



Помню лет 10-8 назад, когда поисковики только становились популярными, продвигать сайт было очень просто, любой у кого было достаточно времени, и кто знал html тэги чтобы поставить ссылку мог легко выйти в топ-10, за пару месяцев практически по любому запросу.

В первое время сайты продвигались двумя способами – ссылками и текстами. В тексте 50 раз указывался ключ, текст был практически не читаемым, ведь ключевая фраза встречалась очень часто. Также в конце текста размещался спам-кусок. По типу «а также мы занимаемся продажа окон Москва, окна Москва продажа, окон продажа купить недорого Москва» только размер такого спам куска мог быть в 2000-3000 символов.

С ссылками всё было ещё проще – создаёшь 500 профилей на форумах, и в каждом профиле даёшь ссылку на свой сайт плюс создаешь 100 одностраничных сайта с коротким текстом и двумя, тремя ссылками на твой сайт. И дело в шляпе.

Году к 2006-му из-за таких методов SEO поисковики превратились в помойку, ведь что-то найти было невозможно. И тогда появились первые фильтры, которые хоть как-то определяли качество ссылок, а также первые ассесоры, сотрудники которые определяли подходит ли страница данному запросу.

И вот тогда началась эпоха умного продвижения, тексты становились лучше, а ссылки качественнее, тематичнее. Тем не менее поисковики делали множество ошибок и часто-густо достойные сайты улетали вниз, а в топ время от времени попадали отвратительные куски кода. Однако в 2010-11 году стали учитываться и поведенческие факторы, и вот тогда настала эпоха умного продвижения. Поисковики в большинстве случаев знают как долго пользователь пробыл на Вашем сайте, вернулся ли после Вашего сайта обратно к поиску, или остановил свой выбор на нём. Накрутить такие показатели очень сложно, и вот это и дало толчок новому виду SEO компаний. Которые в первую очередь работают над юзабилити сайта, делают его более качественным, удобным для пользователя, разрабатывают интересные акции и предложения, а уже потом начинают продвигать с помощью ссылок, статей и прочего. И как показывает опыт такое продвижение приносит свои плоды, хоть и стоит не дешево. А разве талантливый маркетолог может стоить дешево? Отличным примером такой компании и является [goodweb.com.ua](http://goodweb.com.ua) и их [комплексное продвижение сайта](#) . Которые уже давно успешно придерживаются доктрины «умного продвижения сайтов».