

давайте познакомимся!

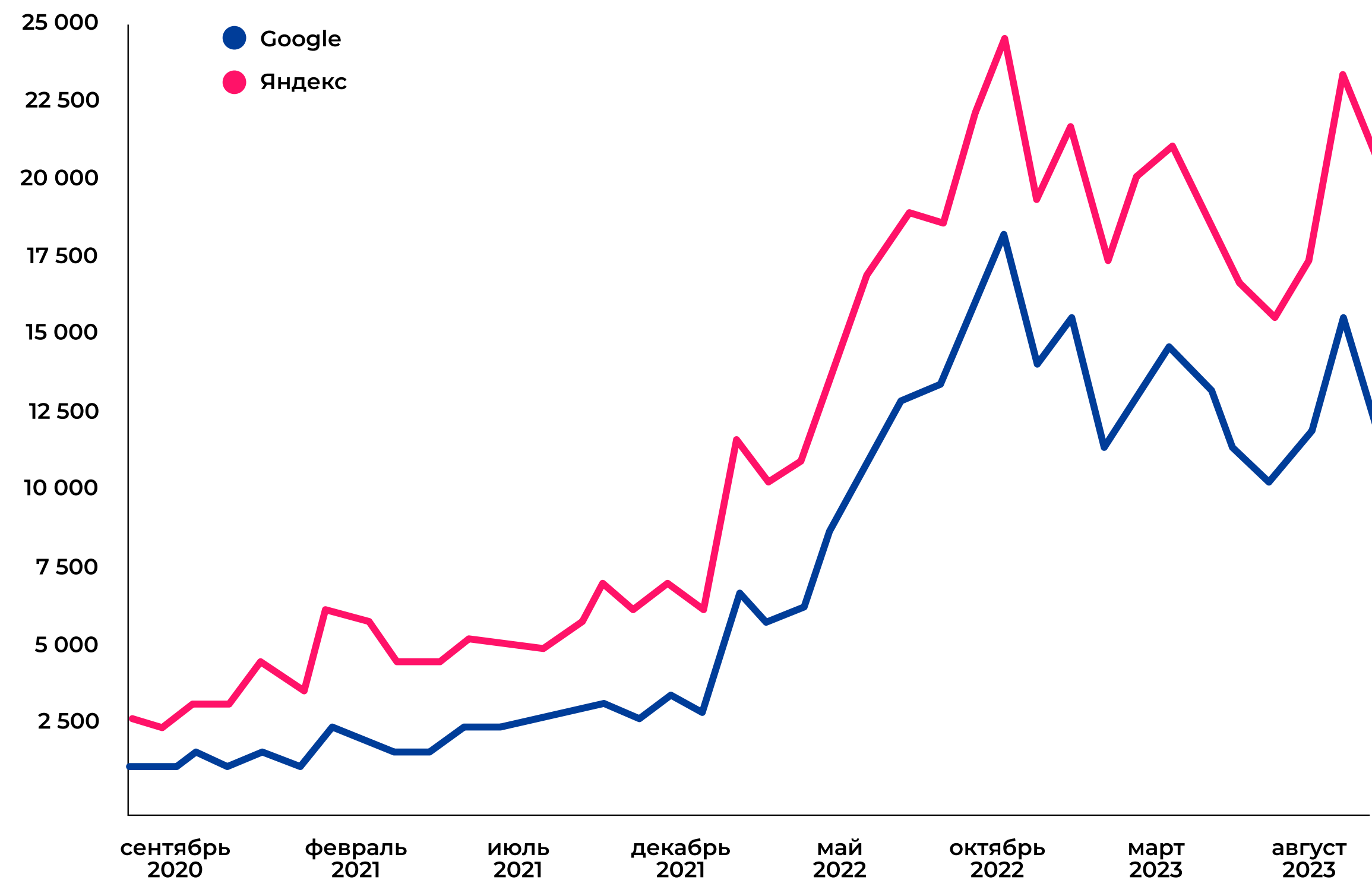
**DIGITAL-
АГЕНТСТВО
ANT-TEAM.RU**



Чем мы занимаемся?

Оказываем полный спектр услуг по оптимизации сайтов под Яндекс и Google, включая построение качественных ПБН — сетей.

Привлекаем трафик, улучшаем позиции, наполняем сайты качественным контентом и **повышаем прибыль наших клиентов.**





Опыт работы с проектами и клиентами

300+

проектов за всё время работы

B2B/B2C

клиенты из самых разных сфер

интернет-магазины

онлайн и офлайн услуги

блоги

агрегаторы услуг

сайты билетов

Мы работали с самыми разными тематиками



МЕДИЦИНА

- пластическая хирургия
- клиники алкоголизма
- детское питание
- стоматология
- косметология
- аптеки



МАГАЗИНЫ

- товары для дома, мебель
- канцтовары
- оборудование общепита
- косметика
- домашний текстиль
- техника
- стройтовары



ЮРИСТЫ

- экспертиза
- бухгалтерские услуги
- юридические консультации
- страхование



УСЛУГИ

- путешествия
- грузоперевозки
- банки
- образование

Примеры сфер бизнеса наших клиентов



авиабилеты



диджитал-продукты



репутация в сети



снегоходы



товары для волос



промальп



ноутбуки



ремонт и дизайн



проекты домов



санатории



спорт



электросамокаты



узкие b2b сферы



ортодонтия



языковая школа

Работаем с разными регионами и языками

- Россия
- Узбекистан
- Казахстан
- Беларусь
- Канада
- Турция
- США
- Испания
- Польша
- Австрия
- Индонезия
- Франция

и другие. Мы готовы в качестве
эксперимента брать любые языки.



Кейс: рост трафика в 2 раза за полгода

Прочитать 

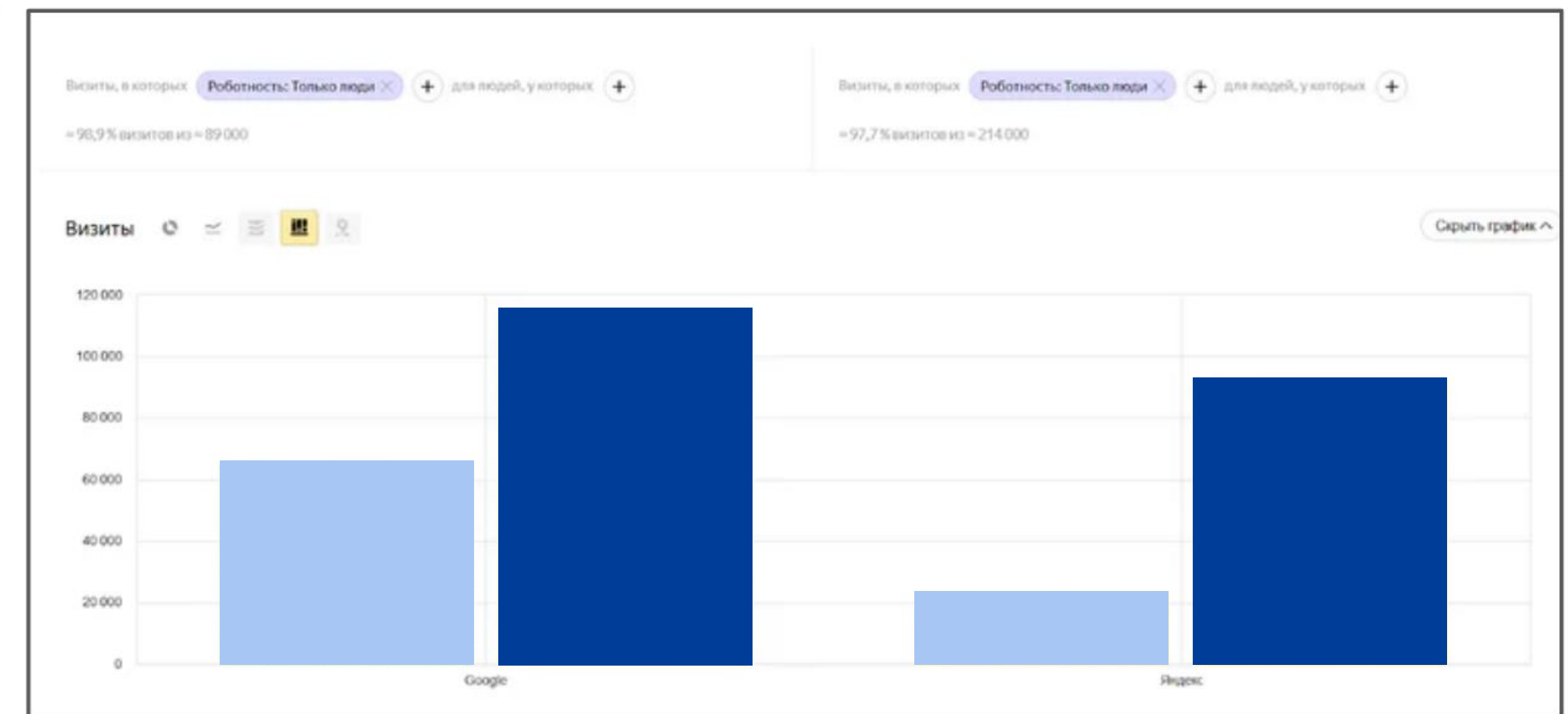
Период работы	Количество страниц в индексе на июнь 2022	Количество страниц в индексе на январь 2023
06.2022 - 01.2023	118 шт	154 шт. (да, всего 36 новых страниц)

