

Be Found 360

# Студия веб-разработки и поискового маркетинга **BF360**

Be Found 360

# Команда и опыт

**Актуальный** качественный продукт –  
главная ценность нашего бренда

**35+**

аттестованных специалистов  
в штате (продакшн под ключ)

**10+**

лет опыта веб-разработки  
и SEO-продвижения

**800+**

успешных  
digital-проектов

**500+**

реализованных  
SEO-стратегий

Be Found 360

# НОВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

6 место в Рейтинге Рунета 2022

SEO-аналитика и консалтинг

10 место в рейтинге RUWARD

Digital-Прорыв 2022

24 МЕСТО <sup>2022</sup>

SEO-компании России



25 МЕСТО <sup>2022</sup>

SEO Глазами клиентов



25 МЕСТО <sup>2022</sup>

Рейтинг сотрудничества SEO



43 МЕСТО <sup>2022</sup>

Рейтинг SEO-агентств





# Актуальные услуги студии



## Комплексное SEO

привлечение поискового трафика  
на всех этапах воронки продаж



## SEO-сопровождение разработки

проектирование структуры на основе спроса,  
базовая оптимизация, сохранение трафика



## Управление репутацией

публикация обзоров и комментариев,  
построение коммуникации с ЦА



## Веб-разработка

создание SEO friendly сайтов,  
разработка сложного функционала



## Техническая поддержка

внесение SEO-правок,  
доработка и развитие функционала



## Контекстная реклама

увеличение заказов/обращений,  
возврат пользователей на сайт

# Из истории компании

## Развитие компетенций

Ключевые специалисты BF360 объединились в команду в конце нулевых. С 2012 вошли в состав digital-агентства полного цикла в качестве обособленного подразделения по направлению поисковой оптимизации и научились интегрировать SEO с другими маркетинговыми каналами для достижения синергии.

С целью обеспечения возможности развития сайтов и внедрения сложных SEO-правок начали развивать собственный отдел веб-разработки и технической поддержки.

В 2016 производственная команда отделилась от агентства и теперь выступает под собственным брендом BF360 (Be Found 360).

Сегодня мы обладаем всеми навыками и ресурсами, необходимыми для качественной реализации услуг поискового маркетинга, веб-разработки и технической поддержки.

Наша компетенция подтверждена длительным сроком работы с клиентами (более 3 лет), среди которых METRO Cash and Carry, Fujifilm, Kovea, Росбанк, glo™ и др.



## Рейтинг Рунета – 2022

**7 МЕСТО**

в ежегодном рейтинге SEO-компаний

SEO-подрядчик крупнейших компаний

# Стек технологий

## Разработка и техническая поддержка сайтов

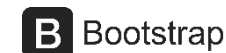
В качестве платформы для веб-разработки с нуля мы используем преимущественно Bitrix Framework, при этом в портфолио есть сайты и на Laravel, Yii Framework, а также на MODX и других CMS.

Задачи по технической поддержке выполняем на всех популярных движках (либо на непопулярных, если система имеет понятный интерфейс и/или доступна документация).

Соответствующие задачи оплачиваются по модели Time & Material или распределяются в рамках согласованных ежемесячных квот проекта в формате Fix Price.

В рамках проектов по веб-разработке предлагаем услуги SEO-сопровождения, которые направлены на обеспечение соответствия нового сайта требованиям поисковой оптимизации, позволяют корректно настроить индексирование сайта и сохранить результаты при публикации (позиции и органический трафик).

BF360 — сертифицированный [партнер 1С-Битрикс](#) и участник программы качества внедрения, занимает [15 место](#) среди SEO-компаний продвигающих сайты на 1С-Битрикс.



# Прозрачные методы

## Соблюдение лицензий поисковых систем

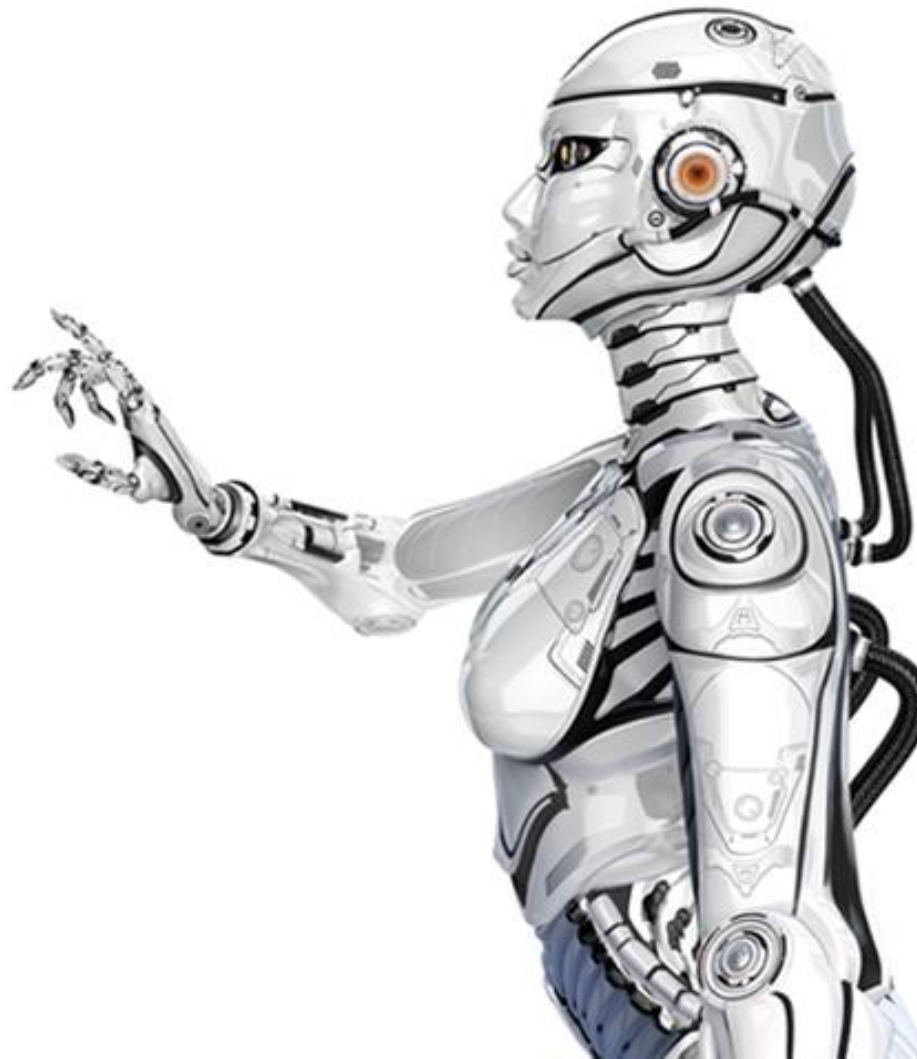
Мы индивидуально подходим к разработке стратегии продвижения и стремимся сделать состав работ понятным и обоснованным для каждого участника проекта.

При подготовке технических заданий на поисковую оптимизацию руководствуемся официальной документацией поисковых систем, доступной по ссылкам:

- Яндекс Справка для Вебмастеров  
<https://yandex.ru/support/webmaster/>
- Документация по Google Поиску  
<https://developers.google.com/search/docs>

Смета проекта формируется на стадии разработки коммерческого предложения и содержит среднюю оценку распределения трудозатрат по направлениям работ.

В рамках конкретного периода квоты распределяются в зависимости от актуальных приоритетов задач. Детализация плана работ включена в ежемесячную отчетность.





