться автоматически. Это же мечта большинства владельцев сайта. Заплатил небольшие деньги – и все само собой происходит.

В некоторых журналах даже стали появляться статьи (на мой взгляд, проплаченные, но, возможно, я ошибаюсь) о том, что классическому рынку SEO осталось жить недолго, поскольку стали появляться «супер-пупер» автоматические системы продвижения сайтов. Конечно же, такие статьи появляются не в специализированных журналах, а в тех, которые рассчитаны именно на массового читателя, который не собирается вникать в нюансы технологии продвижения сайтов.

Мне вспомнился один забавный случай. Когда я в 2010-м году только начинал активно заниматься продвижением сайтов, то искал в интернете интересные материалы по данной теме. Случайно наткнулся на сайт, где обещали бесплатно и очень быстро раскрутить любой сайт. Все, что нужно было сделать, – ввести имя своего сайта.

В общем, после того как вводится имя сайта и нажимается кнопка «Раскрутить сайт», через некоторое время в окне этого

сайта появляется окно меньшего размера, в котором выводится сайт, название которого было только что введено. И это окно с сайтом начинает ... действительно раскручиваться в прямом смысле этого слова (вокруг воображаемой оси).

Вскоре внизу появляется надпись: «Ваш сайт раскручен до 100 оборотов в минуту. Продолжать раскрутку вашего сайта?» Со временем сайт можно раскрутить до 1000 оборотов в минуту, затем до 10000 и т.д.

Предложения по автоматической раскрутке сайта, которых сейчас не так уж и мало, мне чем-то напоминают вот этот веселый сайт с его предложением по «реальной раскрутке».

В статье [«Самая распространенная стратегия создания и продвижения сайтов»](#) я написал о том, что зачастую многие классические предложения от SEO-компаний являются «сравнительно честными» способами отъема денег у клиентов. Предложения по автоматическому продвижению сайтов, по моему мнению, являются просто высшим пилотажем в этом деле.

Я честно признаюсь в том, что не являюсь профессионалом в создании и продвижении сайтов. Поэтому, может быть, я и не прав. Здесь я просто приведу несколько аргументов, опровергающих возможность такого автоматического продвижения сайтов, которая помимо своей неэффективности может еще оказаться и опасной для сайтов.

Во-первых, я не верю в то, что эффективное и безопасное продвижение может осуществляться автоматически. Возможно, я как неспециалист просто не знаю некоторых нюансов работы этих автоматических систем, а также алгоритмов поисковых машин.

Если я не ошибаюсь, на биржах есть обычные игроки (люди), а есть роботы, причем некоторые из них вроде как являются весьма успешными (не знаю, как можно проверить или опровергнуть данную информацию). Если такое возможно на бирже, то, может быть, такое реально сделать и на рынке продвижения сайтов.

И может быть, через какое-то время на рынке продвижения будут непосредственно «сражаться» между собой не люди, работающие в SEO-компаниях, а их роботы. Соответственно, клиенты будут выбирать те компании, чьи роботы являются более

эффективными.

Получается, что будет такая битва машин. Заниматься продвижением сайтов клиентов будут роботы. Причем эти роботы будут бороться с роботами поисковых машин.

Кстати, вторая причина, по которой я не верю в успешность автоматического продвижения сайтов, как раз заключается в том, что продвижение вообще, и автоматическое продвижение в частности, не выгодно для компаний, владеющих поисковыми системами.

Ведь чем больше владельцы сайтов платят за их продвижение специализированным компаниям, тем меньше они тратят деньги на контекстную рекламу (это прямой заработок для поисковых систем). Поэтому было бы нелогично, чтобы поисковые системы так просто сдались без боя. В конечном счете именно они определяют алгоритмы поиска, а значит, и результаты поисковой выдачи.

Третья причина, из-за которой идея автоматического продвижения сайтов мне кажется весьма сомнительной, также связана с поисковыми системами, только она уже не имеет такого прямого отношения к борьбе за бюджеты продвижения, которые готовы тратить владельцы сайтов.

Все-таки основная цель поисковых систем – помочь людям быстро найти интересующую их информацию. Если поисковая система будет плохо справляться со своей задачей, то она будет терять популярность среди пользователей интернета, а значит, будет терять и доход от рекламы (в том числе и от контекстной рекламы).

Поэтому чтобы ни происходило на рынке продвижения сайтов, поисковые системы не должны забывать о решении своей главной задачи.

Если же продвижение сайтов сведется к простому запуску роботов, выполняющих всю работу автоматически, это существенно усложнит задачу поисковым системам. Не нужно забывать о том, что количество сайтов постоянно растет, что, несомненно, только усугубляет и так непростую ситуацию, в которой оказываются поисковые системы.

Исходя из этого, я полагаю, что в алгоритмы поисковых систем будут вноситься такие изменения, которые будут просто

отсекать сайты, владельцы которых пользуются услугами по автоматическому продвижению.

К тому же, как ни крути, но люди в интернете все-таки ищут именно информацию. Поэтому, на мой взгляд, более высокий рейтинг в будущем будут иметь именно сайты, содержащие больше полезной информации (уникального контента), а не те, за продвижение которых больше заплатили (хотя, скорее всего, данный фактор тоже будет влиять на рейтинг сайта).

В этой книге я всего лишь высказал свое мнение НЕпрофессионала в области продвижения сайта.

Поскольку я сам никак не зарабатываю на оказании услуг по созданию и продвижению сайтов (занимаюсь только своими сайтами), то, по крайней мере, меня сложно заподозрить в не-объективности.

Таким образом, вам самим нужно решать, стоит ли доверять таким предложениям или все-таки выбрать пусть и долгий, но зато более основательный путь продвижения сайта за счет создания уникального контента на вашем сайте, а также наращивания качественной ссылочной массы.

В любом случае такой способ автоматического продвижения сайта ничем не отличается от рекламы. Если вы платите, то результат прямо сейчас есть. Как только прекращаете платить, то результата нет.

Возможно, данный способ раскрутки сайтов еще является и опасным. Неизвестно, какие санкции будут применять поисковые системы к сайтам, которые продвигаются с помощью автоматических систем.

## Раздел 1. Типы ссылок на сайт

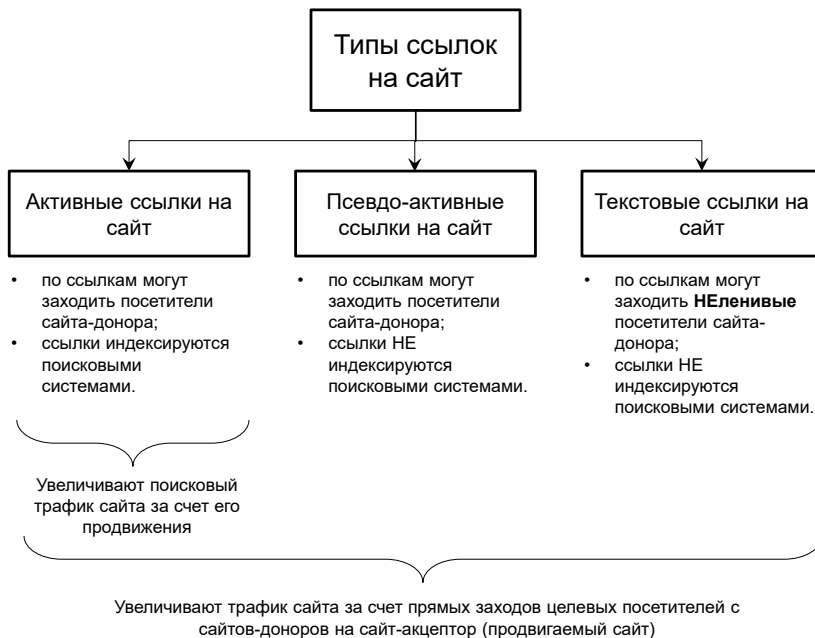
Как известно, [ссылки на сайт](#) являются одним из факторов, которые существенно влияют на эффективность [продвижения сайта](#). Грамотное наращивание качественной ссылочной массы может значительно увеличить посещаемость сайта.

При размещении ссылок на сайт нужно учитывать различные нюансы. В данном разделе речь идет только об одном из них – о типах ссылок.

Существует три типа ссылок на сайт (см. **Рис. 1.1**):

- активные ссылки на сайт (активные и индексируемые поисковыми системами);
- псевдо-активные ссылки на сайт (активные, но не индексируемые поисковыми системами);
- текстовые ссылки на сайт (неактивные и не индексируемые поисковыми системами).

**Рис. 1.1. Типы ссылок на сайт**



**Примечание:** это условные, а не какие-то общепринятые названия типов ссылок на сайт. В данном разделе будут использоваться именно эти названия.

## Активные ссылки на сайт

Активные ссылки на сайт – это самые полезные для сайта ссылки (если, конечно, они размещены на [качественных сайтах](#), а не на каких-нибудь интернет-помойках).

Активные ссылки приносят сайту двойную пользу:

- увеличивают поисковый трафик (посетители, приходящие на сайт из поисковых систем);
- увеличивают количество прямых заходов пользователей на сайт-акцептор с сайтов-доноров.

Активные ссылки индексируются поисковыми системами. Чем больше ссылок размещено на различных качественных сайтах-донорах (см. соответствующий раздел книги), тем лучше для продвигаемого сайта. Большая качественная ссылочная масса способствует тому, что сайт перемещается ближе к началу результатов поисковой выдачи.

Если активные ссылки размещены на очень популярных сайтах, то пользователи могут заходить на продвигаемый сайт, кликая мышью на активные ссылки. Соответственно, чем выше посещаемость сайта-донора, тем больше он даст целевых посетителей продвигаемому сайту (сайту-акцептору). То есть посетители сайтов-доноров будут кликать на размещенные на нем ссылки и заходить на сайт-акцептор (продвигаемый сайт).

Итак, активные ссылки увеличивают посещаемость сайта сразу двумя способами.

## Псевдо-активные ссылки на сайт

С точки зрения людей, это такие же активные ссылки, как и ссылки первого типа. На них можно кликнуть мышью и перейти на сайт. Но с точки зрения поисковых систем, это такие же ссылки, как и ссылки третьего типа. То есть роботы поисковиков эти ссылки не замечают.

Таким образом, поскольку псевдо-активные ссылки не индексируются поисковыми системами, они абсолютно никак не повлияют на увеличение поискового трафика сайта.

Но, как и в случае с активными индексируемыми ссылками (ссылки первого типа), такие ссылки могут увеличить посещаемость продвигаемого сайта за счет переходов посетителей сайта-донора. Поэтому есть смысл размещать информацию о продвигаемом сайте и на тех сайтах, где можно оставлять только псевдо-активные ссылки, в том случае, если у таких сайтов-доноров большая посещаемость.

**Примечание:** есть несколько способов сделать псевдо-активные ссылки. В некоторых случаях это сразу же можно понять, если навести курсор мыши на такую ссылку. В нижней левой части экрана вместо названия продвигаемого сайта будет сначала написано название сайта-донора, затем – определенные символы и только потом – наименование сайта-акцептора. Выявить по-настоящему активные и индексируемые ссылки можно с помощью инструмента «Вебмастер» (есть во всех поисковых системах) или с помощью специальных интернет-сервисов. Последние, в отличие от инструмента «Вебмастер», дают полезную информацию не только о собственном сайте, но и о других интернет-ресурсах (в том числе и о сайтах-конкурентах).

## Текстовые ссылки на сайт

Текстовые ссылки – это просто текст с названием сайта (или главной страницы, или какой-то конкретной продвигаемой страницы сайта). Естественно, такие ссылки «не видят» роботы поисковых систем.

Их, конечно же, могут увидеть целевые (для продвигаемого сайта-акцептора) посетители на сайте-доноре, но чтобы попасть на продвигаемый сайт они должны выделить мышью такую текстовую ссылку, скопировать ее, затем вставить в строку браузера и нажать Enter.

Получается, что практическая польза от текстовых ссылок может быть только в том случае, когда **ОДНОВРЕМЕННО** выполняется сразу два условия:

- такие ссылки размещены на сайтах с большой посещаемостью;
- целевые посетители должны быть неленивыми (ведь чтобы перейти на продвигаемый сайт, им нужно будет не просто кликнуть мышью, а проделать вышеописанные действия).

