
« Vreau sa apar peste rezultatele PPC »

- Lucrurile incredibile pe care le cer clientii

Florin Spătaru - ISEOM Marketing Manager



1. Clientul de tip Dilbert

Ce anume voia clientul interesat de SEO :

« Vreau sa fiu pîna mîine pe prima pagina Google »

- Client fara habar de SEO (precum clienta ce da titlul prezentarii)*
- Client nestiutor, deci nerabdator*

Mici sfaturi :

- Nu va enervati*
- Majoritatea clientilor nu înteleg ce este SEO si îl confunda cu alte lucruri : creare de site, web-design, CMS, etc.*
- Clientul trebuie sa întealeaga ca are de a face cu un specialist*

Intrebare SEO: cît de repede se poate pozitiona un site ?

- Depinde de calitatea site-ului si de ce cuvinte cheie sînt vizate*
- Cît de nou si ce buget de promovare exista*
- Pentru asemenea clienti, de obicei PPC-ul e raspunsul. Iar SEO rapid se poate face daca exista un buget stabilit.*



2. Clientul de tip The Brain (Pinky & The Brain)

Ce anume voia clientul interesat de SEO :

« Vreau ca eu sa ocup toate pozitiile de pe prima pagina Google »

-Client care stie cîte ceva despre SEO, dar vrea sa abuzeze

Mici sfaturi :

-Nu va enervati

-Aflati care este experienta SEO acumulata

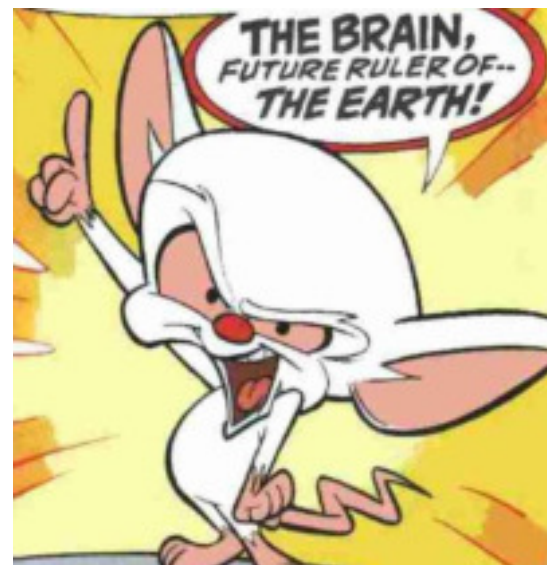
-Clientul trebuie sa-si înțeleaga foarte bine obiectivele

Intrebare SEO: cîte pozitii de pe prima pagina poate ocupa un site?

-In mod normal : o singura pozitie ce poate fi dezvoltata sau nu

-Un site bine pozitionat si de calitate va beneficia si de SiteLinks

-Exista cazuri de acoperire 100%, dar cred ca efortul nu e dozat cum trebuie si se pierde din calitate. Concurenta ar trebui depasita, nu eliminata.



3. Clientul de tip Darth Vader

Ce anume voia clientul interesat de SEO :

« Vreau sa îi sterg site-ul concurentului meu, sa-l dezindexez »

-Client obsedat de concurenta nu de strategii SEO si de propria vizibilitate

Mici sfaturi :

- Nu bateti în retragere*
- Incercati sa vedeti daca e interesat si de alte lucruri*
- Concurenta nu e într-un singur loc*

Intrebare SEO: cum pot depasi concurenta?

- Se începe prin optimizarea propriei vizibilitati*
- Se stabilesc site-urile concurente si se urmaresc periodic*
- Concurenta poate veni si din alte zone conexe domeniului principal de activitate*



There is no escape! Don't make me destroy you.

4. Clientul de tip Carrie

Ce anume voia clientul interesat de SEO :

« Vreau sa-mi optimizati site-ul, dar fara sa modificati nimic »

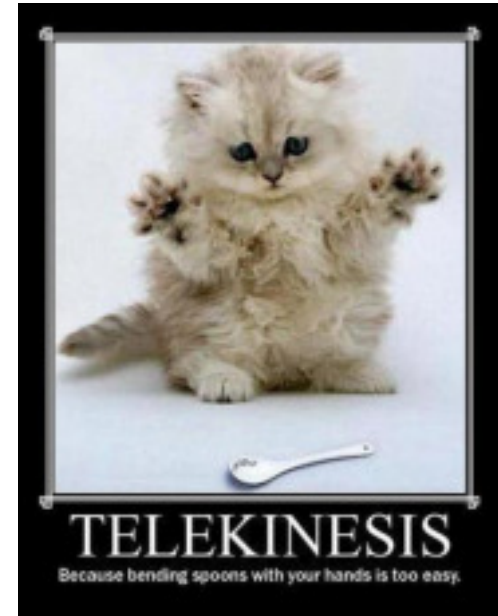
- Client care crede ca SEO e un fel de voodoo*
- SEO prin telechinezie*

Mici sfaturi :

- Incercati sa aflati ce vrea cu adevarat si daca înțelege termenii folositi*
- Se poate ca acest client sa tina la design foarte mult sau sa nu aiba acces la propriul site asa ca explicati în termeni simpli parcursul*

Intrebare SEO: cât de importanta e optimizarea off page?

- Exista un echilibru, dar se poate insista pe una dintre parti*
- Orice strategie SEO de calitate tine cont de ambele*
- Concurenta poate veni si din alte zone conexe domeniului principal de activitate*



5. Clientul de tip Einstein

Ce anume voia clientul interesat de crearea unui site:

« Vreau un site ca Facebook la un oret convenabil »

- Client ce crede ca orice e foarte simplu (se face din 2 clicuri)
- De obicei acest client are o idee, însa nu si capacitatea de a o explica coerent

Mici sfaturi :

- Incercati sa aflati ce vrea cu adevarat si daca înțelege termenii folositi
- Se poate ca acest client sa tina la design foarte mult sau sa nu aiba acces la propriul site asa ca explicati în termeni simpli parcursul de realizare

Intrebare SEO: cât de important e CMS-ul ?

- CMS-ul ales ar trebui sa depinda de tipul site-ului : comercial, prezentare, artistic, tip director, etc.
- In general ar trebui sa existe o parte administrabila
- Importanta e si compatibilitatea cu alte platforme



Recapitulare

Nu exista o reteta infailibila pentru a discuta cu clientii imposibili, dar unele lucruri sînt utile :

- Nu va enervati*
- Incercati sa explicati folosind termeni simpli*
- Rabdarea e un atu important*

Imaginile au fost luate de aici :

- © Dilbert.com*
- © Warnerbros.com*
- © Starwars.com*
- © Flickr.com*
- © Sciencecartoonsplus.com*
- © Wiep.net*





Va multumesc !

Florin Spătaru
florin.spataru@iseom.com
www.iseom.com / seo-info.ro