# Экологичный подход

## Интеграция SEO в систему маркетинга

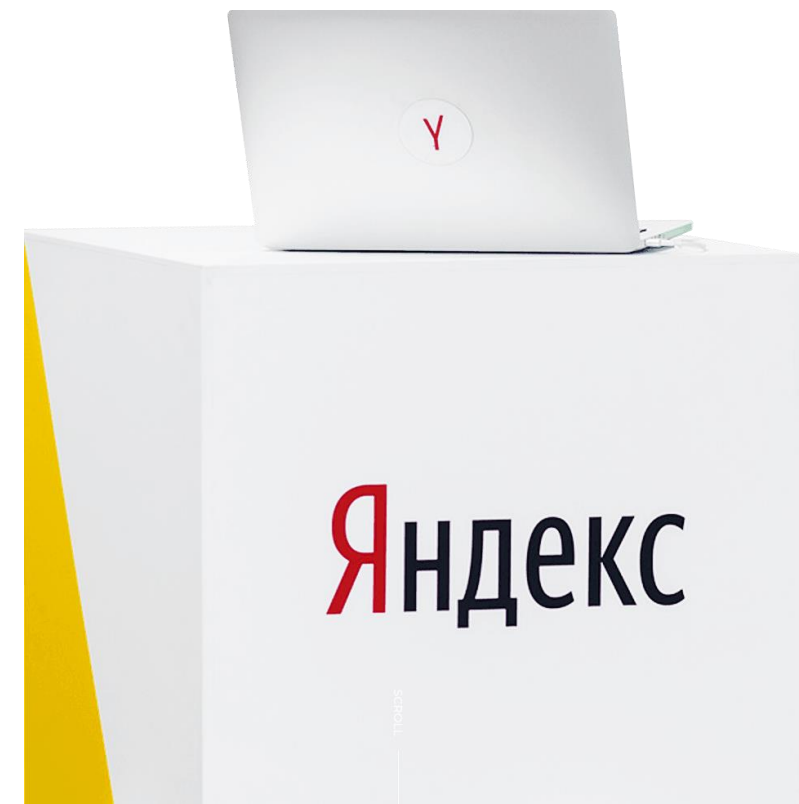
Методы оптимизации Be Found 360 соответствуют трендам поисковых технологий. Основная задача — не только в оптимизации сайта под целевые запросы, но и исследование спроса с целью удовлетворения интента (поисковых намерений пользователей) за счет размещения релевантного контента/функционала на посадочных страницах.

Поисковые системы ежегодно вводят новые фильтры неестественных методов продвижения (коммерческие ссылки, накрутка поведенческих и др.), поэтому команда BF360 стремится заменять такие работы интеграцией SEO с отделом и/или подрядчиками Заказчика по направлениям:

- Контент-маркетинг, PR-служба → Коммерческие ссылки
- SERM, SMM → Социальные сигналы
- Контекстная реклама → Поведенческие факторы

Такой подход позволяет достигать эффекта синергии маркетинговых каналов.

Смотрите наш доклад [о роли SEO в маркетинге](#) на Вебмастерской Яндекса





# Контроль эффективности

## Кастомизация системы KPI

SEO влияет на множество показателей эффективности сайта, при этом грамотная стратегия поискового продвижения не зависит от выбранного способа оценки результатов.

Система KPI может базироваться на одном приоритетном показателе, либо включать комплекс метрик:

### Трафик

- общий поисковый трафик
- небрендовый трафик

### + Позиции

- видимость по запросам в поисковой выдаче

### + Конверсия

- количество обращений (заказов, лидов)

Пример расчета платежа при запуске системы KPI (оплата «Фикс+Результат»):

$SUM = \text{Fix} + \text{Traffic} * x + \text{Keywords} * x + \text{Leads} * x$ ,  
где  $x = \text{Факт} / \text{План}$  показателя за расчетный месяц.





# Инструменты SEO



Оптимизация структуры и формирования URL



Расширение структуры и контентное развитие



Интен и функциональная релевантность страниц



Оптимизация заголовков и метаописаний



Маркпур и оптимизация семантической верстки



Эффективные стратегии регионального продвижения



Естественность текстов и LSI-копирайтинг



Увеличение уникальности текстов, исключение спама



Технический мониторинг и устранение ошибок



Канонические страницы и устранение дублей



Статусы страниц и увеличение краулингового бюджета



Скоринг запросов семантического ядра



Увеличение скорости отклика сайта



Оптимизация сайта для мобильных устройств



Оптимизация AMP и турбо-страниц



Юзабилити и оптимизация пользовательских сценариев



















Оптимизация коммерческих факторов сайта



Маркировка запросов и поисковая аналитика

# Инструменты SEO

- |   |  |  |  |   |  |
|---|--|--|--|---|--|
|  <b>CTR</b> | Оптимизация сниппетов и увеличение CTR страниц         |    | Ранжирование сайта по брендовым фразам             |    | Размещение обзоров и гостевых постов     |
|             | Формирование специальных сниппетов в поисковой выдаче  |    | Представленность бренда в поисковой выдаче         |    | Публикация статей на новостных площадках |
|             | Нулевая позиция выдачи и настройка под голосовой поиск |    | Регистрация в справочниках и каталогах организаций |    | Дифференциация ссылочного профиля        |
|             | Участие в расширенных результатах поиска               |    | Картографические сервисы и навигаторы              |    | Интеграция с PR-публикациями             |
|           | Ранжирование сайта в поисковых сервисах                |  | Размещение отзывов и вопросов-ответов              |  | Интеграция с SMM и социальные сигналы    |
|           | Бенчмаркинг на основе анализа топ-10                   |  | Реализация стратегии в условиях ограничений        |  | Интеграция с контекстной рекламой        |