% Топ ⁱ		Δ ⁱ	% ⁱ
% Топ 3	11,62%	+5,98 п.п.	+106,06%
% Топ 5	19,49%	+6,84 п.п.	+54,05%
% Топ 10	48,21%	+5,64 п.п.	+13,25%
% Топ 30	95,21%	+10,09 п.п.	+11,85%
% Топ 100	95,21%	+0,51 п.п.	+0,54%
Средняя позиция по Топ-30	12,07	+2,4	+16,6%
Средняя позиция по Топ-100	15,42	+4,18	+21,33%

Изменение позиций в Яндекс

% Топ ⁱ		Δ ⁱ	% ⁱ
% ТОП 3	27,86%	+4,1 п.п.	+17,27%
% ТОП 5	46,67%	+9,91 п.п.	+26,98%
% ТОП 10	72,48%	+10,94 п.п.	+17,78%
% ТОП 30	85,64%	-1,2 п.п.	-1,38%
% ТОП 100	92,99%	-1,2 п.п.	-1,27%
Средняя позиция по ТОП-30	10,18	+1,04	+9,31%
Средняя позиция по ТОП-100	16,83	+0,45	+2,59%

Изменение позиций в Google



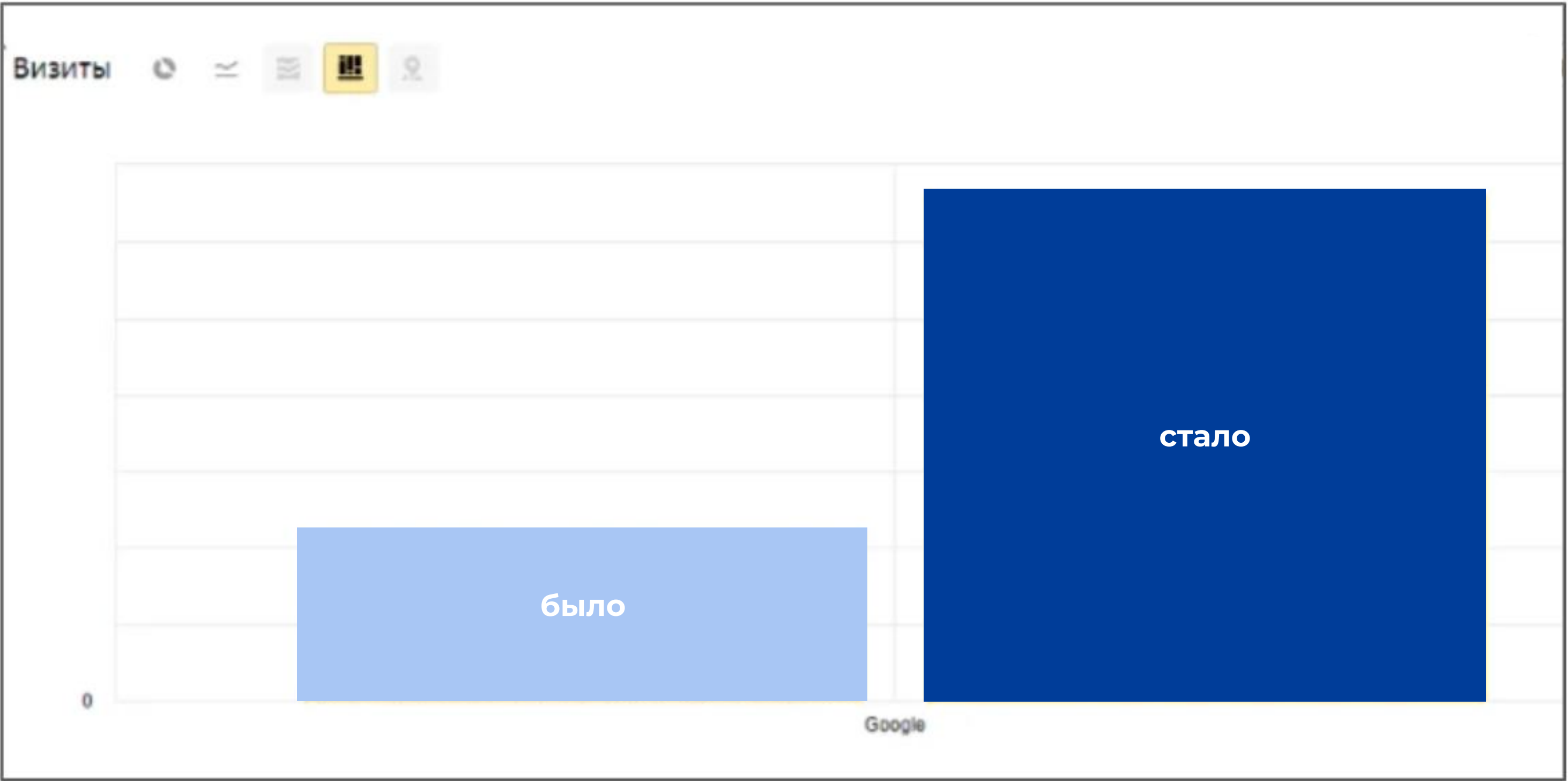
Изменение трафика в **Google** и **Яндекс** по сравнению с прошлым годом

Кейс по работе с PBN: рост трафика в 3 раза и позиций в 3,5 раза за год

[Прочитать](#) —>

% Топ i	Δ i	% i
% ТОП 3		
13,78%	+10,69 п.п.	+345,88%
% ТОП 5		
25,2%	+20,29 п.п.	+413,33%
% ТОП 10		
44,29%	+34,55 п.п.	+354,48%
% ТОП 30		
70,55%	+44,15 п.п.	+167,22%
% ТОП 100		
81,49%	+36,91 п.п.	+82,79%