## **Использование различных типов ссылок для продвижения сайта**

Таким образом, с точки зрения продвижения сайта, размещать ссылки второго и третьего типа имеет смысл только на хорошо раскрученных ресурсах, которые посещают люди. Это связано с тем, что только ссылки первого типа (активные индексируемые ссылки) увеличивают поисковый трафик сайта.

Роботы поисковиков посещают все сайты, поэтому ссылки первого типа можно размещать на всех качественных сайтах, где это возможно. Люде же в основном посещают только хорошо раскрученные сайты.

## Раздел 2. Основные типы сайтов-доноров

Сайты-доноры – это сайты, на которых могут быть размещены ссылки на продвигаемый сайт. Чем больше качественных ссылок на сайт, тем больших результатов можно добиться в раскрутке сайте.

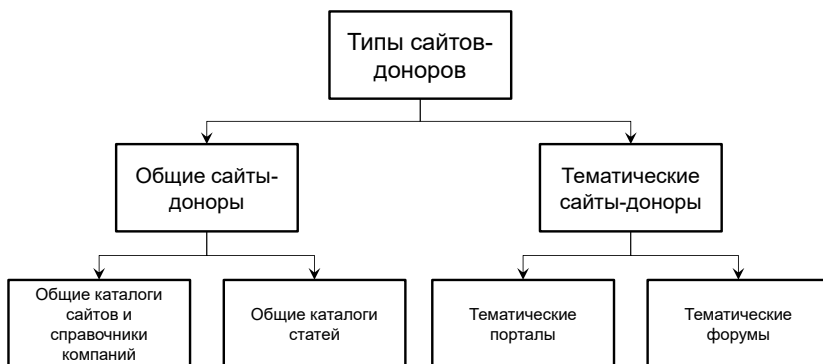
Увеличение качественной ссылочной массы сайта способствует росту его поискового трафика (посетители, попадающие на сайт из поисковых систем). При размещении ссылок на свой сайт нужно помнить о том, что есть нюансы, которые необходимо учитывать (см. *Раздел 5. Некоторые нюансы размещения ссылок на сайт*), чтобы получить максимальный эффект от выполняемой работы.

Кроме того, следует принимать во внимание особенности каждого типа сайтов-доноров.

Основные сайты-доноры можно разбить на следующие группы (см. **Рис. 2.1**):

- общие сайты:
  - общие каталоги сайтов и справочники компаний;
  - каталоги статей;
- специализированные (тематические) сайты:
  - тематические интернет-порталы;
  - тематические интернет-форумы.

**Рис. 2.1. Основные типы сайтов-доноров**



### **Примечания:**

- еще одним типом сайтов-доноров могут быть новостные сайты или так называемые релизоприемники – на рисунке они не показаны, поскольку они могут быть и общими, и тематическими (в некоторых случаях они еще имеют и региональную привязку);
- очень редко, но в некоторых случаях сайтами-донорами могут быть даже сайты конкурентов. Честно признаюсь, в моей практике было всего несколько случаев, когда конкуренты разместили на своем сайте мои статьи, при этом сохранили мое авторство и даже оставили активную ссылку на мой сайт.

## **Общие интернет-каталоги сайтов и справочники компаний**

Таких сайтов-доноров больше всего, и это понятно. Специализированных (тематических) сайтов не может быть очень много.

Если речь идет о так называемом «белом» интернет-каталоге или сайте-справочнике, то на нем можно размещать ссылки (если есть такая техническая возможность). На всяких интернет-помойках (которых сейчас немало) этого лучше не делать.

Такие ссылки будут способствовать увеличению рейтинга сайта, а значит, и его поискового трафика.

**Примечание:** на самом деле интернет-каталоги и интернет-справочники компаний могут ничем не отличаться друг от друга по сути. Просто первые нужно искать по запросу «добавить сайт», а вторые – по запросам «добавить компанию», «добавить организацию» и т.д.

## **Каталоги статей**

Каталоги статей, как и предыдущий тип сайтов-доноров, как правило, тоже являются общими, а не тематическими (хотя бывают и очень редкие исключения).

В таких каталогах можно размещать свои статьи, а в статьях размещать ссылки на свой сайт (опять-таки, если есть такая техническая возможность).

В отличие от интернет-каталогов и справочников компаний, в статьях, размещенных в каталогах статей, можно оставлять не одну, а много ссылок. Причем эти ссылки можно делать не только на главную страницу сайта, но и на те, которые вы хотите продвинуть с помощью данной статьи.

## Тематические интернет-порталы

Ссылки, размещенные на тематических (специализированных) интернет-порталах (впрочем, как и на тематических интернет-форумах) ценятся поисковыми системами больше всего.

К сожалению, как уже выше отмечалось, тематических сайтов-доноров гораздо меньше, чем общих интернет-каталогов и справочников компаний. Тем не менее их обязательно нужно искать и пытаться разместить там ссылку (или даже ссылки) на свой сайт.

В некоторых случаях (если речь идет об очень раскрученных тематических сайтах) можно даже разместить на своем сайте и обратную ссылку на такой портал. Если ваш сайт пока еще не раскручен, то такой обмен ссылками все равно будет в вашу пользу.

Такое требование могут предъявлять и общие сайты-каталоги, но их гораздо больше. Если вы на своем сайте будете размещать обратные ссылки на такие сайты-каталоги, то ваш сайт может быть заспамлен ссылками.

Тематических сайтов мало, поэтому даже если каждый из них будет требовать размещение обратных ссылок на вашем сайте, то это не создаст для него больших проблем.

## Тематические интернет-форумы

По очевидным причинам все форумы (в отличие от сайтов-каталогов и справочников компаний) являются тематическими (специализированными). Ссылки, размещенные на таких форумах (если есть такая техническая возможность), так же как и ссылки, размещенные на тематических порталах, очень хорошо способствуют увеличению поискового трафика.

При этом ссылки, размещенные на форумах, приносят сайту двойную пользу (см. *Раздел 6. Ссылки на форумах – двойная польза для сайта*). Как только что было отмечено, они увеличи-

вают количество посетителей за счет роста поискового трафика, а также за счет прямых заходов на сайт по ссылкам, оставленным на форумах. Впрочем, последнее замечание актуально и для тематических порталов. Это связано с тем, что на них количество «живых» посетителей (а не роботов поисковых систем), как правило, гораздо больше, чем на общих сайтах каталогов (за исключением очень раскрученных).

## Новостные сайты (релизоприемники)

Пятым типом сайтов-доноров могут быть так называемые новостные сайты или релизоприемники. На них можно размещать пресс-релизы своей компании и оставлять активные ссылки.

Такие сайты можно считать аналогом каталогов статей. Кстати, в последнее время наблюдаются проблемы с размещением ссылок в каталогах статей (см. *Раздел 7. Основные проблемы статейного продвижения сайта*), поэтому их могут заменить именно новостные сайты (см. *Раздел 8. Продвижение сайта пресс-релизами – альтернатива статейного продвижения*).

Итак, в этом разделе рассмотрены основные типы сайтов-доноров, на которых можно размещать ссылки (если есть такая возможность). Ссылки на свой сайт нужно стараться размещать на всех этих типах сайтов, поскольку все они будут способствовать увеличению поискового трафика сайта, а значит, и росту продаж. Какой бы способ [монетизации сайтов](#) не использовался, рост трафика всегда будет приводить к росту заработка его владельцев.

## Раздел 3. Где можно размещать ссылки на сайт

Как известно, размещение ссылок на сайт является одним из самых эффективных способов продвижения сайта. Только при этом важно помнить о том, что бездумное размещение ссылок может не только не способствовать продвижению сайта, а даже, наоборот, нанести ему вред.

Приоритет в размещении ссылок нужно отдавать тематическим сайтам, на которых можно размещать естественные («вечные»), а не коммерческие (платные) ссылки. Такие ссылки больше всего ценятся поисковыми системами. Чем больше ссылок на таких сайтах, тем лучше.

Если речь идет о коммерческих корпоративных сайтах, то для них тематическими сайтами являются специализированные интернет-порталы. Например, если компания занимается продажами автомобилей, то крайне желательно, чтобы ссылки на корпоративный сайт такой компании были размещены на автомобильных интернет-порталах или на интернет-форумах.

На втором месте (по приоритету в размещении ссылок) находятся естественные ссылки, размещенные на нетематических сайтах. Это могут быть ссылки, размещенные на различных сайтах-каталогах (или сайтах-справочниках), не обязательно тематических (к ним могут относиться, например, общие справочники организаций). Кроме того, это могут быть и сайты, совершенно никак не связанные с тематикой продвигаемого сайта, но удовлетворяющие важным условиям (об этом написано ниже).

Наконец, есть коммерческие ссылки, которые в большинстве случаев размещаются на нетематических сайтах (они имеют самый низкий приоритет в размещении ссылок). Причем поисковые системы постепенно снижают значимость (вес) таких ссылок, когда формируют результаты поисковой выдачи. Коммерческие ссылки могут быть и тематическими, но их гораздо меньше, чем тематических.

Все-таки в некоторых случаях без коммерческих ссылок очень сложно продвигать сайты. Например, [очень сложно продвигать новые \(молодые\) сайты](#). Поэтому если необходимо быстро продвинуть новый сайт, то приходится приобретать

платные ссылки или использовать другие способы [рекламы сайта](#). Я так написал потому, что продвижение сайта с помощью приобретения платных ссылок ничем от рекламы не отличается по сути.

В любом случае, о каких бы типах ссылок не шла речь, очень важно следить за тем, чтобы они не размещались на различных интернет-помойках. Особенно обидно размещать такие ссылки за деньги (как это бывает в случае с коммерческими ссылками). В такой ситуации сайту наносится вред, а его владельцы еще за это и платят.

Есть еще один способ размещения ссылок, который лично я избегаю. Это участие в различных автоматических программах по размещению ссылок. Сейчас существует огромное количество таких предложений. Эти предложения, как правило, подразумевают обмен ссылками.

Я не утверждаю, что обмен ссылками – это плохо. Но в упомянутых здесь предложениях порой очень сложно отследить, на каких сайтах будут размещены ссылки на ваш сайт и какие ссылки будут размещаться на вашем сайте. С большой вероятностью может оказаться так, что ссылки и на ваш сайт будут размещены на интернет-помойках, и на вашем сайте будут размещаться обратные ссылки на интернет-помойки. К тому же поисковые системы постоянно совершенствуют свои алгоритмы и стараются бороться со всеми автоматическими способами продвижения сайтов, в том числе и с автоматическим обменом ссылками.

Перед тем как принимать предложения по взаимному размещению ссылок, их нужно очень тщательно изучить и убедиться в том, что это пойдет на пользу вашему сайту, а не нанесет ему вред. Кстати, пользуясь случаем, предлагаю обратить внимание на мое [предложение по взаимовыгодному продвижению сайтов](#) путем размещения взаимных ссылок.

Что касается поиска сайтов, на которых можно было бы размещать ссылки, то есть несколько основных способов. Два из них описаны в подразделе «[Технология создания \(добавления\) ссылок на сайт](#)» на странице сайта cpsites.ru, где подробно написано о ссылках (в том числе о том, какого типа они бывают).

Итак, размещение ссылок на сайт является очень важным и ответственным делом. При правильном подходе наращивание ссылочной массы может очень хорошо помочь в продвижении сайта, но если при этом допускать ошибки, то можно даже и навредить своему сайту.

## Раздел 4. Еще один способ поиска сайтов-доноров

Для эффективного продвижения сайтов нужно наращивать ссылочную массу. Только при этом нужно помнить, что основное внимание следует уделять не количеству, а качеству ссылок на сайт. То есть ссылки на сайт нужно размещать на качественных интернет-ресурсах.

Есть несколько разных способов поиска качественных сайтов-доноров. В данном разделе речь идет об одном из них. Данный способ заключается в анализе ссылочной массы сайтов-конкурентов.

Безусловно, перед тем как воспользоваться этим способом, нужно знать хотя бы основные хорошо раскрученные сайты-конкуренты. По логике, такая информация должна была быть собрана еще до [создания бизнеса](#) (если речь идет о корпоративных сайтах).

Итак, с помощью специальных интернет-сервисов можно получить информацию об обратных ссылках раскрученных сайтов-конкурентов. Я здесь не привожу какие-то конкретные ресурсы, поскольку к моменту прочтения вами данной книги их может уже не быть ☺.