# Нам доверяют



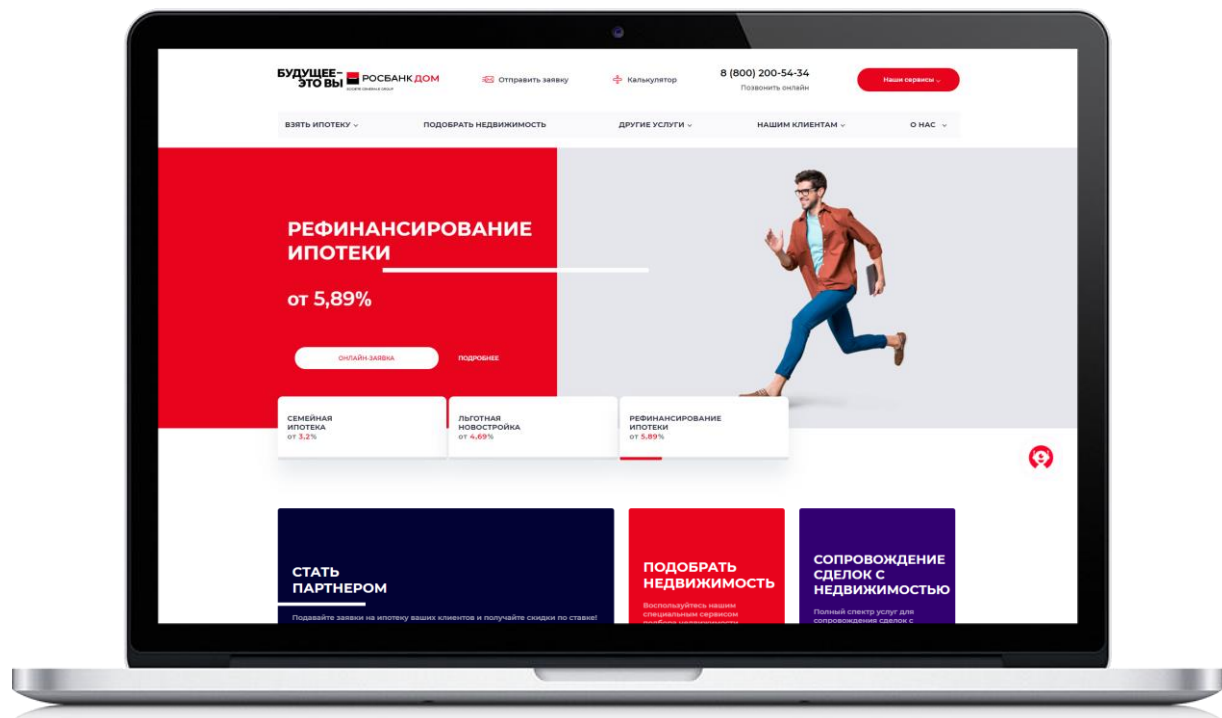
Be Found 360

# Кейсы проектов



# Разработка и SEO-продвижение сайта Росбанк Дом

Сайт [rosbank-dom.ru](https://rosbank-dom.ru)



**росбанк** | **ДОМ**

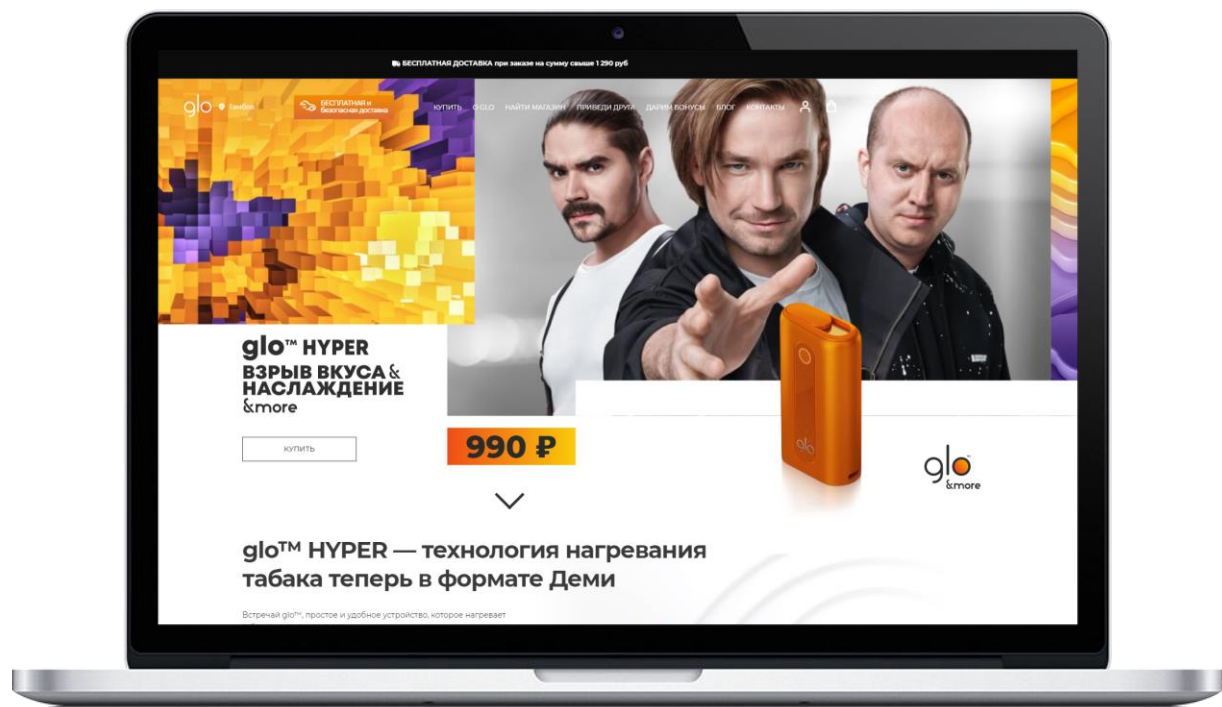
бывш. КБ ДельтаКредит — первый банк ипотечного кредитования в России.

Команда BF360 — партнер Societe Generale Group (КБ ДельтаКредит → ПАО РОСБАНК) по направлениям SEO, веб-разработки и технической поддержки с 2014 г. Техническая поддержка на стороне SEO-подрядчика позволила ускорить внедрение ТЗ на оптимизацию и стала одним из ключевых факторов успеха проекта.

Год	Реализованные задачи проекта
2014	Актуализация дизайна сайта в соответствии с брендбуком Societe Generale, старт поисковой оптимизации сайта. <b>Результат:</b> Увеличение поискового трафика за год в 1,5 раза
2015	Разработка нового сайта на Битрикс, в т.ч. внедрение и оптимизация функциональных возможностей. Реализация работ по SEO <b>Результат:</b> Увеличение числа заявок на 5% в условиях снижения спроса, достижение топ-5 по запросу «ипотечный банк»
2016	Редизайн сайта, SEO-сопровождение запуска сервиса по онлайн-одобрению ипотеки (впервые в России). <b>Результат:</b> Привлечение околоцелевого поискового трафика, рост числа заявок в условиях несформированного спроса
2017 – 2018	Реализация региональной стратегии, оптимизация под интент запросов. <b>Результат:</b> Достижение пиковых значений трафика и конверсии.
2019 – 2020	Сопровождение переезда сайта на новое доменное имя, on-page SEO. <b>Результат:</b> Сохранение видимости сайта в поиске, восстановление (компенсация) трафика за счет повышения охвата.

# SEO-сопровождение разработки и продвижение сайта

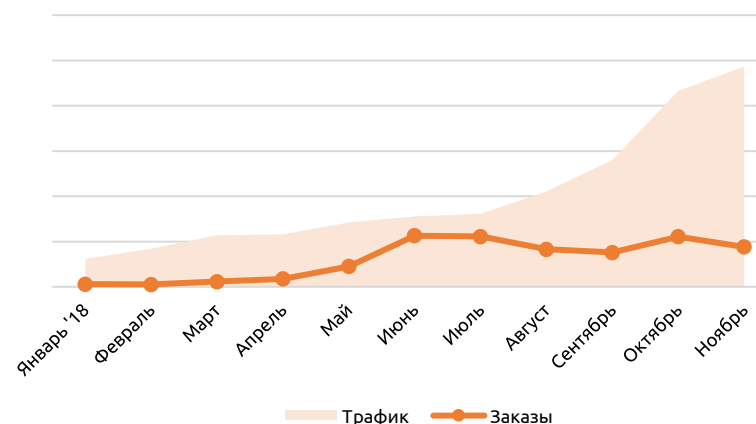
Сайт [myglo.ru](https://myglo.ru)



Инновационная технология нагревания табака от British American Tobacco.

SEO-работы стартовали на стадии разработки сайта, настроена базовая оптимизация. Проект опубликован в Ноябре 2017 и через 3 месяца достиг уровня более 6 К переходов из поиска в месяц.