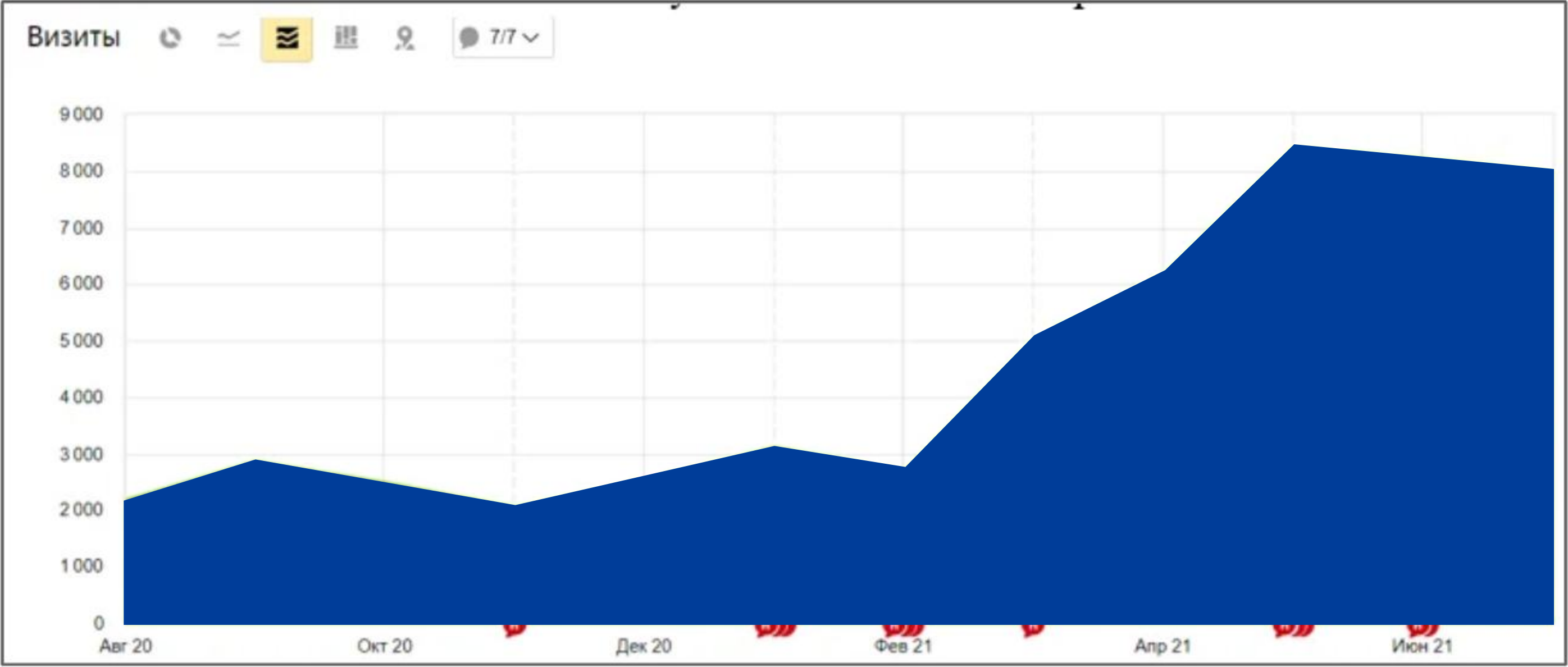
Изменение позиций в **Google**



Сравнение трафика в **Google** до и после проведенных работ

Кейс: рост трафика в 3 раза за полгода

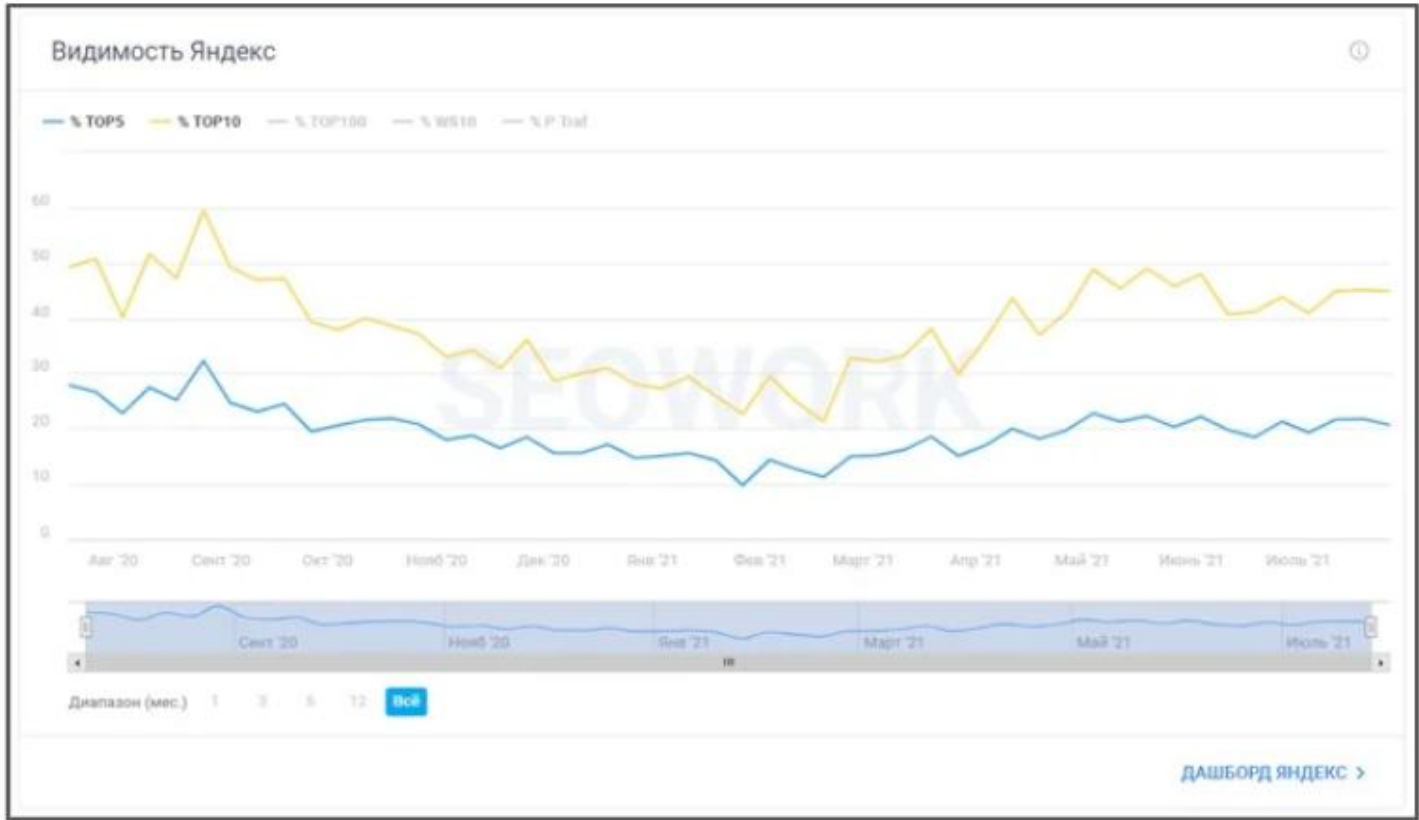
[Прочитать](#) →



Динамика трафика из поисковых систем



Изменение позиций в Google



Изменение позиций в Яндекс

Прочитать ещё кейсы по SEO

Нестандартная точка роста в SEO:

аналитика поиска внутри сайта

[Прочитать](#) —>

SEO-аналитика: как мы
брендовый трафик в органике
чистили

[Прочитать](#) —>

Как проиндексировать сайт
в **Google** и повысить видимость:
опыт использования **Google**
Indexing API с примерами

[Прочитать](#) —>

Эффективная SEO-оптимизация
сайта юридических услуг с нуля

[Прочитать](#) —>

Прочитать кейсы по зарубежному SEO и ПБН

Крупная российская фриланс-биржа
завоёвывает иностранный рынок

[Прочитать](#) —>

ТОП-10 в Google за 35 дней: опыт
работы с PBN и подклейкой доменов

[Прочитать](#) —>

Как мы потратили 1 млн руб. для выхода
на иностранный рынок SEO: личный опыт
с примерами расходов и полученных
результатов

[Прочитать](#) —>

ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Ant-Team.ru



Предложим **индивидуальные решения** именно для вашего бизнеса, а не чек-лист.

С азартом подходим
к экспериментам
и нестандартным решениям.

Кто будет работать над проектом?