Найти такие сайты очень просто с помощью поисковых систем. Можно искать, например, по фразам «как узнать ссылки на сайты конкурентов», «как получить информацию о сайтах конкурентов», «как узнать посещаемость сайтов-конкурентов» и т.д.

Правда, большинство таких ресурсов частично бесплатные. Они могут, например, позволять бесплатно получить информацию о десяти сайтах в сутки, а дальше требовать денег. На самом деле для той работы, о которой идет речь в данном разделе, десять запросов в день вполне достаточно.

Если будет мало, то можно просто зарегистрироваться под другим логином и таким вот нехитрым способом обходить ограничения.

Таким образом, после получения списков обратных ссылок на раскрученные сайты-конкуренты их нужно внимательно изучить. При этом нужно учитывать несколько нюансов.

Среди этих списков может быть немало «мусора». Если честно, то я до конца не разобрался в том, откуда он берется, но его достаточно легко вычислить по мере накопления опыта в такой работе.

Если вы делаете это в первый раз, то для упрощения своей работы можете поступать так: отмечать все сайты-доноры, имеющие нулевой тИЦ (тематический индекс цитирования). Правда, при таком подходе можно упустить качественные сайты-доноры, созданные недавно.

По понятным причинам тИЦ у них может быть нулевой, но со временем он будет обязательно расти, если это действительно качественные интернет-ресурсы. Поэтому чтобы не упустить такие сайты, в самом начале можно проверять все сайты-доноры подряд.

При изучении этих сайтов нужно учесть то, что все обратные ссылки на сайты конкурентов условно можно разбить на две группы: естественные и искусственные. Есть еще третья группа ссылок, которые возникают на тех самых «левых» сайтах, упомянутых выше (я писал, что пока так и не понял, откуда эти ссылки вообще берутся). То есть эти ссылки из третьей группы возникают как-то автоматически. Их никто целенаправленно вручную не создает.

Под естественными ссылками в данном случае я подразумеваю те ссылки, которые были сделаны без участия сотрудников изучаемых сайтов-конкурентов. Такие ссылки, на самом деле, очень большая редкость. Большое количество таких ссылок говорит о том, что сайт действительно является очень интересным и раскрученным.

Ведь такие ссылки были сделаны потому, что на сайте размещена какая-то интересная информация (например, статья), поэтому на нее и ссылаются.

В общем, ссылки на таких сайтах-донорах искусственным образом сделать нельзя. Эти ссылки возникают потому, что сайт этого действительно заслужил, поэтому на него и ссылаются на сайтах-донорах.

Впрочем, иногда можно помочь своему сайту стать таким вот «заслуженным». Я, например, получил несколько ссылок (для одного из своих сайтов) на очень раскрученном тематическом

ресурсе, потому что предложил разместить там свои статьи. Причем я эти статьи предварительно разместил на своем сайте (они там были первыми проиндексированы). Сейчас это большая редкость – многие сайты обязательно проверяют статьи на уникальность и отказываются размещать у себя неуникальный контент.

Так что разместить ссылки на свой сайт на сайтах-донорах, относящихся к первой группе, не совсем легко, а иногда просто невозможно, но попробовать стоит.

Вторая группа ссылок (искусственные) на сайты-конкурентов размещается как раз на тех сайтах, где можно самому сделать ссылки, – некоторые сайты позволяют это делать. Это могут быть какие-то общие или тематические сайты-каталоги. Если это действительно качественные интернет-ресурсы, на которых можно оставить ссылку, то это лучше сделать.

В этом разделе я забыл упомянуть еще и про четвертую группу ссылок – это платные ссылки (есть много так называемых бирж ссылок). Размещение платных (коммерческих) ссылок – это один из основных способов продвижения сайтов, который используют различные SEO-компании, оказывающие услуги по раскрутке сайтов.

Этим способом можно пользоваться, если у вас совсем молодой сайт и вам нужно сравнительно быстро увеличить его посещаемость. Если же вы хотите заниматься именно стратегическим продвижением сайта (об этом идет речь в данном разделе), то нужно наращивать именно некоммерческую ссылочную массу.

## Раздел 5. Некоторые нюансы размещения ссылок на сайт

Увеличение качественной ссылочной массы сайта – один из самых эффективных инструментов продвижения сайтов. Это связано с тем, что ссылки на сайт являются одним из важных факторов, учитываемых поисковыми системами при формировании результатов поисковой выдачи.

Сейчас существует множество различных предложений по автоматическому размещению ссылок на сайт. Безусловно, это очень удобно – за сравнительно небольшие деньги можно очень быстро получить много ссылок на свой сайт.

Но в таком варианте есть и минусы. Во-первых, неизвестно, на каких сайтах будут размещены ссылки. Дело в том, что не все ссылки могут способствовать улучшению рейтинга сайтов. В некоторых случаях они даже, наоборот, могут негативно повлиять на сайт, если эти ссылки размещены, скажем так, на сомнительных (с точки зрения поисковых систем) интернет-ресурсах.

Кроме того, резкое увеличение количества ссылок может быть негативно воспринято поисковыми системами. В итоге позиции сайтов в результатах поисковой выдачи могут даже ухудшиться.

Возможно, я слишком перестраховываюсь, но я не использую никакие автоматизированные методы продвижения сайтов, в том числе автоматическое размещение ссылок.

Может быть, уже есть (или они появятся в скором будущем) автоматические способы размещения ссылок, при которых ссылки размещаются только на качественных ресурсах и делается это не сразу, а постепенно, чтобы поисковые системы ничего не заподозрили и не уменьшили рейтинг сайта.

Все же я предпочитаю ручной способ размещения ссылок. Да, это гораздо более долгий путь, но и более надежный. При таком способе помимо формальной проверки сайта проводится и визуальная проверка.

Формальная проверка сайта, на котором планируется разместить ссылку (если есть такая возможность), может заключаться, например, в сборе и оценке следующей информации: возраст сайта, ТИЦ сайта, наличие [фильтров поисковых систем](#) (напри-

мер, АГС) и т.д. Для такой проверки есть множество специальных интернет-сервисов.

Если сайт является «чистым», с точки зрения поисковых систем, то на нем можно размещать ссылки. Если он находится под фильтром поисковых систем или есть вероятность попадания под фильтр, то лучше не рисковать.

Помимо формальной проверки при ручном способе добавления ссылок на сайт можно производить и визуальную проверку, чтобы убедиться в том, что сайт не является интернет-помойкой.

При подборе сайтов-кандидатов для размещения ссылок нужно помнить о том, что все их можно разбить на две группы: общие и специализированные (тематические) сайты.

Общие сайты – это, как правило, интернет-каталоги, на которых размещается информация обо всех сайтах, без какой-либо специализации.

Тематические (специализированные) сайты – это в основном сайты или порталы, на которых размещается информация по какой-то конкретной тематике.

Размещать ссылки на своих сайтах можно на обоих этих типах сайтов. Конечно же, наибольшую ценность (с точки зрения раскрутки сайта) представляют ссылки на тематических сайтах. Но чаще всего их гораздо меньше, чем общих каталогов. Поэтому размещать ссылки можно и тут и там. Главное – чтобы это были качественные ресурсы.

При этом нужно помнить об одной особенности. Размещая ссылки на общих сайтах, вы это делаете в основном для роботов поисковых систем. Сейчас мало кто из людей-пользователей посещает такие ресурсы напрямую. Зачем сужать для себя область поиска? Лучше воспользоваться поисковиками.

Поэтому сейчас мало кто напрямую заходит на подобные сайты. Пользователи могут попадать туда из поисковых систем, но целенаправленно на такие сайты уже почти никто не заходит.

Если же вести речь о тематическом сайте, то некоторые из них могут пользоваться большой популярностью среди людей, а не только роботов поисковых систем. Поэтому такая ссылка имеет двойную ценность.

Во-первых, она увеличивает рейтинг сайта в большей степе-

ни, чем ссылка, размещенная на общем сайте. Во-вторых, по этой ссылке на ваш сайт могут переходить ваши целевые посетители, поскольку, как уже выше было отмечено, они бывают на таких сайтах.

На самом деле не на всех тематических сайтах можно разместить ссылки на сайт. Но я рекомендую все равно оставлять информацию о своей компании на таких сайтах (если это действительно очень раскрученный сайт).

Да, с точки зрения продвижения сайтов в поисковых системах – это абсолютно бесполезное мероприятие (ведь нельзя разместить ссылку на таком сайте). Но поскольку на таких сайтах могут быть целевые посетители вашего сайта, то, увидев описание вашей компании и/или вашего сайта, они смогут найти его в поисковых системах.

Во-первых, в некоторых случаях можно оставлять неактивную ссылку, то есть просто текст с наименованием ссылки. Пользователь сможет выделить такую ссылку мышью, скопировать ее, вставить в строку браузера и таким образом попасть на ваш сайт. Да, наверное, не все будут это делать. Во многом это будет зависеть от того, что именно вы напишете в описании своей компании/сайта.

Во-вторых, даже если на таких сайтах запрещается оставлять неактивные ссылки, то опять-таки по названию вашей компании/сайта пользователь сможет найти вас с помощью поисковой системы.

Правда, в данном случае сайт вашей компании должен быть на первых местах в результатах поисковой выдачи по поисковому запросу, соответствующему названию вашей организации. Если это не так, то целевой посетитель (ваш потенциальный клиент) не сможет таким способом найти сайт вашей компании.

Вообще-то, по логике – это должно быть обязательным требованием. Конечно, если речь идет о молодом сайте, то он может пока и не попадать в топ-10 и тем более на первое место в результатах поисковой выдачи по запросу, соответствующему названию компании.

Если же сайт существует уже не один год, но по-прежнему это элементарное требование не выполняется, то здесь что-то не так. Хотя, возможно, причина может быть в том, что в каче-

стве названия компании используется очень высокочастотное слово или запрос.

Правда, при правильной стратегии продвижения сайта даже в таком случае рассматриваемое здесь требование может выполняться. Например, сайт [издательства «Москва»](#) по запросу «издательство Москва» стал попадать на первое место Яндекса и Гугла буквально через год после запуска сайта.

При этом на продвижение сайта традиционными способами не было потрачено ни копейки (см. статью [«Опыт создания и продвижения сайта издательства «Москва»](#)).

Стратегия продвижения сайта издательства была разработана в рамках [нескольких проектов, реализованных Компанией РИК в издательстве «Москва»](#). В рамках данных проектов, в том числе, выполнялась работа и по продвижению сайта.

В общем, на очень популярных тематических порталах нужно оставлять информацию о своей компании/сайте даже в том случае, если там нельзя разместить активную ссылку на сайт.

Кстати, данное обстоятельство является еще одной причиной, по которой лично я выбираю ручной способ размещения ссылок на сайт. При ручном подборе сайтов можно найти очень качественные сайты, на которых нельзя оставить ссылку, но можно оставить информацию, с помощью которой целевой посетитель сможет найти ваш сайт и зайти на него.

Используя автоматические способы размещения ссылок, такие сайты можно упустить. К тому же автоматические способы размещения ссылок, скорее всего, распространяются только на общие сайты, а гораздо больший интерес (с точки зрения продвижения сайта) представляют именно тематические.

В заключении нужно отметить еще один нюанс. На некоторых сайтах вроде как можно оставлять ссылки на свой сайт. Но потом выясняется, что на самом деле это не так.

Помню, как-то раз на одном из самых известных и раскрученных общих каталогов разместил информацию о своей компании и вроде как оставил ссылку на сайт. Шло время, но поисковые системы почему-то эту ссылку не индексировали.

Сначала я никак не мог понять, почему так происходит. Я заходил на страничку этого каталога, где размещалось описание моей компании, нажимал на ссылки, после чего открывался мой

сайт. Получается, что это была активная ссылка, но почему-то поисковые системы ее не индексировали (подробнее о типах ссылок можно прочитать в *Разделе 1 «Типы ссылок на сайт»*).

И только потом я обратил внимание на любопытную деталь. Дело в том, что когда наводишь курсор мыши на ссылку, то внизу слева указывается адрес, который должен открыться при нажатии. Я обнаружил, что в моем случае в адресе не было ссылки на мой сайт.