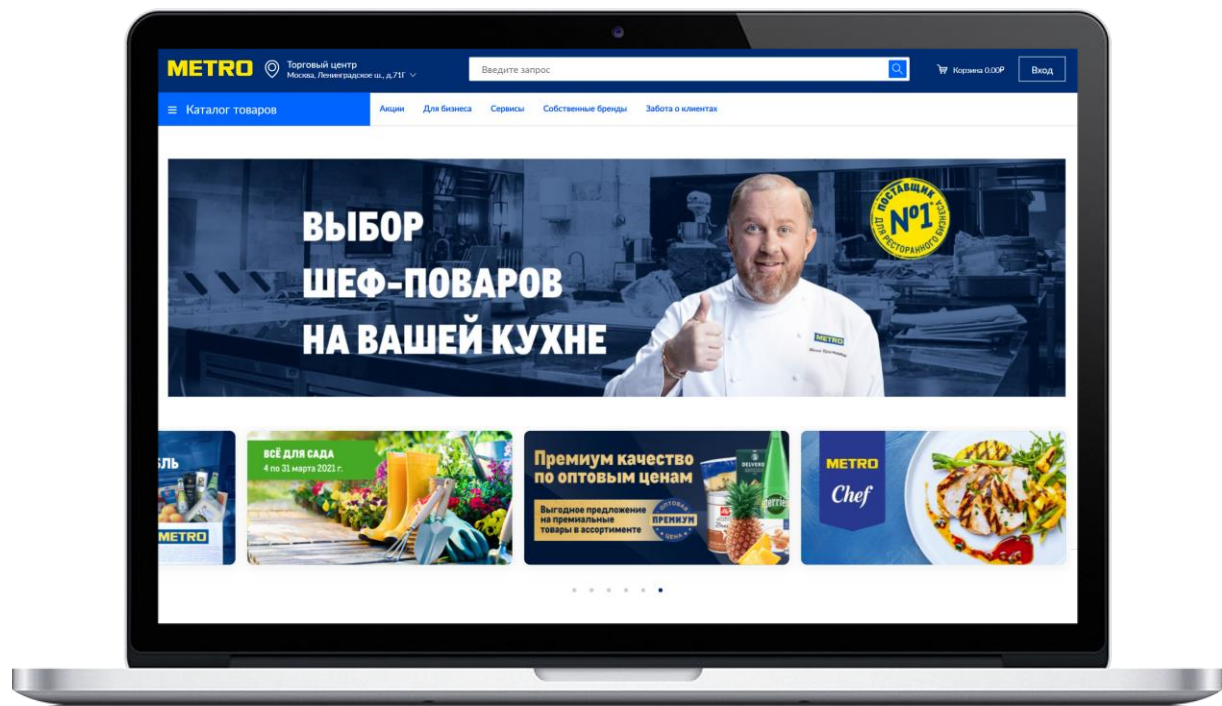
За годы сотрудничества поисковый трафик (в т.ч. небрендовый) вырос в несколько десятков раз. Показатель достижения цели (заказы товаров) среди посетителей из поисковых систем только за 2020 увеличился в 4 раза.





# SEO-сопровождение разработки и продвижение сайта

Сайт [metro-cc.ru](https://metro-cc.ru)



## METRO

Третья по величине торговая сеть в Европе и четвёртая — в мире.

Команда BF360 – партнер METRO Cash & Carry Russia по направлению SEO с 2014 г.

На старте ресурс состоял из корпоративного сайта и интернет-магазина товаров для офиса (с ограниченной зоной доставки). Самым значимым событием проекта стало SEO-проектирование и запуск на отдельной платформе онлайн-каталогов товаров по всем городам присутствия в России. На сегодняшний день наличие актуальных каталогов остаётся одним из главных преимуществ при ранжировании в поиске.

Для реализации проекта выделена команда, состоящая из тимлида, оптимизатора-аналитика, контент-менеджера, копирайтеров и редактора.

Реализованные задачи проекта:

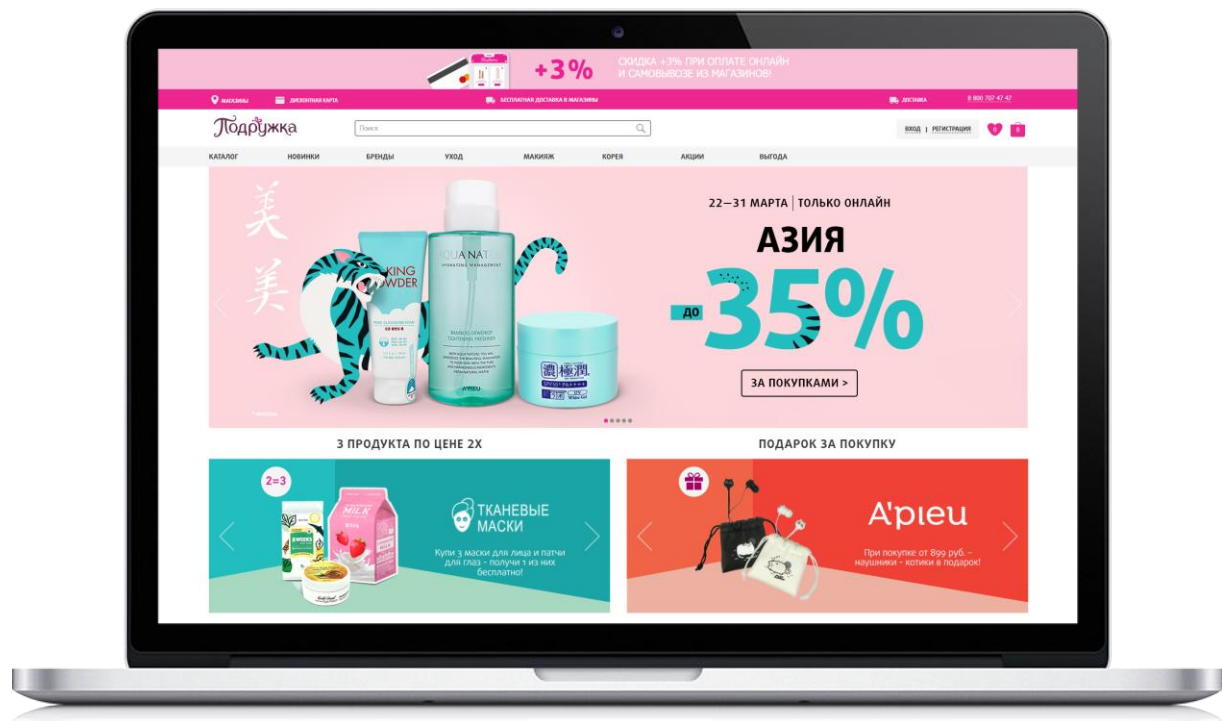
- Разработка и кластеризация полномасштабного семантического ядра;
- Разработка и реализация комплексной стратегии SEO-продвижения, в т.ч. естественное развитие ссылочного профиля (ручной метод подбора доноров);
- Формирование материалов рассылки раз в 2 недели с целью освобождения ресурсов Заказчика для оперативного согласования работ по SEO;
- Проектирование структуры URL в соответствии с поисковым спросом, в т.ч. разработка и реализация региональной стратегии продвижения;
- Написание уникальных описаний для тысяч (!) товаров онлайн-каталогов;
- Проведение экспериментов для стимулирования поведенческих факторов;
- Достижение прогнозируемых значений поискового трафика и видимости сайта.

В 2017 г. работы были остановлены в связи с переориентацией на задачи разработки, с 2019 SEO продолжилось в формате разовых работ, а в 2020 компания BF360 стала одним из лидеров в конкурсе на поисковое сопровождение сайтов METRO.



# SEO-продвижение сайта сети магазинов Подружка

Сайт [podryжка.ru](http://podryжка.ru)



## Подружка

Сеть магазинов косметики и парфюмерии.

Реализация SEO-работ по проекту осуществлялась в рамках срока договора с Сентября 2017 по Август 2018.