ТИМЛИД **главный эксперт команды**
корректирует стратегию, ищет точки роста

ОТВЕТСТВЕННЫЙ SEO-СПЕЦИАЛИСТ

выполняет основную
часть работ

МЛАДШИЕ SEO-СПЕЦИАЛИСТЫ

выполняют самые простые
задачи, что позволяет
снизить их стоимость
для клиента

ПРОГРАММИСТ

проводит работы на
сайте, исправляет тех.
ошибки

АНАЛИТИКИ

обычно не участвуют
напрямую в задачах,
но могут построить
дашборды, поставить
грамотный эксперимент

КОНТЕНТ- МЕНЕДЖЕРЫ

выполняют работы
по размещению контента
на сайт и другие
простейшие задачи

СТОРОННИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ

по желанию клиента
привлечём и погрузим
в проект дополнительных
специалистов

РЕДАКТОРЫ

следят за качеством
текстов и соответствием ТЗ,
задают клиенту вопросы

ДИЗАЙНЕР

в штате нет, однако
есть подрядчики
при необходимости

ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Полная прозрачность в отчётах:

- добавление клиента в CRM и выгрузки из CRM
- защита презентации — отчета 2 раза в месяц
- еженедельное сообщение-отчет в чате проекта в ТГ
- по желанию клиента еженедельные созвоны

Ant-Team.ru



Еженедельный отчёт в чат клиенту



Reply

Здравствуйте! Отчет за неделю [12.02.2024 - 16.02.2024]

Отработали часов: 4.5 ч
Остаток бюджета: 6 нч

Что делали на прошедшей неделе:

1. Проверили тексты, сгенерированные контент-менеджерами
2. Подготовили 2 ТЗ программисту на создание новых страниц
3. Готовили тексты для страниц услуг
4. Подбирали площадки для размещения внешних ссылок

Что планируем на текущую неделю:

1. Подготовка ТЗ программисту на создание новых страниц
2. Подготовка текстов для страниц услуг.
3. Завершить подбор площадок для размещения внешних ссылок



11:25



Reply

Отчет за прошедшую неделю
Отработано: 1:41 ч
Остаток 23 н.ч

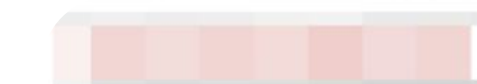
На прошедшей неделе:

- 1) Закончена генерация текстов
- 2) Еженедельное совещание
- 3) Подготовлен план работ с отзывами

План на текущую неделю:

- 1) Размещение текстов на dev
- 2) Генерация отзывов и согласование с клиентом
- 3) Поиск вариантов размещения отзывов (новые аккаунты либо покупка отзывов на бирже)

7:43



Reply

Отчет за прошедшую неделю
Отработано: 12:56 ч
Остаток 22 н.ч

На прошедшей неделе:

- 1) Анализ ПФ в нише
- 2) Работа с текстами
- 3) Прогрев форумов
- 4) Регистрация на отзывиках

План на текущую неделю:

- 1) Доделать перелинковку (ожидали семантику)
- 2) План по внедрениям новых страниц и оптимизации существующих
- 3) Закончить работу с текстами

edited 7:40

Защита отчёта — презентации дважды в месяц

- что сделали
- кто делал
- зачем делали
- что получили
- что требуется согласовать
- что будем делать в следующие 2 недели
- зачем будем это делать



Отчет по проведенным работам для сайта

https://[redacted].ru/

20.01.2024 - 19.02.2024



Позиции

Google Desktop

Всего в системе отслеживания [SpySerp](#) 1677 запросов

Яндекс Desktop

Всего в системе отслеживания [SpySerp](#) 1677 запросов

ТОП	24.12	21.01	18.02
1-3	1%	1%	6%
4-5	2%	1%	5%
6-10	6%	4%	6%
11-20	10%	7%	9%
21-50	20%	14%	14%
51-100	11%	12%	12%

ТОП	24.12	21.01	18.02
1-3	1%	5%	6%
4-5	1%	0.9%	1%
6-10	8%	2%	3%
11-20	12%	3%	8%
21-50	23%	6%	12%
51-100	13%	14%	12%



Период работ:

20.01.2024 - 19.02.2024

Дата составления отчета:

19.02.24

Общее количество отработанных часов по проекту:

30

Остаток нормочасов по проекту:

-8

Количество закрытых/не закрытых задач за период, шт:

24/3



Работы SEO-специалистов

Наименование задачи	Пояснение к задаче	Статус задачи
Зарегистрировать компанию на сайтах-отзовиках	Зарегистрировали компанию на сайтах-отзовиках	Выполнено
Индексация в Яндекс и Google	Проверили индексацию в ПС, составили пояснительную записку	Выполнено
Настройка целей в GTM	Настроили цели в GTM	Выполнено
Подготовить ежемесячный отчет	Подготовили ежемесячный отчет	Выполнено
Подбор площадок для размещения внешних ссылок	Подобрали площадки для размещения внешних ссылок	Выполнено
Подготовить ТЗ на создание страниц городов и шаблон для seo-текста	Подготовили ТЗ на создание новых страниц городов и шаблон для seo-текста	Выполнено



Трафик из поисковых систем за месяц

Трафик за отчетный период в сравнении с предыдущим (рисунок 1).

Визиты из ПС

■ Предыдущий период (27.11.-28.12.)

■ Текущий период (15.01.-18.02.)

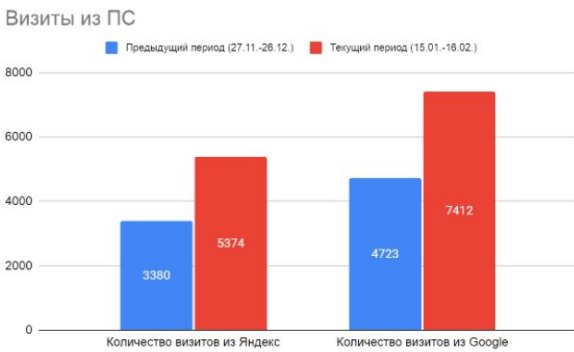


Рисунок 1 - Левый столбец Яндекс и Левый столбец Google - предыдущий период (27.11.2023 - 26.12.2023), правые столбцы - текущий (15.01.2024 - 16.02.2024)

Яндекс

	Предыдущий период (27.11.2023 - 26.12.2023)	Текущий период (15.01.2024 - 16.02.2024)	Динамика
Количество визитов	3380	5374	+38,5 %

Google

	Предыдущий период (27.11.2023 - 26.12.2023)	Текущий период (15.01.2024 - 16.02.2024)	Динамика
Количество визитов	4723	7419	+57 %



Работы Программиста

Наименование задачи	Пояснение к задаче	Статус задачи
Устранить баг - некорректно отображается товар, нельзя изменить кол-во	Устранили баг - некорректно отображается товар, нельзя изменить кол-во	Выполнено
Устранить баг - не должна быть активна кнопка Оплатить	Устранили баг - не должна быть активна кнопка Оплатить	Выполнено
Исправить баг - на странице Где купить не отображаются все города	Исправили баг - на странице Где купить не отображаются все города	Выполнено
Устранить баг - при оформлении заказа нельзя выбрать способ доставки Почтамат и ПВЗ	Устранили баг - при оформлении заказа нельзя выбрать способ доставки Почтамат и ПВЗ	Выполнено

ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Клиенту **всё понятно** в работе SEO-специалистов.

Клиент не обязан разбираться в SEO. Мы объясняем всё простыми словами, аргументируем решения, отвечаем даже на самые «глупые» вопросы, делаем структурированные аккуратные документы, пояснительные записки, ТЗ.

Ant-Team.ru



Пример оформления файла с аудитом



21.02.2024

Анализ YMYL и коммерческих факторов

Сайт: <https://www. .ru/>

Содержание:

Конкуренты	2
Цель аудита	2
Проработка YMYL и коммерческих факторов	3
На главной странице:	3
Режим работы в шапке сайта #Коммерческий фактор	3
Видео на главной странице#Коммерческий фактор	4
Сроки доставки товара #Коммерческий фактор	7
Самовывоз #Коммерческий фактор	9
Отзывы о магазине #Коммерческий фактор #YMYL	11
Сравнение товаров #Коммерческий фактор	13
Инструкция как сделать покупку #Коммерческий фактор	15
Информация о сотрудниках #Коммерческий фактор #YMYL	18
Маркированные списки на главной странице, странице категории и странице карточки товара #Текстовый фактор	20
Новости #Коммерческий фактор #YMYL	22
Микроразметка "Organization" #Конкуренты	24
Микроразметка "WebSite" #Конкуренты	1
Микроразметка "Offers" #Конкуренты	1
Раздел FAQ #YMYL	1
Федеральный номер 8-800 #Коммерческий фактор	1
Онлайн консультант #Коммерческий фактор	1
Лотереи #Конкуренты	1
Политика в отношении обработки персональных данных	

#Коммерческий фактор #YMYL #Закон	1
Согласие на обработку персональных данных #Коммерческий фактор #YMYL #Закон	1
На странице категории:	1
Перелинковка #Коммерческий фактор	1
На странице карточки товара:	1
Самовывоз #Коммерческий фактор	1
Оплата #Коммерческий фактор	1
Гарантия #Коммерческий фактор #YMYL	1
Вкладка «Вопрос — ответ» #YMYL	1
Поделиться в соцсетях #Конкуренты	1
Обзоры к товарам #Коммерческий фактор	1
Инструкции к товарам #Коммерческий фактор #YMYL	1
Все товары коллекции #Конкуренты	1
Примерить в интерьере #Конкуренты	1
Узнать о снижении цены #Конкуренты	1
Микроразметка Product #Конкуренты	1
Таблица внедрений и согласования с Заказчиком	1

Конкуренты

В рамках проведения анализа YMYL факторов были изучены и проверены по [чек-листу](#) следующие сайты- конкуренты:

- | | |
|---|---|
| • http://hoff.ru | • http://mebelvia.ru/ |
| • http://stoipit.ru/ | • http://mnogodivanov.ru/ |
| • http://askona.ru/ | • http://mnogomeb.ru/ |
| • http://ormatek.com | • http://pm.ru |
| • http://lazurit.com | • http://pushe.ru |
| • http://moon-trade.ru | • http://divano.ru/ |
| • http://inmyroom.ru/ | • http://good-mebel.com |
| • http://bestmebelshop.ru/ | |

Цель аудита

Повысить доверие со стороны пользователей и поисковых систем к сайту, составить подробные рекомендации с примерами блоков и страниц для внедрения.

