



SEO checklist

Put do uspešne saradnje sa SEO stručnjacima



Dakle, neko vam je preporučio SEO stručnjaka ili agenciju. Verovatno ste ih malo istražili i sada ste spremni da obavite razgovor sa njima.

Ali šta da ih pitate?

Spremila sam vam listu pitanja na osnovu kojih možete da odlučite da li je taj SEO stručnjak ili agencija baš za vas.



1. Kako ćete meriti uspeh/napredak mog sajta?

Saveti:

- Ako kažu po „renkingu“ odmah spustite slušalicu i prekidajte razgovor. Renking (ranking)- mesto na Gugl pretragama jeste važno ali to nije početak i kraj svega.
- Potreban vam je SEO stručnjak koji može da vidi celu sliku – ne samo da vam pomogne za bolje rangiranje već i da imate više konverzija, odnosno da prilike pretvara u potrošače.
- Dobar SEO stručnjak će posmatrati sajt u celini, i poradiće na sledećem:
 - Rangiranje za određene ključne reči (i pronaći će još neke nove kojih se vi niste setili),
 - Povećanje saobraćaja na sajtu,
 - Vreme provedeno na sajtu kao i ostale metrike koje se tiču vaših posetilaca/potrošača,
 - Poziv na akciju (prijava na newsletter, prodaja proizvoda,...).

KONVERZIJA – TO JE NAJBITNIJI TERMIN ZA VAS!

Možete povećati saobraćaj za 100% ali ako niko ne kupuje vaše proizvode onda vam te brojke ništa ne znaće.

SEO checklist



2. Od čega ćete početi?

Saveti:

- Dobar SEO stručnjak će početi od analize trenutnog stanja vašeg sajta – *technical audit*. Ova analiza podrazumeva pregled strukture sajta, sadržaja, backlinkova odnosno linkova koji sa drugih sajtova upućuju na vaš, uticaj društvenih mreža/kanalima i još dosta drugih podešavanja tehničke prirode.
- Sve sakupljenje informacije će iskoristiti da sastave listu onoga šta je dobro i šta nije, predstaviti vam to i rešiti problem, naravno.
- Veoma dobri, posvećeni i vešti SEO stručnjaci će kopati i malo dublje – analizirajući vašu bazu podataka o potrošačima. To će im pomoći u pronalaženju ključnih reči. Trebalo bi da vam postave neka od sledećih pitanja, a koja se tiču vaših potrošača:
 - Ko su oni?
 - Gde su?
 - Šta žele?
 - Šta kucaju u pretraživač da bi došli do vas?



3. Koji je vaš plan za prvih 6 meseci?

Saveti:

- Iskusna SEO osoba bi trebala da vam predstavi plan za svaki mesec i da objasni svoje odluke kao i kakve rezultate očekuje.
- Većina će se prvo pozabaviti tehničkim stvarima (gore pomenutim), zatim će posle analize ključnih reči gledati da optimizuju određene stranice na vašem sajtu, i to nekoliko njih svakog meseca.
- Takođe će smisliti plan za sadržaj koji biste mogli da objavljujete bilo na blogu ili društvenim mrežama. A poradiće i na broju backlinkova.
- Ako budu spominjali nešto kao „tajne SEO stručnjaka“ ili „tajne formule“ – pitajte ih da to malo bliže objasne. Zapamtite, nema tu nikakve magije, a SEO nije nikakva mračna veština koju samo programeri mogu da shvate.
- Ako počnu da se razmeću brojevima, na primer 1000 direktorijuma ili 100 članaka mesečno, ZABRINITE SE. Dobra optimizacija sajta se vrti oko kvaliteta NIKAKO kvantiteta. I jedan dobar članak poništava hiljadu loših linkova.

SEO checklist

4. Za koju oblast ste specijalizovani?

Saveti:

- Većina SEO stručnjaka se specijalizuje za jednu oblast. Ja sam se specijalizovala za link building. Neko drugi za kreiranje sadržaja. Ako se pitate pa kako to sad, recimo ovako – neko ko dobro poznaje engleski jezik može da se specijalizuje za prevodenje samo jedne oblasti, na primer medicinske dokumentacije. Ta osoba poznaje jezik i snašla bi se i u drugim oblastima ali u ovoj pliva kao riba u vodi.