По результатам продвижения прогнозируемые показатели общего поискового трафика не достигнуты в связи со значительным снижением брендового спроса. Данный KPI выполнен только в разрезе регионов. При этом фактические KPI по небрендовому трафику превысили прогнозируемые значения:

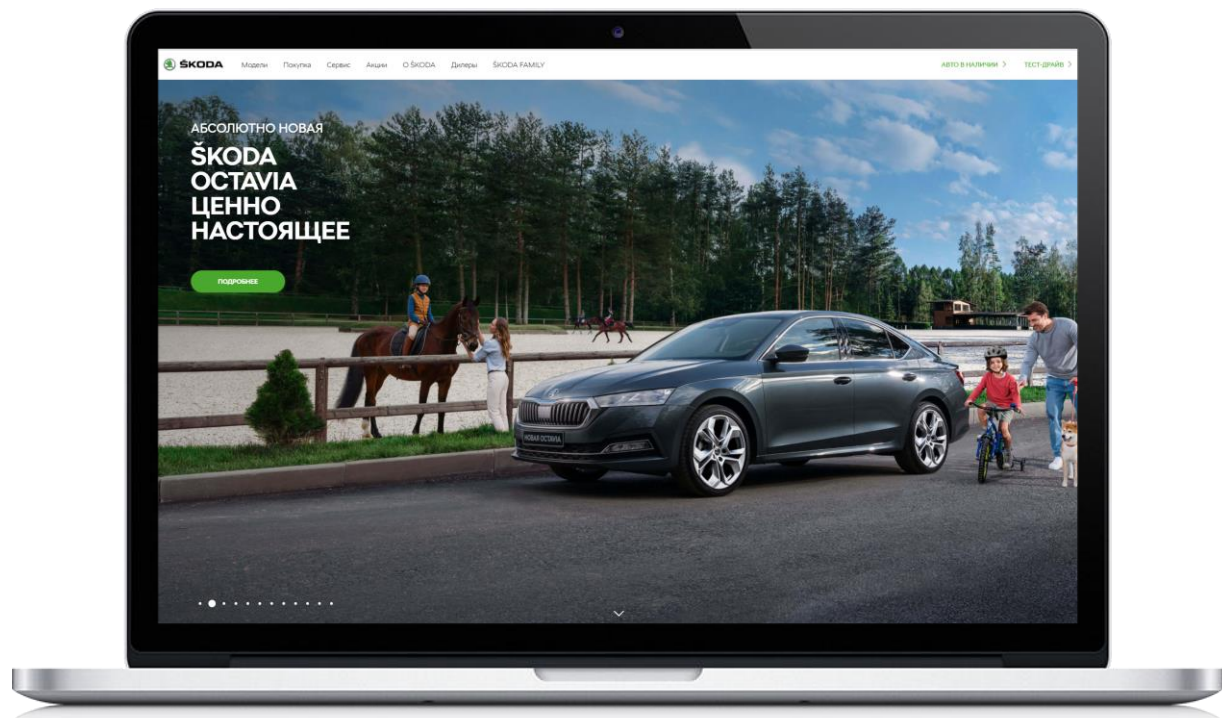
Задачи проекта (KPI)	Общий трафик	Небрендовый трафик	
Увеличение объема поискового трафика	-8,46%	45,30%	
– Увеличение трафика по Москве и области	-13,19%	61,77%	
– Увеличение трафика по С.-Петербургу и области	-7,13%	34,76%	
– Увеличение трафика в других регионах	12,16%	24,30%	
Увеличение числа заказов (поисковый трафик)	рост в 3,8 раз		
Топ-10 по приоритетным запросам СЯ	74% коммерческого ядра	68% товарно-брендового ядра	25% по странам-производителям

Главные факторы успеха поискового продвижения:

- создание индексируемых страниц подкатегорий (статичные страницы фильтров с семантическими URL) и их on-page оптимизация;
- реализация региональной стратегии продвижения.

# SEO-продвижение сайта автопроизводителя Škoda Auto

Сайт [skoda-avto.ru](http://skoda-avto.ru)



Крупнейший автопроизводитель в Чешской Республике, входящий в Volkswagen Group.

Задачи проекта (KPI)	1-6 мес.	7-12 мес.
увеличение поискового трафика		
увеличение числа новых пользователей		
увеличение числа страниц на сеанс	~3	~3,5
увеличение длительности сеанса	~4 мин.	~4,5 мин.
сокращение показателя отказов	<13%	<11,5%

Команда BF360 в составе рекламного агентства выполняла услуги по SEO сайта skoda-avto.ru в 2017 г. В первом полугодии были достигнуты все цели, в т.ч. на 23% перевыполнен объем трафика.

Во втором полугодии в поисковой выдаче Яндекс появилась 4-я рекламная позиция, что, в совокупности с задержками реализации правок, негативно отразилось на показателях. Прогноз органического трафика реализован на 82%. При этом качество трафика улучшилось — достигнута цель по сокращению показателя отказов.

# SEO-аудиты и базовая оптимизация сайтов дилеров

Сайты дилерской сети Škoda Auto

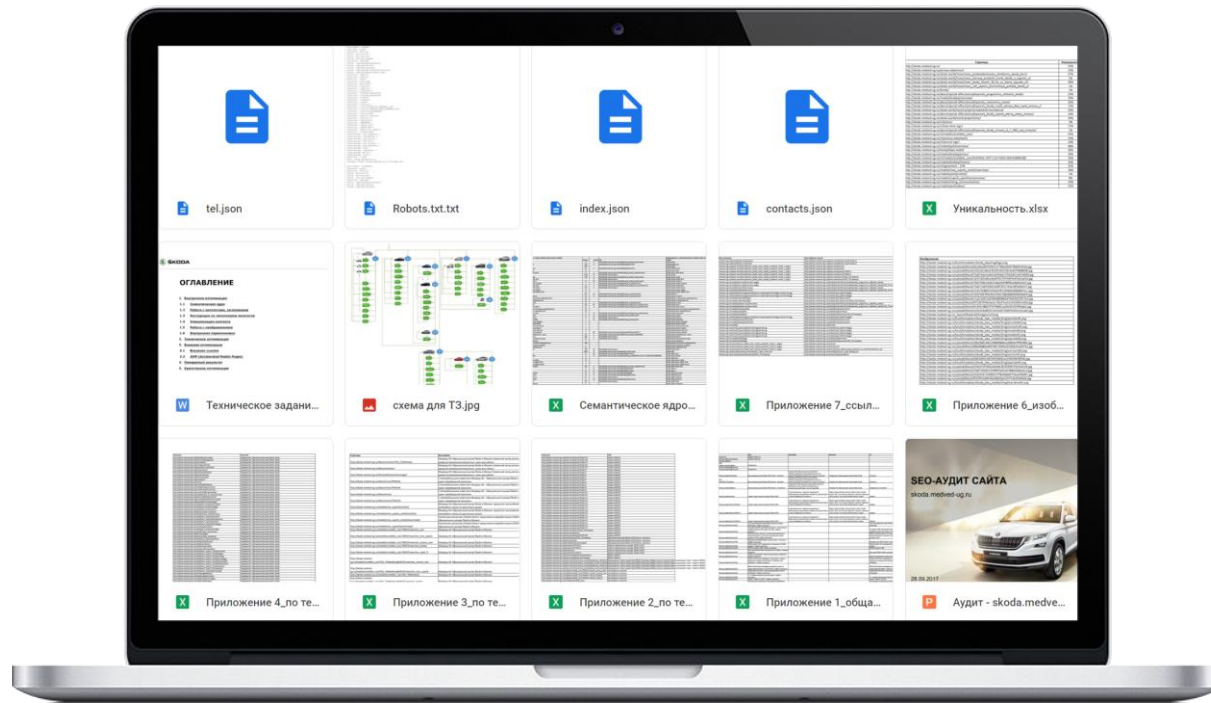


Крупнейший автопроизводитель в Чешской Республике, входящий в Volkswagen Group.