Проработка YMYL и коммерческих факторов

По итогам проведенного анализа рекомендуем внедрить на сайт следующие YMYL и коммерческие факторы:

На главной странице:

Режим работы в шапке сайта #Коммерческий фактор

Размещение режима работы в зоне видимости (шапке сайта) помогает посетителям сайта быстро понять, когда они могут сделать заказ по телефону или связаться в случае возникновения вопросов, ожидать ответа или обслуживания.

Такой подход позволяет избежать возможного негатива от клиентов, если они не смогут дозвониться до сотрудников службы поддержки в нерабочее время.

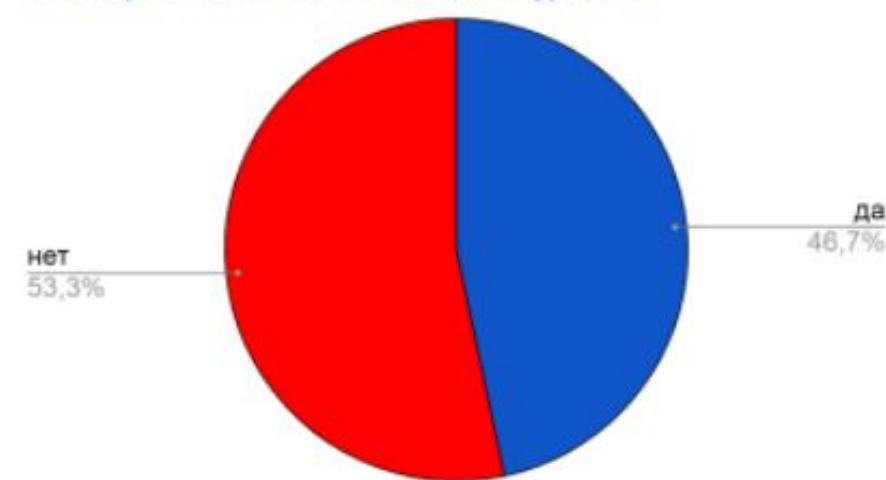
Режим работы в шапке свидетельствует о внимательности к потребностям клиентов, создает впечатление надежной компании, которая готова предоставить быстрый и качественный сервис.

На данный момент время работы call-центра указано в футере сайта, при этом не все пользователи скроллят до конца страницы. Размещение этой информации в шапке сайта позволит увеличить ее видимость.

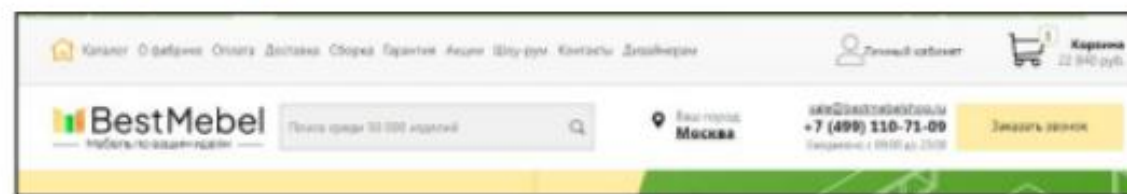
Почти половина конкурентов, взятых в анализ, реализовала этот элемент на сайте.

Пример оформления файла с аудитом

Режим работы в шапке на сайте конкурентов



Примеры конкурентов:



Пример: скриншот с сайта <http://bestmebelshop.ru/>



Пример: скриншот с сайта <http://pushe.ru>

Рекомендации для разработчиков и product owner:

- 1) Информация о режиме работы должна быть:
 - размещена в шапке сайта,
 - видима и легкодоступна для пользователей, идеально - находиться в правом верхнем углу или рядом с номером телефона.
- 2) Текст с режимом работы должен быть четким и понятным, необходимо указать дни недели и часы работы.
- 3) Следует разработать дизайн элемента с учетом общего стиля сайта, можно использовать иконки или графические элементы для лучшей визуализации.

4) Необходимо предусмотреть возможность автоматического обновления информации о режиме работы без необходимости внесения изменений в код сайта (например, в случае праздников или временного изменения графика работы).

5) После внедрения функционала необходимо убедиться, что информация о режиме работы корректно отображается на всех устройствах и экранах, включая мобильные устройства.

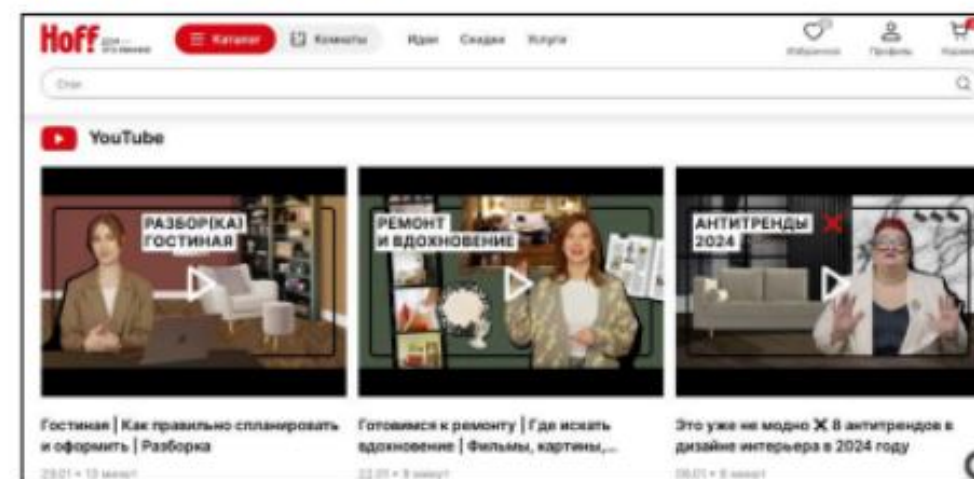
Видео на главной странице #Коммерческий фактор

Размещение видео положительно сказывается на метриках вовлеченности, таких как среднее время пребывания на странице и показатель отказов, что в свою очередь может улучшить позиции сайта в поисковой выдаче.

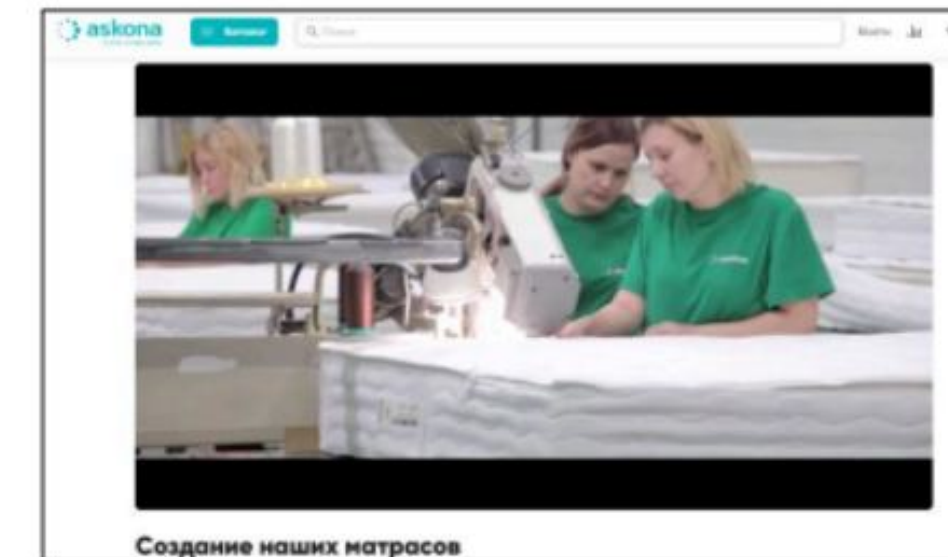
Так, если видео с YouTube размещено на сайте и пользователь просматривает его без покидания страницы (то есть не переходит непосредственно на сайт YouTube), Google обычно учитывает время просмотра видео как часть времени пребывания пользователя на сайте.