Там была ссылка на этот же самый сайт, а не на мой сайт. Видимо, они так настроили эту ссылку, что при нажатии на нее сайт-то мой открывается, но при этом для поисковых систем это не является активной ссылкой.

Как я уже написал выше, ссылки на общих сайтах размещаются в основном для роботов, так как мало кто из пользователей заходит на такие сайты. Если же эти ссылки «липовые», как в моем примере, то и нет никакого смысла тратить время на размещение ссылок на таких сайтах. Перед тем как это делать, нужно открыть странички других компаний и посмотреть, есть ли там активные ссылки и действительно ли они ссылаются на соответствующие сайты или это просто такие вот хитрые ссылки, от которых нет никакого толку (с точки зрения раскрутки сайта).

Итак, в этом разделе было рассмотрено несколько нюансов, связанных с добавлением ссылок на сайт. Все их желательно учитывать, если вы хотите, чтобы работа по размещению ссылок принесла ощутимую пользу в таком деле, как продвижение сайта.

## Раздел 6. Ссылки на форумах – двойная польза для сайта

Как известно, увеличение качественных ссылок на сайт (то есть ссылок, размещенных на качественных интернет-ресурсах) – один из самых эффективных методов продвижения сайтов. Есть разные способы поиска сайтов-доноров, где можно размещать ссылки на сайт.

В данном разделе рассмотрен один из возможных типов сайтов, на которых можно размещать ссылки на сайт. Ссылки на свой сайт можно размещать на тематических форумах (там, где можно это сделать), то есть на интернет-форумах, на которых обсуждаются вопросы, соответствующие тематике вашего сайта.

Ссылки на сайт, размещенные на тематических форумах, могут увеличить посещаемость вашего сайта за счет двух факторов.

Во-первых, разместив ссылки на форумах, вы увеличиваете ссылочную массу своего сайта, что, безусловно, положительно повлияет на увеличение поискового трафика. Причем в данном случае речь идет о тематических сайтах-форумах. Естественные ссылки на тематических сайтах поисковыми системами ценятся больше всего.

Во-вторых, по этим ссылкам, размещенным на форумах, на ваш сайт могут заходить целевые посетители прямо с форумов.

Таким образом, ссылки, размещенные на форумах, принесут двойную пользу для вашего сайта, поскольку будут увеличивать его трафик двумя способами.

При размещении ссылок на тематических сайтах-форумах нужно учитывать несколько нюансов.

Есть форумы с очень жесткой модерацией. Разместить ссылки на них может быть весьма проблематично, даже если администрация сайта пишет, что технически такая возможность существует.

Понятно, что прямолинейная реклама, скорее всего, будет отвергаться модераторами. Поэтому, отвечая на вопросы пользователей форума, лучше не писать какие-то призывы рекламного характера, а вместо этого давать советы и желательно

ссылаться не на продающие страницы вашего сайта, а на информационные.

Например, в ответ на заданный вопрос можно дать краткий комментарий и оставить ссылку на статью, размещенную на вашем сайте, где можно получить более подробную информацию по интересующему пользователя вопросу. А уже в самой статье могут быть внутренние ссылки на соответствующие страницы сайта, где размещена подробная информация о продуктах или услугах (продающие страницы).

Если еще и остались форумы с очень «мягкой» модерацией, где можно совершенно спокойно размещать большое количество ссылок, то тенденция такова, что, скорее всего, в недалеком будущем таких форумов не останется (по крайней мере, среди популярных и раскрученных).

Итак, если вам удастся размещать ссылки на интересующем вас форуме, то нужно помнить еще об одном нюансе. Выше уже отмечалось, что ссылки, размещенные на форуме, могут увеличивать посещаемость вашего сайта двумя способами.

Если вы размещаете ссылки на ваш сайт в своих ответах даже на старые вопросы, то эти ссылки в любом случае положительно повлияют на продвижение вашего сайта за счет увеличения поискового трафика.

Чтобы увеличить посещаемость сайта и вторым способом нужно оставлять ссылки в ответах на те вопросы, которые появились совсем недавно. Но для этого кто-то должен постоянно «дежурить» на таких форумах, чтобы оперативно давать ответы на появляющиеся вопросы.

В общем, такой способ увеличения посещаемости сайта (за счет размещения ссылок на форумах в обсуждаемых сейчас темах) требует больше времени, но зато с помощью него можно привлечь на сайт потенциальных клиентов, которые могут сразу же заинтересоваться вашими продуктами или услугами.

Если на форумах нет технической возможности для размещения ссылок, то можно попробовать схитрить следующим образом. В ответах на вопросы пользователей форума оставлять неактивные ссылки на соответствующие страницы сайта.

Чтобы попасть на эти страницы пользователь должен будет мышкой выделить текст с неактивной ссылкой, скопировать его,

вставить в строку браузера и открыть страницу вашего сайта.

Да, это сложнее, чем просто кликнуть мышью на активную ссылку. Но это лучше, чем ничего.

В таком случае можно надеяться на то, что такие вот неактивные (просто текстовые) ссылки позволят увеличить посещаемость вашего сайта вторым способом. Поисковый трафик такие текстовые ссылки, естественно, никак не увеличит.

Так вот заморачиваться можно только на очень популярных форумах, которые посещает большое количество пользователей. Лучше не тратить время на нераскрученные форумы, на которых нельзя оставлять активные ссылки на свой сайт.

## Раздел 7. Основные проблемы статейного продвижения сайта

Продвижение сайта статьями когда-то было очень эффективным и не затратным (по времени) способом раскрутки сайта. Дело в том, что, размещая статьи на специализированных каталогах статей, можно было вставлять в них активные ссылки.

Как известно, чем больше ссылок на сайт (размещенных на качественных интернет-ресурсах), тем больше поисковый трафик, поскольку ссылочная масса очень существенно влияет на продвижение сайта в поисковых системах.

Я не утверждаю, что сейчас совсем не осталось таких сайтов, на которых можно, как раньше, размещать статьи со ссылками на свой сайт (без каких-то существенных требований). Сайты, которые можно использовать для статейного продвижения без существенных затрат времени, еще есть, но их очень мало и их очень сложно найти. Впрочем, возможно, к тому моменту, как вы будете читать данную книгу, таких сайтов совсем не останется.

Большинство владельцев сайтов (в том числе и сайтов, на которых можно размещать статьи) наконец-то поняли, что самое главное для сайта – это контент, причем не просто контент, а [уникальный контент](#).

Поэтому теперь практически на всех сайтах, где можно размещать статьи, существует жесткая модерация при добавлении новых статей. Одним из важнейших требований является именно уникальность статьи.

Перед тем как добавить новую статью, ее проверяют на уникальность. Для этих целей используются специализированные интернет-сервисы (бесплатные и платные).

В общем, если вы захотите разместить статью, которая уже была ранее размещена (и проиндексирована поисковыми системами) на вашем сайте (или на каком-то другом), то даже смена названия не позволит это сделать.

Можно попробовать сделать так называемый рерайт, то есть переписать статью, но это не всегда помогает. Есть даже специализированные интернет-сервисы, так называемые синонимайзеры (заменяют слова на синонимы), которые автоматически осуществляют рерайт текста, но качество их работы оставляет

желать лучшего. Как правило, их работу нужно доделывать вручную.

Таким образом, даже грамотный рерайт статьи не всегда по-могает пройти модерацию и разместить ее на специализированных сайтах-каталогах статей. Поэтому статейное продвижение сайта сейчас требует значительно больше времени, чем раньше.

Если статья и пройдет модерацию, то можно столкнуться с еще одной проблемой – требованием разместить обратную ссылку или даже отдельную кнопку, аналогичную той, которую требуют разместить сервисы статистики на каждой странице сайта.

На самом деле, если подумать, то эти два основных требования (уникальность контента и обратная ссылка) выглядят вполне логичными, если, конечно, речь идет о качественном сайте. Сотрудничество с таким сайтами действительно может быть взаимовыгодным. Кстати, я и сам предлагаю аналогичное [взаимовыгодное сотрудничество по продвижению сайтов](#).

Поэтому можно потратить время, чтобы написать уникальную статью и разместить ее на качественном сайте-доноре (вместе со ссылками на свой сайт). Я сам тоже так поступаю, но только после тщательного изучения сайта.

Итак, продвижение сайта статьями по-прежнему является эффективным методом раскрутки сайта, но теперь оно требует больше времени, чем прежде. Уже нельзя одну и ту же статью (да еще и со ссылками) размещать много раз на разных интернет-площадках.

Для каждого интернет-ресурса, на котором вы хотите разместить статью, нужно будет писать уникальную статью (хотя в некоторых случаях, возможно, рерайт и поможет, но гарантий нет).

**P.S.** Можно очень эффективно продвигать сайт с помощью статей, если регулярно добавлять их на свой сайт. В этом заключается суть [контентной стратегии продвижения сайта](#).

## **Раздел 8. Продвижение сайта пресс-релизами – альтернатива статейного продвижения**

Как уже отмечалось в предыдущем разделе, когда-то продвижение сайта статьями было весьма эффективным способом раскрутки сайта. Сейчас же статейное продвижение сайта очень затруднено, поскольку интернет-ресурсы, на которых можно размещать статьи, предъявляют очень жесткие требования (в частности, уникальность контента и наличие обратной ссылки).

То есть владельцы каталогов статей поняли, что уникальный контент – это очень важно для сайта. Размещение на своем сайте неуникального контента может даже навредить ему. Особенно если это делать в очень больших объемах, когда значительная доля контента является неуникальной.

Ссылки (ссылочная масса сайта) тоже имеют очень большое значение для сайта. Чем больше сайтов ссылаются на продвигаемый сайт, тем лучше. И наоборот, чем больше на продвигаемом сайте ссылок на другие сайты, тем хуже для него. Поэтому вполне справедливым вариантом является взаимный обмен ссылками. Такое размещение ссылок выгодно для обоих сайтов.

Продвижением сайтов за счет наращивания ссылочной массы стали заниматься гораздо раньше, чем использовать контентную стратегию продвижения сайта (регулярное добавление нового уникального контента). Поэтому требование о наличии обратной ссылки появилось раньше. Со временем пришло понимание важности и уникального контента. Поэтому появилось требование об уникальности контента.

В общем, сейчас очень сложно разместить статью с неуникальным контентом и без обратной ссылки на каталог статей.

Поэтому в качестве альтернативы статейному продвижению сайтов можно использовать интернет-ресурсы, на которых можно размещать пресс-релизы (так называемые релизоприемники). Принцип тот же самый, что и в случае с каталогами статей: публикуется пресс-релиз (вместо статьи), в котором размещаются ссылки на продвигаемый сайт.

Почему-то владельцы релизоприемников пока еще в массовом порядке не требуют, чтобы контент был уникальным и была обратная ссылка. Точнее говоря, некоторые уже требуют, но большинство пока еще нет. Потому этим можно воспользоваться.

Размещение пресс-релизов (вместе со ссылками на сайт), так же как и в случае со статьями, имеет двойную пользу, потому что можно увеличить посещаемость сайта сразу за счет двух факторов: привлечение внимания посетителей к компании (переход на сайт по ссылкам, размещенным в пресс-релизе) и за счет увеличения поискового трафика (из-за роста ссылочной массы сайта).

Итак, продвижение сайта с помощью размещения пресс-релизов (со ссылками на раскручиваемый сайт) можно считать хорошей альтернативой статейному продвижению сайтов.

## Раздел 9. Как увеличивать ссылки на сайт: вручную или автоматически

Ссылочная масса сайта является одним из факторов, существенно влияющим на его рейтинг в поисковых системах, а значит, и на место сайта в результатах поисковой выдаче. Только при этом нужно учитывать, что алгоритмы поисковиков все время совершенствуются для того, чтобы рейтинги сайтов были как можно более объективными.

Как известно, наращивание ссылочной массы до сих пор является одним из основных инструментов, которым пользуются специалисты по продвижению сайтов. Основной объем работы SEO-компаний (или частных специалистов), которую они выполняют для заказчиков, связан с закупкой ссылок. Соответственно, и основная часть [бюджета продвижения сайта](#) уходит на закупку ссылок.

Тенденция такова, что значимость коммерческих (платных) ссылок на сайт становится все меньше и меньше, а значимость естественных («вечных») ссылок – все больше и больше.

