

Sikeres SEO stratégiák a magyar piacon

Írta: Nagy Gábor és Papp Gábor



Kiadás: 2021. január 31.
Utolsó frissítés: 2021. február 12.

Tartalom

Tartalom	2
Előszó	3
Áttekintő	4
Affiliate weboldalak	5
Videó	12
AdSense weboldalak	14
Arbitrázs oldalak	20
Videó	28
B2B SEO + lead generálás	29
Shoprenter	31
Webshippy	36
Webshopok és a jó tartalommarketing	41
BioTechUSA	41
BigGreen Egg	49
Videó	53
Összefoglalás	55

Előszó

Sokan nem is gondolnak bele, de egy könyvet sokszor nem is lezárni nehéz, hanem elkezdni. Mi legyen az első mondat? Hogyan indítsuk el az olvasót azon az úton, hogy már az első sornál lehetetlenné érezze. Amikor ezen gondolkoztunk, akkor rájöttünk, hogy a keresőoptimalizálás egyik sokszor elfeledett tételét kell előszednünk.

Így, ha bár nem is tökéletesen az első sorban, de az első és talán legfontosabb gondolattal indítjuk ezt a könyvet.

“Tactics meaning doing things right.
Strategy means doing the right things.”

Szabadfordításban ez annyit tesz, hogy hiába csinálsz mindent jól. Attól még nem biztos, hogy a jó dolgokat csinálod. És ez kifejezetten igaz a keresőoptimalizálásra is.

Ugyanis:

- Hiába optimalizálsz a szöveget jól, ha azt például rossz kulcsszóra teszed!
- Hiába reszeled az oldal betöltési sebességét, ha egyébként linkekben vagy elmaradva. Oké, hogy gyorsabb lesz az oldalad, de a Google találatokban nem feltétlen jössz előrébb!
- Hiába építesz nagyon hatékonyan linket, ha azokat gyenge minőségű és témában nem releváns helyekről teszed.
- Hiába...

A hibás megközelítéseket oldalakon keresztül tudnánk sorolni. De ahelyett, hogy a hibákat vennénk elő újra és újra, ez a könyv inkább a helyes stratégiákra koncentrál.

Olyan megoldásokat mutatunk be nektek a következő oldalakon, amik évek óta jó példaként állnak előttünk a hazai piacon.

Ahol nem csak a taktika számít, hanem maga a stratégia is!

Áttekintő

A könyvet tematikusan több nagy részre osztottuk. Itt elsősorban arra törekedtünk, hogy egymástól jól elkülönülő stratégiákat és módszereket különböztessünk meg.

A stratégiák végcélja mindig az, hogy egy weboldal értéket és ezzel együtt pénzt teremtsen a készítőjének. Ezért az alábbi megoldásokat szedtük szét tematikusan:

1. Affiliate weboldalak
2. Adsense oldalak
3. Arbitrázs oldalak
4. B2B lead generáló oldalak
5. Webshopok

Vannak olyan oldalak, amelyek a fenti stratégiák keverékét használják. És biztosan létezik más pénztermelő megoldás is, amit mi ebben a könyvben nem érintünk. Ugyanakkor ha az itt felsorolt megoldásokat és technikákat megismered, akkor szinte bármilyen más technikát is gyorsan azonosítani tudsz majd.

Ugyanis az elemzés során arra törekedtünk, hogy ezeket nagyon részletesen és logikusan felépítve mutassuk be:

- Először is, hogy miért jöttek ezek egyáltalán létre?
- Mi a célja ezeknek az oldalaknak?
- Milyen előnyt vagy piaci tökéletlenséget használnak ki?
- Milyen stratégiát választottak és azt mennyire tudják hatékonyan végrehajtani?

A példák között lesznek nagyon jó példák. És olyanok is, ahol látszik az irány, de a kivitelezés nem tökéletes. Ez sokszor tudásbeli hiányosságra vagy egyszerűen csak időhiányra vezethető vissza.

De a közös ezekben az oldalakban mindig az, hogy SEO oldalról próbálják megszerezni a forgalmat, és utána ezt konvertálják leaddé, vagy már egyből fizető ügyféllé, hirdetési bevétellé.