Видео также может помочь в улучшении отношения к бренду, предоставляя пользователю более глубокое понимание продукта. Пользователи и поисковые системы склонны доверять сайтам, которые предлагают информативный, разнообразный и качественный контент.

Примеры конкурентов:



Пример: скриншот с сайта <https://hoff.ru/>



Пример: скриншот с сайта <https://www.askona.ru/>

Рекомендации для разработчиков:

для главной страницы:

- разместить видео в блоке контента на главной странице сайта.
- прописать html-код следующим образом, если видео вставляется с Youtube:

```
<iframe width="330" height="200"
src="https://www.youtube.com/embed/VIDEO_ID"
frameborder="0"
allow="accelerometer; encrypted-media; gyroscope; picture-in-picture"
allowfullscreen>
</iframe>
```

где "VIDEO_ID" необходимо заменить на фактический идентификатор видео с YouTube, который вы хотите внедрить. Этот идентификатор можно найти в URL-адресе видео на YouTube после "watch?v=".

для страницы карточки товара:

- разместить видео в зоне видимости пользователя на странице карточки товара, рядом с основной информацией о товаре.
- прописать html-код следующим образом, если видео вставляется с YouTube:

Пример оформления файла с аудитом

```

<p>Принимаем к оплате кредитные карты </p>
</div>
```

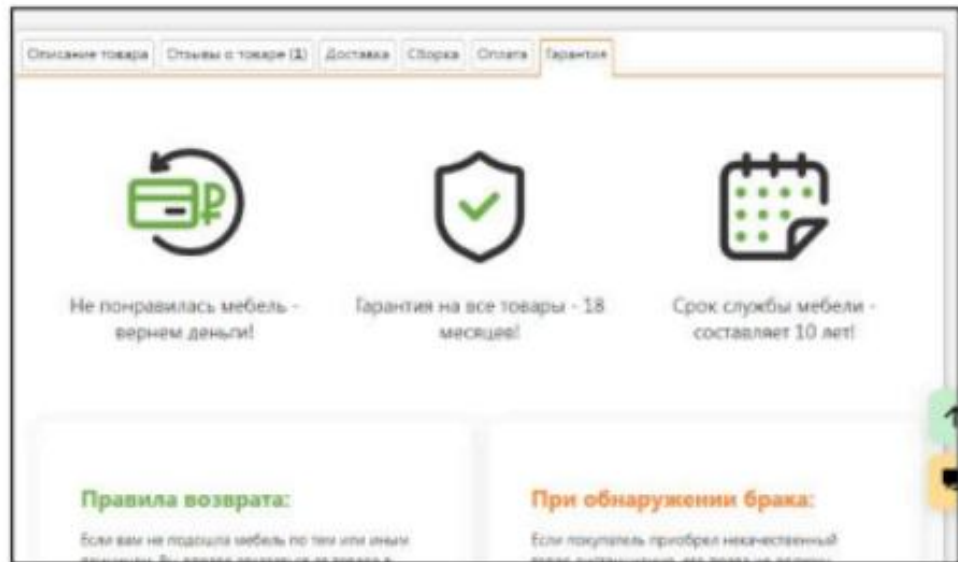
Гарантия #Коммерческий фактор #YMYL

Включение раздела "Гарантия" на странице карточки товара имеет ключевое значение с точки зрения коммерческих факторов ранжирования по нескольким причинам.

Прежде всего, способствует установлению доверия у потенциальных покупателей, поскольку они видят, что бренд готов предоставить гарантию на свои товары, что может стимулировать их решение совершить покупку, особенно если гарантия предусматривает возможность возврата или обмена товара в случае неудовлетворенности.

Наличие раздела "Гарантия" может дать товару конкурентное преимущество, особенно если гарантийные условия являются более выгодными или продолжительными, чем у аналогичных товаров конкурентов.

Примеры конкурентов:



Пример: скриншот с сайта <https://www.bestmebelshop.ru/catalog/divany/uglovoy-divan-toscania-bms>

Таблица внедрений и согласования с Заказчиком

Таблица состоит из четырех столбцов, с указанием названия задачи, краткого описания (ссылка на пункт в документе), ответственных лиц и актуальный статус согласования задачи. Клиент после прочтения аудита заполняет таблицу актуальными статусами.

Задача	Краткое описание	Ответственный	Статус согласования
Режим работы в шапке сайта	Добавить режим работы в шапке сайта	Клиент, разработчик	
Видео	Добавить видео на главной странице, странице карточки товара	Клиент, разработчик	
Сроки доставки товара	Указать сроки доставки товара на странице Доставки	Клиент, разработчик, КМ	
Самовывоз	Указать подробную информацию о самовывозе на странице Доставки	Клиент, разработчик, КМ	
Отзывы о магазине	Добавить на главную страницу текстовые Отзывы	Клиент, разработчик, КМ	
Сравнение товаров	Добавить функционал Сравнение товара	Клиент, разработчик	
Инструкция как сделать покупку	Добавить страницу	Клиент, разработчик, КМ	

	инструкцией как сделать заказ		
Информация о сотрудниках	Добавить информацию о сотрудниках	Клиент, разработчик, КМ	
Маркированные списки	Добавить маркированные списки на страницы	Клиент, КМ	
Новости	Добавить раздел Новости	Клиент, разработчик, КМ	
Микроразметка Organization	Внедрить микроразметку Organization	Клиент, разработчик	
Микроразметка WebSite	Внедрить микроразметку Website	Клиент, разработчик	
Микроразметка Offers	Внедрить микроразметку Offers	Клиент, разработчик	
Раздел FAQ	Добавить страницу FAQ	Клиент, разработчик, КМ	
Федеральный номер 8-800	Добавить федеральный номер 8-800	Клиент, разработчик	
Онлайн консультант	Добавить онлайн-консультант	Клиент, разработчик	
Лотереи	Добавить лотереи	Клиент, разработчик	
Политика в отношении обработки персональных данных	Переименовать Политику конфиденциальности	Клиент, КМ	

ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Не тратим деньги впустую
и **не делаем работу ради работы.**

Если задача не принесёт пользы
проекту, честно об этом
предупреждаем и предлагаем более
полезные альтернативы.

Ant-Team.ru



Очень краткая история компании

2009

Александр Чепукайтис начал заниматься SEO как фрилансер (некоторые клиенты сотрудничают с нами с тех пор)

2017

Александр Чепукайтис организовал компанию AntTeam.ru, ~5 сотрудников в офисе в СПб

2021

Запустили бесплатный курс по SEO на YouTube и активно развиваем обучение SEO на различных площадках