Таким образом, основной упор в раскрутке сайта нужно делать на увеличение количества естественных, а не коммерческих ссылок. Только при этом необходимо учитывать очень важное обстоятельство.

До какого-то момента времени можно было тупо увеличивать количество ссылок, совершенно не думая об их качестве. Лучшие позиции были у тех сайтов, у которых было больше ссылок.

Теперь алгоритмы поисковиков учитывают не только количество, но и качество ссылок. Более того, добавляя ссылку на свой сайт на некачественном ресурсе, можно даже ему навредить, а не принести пользу. Этот важный момент нужно учитывать при выборе способа увеличения ссылочной массы своего сайта.

Увеличивать количество естественных ссылок можно двумя способами:

- вручную;
- при помощи различных программ (то есть автоматически).

Существует большое количество различных интернет-каталогов, а также тематических сайтов, на которых можно добавить сайт, то есть разместить ссылку на свой сайт. Для того чтобы их найти, можно в поисковике ввести такие фразы, как «добавить сайт», «добавить ресурс», «интернет-каталоги», «белые интернет-каталоги» и т.д.

Очевидно, что первый способ увеличения ссылочной массы сайта гораздо более трудоемкий, чем первый. Поэтому многие владельцы сайтов выбирают второй способ.

Возможно, я излишне перестраховываюсь, но я выбираю первый способ, поскольку считаю второй очень рискованным. Основной риск связан с тем, что при этом разместить ссылки на сайт могут на некачественных интернет-ресурсах. Проще говоря – на интернет-помойках.

К этому негативно отнесутся и поисковые системы, и целевые посетители сайта (например, потенциальные клиенты), которых случайно занесет на такие интернет-помойки.

Таким образом, поисковики учитывают качество и рейтинг сайта, на котором разместили ссылки. Лучше разместить одну ссылку на очень качественном сайте, который находится на хорошем счету у поисковиков, чем 100 или даже 1000 ссылок на весьма сомнительных сайтах.

Кроме того, некоторые очень качественные каталоги вообще блокируют автоматическое размещение ссылок.

Вот, например, что написано на одном очень авторитетном сайте-каталоге:

***«Автоматическое предложение сайтов посредством специального программного обеспечения является (и всегда являлось) нарушением правил каталога. Сайты, предложенные автоматически, отмечаются и удаляются после принятия заявки — без уведомления. Многократное автоматическое предложение сайтов может вынудить нас заблокировать вас в каталоге, так как наши ресурсы предназначены для использования реальными людьми.»***

Есть еще один риск, связанный с автоматическим размещением ссылок. Те, кто предлагает такие услуги для того, чтобы привлечь клиентов, обещают за сравнительно небольшую сумму в короткие сроки создать большое количество ссылок в различ-

ных интернет-каталогах. Причем количество ссылок может измеряться не десятками и даже не сотнями, а тысячами.

Поисковики весьма настороженно относятся к резкому увеличению количества ссылок (впрочем, и количества страниц сайта). Взрывной рост числа ссылок на сайт может привести к отрицательным последствиям для сайта. Он может даже попасть под фильтры поисковых систем.

При размещении ссылок вручную, ссылочная масса сайта будет увеличиваться постепенно, что не вызовет нежелательных подозрений у поисковых систем. Они расценят это как естественный рост ссылок на сайт.

Итак, лично я выбираю ручной способ увеличения ссылочной массы для всех своих сайтов. Да, дело это очень хлопотное и длительное.

Прежде чем размещать ссылки, нужно сначала сформировать базу сайтов, на которых я планирую размещать ссылки на свои сайты (понятно, что работу по расширению такой базы нужно проводить постоянно, на регулярной основе). Сама эта работа может занять немало времени. Ведь важно добиться того, чтобы в эту базу попали только качественные сайты.

При формировании базы сайтов, в которых я планирую добавить ссылки на свои сайты, я выполняю как минимум следующие действия:

- визуальный осмотр сайта;
- оценка ТИЦ (тематический индекс цитирования) с учетом возраста сайта;
- проверка попадания сайта под фильтры поисковых систем.

Как уже было отмечено выше, алгоритмы поисковых систем постоянно усложняются и учитывают все больше и больше факторов, которые влияют на рейтинг сайта и на результаты поисковой выдачи по тем или иным запросам.

Одним из факторов, которые имеют значительный вес, является именно человеческая оценка сайта. Есть специальные люди (ассессоры), которые по заданию поисковиков производят визуальные оценки сайтов. Эти оценки учитываются при формировании результатов поисковой выдачи.

В общем, как минимум на сайтах не должно быть никакой «порнухи» в самом широком смысле этого слова. Так называе-

мый белый каталог, как правило, выглядит весьма прилично. На нем может вообще не быть никакой рекламы или присутствовать небольшие блоки с контекстной рекламой.

Если же сайт просто пестрит всякими баннерами, причем сомнительного содержания, лучше отказаться от размещения ссылок на таком сайте.

Если сайт внешне выглядит более-менее приличным, то я смотрю, какое значение у его ТИЦ. При этом важно учитывать возраст сайта. Если сайту 1-2 года, то он может иметь нулевой ТИЦ, но при этом быть очень даже «белым».

Когда я вижу, что сайту уже лет десять, но у него почему-то по-прежнему нулевой ТИЦ (или того хуже, он вообще не определяется), то это выглядит очень подозрительно. На всякий случай я не размещаю ссылки на таких сайтах.

Следует напомнить, что при большом ТИЦ сайта все равно нужно учитывать результаты визуальной оценки. Вот пример сайта ([www.ilinks.ru](http://www.ilinks.ru)), который имеет очень неплохое значение ТИЦ (800, на момент написания данной книги), но в самом низу главной страницы размещены такие вот «замечательные» ссылки.



Еще важно проверить, не наложены ли на сайт какие-то санкции со стороны поисковых систем. Как минимум нужно убедиться в том, что сайт не находится под фильтром АГС (Анти-

ГовноСайт, как я его называют). Он считается одним из самых «страшных» фильтров. Это фильтр Яндексса.

После формирования базы я перехожу к не менее кропотливой работе – к непосредственному размещению ссылок. Да, это занимает очень много времени, но я все-таки выбрал для себя ручной способ наращивания ссылочной массы своих сайтов.

Итак, я свое мнение по рассматриваемому здесь вопросу высказал, но решать, безусловно, вам. Да, автоматический способ наращивания ссылочной массы может гораздо быстрее дать результат, но последствия его применения в перспективе могут быть весьма плачевны.

## Раздел 10. Автоматический прогон сайта: не навредите своему сайту

В интернете можно найти очень много предложений по прогону сайта по большому количеству сайтов-доноров (интернет-каталоги, страницы в соцсетях, форумы, блоги и т.д.). Речь идет о том, что за небольшую сумму можно получить большое количество ссылок на продвигаемый сайт.

Безусловно, такие предложения выглядят очень заманчиво. Можно заплатить совсем немного денег и сразу же существенно увеличить ссылочную массу сайта.

Вот только возникает вопрос: какова практическая польза от таких предложений и являются ли они безопасными? Или это еще один сравнительно честный способ отъема денег?

Как-то раз в интернете наткнулся на любопытный случай. Один молодой человек (судя по фото, очень молодой) рассказывал о том, как ТИЦ его нового сайта увеличился с нуля до 600 после того, как ему сделали прогон его сайта.

Конечно же, меня не могло не заинтересовать такое «чудо». Такой резкий рост ТИЦ, да еще и у молодого сайта. Это из области фантастики. Ведь, как известно, новый сайт очень сложно продвигать.

Этот молодой человек воспользовался на первый взгляд вероятно выгодным предложением – 15 тысяч ссылок на сайт всего за 500 рублей!!!

Если честно, я даже не знаю, где можно взять столько сайтов, на которых можно было бы размещать ссылки, причем делать это автоматически. Ведь очевидно, что такой объем ссылок никто вручную за 500 рублей размещать не будет.

Впрочем, как оказалось, сайтов-доноров было не 15 тысяч, а всего лишь несколько сотен (см. **Рис. 10.1**). Это значит, что в среднем на одном сайте-доноре было размещено около 40 ссылок.

С помощью одного из специальных интернет-сервисов я решил просмотреть динамику ТИЦ и посещаемости этого сайта (динамика количества сайтов-доноров, представленная на **рисунке 10.1**, также получена с помощью данного сервиса).

**Рис. 10.1. Динамика количества сайтов-доноров, на которых размещены ссылки на продвигаемый сайт**



В общем, все оказалось весьма предсказуемым. Как это ни странно, но действительно был очень большой всплеск ТИЦ (даже выше, чем до 600), но через какое-то время его значение упало почти до исходного (см. **Рис. 10.2**).

**Рис. 10.2. Динамика ТИЦ сайта, для которого был сделан прогон с размещением 15-ти тысяч ссылок**



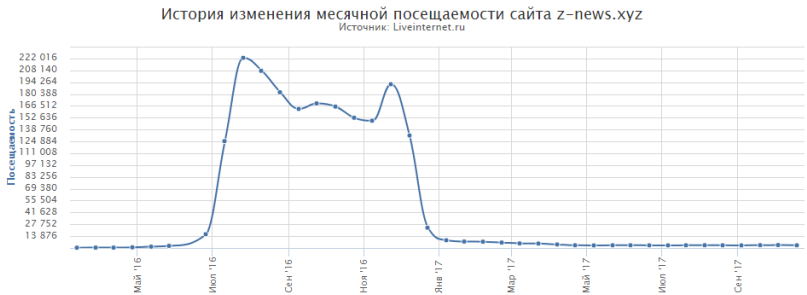
Аналогичный график был и у посещаемости данного сайта. Да, был большой всплеск, но затем посещаемость резко опустилась почти до исходных значений (см. **Рис. 10.3**).

Вообще странно, что даже на какое-то время так существенно выросли ТИЦ и посещаемость этого сайта. Похоже, что поисковые системы по-прежнему можно обманывать такими вот топорными методами. Но как видно из графиков, это ненадолго.

Можно сказать, что этому сайту очень повезло, поскольку он умудрился не попасть под фильтры поисковых систем. Полагаю, что в будущем время такой вот «веселой жизни» сайта (когда резко увеличивается ТИЦ и посещаемость за счет значительного

наращивания количества обратных ссылок) будет сокращаться, а может быть, этого периода вообще не будет, и сайт сразу же будет попадать под фильтры поисковых систем, когда поисковый трафик обнулется.

**Рис. 10.3. Динамика месячной посещаемости сайта, на котором было размещено 15 тысяч ссылок**



Итак, этот наглядный пример, описанный в данном разделе, показывает, что все предложения, подобные этому, в лучшем случае не навредят сайту, но и не увеличат его посещаемость. Если это и произойдет, то только на некоторое время. Ну а что еще можно ожидать от покупки говно-ссылок? Да, они стоят дешево, но и толку от них никакого нет.

Алгоритмы поисковых систем постоянно совершенствуются с целью формирования наиболее релевантных результатов поисковой выдачи. Это значит, что все подобные методы не только будут продолжать терять свою эффективность, но и станут вредить сайтам. Кстати, многие эксперты считают, что это правильно — накладывать санкции на сайты, использующие такие вот методы продвижения.

Следует отметить, что поисковые системы в этом заинтересованы по двум причинам.

Во-первых, как уже было отмечено, они стремятся формировать результаты поисковой выдачи, которые позволят пользователям как можно быстрее найти то, что им нужно (поисковики постоянно работают над увеличением релевантности). Для этого необходимо исключить попадание в результаты поиска всех сайтов, которые используют методы, описанные в данном разделе.

Во-вторых, поисковые системы заинтересованы в том, чтобы владельцы сайтов больше денег тратили не на SEO-продвижение (покупка ссылок – один из способов такой раскрутки сайтов), а на интернет-рекламу. Поэтому молодым сайтам для увеличения трафика в скором будущем не останется ничего, кроме интернет-рекламы.

Ведь если они будут использовать представленный здесь метод, их будут банить. Поэтому они вынуждены будут тратить деньги на интернет-рекламу (то есть платить напрямую поисковым системам за увеличение трафика).

Понятно, что молодой сайт может использовать контентную стратегию продвижения, которая дает очень хороший результат, но в перспективе, а не прямо сейчас. Так что без рекламы новому сайту будет весьма проблематично увеличивать количество посетителей.