Дополнительно были выполнены работы по аудиту сайтов дилеров, в т. ч. aem-avto.ru, kveta-auto.ru, medved-ug.ru, skoda-koleso.ru, skoda-kuntsevo.ru, alt-park.ru, agat-skoda.ru и др.

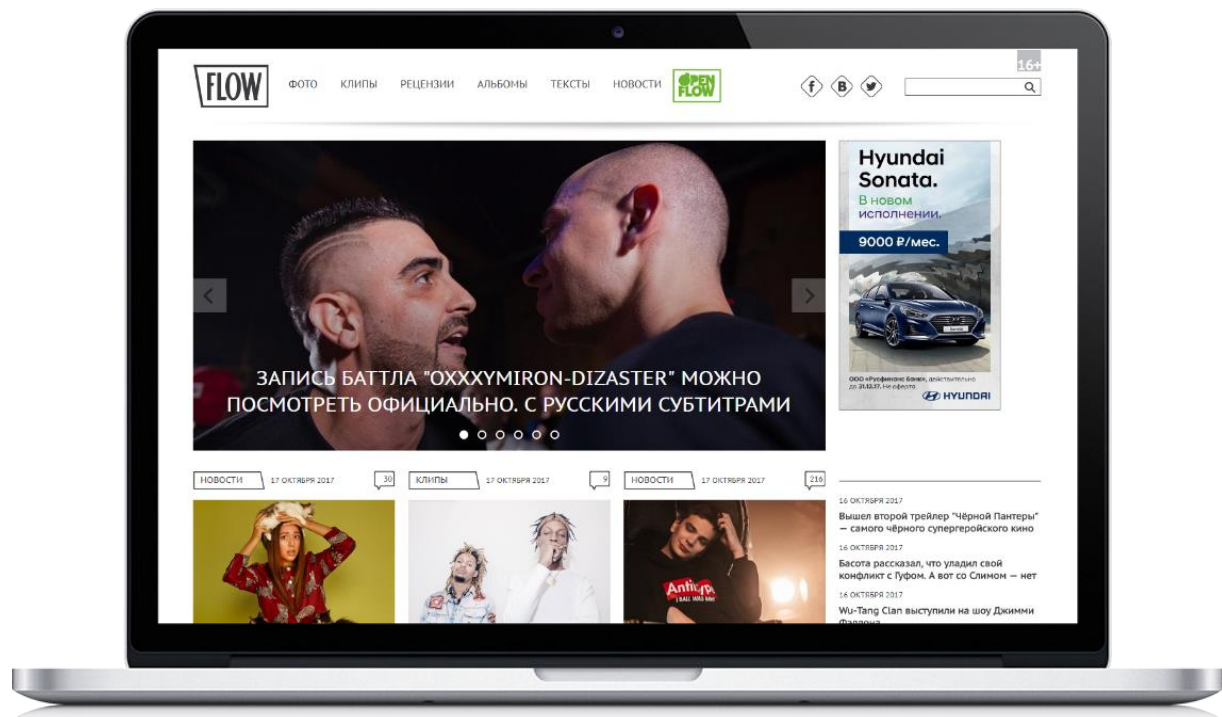
Подготовлены технические задания по базовой оптимизации проектов в соответствии с индивидуальными точками роста в поисковой среде, например:

- Формирование семантического ядра и ТЗ по работе с запросами;
- ТЗ по увеличению релевантности текстового контента;
- ТЗ по внедрению семантической разметки (микроразметки);
- ТЗ по организации внутренней перелинковки страниц;
- ТЗ по улучшению юзабилити и пользовательских сценариев;
- ТЗ по настройке отчетов, создание сегментов для ремаркетинга;
- ТЗ по оптимизации сниппетов страниц и увеличению CTR;
- ТЗ по технической оптимизации и улучшению индексации сайта (в т.ч. настройка статусов отклика страниц, корректировки robots.txt, sitemap.xml);
- ТЗ на устранение ошибок кроссбраузерности;
- ТЗ по увеличению скорости загрузки страниц;
- ТЗ по оптимизации сайта для мобильных устройств.



# Разработка и SEO-продвижение портала The Flow

Сайт [the-flow.ru](http://the-flow.ru)

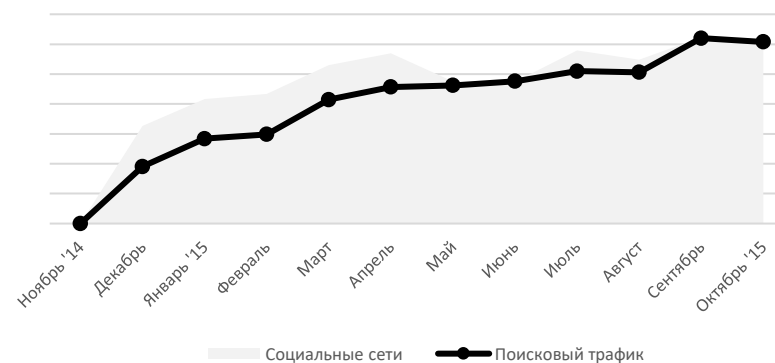


The Flow — главное отечественное медиа о всём, что популярно у молодёжи.

Запуск проекта состоялся в 2014 г., когда редакция популярного интернет-портала о рэпе RAP.RU приняла решение о создании нового самостоятельного медиа.

Позднее команда BF360 разработала полномасштабный новостной портал с использованием Yii PHP Framework. Проект включал работы по SEO-сопровождению: была спроектирована структура URL под требования поисковых систем и реализована базовая оптимизация проекта (основные SEO-теги, техническая оптимизация, релевантность контента основных разделов, шаблон оптимизации статей, увеличение скорости).

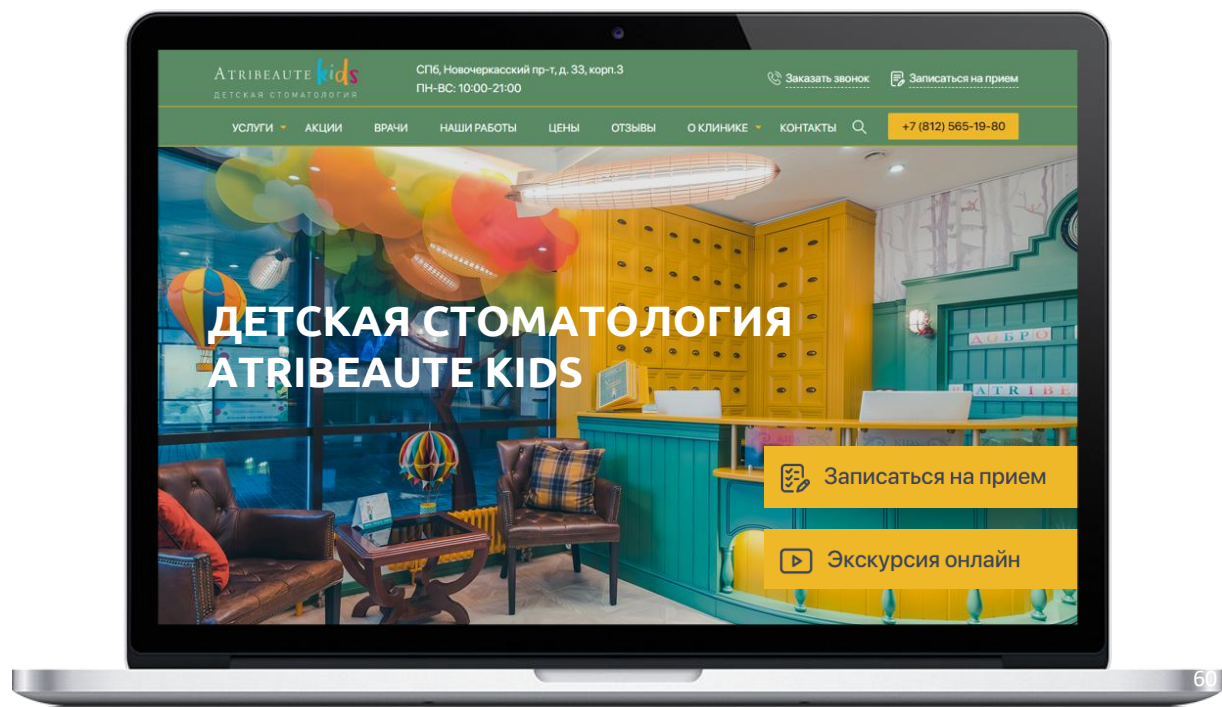
В первый год при большой поддержке аудитории в социальных сетях проект достиг посещаемости в 300 000+ переходов/мес. из поисковых систем (с учетом переиндексации сайта на новой CMS). К настоящему времени интернет-портал The Flow является крупным медиа, SEO привлекает порядка 1,5 млн переходов/мес.