2020-2022

Компания постепенно перешла на полностью удаленную работу

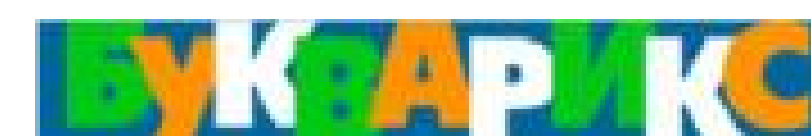
2023

Компания получила государственную ИТ-аккредитацию

2024

Компания ~30 человек в штате + биржа фрилансеров

Используем профессиональные инструменты



Отзывы клиентов

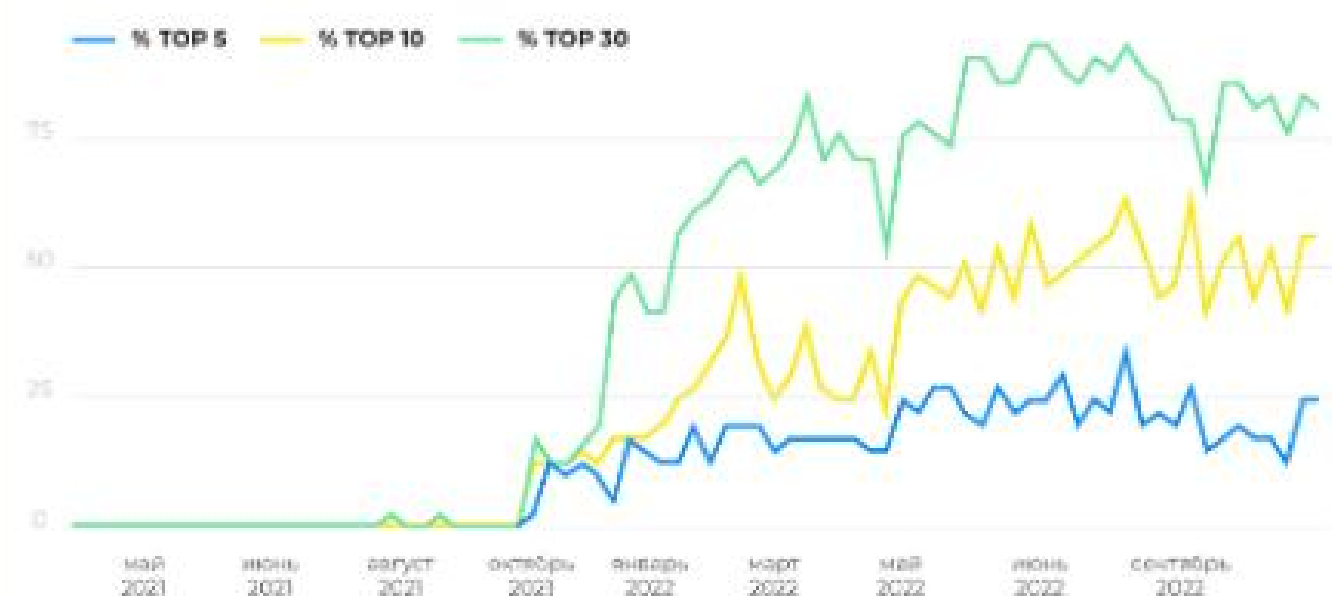
DaOffice

★★★★★

С Ant-Team.ru работаем больше года. Ребята оперативно реагируют на запросы, максимально погружаются в суть нашего бизнеса, чтобы дать качественные рекомендации по плану действий, всегда готовы брать ответственность за результат и постоянно работают над его улучшением. Планы и отчеты - отдельный плюс: развернутые, понятные и аргументированные.

Алиса Мошкина
бренд-менеджер

Видимость Яндекс



Nwflues.ru

★★★★★

Александра знаю давно, но работать с ним начали совсем недавно. Уже выводимся в топе по гораздо большему количеству ключевых фраз, заметно увеличились посещения на сайте. Про команду могу сказать только хорошее – работают профессионально, дело свое знают, всегда быстро откликаются на все наши вопросы и проблемы.

Туркин Александр
директор компании

Посещаемость



Почему нужно выбрать именно нас?