Безусловно, каждый владелец сайтов сам решает, какие методы продвижения ему использовать, а какие – нет. В данном разделе я лишь хотел предупредить о том, что все заманчивые методы, подобные рассмотренному здесь, не только не продвигают сайт, но и могут ему навредить.

## **Раздел 11. Обмен ссылками – еще один способ увеличения ссылочной массы сайта**

Есть разные способы увеличения качественной ссылочной массы сайта (что способствует продвижению сайта и увеличению поискового трафика). В данном разделе речь идет об обмене ссылками.

Обмен ссылками подразумевает размещение на двух сайтах обратных ссылок. В каждом случае могут оговариваться свои условия размещения обратных ссылок. Чаще всего количество обратных ссылок на обои сайтах, которые обмениваются ссылками, одинаковое.

В некоторых случаях один из сайтов, участвующих в обмене ссылок, получает преимущество (на него размещается большее количество ссылок).

Возникает вполне логичный вопрос: с какими сайтами можно обмениваться ссылками? Очевидно, что вряд ли это нужно делать с конкурентами, да и мало кто из конкурентов может быть в этом заинтересован.

Одно из самых важных условий, которые должны быть выполнены при обмене ссылок, заключается в том, что сотрудничать нужно только с качественными сайтами. Тогда подобное наращивание ссылочной массы действительно будет способствовать раскрутке сайта и увеличению его поискового трафика. В противном случае это ничего не даст или даже может навредить сайту.

У компании, с которой вы хотите сотрудничать по обмену ссылками, может быть отличная репутация в деловом мире, но это может ничего не значить в мире сайтов. Бизнес-рейтинг компании может существенно отличаться от рейтинга ее сайта.

Такое возможно, если компания для продвижения сайта использует, скажем так, не совсем хорошие (с точки зрения поисковых систем) методы раскрутки.

Размещение ссылки на таком сайте и размещение на своем сайте обратной ссылки на подобный сайт может даже привести к ухудшению рейтинга вашего сайта (в лучшем случае ничего не

произойдет – позиции сайта не ухудшатся, но и не улучшатся). Поэтому не стоит рисковать, участвую в обмене ссылками с такими сайтами.

Кстати, сейчас в интернете есть огромное количество предложений по обмену ссылками. Большинство из них, мягко говоря, очень сомнительные и с большой вероятностью не только не будут способствовать продвижению сайта, но могут ему даже и навредить. Зарабатывают на этих программах обмена ссылками те, кто их организывает. При этом их собственные сайты никак не страдают.

Таким образом, участвуя в различных программах обмена ссылками, нужно помнить, что в любом случае обмен ссылками должен быть взаимовыгодным.

В качестве примера одного из взаимовыгодных обменов ссылками приведу здесь вариант, который издательство «Москва» предлагает своим авторам. Это предложение было подготовлено в рамках сотрудничества моей консалтинговой компании и издательства «Москва». Кстати, мы сотрудничаем не только по направлению, связанному с созданием и продвижением сайта (подробнее об этом можно прочитать на этой странице – [«Издательство «Москва»: эффективное развитие бизнеса и системы управления»](#)).

Издательство «Москва» [предлагает свои авторам взаимовыгодное продвижение сайтов](#). В рамках данного предложения предполагается взаимный обмен обратными ссылками между сайтом издательства «Москва» и сайтами авторов (теми, у кого они есть).

В этом разделе можно привести еще один пример взаимовыгодного предложения по продвижению сайтов. В рамках этого предложения можно разместить ссылки на свой сайт сразу на четырех качественных сайтах.

Кстати, вышеупомянутое издательство «Москва» воспользовалось данным предложением (см. [«Пример взаимовыгодного сотрудничества по продвижению сайтов»](#)). В рамках такого сотрудничества издательство «Москва» подготовило не одну страницу для каждого из четырех сайтов, на которых было размещено большое количество ссылок на корпоративный сайт издательства.

Более того на основе этих материалов была подготовлена и издана целая книга – [«Издательство «Москва»: максимум эффективности»](#). Эта книга положила начало целой серии книг – [«Эффективная бизнес-машина»](#). Кстати, ваша компания тоже может [принять участие в проекте по изданию этой серии книг](#). Это будет способствовать и продвижению компании, и раскрутке сайта.

Ведь с помощью книг можно очень эффективно продвигать сайты (см. статью [«Три основных способа продвижения и рекламы сайта с помощью книг»](#)).

Итак, обмен ссылками при определенных условиях может быть весьма эффективным инструментом продвижения сайта, способствующим увеличению его поискового трафика.



**[Спецпредложение проекта cpsites.ru по  
обмену ссылками с клиентами,  
поставщиками и партнерами](#)**

## Раздел 12. Обмен ссылками на сайты должен быть взаимовыгодным

Все мы знаем, как нагло себя ведут автодилеры (по крайней мере, так называемые официальные дилеры). Они размещают свою рекламу на пластиковых держателях, на которых крепятся номера автомобилей.

С какой стати клиенты должны нахалству рекламировать автодилеров? Они что, за это какую-то скидку получают или еще что-нибудь полезное? Нет, конечно же.

Все понимают, что такого быть не должно, но тем не менее никто против этого не возражает. Наглые компании пользуются такой пассивностью большинства клиентов.

Аналогичным образом ведут себя и разработчики сайтов. Многие из них учитывают эту психологическую особенность большинства людей (про себя мы можем возмущаться, но претензии не высказываем).

Кроме того, в отличие от автомобилей, где реклама автодилера, размещенная на держателе номера, бросается в глаза, ссылка на сайт разработчика, размещенная на сайте клиента, не так заметна. Многие клиенты о ней вообще ничего не знают.

В этом проявляется отличительная особенность ссылок на сайты. Для разработчиков сайтов не так важно, как для автодилеров, чтобы ссылка на их сайт была заметна людям. Самое главное – чтобы эту ссылку «увидели» (то есть проиндексировали) поисковые системы.

Как известно, чем больше ссылочная масса сайта, тем выше его рейтинг и лучше его позиции в результатах выдачи поисковых систем.

Поэтому если для [создания сайта](#) вы привлекаете сторонних разработчиков, то лучше сразу обговорить этот вопрос о взаимном размещении ссылок на сайтах. Если они не согласятся, то и вы не разрешайте им размещать на вашем сайте ссылки на их сайт. Если они будут настаивать на своем варианте (на вашем сайте будет ссылка на их сайт, а обратной ссылки не будет), то смело посылайте их куда подальше.

На этом рынке (разработка сайтов, впрочем, и на рынке продвижения сайтов – тоже) очень жесткая конкуренция. Исполнителей полно. Послав одного, вы без особого труда найдете других. Поэтому с большой вероятностью вы найдете вменяемых исполнителей.

На самом деле, конечно же, в таком взаимном обмене ссылками гораздо больше заинтересован заказчик, а не разработчик сайта, особенно если сайт разработчика очень хорошо раскручен.

Как известно, продвигать новые сайты очень сложно. Именно новые сайты в гораздо большей степени нуждаются во внешних ссылках, чем уже раскрученные сайты.

Поэтому разработчик может привести этот вполне логичный аргумент, обосновывающий неравноценный обмен ссылками. На это замечание можно сказать, что такой взаимный обмен ссылками можно считать бонусом за то, что заказчик выбрал именно этого исполнителя.

Кроме того, можно сказать, что ваш сайт тоже будет активно продвигаться. А это значит, что со временем вес ссылки, размещенной на вашем сайте, будет становиться все больше и больше (а это действительно так). Поэтому такой взаимный обмен ссылками (который, сейчас, несомненно, нельзя считать равнозначным) разработчик может считать работой на перспективу.

При обсуждении с разработчиком сайтов вопросов по размещению ссылок на сайт, можно еще и вот какой вопрос уточнить. При создании сайта разработчик может использовать определенную CMS (Content Management System – система управления контентом сайта). Кстати, [выбор CMS – важнейшее решение при создании сайта](#).

Так вот, может оказаться так, что разработчики CMS в целях продвижения своей системы могут у себя на сайтах размещать ссылки на компании, которые оказывают услуги по разработке сайтов с помощью их CMS. Кроме того, на их сайтах могут размещаться и ссылки на сайты, которые сделаны с помощью этих CMS.

Когда одному моему знакомому разработали сайт, с помощью одной из CMS, то на его сайт сделали ссылку не только на

сайте компании, создавшей сайт с помощью этой CMS, но и на сайте компании, разработавшей CMS.

Честно говоря, сама CMS, мягко говоря, не очень удобная, но зато сайт разработчика CMS имеет высокий рейтинг у поисковых систем. Поэтому мой знакомый получил очень выгодную ссылку на свой сайт.

На самом деле не стоит так уж придирчиво подходить к выбору сайта, с которым вы хотите обменяться ссылками. Даже если ваш сайт сейчас более продвинут, чем тот, с которым вам предлагают обменяться ссылками, все равно для вас это выгодно.

Самое главное при выборе сайта для обмена ссылками – убедиться в том, что это качественный сайт. Важно, чтобы ссылки на ваш сайт размещались на качественных интернет-ресурсах, а не на интернет-помойках, которых сейчас очень много.

Понятно, что нет четких критериев качественных сайтов. Они, правда, есть у поисковых систем, но у всех они отличаются.

Явную интернет-помойку определить легко – достаточно зайти на этот сайт и сразу будет видно обилие всяких рекламных баннеров сомнительного содержания. Есть еще несколько простых способов, которые позволят понять, насколько качественным является сайт.

Итак, ссылки на свой сайт лучше размещать только на качественных сайтах. И на своих сайтах нужно размещать ссылки только на качественные сайты. В таком случае обмен ссылками будет взаимовыгодным. Кстати, всем желающим предлагаю взаимовыгодное сотрудничество по обмену ссылками.

**[Спецпредложение проекта cpsites.ru по  
обмену ссылками с клиентами,  
поставщиками и партнерами](#)**

## Обращение к коллегам

### Уважаемые коллеги!

Я, так же, как и вы, не являюсь профессионалом в области создания и продвижения сайтов, и мне еще нужно очень многому учиться.

Но тем не менее определенных результатов в этой области я уже смог добиться, а значит, сможете и вы, если воспользуетесь моими рекомендациями, опробованными на практике.

В этой книге я постарался, с одной стороны, достаточно кратко, с другой стороны, полностью раскрыть многие (но, к сожалению, пока не все) практические аспекты, связанные с продвижением сайта за счет наращивания качественной ссылочной массы.

Тем не менее, если какие-то вопросы были рассмотрены недостаточно подробно или у вас есть какие-то конкретные вопросы или проблемы, связанные с продвижением вашего сайта, то предлагаю поступить следующим образом.

Направьте, пожалуйста, мне по электронному адресу **cpsites@mail.ru** ваши вопросы (и/или описание ваших проблем), касающиеся продвижения сайта.

После получения от вас этой информации, я в самое ближайшее время постараюсь направить вам подробное письмо с ответом на все ваши вопросы.

В любом случае по всем вопросам, связанным с тематикой данной книги, вы можете смело ко мне обращаться.

С наилучшими пожеланиями,

Александр Карпов  
cpsites@mail.ru

# Nota Bene!!!

Ссылочная масса сайта, скорее всего, всегда будет являться одним из значимых факторов, существенно влияющих на размер поискового трафика сайта. Ведь по количеству ссылок поисковые системы могут судить о популярности сайта среди пользователей.

Но поскольку существуют способы искусственного наращивания ссылочной массы, а значит, искажения реального рейтинга сайта (проще говоря, обмана), поисковые системы обязательно будут с этим бороться (на самом деле они уже с этим борются). Причем со временем поисковые системы будут все строже и строже наказывать те сайты, владельцы которых пытаются их обмануть.

Для поисковых систем по очевидным причинам очень важно формировать результаты поисковой выдачи, которые были бы как можно более релевантными запросам пользователей. В противном случае их заработок будет уменьшаться, поскольку пользователи будут делать выбор в пользу других поисковых систем.

Таким образом, при увеличении ссылочной массы сайта очень важно не осуществлять подозрительных (с точки зрения поисковых систем) действий. Если ссылки сделаны с помощью специального бота, то боты поисковых систем это смогут отследить и наказать тот сайт, у которого увеличилась ссылочная масса таким вот способом.