# SEO-продвижение сайта клиники Atribeaute Kids

Сайт [atribeautekids.ru](https://atribeautekids.ru)



ATRIBEAUTE **kids**  
ДЕТСКАЯ СТОМАТОЛОГИЯ

Детская стоматология Atribeaute Kids в Санкт-Петербурге.

Продвижение сайта осуществляется с Июня '21 по настоящее время. Главный фактор успеха проекта состоит в своевременном согласовании и реализации правок на сайте. Посещаемость сайта из поиска увеличилась за 1 год в 4 раза, за 1,5 года в 7 раз за счет переходов по небрендовым поисковым фразам (бренд-трафик составляет менее 5%).

Число запросов в топ-10 Яндекс увеличилось со 138 до 318, в Google — с 89 до 256.

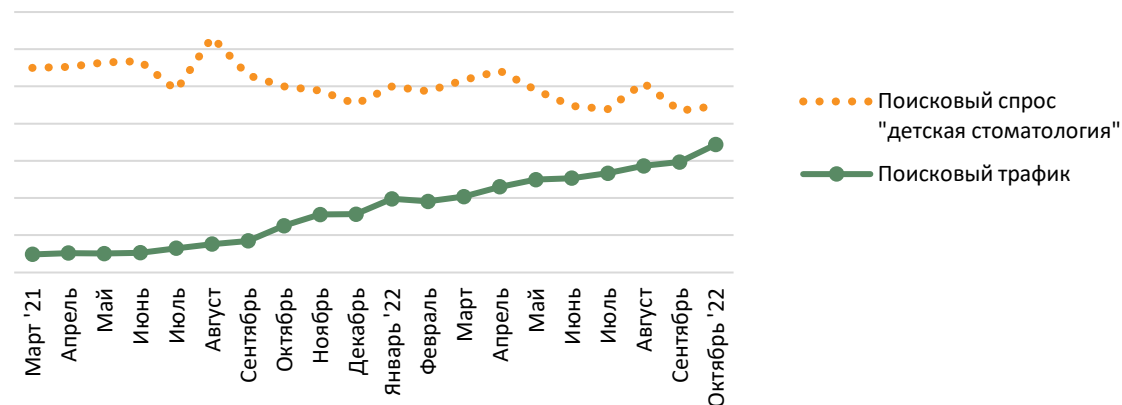
Примеры запросов в топ-10:

Яндекс:

- лечение зубов детям
- лечение зубов у детей
- профилактика зубов
- лечение зубов во сне детям

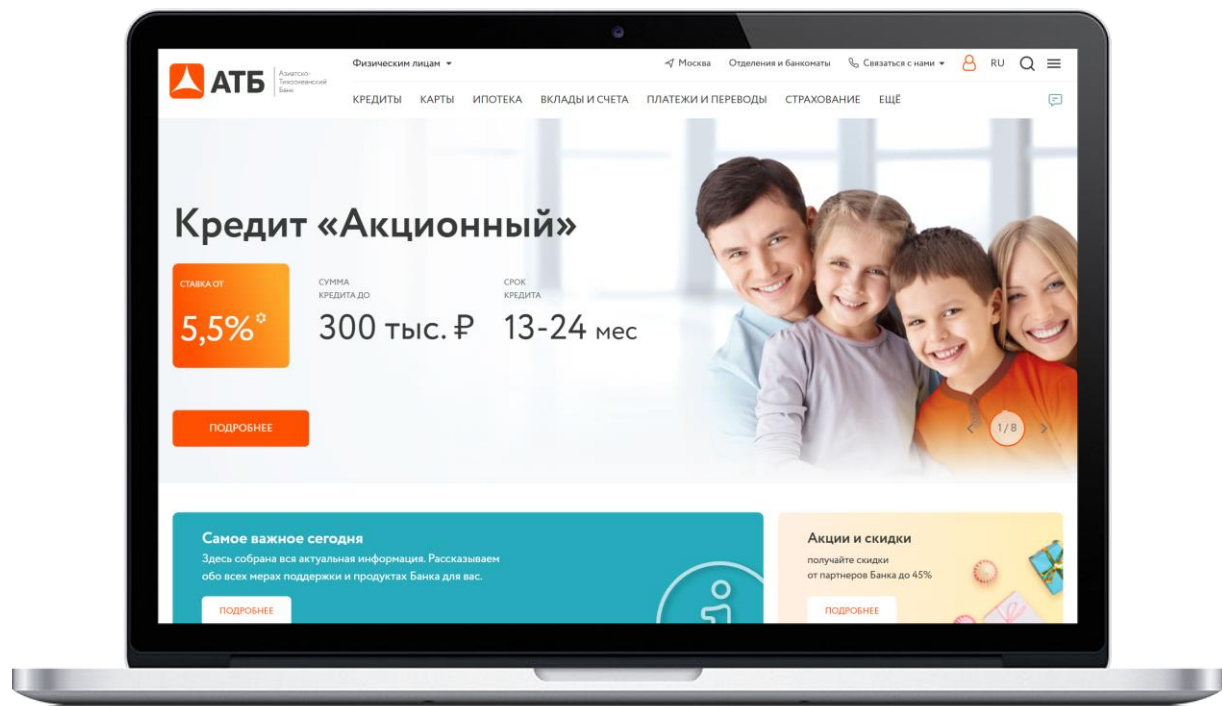
Google:

- лечение зубов детям
- детская стоматология спб
- детская стоматология
- стоматология для детей



# SEO-продвижение сайта Азиатско-Тихоокеанского банка

Сайт [atb.su](https://atb.su)



Азиатско-Тихоокеанский Банк — российский коммерческий банк.

SEO-продвижение сайта с Февраля 2017 по Октябрь 2020 г., затем с 2021 по наст. вр.

## Задачи проекта (KPI)

Увеличение общего поискового трафика

Допустимые значения KPI

от 90%

Конверсия по цели "Кредит наличными"

от 70%

Достижение позиций в топ-10 по небрендовым запросам

от 60%

Достижение позиций в топ-3 по брендовым запросам

от 98%

В первые месяцы продвижения показатели поискового трафика превышали прогнозируемые значения ввиду реализации базовой оптимизации и позитивного отклика поисковых систем на внедренные изменения. Аналогичный рост наблюдался и в достижении KPI по конверсионным целям.