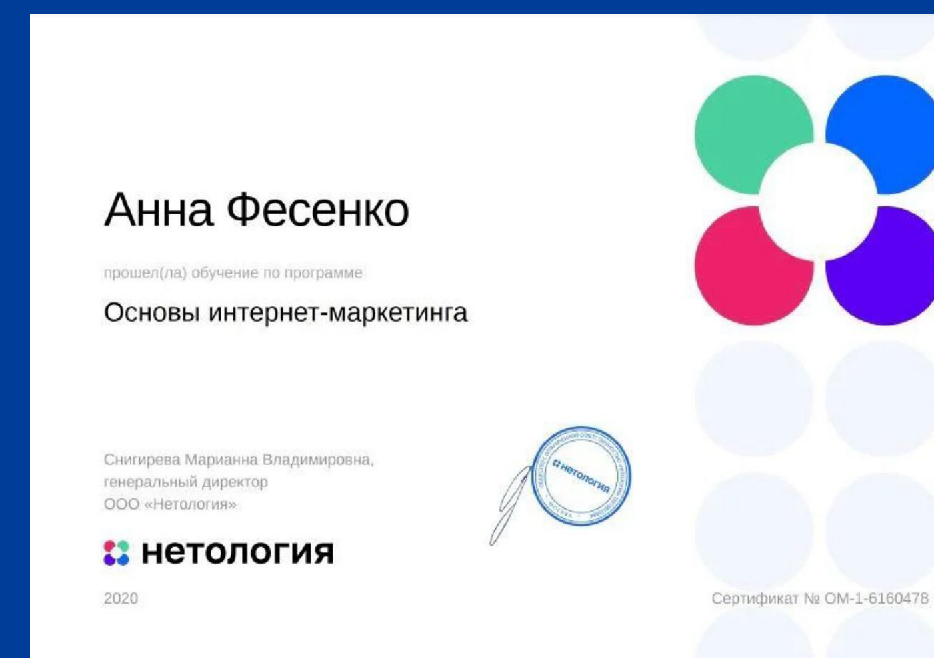
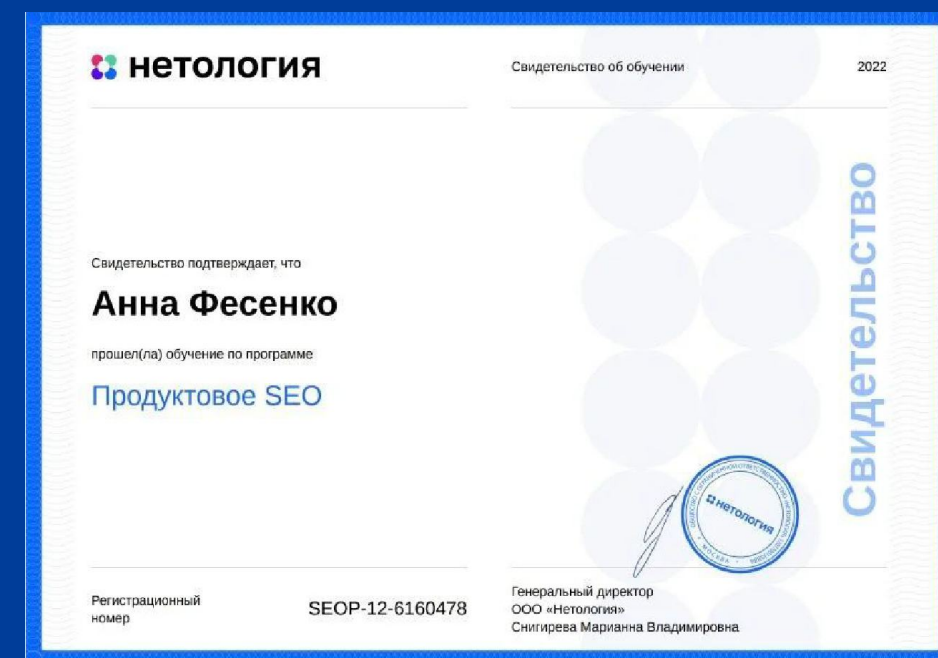
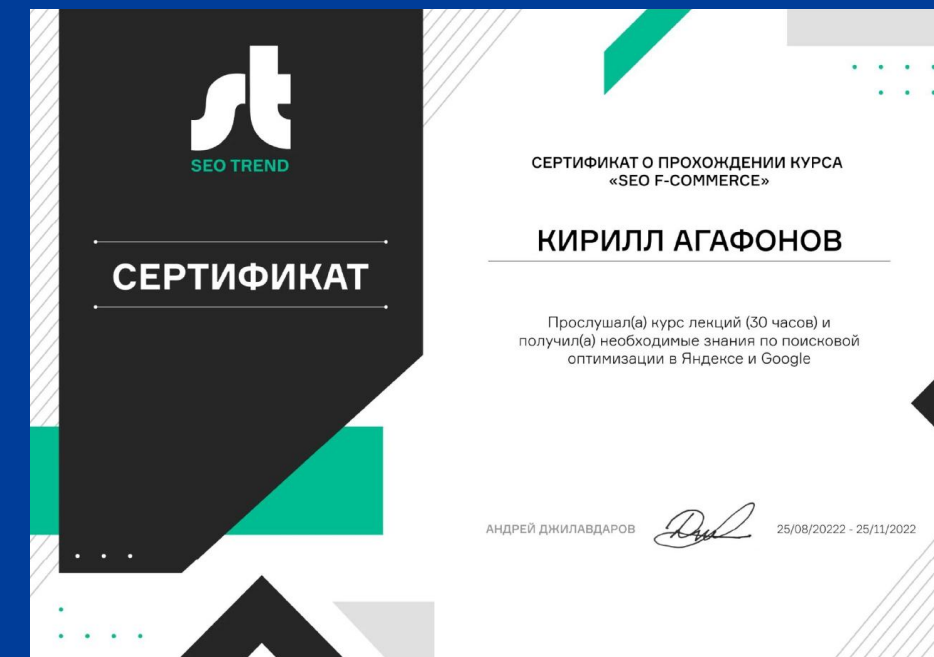
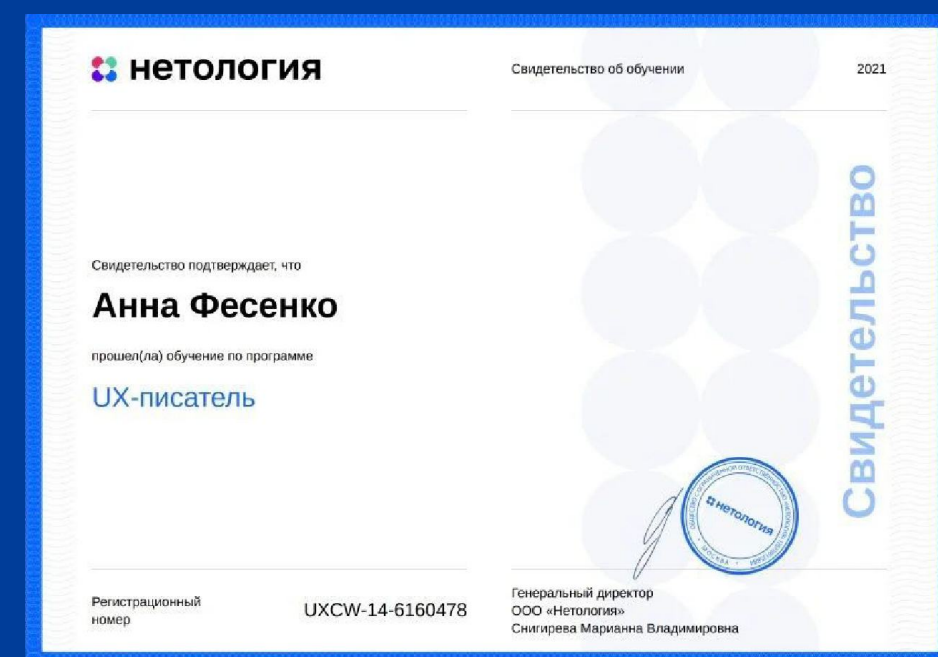
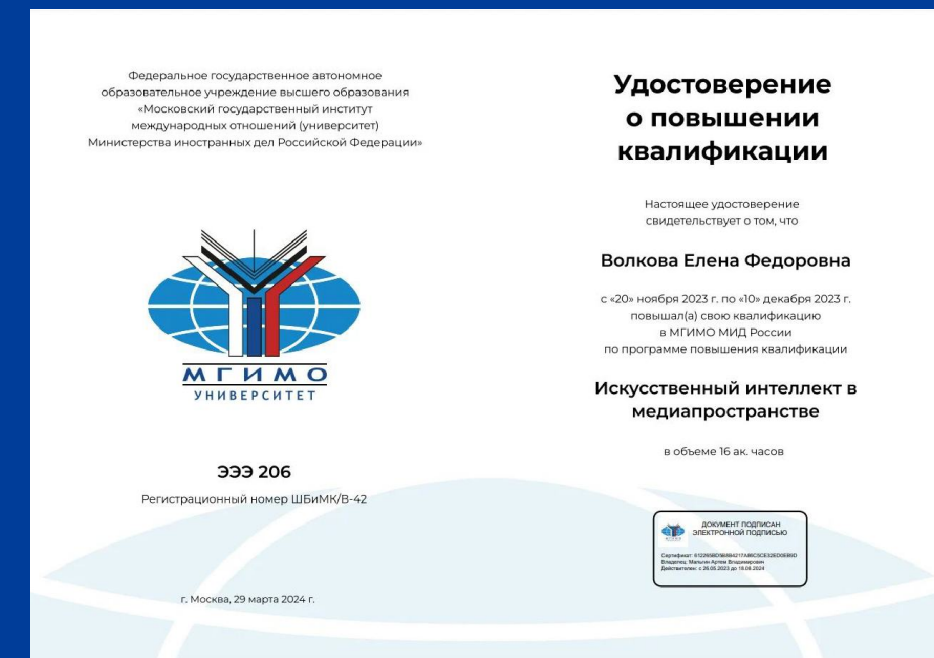
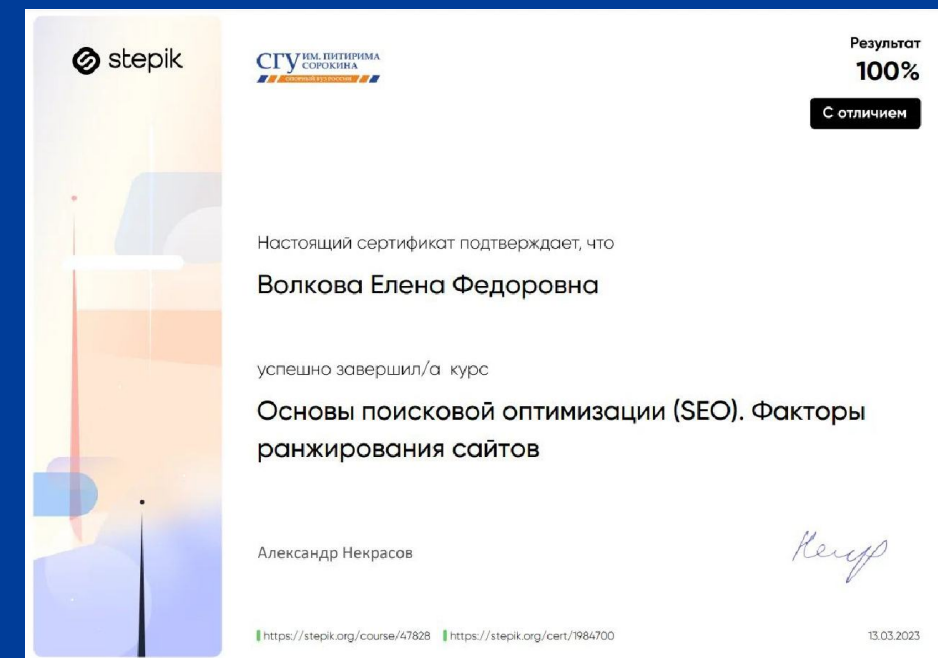
Лид из SEO в среднем 5-15 раз дешевле, чем из платной рекламы

Трафик из поисковых систем может продолжать расти ещё 1-2 года после окончания работ

Предложим индивидуальные решения именно для вашего бизнеса, а не чек-лист

С азартом подходим к экспериментам и нестандартным решениям

Постоянно повышаем квалификацию



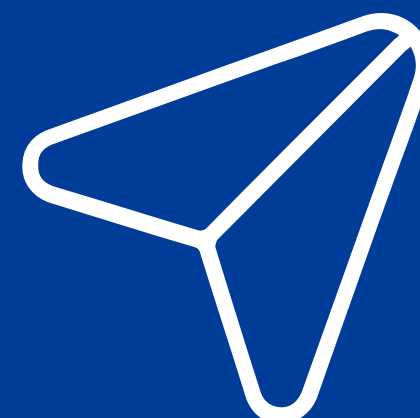
Свяжитесь с нами удобным способом



ПОЗВОНИТЬ
+7 (812) 509 22 30



отправить заявку
ant-team.ru



написать в ТГ
@AntTeamSupport



написать по почте
email

Узнайте больше о компании

ant-team.ru

[Telegram](#)

[YouTube](#)

для зарубежных партнёров

vc.ru

traffic-hunters.com

vk.com