Кроме того, поисковые системы учитывают и качество сайтов-доноров, на которых размещаются ссылки на сайты-акцепторы. Даже если сейчас поисковые системы пока еще не наказывают (или наказывают не очень строго) за нежелательные действия, то с большой вероятностью в будущем санкции будут все жестче и жестче.

Поэтому лучше использовать ручной и выборочный способ увеличения ссылочной массы сайта.

## **Приложение №1. Мой опыт размещения ссылок для продвижения сайтов**

В этом приложении описан мой опыт целенаправленного размещения ссылок для продвижения сайтов. Честно говоря, до этого момента так вот системно наращиванием ссылочной массы сайта я не занимался.

Внешние ссылки на мои сайты поступенно увеличивались естественным образом. К сожалению, такой рост, как правило, очень медленный, поэтому приходится увеличивать ссылки на сайт и искусственным способом.

Когда возникает задача увеличения ссылочной массы сайта, то многие задумываются о том, чтобы сделать это с минимальными трудозатратами. Это вполне естественное желание.

Но лично я сразу же отказался от автоматического прогона сайта, поскольку убежден в том, что такой подход не только не позволит продвинуть сайт, но и может даже нанести ему вред.

В общем, я сразу решил, что буду наращивать ссылочную массу постепенно, причем изучать сайты, прежде чем размещать на них ссылки.

Для выполнения данной работы я привлек помощника. Вместе с ним мы искали подходящие сайты и размещали на них ссылки. На выполнение данной работы у нас ушло около трех месяцев.

Это связано с тем, что сначала нужно найти сайты, где можно размещать ссылки. Затем нужно проверить эти сайты. Дело в том, что ссылки лучше размещать только на качественных сайтах.

Наконец, само размещение ссылок занимает немало времени. С некоторыми сайтами все просто, но попадались и такие, с которыми пришлось повозиться.

При поиске потенциальных сайтов-доноров мы вводили разные запросы в поисковую систему: «добавить сайт», «каталог сайтов», «добавить ресурс», «добавить компанию», «каталог компаний», «добавить новость», «добавить отзыв», «добавить релиз» и т.д.

При выборе сайтов для размещения ссылок мы учитывали не только качество ресурса, но и типы ссылок на сайт.

Дело в том, что на некоторых сайтах, которые мы находили, можно было оставлять только текстовые ссылки на сайт (просто указывать название сайта в виде текста, а не ссылки, на которую можно кликнуть мышью). Поисковые системы, безусловно, такие ссылки вообще не «видят». Такие сайты приходилось отметать.

Также попадались сайты, на которых можно было размещать псевдо-активные ссылки. Да, на них можно кликнуть мышью и перейти на сайт, но такие ссылки не индексируются поисковыми системами, а значит, они тоже (как и текстовые ссылки) никак не повлияют на увеличение поискового трафика сайта. Такие сайты также исключались из дальнейшей работы.

В итоге мы останавливались только на качественных сайтах, на которых можно размещать активные ссылки, индексируемые поисковыми системами.

Нам пришлось прошерстить **более тысячи сайтов**, чтобы найти сотню качественных сайтов, на которых можно размещать индексируемые ссылки. Причем мне приходилось некоторые из сайтов перепроверять за помощником.

Попадались раскрученные сайты, на которых на первый взгляд нельзя было разместить активную индексируемую ссылку. Но после того как я их детально изучал, все-таки находил такую возможность. Приходилось в некоторых случаях хитрить, чтобы разместить активную ссылку на свой сайт.

Есть много сайтов, которые требуют размещения обратной ссылки на свой сайт. Большинство таких сайтов мы тоже пропускали, кроме тех, которые хорошо раскручены. С такими сайтами выгодно обмениваться ссылками.

К концу выполнения данной работы я вспомнил о «чудо-предложениях» по увеличению ссылочной массы сайтов. Таких предложений сейчас очень много в интернете. В них гарантируют размещение более тысячи **ВЕЧНЫХ** ссылок на продвигаемый сайт.

Сразу же возникает вопрос: где же они взяли столько сайтов? Их же в природе не существует. Несомненно, во всех этих предложениях речь может идти только об автоматической генерации

большого количества так называемых говно-ссылок. По-другому это объяснить нельзя.

В лучшем случае такие ссылки не нанесут вреда сайту, а в худшем – могут привести к попаданию под фильтры поисковых систем.

Поэтому, несмотря на то, что ручной вариант наращивания ссылочной массы занимает немало времени, все-таки он более надежный и эффективный. К тому же резкое увеличение количества ссылок может быть негативно воспринято поисковыми системами. Поэтому лучше увеличивать ссылочную массу постепенно и делать это вручную, а не автоматическими способами.

Если поисковые системы пока еще и не умеют это распознавать, то с большой вероятностью в недалеком будущем появятся такие возможности, что, безусловно, будет приводить к определенным санкциям со стороны поисковиков (за автоматическое размещение ссылок). Это связано с тем, что поисковые системы борются за чистоту результатов поисковой выдачи. Поэтому они будут стараться распознавать все попытки обмана и наказывать сайты за такие действия.

Итак, в ходе выполнения данной работы мы нашли около сотни качественных сайтов, на которых можно размещать активные ссылки, индексируемые поисковыми системами. Это именно общие, а не тематические сайты-доноры. То есть они подходят для продвижения абсолютно всех сайтов.

Вы также можете воспользоваться этой базой «белых» сайтов для размещения ссылок, чтобы продвинуть свой сайт.

Конечно же, вы можете и сами найти эти сайты, но вам придется потратить на это несколько месяцев. Кроме того, не факт, что вы сможете разобраться в том, как можно размещать ссылки на некоторых из этих сайтов (о данной проблеме написано выше).

Поэтому решайте сами, что для вас выгоднее: потратить несколько месяцев своего времени или заплатить всего лишь 1 тыс. рублей, чтобы получить уже готовую базу проверенных качественных сайтов, на которых гарантированно можно размещать ссылки на свой сайт, чтобы увеличить его поисковый трафик.

**P.S.** После размещения ссылок на сайтах из этой базы наблюдается постепенный рост поискового трафика моих сайтов. Правда, я продолжаю придерживаться контентной стратегии продвижения сайтов. Поэтому сложно выделить, какой именно вклад в рост поискового трафика дает каждый из этих способов продвижения сайта. Но в любом случае очевидно, что после размещения ссылок на сайтах из данной базы поисковый трафик увеличился.

## Приложение №2. Ссылки – один из самых эффективных способов продвижения сайта

[Татьяна Жданкова](#), генеральный директор [издательства «Москва»](#), вице-президент [Ассоциации эффективного бизнеса](#)

Как известно, размещение ссылок на сайт является очень эффективным способом продвижения сайта. Но в этом деле есть ряд нюансов, которые желательно учитывать для того, чтобы ссылки на сайт стали действительно стратегическим инструментом раскрутки сайта, а не просто потерей времени и/или денег.

Все ссылки на сайт можно разбить на четыре группы:

- естественные и тематические;
- естественные и нетематические;
- коммерческие и тематические;
- коммерческие и нетематические.

Подробнее об этой классификации можно прочитать в книге нашего автора (руководителя интернет-проекта cpsites.ru) Александра Карпова. Книга называется [«Создание и продвижение сайтов. НЕпрофессионал для НЕпрофессионалов»](#).

Кстати, эту книгу мы сами очень активно использовали и при создании сайта и теперь применяем ее при его продвижении. Именно потому, что наше издательство на практике убедилось в эффективности технологии создания и продвижения сайтов, описанной в этой книге, мы и решили заняться ее изданием и распространением.

При наращивании ссылочной массы, мы ориентируемся только на размещение естественных (так называемых «вечных») ссылок на наш сайт. Ведь приобретение коммерческих ссылок на сайт по своей сути ничем не отличается от рекламы.

Большинство компаний, оказывающих услуги по продвиже-



нию сайтов, занимаются именно приобретением коммерческих ссылок на сайты своих клиентов. Пока вы платите за покупку коммерческих ссылок на сайт, какой-то результат есть, но стоит прекратить это делать, как поисковый трафик резко уменьшается.

Да, мы понимаем, что приобретение коммерческих ссылок гораздо более быстрый процесс, чем получение естественных ссылок. Но зато в перспективе увеличение естественной ссылочной массы можно будет считать активом, работающим на сайт.

Ведь за эти ссылки не нужно платить, при этом поисковыми системами они ценятся выше, чем коммерческие. Есть вероятность, что в будущем коммерческие ссылки на сайты вообще не будут никак учитываться при формировании результатов поисковой выдачи.

Безусловно, в первую очередь мы ищем тематические интернет-ресурсы, на которых можно разместить ссылки на наш сайт. Понятно, что их немного, но тем не менее они есть.

Буквально через неделю после запуска нашего сайта мы разместили ссылки на наш сайт как раз на одном из таких тематических сайтов (портал о книжном бизнесе). Причем у этого сайта ТИЦ равен 1300 (на момент размещения первой ссылки на наш сайт).

Эти ссылки на сайт нам достались бесплатно, но они очень полезны для продвижения нашего сайта, поскольку являются естественными и тематическими, а также размещаются на уже раскрученном сайте.

Конечно же, мы размещаем ссылки на сайт и в различных интернет-каталогах, но прежде, чем это сделать, очень внимательно их изучаем. Очень важно размещать ссылки на качественных сайтах, а не на каких-нибудь интернет-помойках, которых очень много в интернете.

Мы не принимаем сомнительные предложения по обмену ссылок, которые нередко поступают на наш электронный адрес. Там речь идет о каких-то непонятных партнерских программах, связанных с размещениями ссылок на сайтах.

Причем может оказаться так, что мы должны будем сделать ссылку на некачественный сайт, а на том сайте будет ссылка на наш. Мы от этого отказываемся, поскольку знаем, что ссылки,

размещенные на некачественных сайтах, могут даже навредить нашему сайту.

Иногда вместе с обменом ссылками предлагают у нас на сайте размещать какую-то непонятную рекламу, чтобы зарабатывать на кликах. Естественно, мы от этого отказываемся, так как не хотим превратить свой сайт в помойку.

Кроме одностороннего размещения ссылок на наш сайт, мы также сотрудничаем с различными сайтами по взаимному размещению ссылок.

В частности, мы приняли предложение Александра Карпова по взаимовыгодному продвижению сайтов. То есть мы разместили ссылки на четырех его сайта. При этом и мы на своем сайте поставили ссылки на эти четыре сайта.

Это действительно взаимовыгодное сотрудничество, потому что все эти интернет-ресурсы являются качественными, в будущем они будут активно развиваться, и при этом будут использоваться только так называемые белые методы раскрутки сайтов.

Кроме того, мы сотрудничаем с нашими авторами, у которых есть свои сайты. Неважно, личные ли это сайты или корпоративные. Речь идет о взаимном продвижении сайтов за счет того же обмена ссылками. Хотя на самом деле не только об этом (см. [«Спецпредложение по продвижению сайтов для авторов издательства «Москва»](#)).

Сайты в основном есть у тех наших авторов, кто [зарабатывает деньги с помощью книг вторым способом](#). Хотя свои личные сайты есть и у тех авторов, кто для [зарабатывания денег использует первый способ](#). В общем, обмен ссылками с сайтами наших авторов является взаимовыгодным, и это способствует продвижению наших сайтов.

Кстати, пользуясь случаем, приглашаем авторов к сотрудничеству. Ведь [издание книг – это тоже очень эффективный инструмент продвижения и рекламы сайта](#). Подробнее об условиях сотрудничества с нашим издательством можно прочитать на нашем сайте в разделе [«Авторам»](#).

Если вы хотите написать книгу, но



**karpov.guru**

**КАРПОВ**

Публикация книги «Как написать книгу и заработать на этом деньги»

Представитель Ассоциации издательств «Москва»

**Как написать книгу и заработать на этом деньги**

**books-moscow.ru**

считаете, что это очень сложно сделать, то можете воспользоваться книгой Александра Карпова [«Как написать книгу и заработать на этом деньги»](#). С помощью нее практически любой человек может написать книгу в приемлемые сроки.