- Pitajte ih da vam malo pojasne tu svoju specijalizovanu oblast i zašto je ona bitna. Ako prepoznote entuzijazam i strast u njihovom glasu – to je dobar znak.

5. Koju strategiju čete primeniti za dobijanje linkova sa drugih sajtova?

Saveti:

- Možete predložiti SEO osobi neka 3 sajta koja vam se svidjaju i sa kojih biste voleli link prema vašem sajtu i pitajte ih kako bi oni to izveli.
- Da li je njihov odgovor jasan ili baš i ne? Da li ta strategija deluje izvodljivo ili im mašta radi svašta?

6. Kako čete me obaveštavati o napretku?

Saveti:

- Saznajte koja osoba će biti vaš primaran kontakt. Obično se desi da osoba koja vam prodaje uslugu nije vaš kontakt za ubuduće, nego neko ko možda i nije toliko upućen u ceo plan i to može za vas da bude problem. Vi želite nekoga sa kim možete da razgovarate.
- Postavite sledeća pitanja:
 - Koliko često čete me zvati?
 - Koliko često možete da mi šaljete email?
 - Koliko sati razgovora mesečno ste mi na raspolaganju?
- U najboljem slučaju želite sledeće:
 - Mesečni pregled stanja – konverzije, rangiranje,... Listu potencijalnih linkova.
 - Tromesečni pregled stanja kako bi se razgovaralo o narednim koracima.
- Poneke agencije mogu da vam obećaju nedeljni izveštaj. Što i nije baš dobra ideja osim ako nemate nekih velikih problema na sajtu. U protivnom, plaćaćete te izveštaje, a neće biti nikakvih pomaka ili veoma malih.

SEO checklist



7. Mogu li da vidim neke vaše prethodne saradnje/projekte?

Saveti:

- Pitajte ih za kontakte prethodnih klijenata i saznajte kako su završile te saradnje.
- Da li su njihovi prethodni klijenti bili zadovoljni sa onim što su dobili?
 - Koliko je trajao njihov projekat/saradnja? (Većina klijenata je zadovljiva u početku ali da li su i nakon recimo dve godine zadovoljni postignutim?)
 - Pitajte ih za koje ključne reči su se rangirali i sami ih potražite.
 - Da li su primetili porast saobraćaja?
 - Da li su primetili porast konverzija?
 - Kako im se svidela komunikacija sa agencijom ili osobom?
- Ako SEO agencija ili SEO stručnjak ne želi da vam da reference, ja bih se malo zabrinula.



8. Da li imate poseban odnos sa Guglom?

Saveti:

- Ako kažu DA – to su lažovči-ne! Niko nema poseban odnos sa Guglom.
- Čak i ako kažu da su Gugl partneri, i imaju njihov bedž na sajtu – znajte da je to u vezi sa AdWords kvalifikacijama, i ni nadaleko nema veze sa SEO veštinama te agencije ili osobe.

NAKON ZAVRŠENOG RAZGOVORA:

Kako se osećate sada kada je razgovor završen?

- Da li je lako sa njima razgovarati? Da li su ljubazni, susretljivi i smireni?
- Da li imate osećaj da ste dobili jasne odgovore na pitanja?
- Da li su vam dali prostora da postavite pitanja ili su vodili monolog?

Ako su pametovali o procesu, gadjali se algoritmima i terminima i trudili se da zvuče pametno, a vi ništa ustvari niste razumeli – ja bih se okrenula i potražila bolje saradnike.

SEO checklist

TO JE TO!

Nadam se da će vam ovaj kratak i sladak spisak pitanja pomoći da nadjete prave SEO saradnike koji će vam pomoći da unapredite svoje poslovanje.

Ako imate još pitanja, pucajte u DM na Instagramu @natasa.seo.mama ili na email natasa@natasaseomama.rs

HVALA NA PAŽNJI!