Таким образом, для эффективного продвижения сайта нужно обязательно использовать такой инструмент, как увеличение ссылочной массы сайта, только при этом важно помнить, что размещать ссылки нужно только на качественных сайтах. Обмениваться ссылками нужно тоже только с качественными сайтами.

При наращивании ссылочной массы сайта основное внимание нужно уделять увеличению количества естественных («вечных»), а не коммерческих (платных) ссылок.

**P.S.** Тематические сайты для размещения ссылок мы ищем сами, а что касается общих, то мы воспользовались [базой «белых» сайтов](#), которую подготовил Александр Карпов.

## Специальные предложения по продвижению и рекламе сайтов (БЕСПЛАТНО и ВЗАИМОВЫГОДНО)

### – [спецпредложение проекта cpsites.ru по обмену ссылками с клиентами, поставщиками и партнерами](#)

В рамках данного спецпредложения компания может воспользоваться одним из стратегических методов продвижения сайта. Это **БЕСПЛАТНОЕ** и **ВЫГОДНОЕ** предложение позволит повысить посещаемость сайта. Причем трафик сайта увеличится не на какой-то короткий промежуток времени, а на **очень длительный период**.

### – [спецпредложение от проекта cpsites.ru](#)

В рамках данного спецпредложения можно разместить ссылки сразу на четырех качественных интернет-ресурсах. Такое сотрудничество способствует продвижению сайта сразу за счет четырех факторов:

- 1) увеличение качественной ссылочной массы и, как следствие, увеличение поискового трафика;
- 2) увеличение трафика за счет заходов на сайт по ссылкам, размещенным на этих ресурсах;
- 3) прямые заходы на главную страницу сайта по его рекламе, размещаемой в книгах, которые выпускаются для продвижения данных интернет-ресурсов;
- 4) прямые заходы на главную страницу сайта по его рекламе, размещенной в собственной книге, которая может быть написана на основе материалов, подготовленных для этих сайтов.

### [Пример сотрудничества издательства "Москва" с проектом cpsites.ru по продвижению сайта](#)

### – [спецпредложение от проекта smart-venture.ru](#)

Проект smart-venture.ru предлагает различные варианты сотрудничества:

- 1) подготовка контента и размещение ссылок: в материалах, подготовленных для разделов «Статьи» и «Опыт», на страницах с описанием экспертов (размещается в разделе «Эксперты проекта»), на странице с описанием компании/портала (размещается в разделе «Каталог компаний/порталов»); на страницах с описанием новостей компании/портала (размещается в разделе «Биз-

нес-новости»); на страницах с описанием инвестиционных проектов компании (размещается в разделе «Проекты»);  
2) рассылка по подписчикам новых материалов сайта;  
3) размещение рекламы сайта в книгах, выпускаемых в рамках проекта.

[Пример сотрудничества издательства "Москва" с проектом smart-venture.ru по продвижению сайта](#)

[Пример сотрудничества Компании РиК с проектом smart-venture.ru по продвижению сайта](#)

– [\*\*спецпредложение от издательства «Москва»\*\*](#)

Данное спецпредложение может быть интересно для всех авторов издательства, которые заинтересованы в продвижении своего личного сайта, или сайта своей компании, или корпоративного сайта компании, в которой они работают, или своих страниц/групп в соцсетях и т.д. за счет: обмена ссылками между сайтами, публикации рассказа о своем опыте в написании книг и зарабатывании с их помощью денег.

## Издательство «Москва»

Мы занимаемся реализацией проектов по выпуску книг различной тематики. Одно из отличительных особенностей нашего издательства заключается в том, что мы работаем *не только с известными, но и с начинающими авторами*.



Для авторов мы предлагаем различные модели сотрудничества, в рамках которых можно издать и распространять свои книги на очень выгодных условиях: см. раздел **«Авторам»** на этой странице сайта: [books-moscow.ru/authors.html](http://books-moscow.ru/authors.html).



Если вы начинающий автор и вам нужна внешняя помощь в написании книги, то наше издательство готово вас этим обеспечить.

Есть разные варианты оказания помощи авторам в написании книг и в зарабатывании на этом денег. Вы можете подобрать наиболее подходящий для себя вариант внешней помощи на этой странице нашего корпоративного сайта:

[books-moscow.ru/help\\_with\\_writing\\_books.html](http://books-moscow.ru/help_with_writing_books.html)

karpov.guru

КАРПОВ

Как написать книгу и заработать на этом деньги

books-moscow.ru

По всем вопросам, связанным с работой нашего издательства и с условиями сотрудничества, вы можете обращаться по электронному адресу [m-books@bk.ru](mailto:m-books@bk.ru)

### Совместные покупки книг



Здесь ([books-moscow.ru/joint\\_buy.html](http://books-moscow.ru/joint_buy.html)) представлена подробная информация о том, как можно существенно сэкономить на покупке книг издательства «Москва».

При определенных условиях это поможет и увеличению вашего личного заработка.

## Обращение к читателям от Татьяны Жданковой

Мы стараемся издавать интересные и полезные книги для наших читателей. Кроме того, делаем все для того, чтобы книги были доступными по цене. Для этих целей мы оптимизируем все наши бизнес-процессы, чтобы снижать себестоимость книг, а значит, и их цены.

Есть одна статья затрат, от которой мы вообще отказались, – это активная оперативная реклама книг. С одной стороны, такое решение позволяет не увеличивать цены на книги, но, с другой стороны, не способствует увеличению продаж. Чем выше продажи, тем больше прибыль, которую издательство может направлять на выпуск новых книг для своих читателей.

Тогда возникает вопрос: если не рекламировать книги, то как же донести до читателей информацию о новинках? Мы считаем, что это нужно делать **только с помощью читателей**. Поэтому мы и обращаемся к вам с такой просьбой.

Если вам в целом понравилась книга «Продвижение сайтов за счет наращивания качественной ссылочной массы», и вы считаете, что она действительно может быть интересной и для других читателей, то мы просим вас сообщить о ней другим людям всеми возможными способами.

Итак, есть разные способы рассказать об этой книге:

- сообщить своим знакомым и друзьям по телефону, по электронной почте, в мессенджерах или при личной встрече;
- написать на своих страничках в социальных сетях, оставив ссылки на книгу;
- упомянуть (в т.ч. оставив ссылки на книгу) на различных интернет-форумах, связанных с тематикой данной книги;
- можно использовать и любые другие способы.

При использовании различных интернет-ресурсов можно оставлять следующую ссылку на эту книгу:

[cpsites.ru/book\\_linking\\_sites\\_promotion.html](http://cpsites.ru/book_linking_sites_promotion.html)

В общем, если у вас есть такая возможность, просим помочь это сделать (только при условии, что книга вам понравилась).



С благодарностью за помощь и поддержку,

[Татьяна Жданкова](#)

Генеральный директор издательства «Москва»

Вице-президент Ассоциации эффективного бизнеса

Соавтор книги «Издательство «Москва»: максимум эффективности»

**P.S.** Если у вас возникли какие-то вопросы, вы можете отправить их по электронной почте [m-books@bk.ru](mailto:m-books@bk.ru).

## Обращение к читателям от Александра Карпова

Благодарю вас за приобретение данной книги. Надеюсь, что она вам понравилась. В любом случае прошу вас оставить отзыв о данной книге здесь:

[cpsites.ru/book\\_linking\\_sites\\_promotion.html](http://cpsites.ru/book_linking_sites_promotion.html).

Мы стараемся делать все, чтобы наши книги были как можно более доступными для читателей. Поэтому мы оптимизировали бизнес-процессы нашего издательства, сделав из него по-настоящему эффективную бизнес-машину (см. книгу «Издательство «Москва»: максимум эффективности»). Это позволило нам минимизировать все затраты (без потери качества книг), а значит и цены на книги для читателей.



Чтобы еще больше снизить цены на наши книги, мы подготовили для читателей спецпредложение «Совместные покупки». Такой способ приобретения наших книг позволит вам получить дополнительные скидки.

Подробнее об этом нашем спецпредложении можно прочитать на данной странице сайта издательства: [books-moscow.ru/joint\\_buy.html](http://books-moscow.ru/joint_buy.html).

Кстати, если вы воспользуетесь данным спецпредложением, то это позволит вам не только сэкономить на покупках наших книг, но, возможно, и увеличить ваш личный заработок.

Если вы работаете наемным сотрудником, то, предложив руководителю и/или владельцу вашей компании каталог книг нашего издательства, вы обратите их внимание, в том числе, и на мои личные книги, используя которые можно сделать из компании эффективную бизнес-машину. Для этого потребуются реализовать достаточно сложный проект, состоящий из нескольких подпроектов. Попав в проектную группу хотя бы одного из таких подпроектов, вы сможете продвинуться по карьерной лестнице, что, естественно, скажется и на вашем личном заработке.

Более подробная информация об увеличении своего личного заработка находится здесь:

[smart-venture.ru/increase\\_earnings.html](http://smart-venture.ru/increase_earnings.html).

Если вы предприниматель, то вы еще больше, чем наемные сотрудники, заинтересованы в том, чтобы ваша компания стала эффективной бизнес-машинной, поскольку в таком случае увеличатся ваши личные заработки, как владельца компании.



Для достижения данной цели вы можете воспользоваться моими книгами и нашими методиками. Технологии, описанные в данных книгах и методиках, мы используем для всех компаний и проектов нашей инвестиционно-консалтинговой группы МЭК (Менеджмент Эффективность Контроль).

Чтобы сделать из своей компании эффектив-

ную бизнес-машину как можно быстрее, вы можете принять участие в нашем спецпроекте **«Максимизация эффективности и прибыли компании/группы»** (создание эффективной бизнес-машины).

Подробнее о нем можно прочитать на сайте нашей консалтинговой компании: [rik-company.ru/special\\_project\\_maximizing\\_efficiency.html](http://rik-company.ru/special_project_maximizing_efficiency.html).

Итак, в рамках нашего спецпроекта «Совместные покупки» для снижения цен на книги вы можете привлекать большое количество людей разными способами. Один из способов – это [корпоративные закупки](#) книг для вашей компании, которые вы можете осуществлять на очень выгодных условиях. Кстати, это позволит внести свой вклад в развитие лояльности сотрудников.

А не задумывались ли вы о том, чтобы не только читать, но и писать книги? Хотя бы одну? На самом деле это не так уж и сложно, как может показаться на первый взгляд. К тому же с нашей помощью это будет сделать намного проще, чем в одиночку. Подробнее о помощи в написании книг можно прочитать на сайте нашего издательства:

[books-moscow.ru/help\\_with\\_writing\\_books.html](http://books-moscow.ru/help_with_writing_books.html).

Нужно отметить, что написание книг на профессиональные темы – это один из способов увеличить свой личный заработок.



Помимо всего вышеперечисленного у нашей инвестиционно-консалтинговой группы МЭК есть и другие предложения о сотрудничестве, которые могут вас заинтересовать.

Подробную информацию о возможных направлениях сотрудничества можно получить здесь: [holding.guru/cooperation.html](http://holding.guru/cooperation.html).



### Подарок для читателей книг издательства «Москва»

У меня есть для вас подарок – моя **бесплатная** консультация<sup>2</sup>:

- для наемных сотрудников и фрилансеров – консультация по [увеличению заработка и карьерному росту](#);
- для действующих предпринимателей – консультация по [продвижению личного бренда](#) и [созданию эффективной бизнес-машины](#).

Свои вопросы вы можете отправить на мой персональный электронный адрес: [alex.karpov@mail.ru](mailto:alex.karpov@mail.ru). Я обязательно всем отвечу.

С пожеланиями успехов,

**[Александр Карпов](http://karpov.guru)** ([karpov.guru](http://karpov.guru))

Председатель совета директоров издательства «Москва»  
Управляющий партнер инвестиционно-консалтинговой группы МЭК

Президент Ассоциации эффективного бизнеса

Основатель бизнес-школы «Первая школа предпринимателей»

Автор более 30-ти книг по менеджменту и бизнесу

<sup>2</sup> без выполнения обязательного условия – [стать экспертом проекта smart-venture.ru](http://smart-venture.ru)

Карпов Александр Евгеньевич

Продвижение сайтов за  
счет наращивания  
качественной ссылочной  
массы

Издательство «Москва»  
[www.books-moscow.ru](http://www.books-moscow.ru)  
[m-books@bk.ru](mailto:m-books@bk.ru)

г. Москва