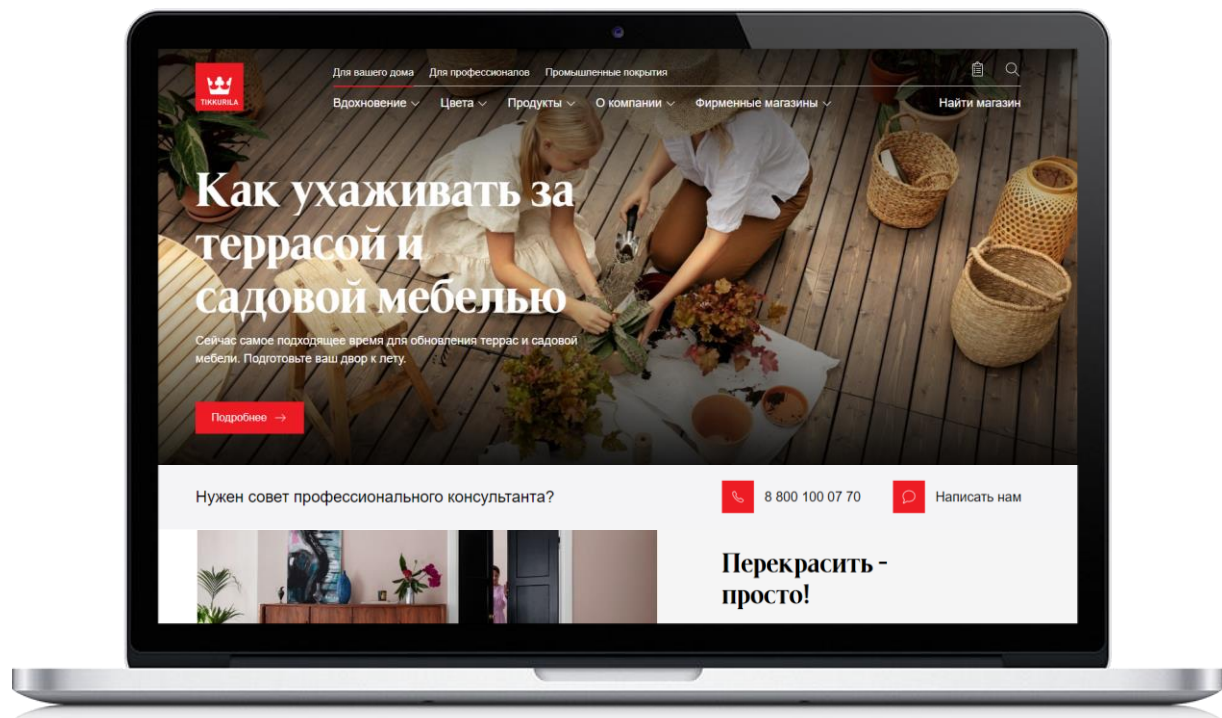
Затем на стороне подрядчика по технической поддержке банка стали происходить задержки реализации технических заданий, что привело в период снижения спроса к уменьшению трафика и, как следствие, необходимости актуализации прогнозов и установки допустимых значений KPI (% выполнения плана).

В ходе дальнейшего продвижения сайта ключевые показатели преимущественно соответствовали допустимым значениям, в т.ч. выполнение KPI по привлечению поискового трафика от 90% до 132%.

В рамках нового периода работ наблюдаются сложности реализации правок, поэтому принято решение о смещении приоритетов на информационные статьи.

# SEO-сопровождение разработки и продвижение сайта

Сайт [tikkurila.ru](https://tikkurila.ru) и др.



Период работ с 01.11.2019 по 31.12.2021

Сайт показал прирост поискового трафика +30%

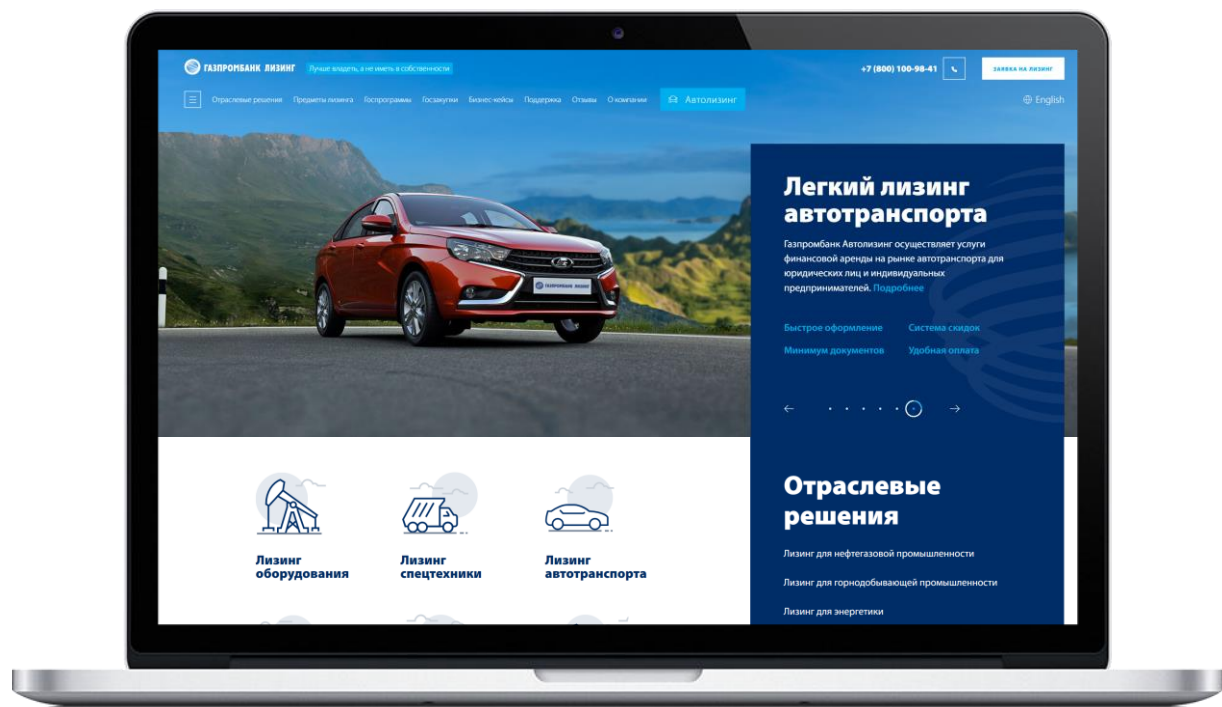
После реализации базовой оптимизации проект имел низкую интенсивность внесения правок по ТЗ на SEO. Произошло смещение фокуса работ на внешнюю оптимизацию, приоритетно – актуализация данных о студиях цвета в справочниках Яндекс, Google и др.

В связи с событиями 2022 бренд прекратил работу на территории РФ. Прочие сайты бренда, для которых выполнены SEO-работы:

- ✓ [tikkurila-shops.ru](https://tikkurila-shops.ru) Базовая оптимизация
- ✓ [teks.ru](https://teks.ru) SEO-сопровождение разработки
- ✓ [finncolor.ru](https://finncolor.ru) SEO-сопровождение переноса
- ✓ [biotekspro.ru](https://biotekspro.ru) Базовая оптимизация

# SEO-сопровождение сайтов Газпромбанк

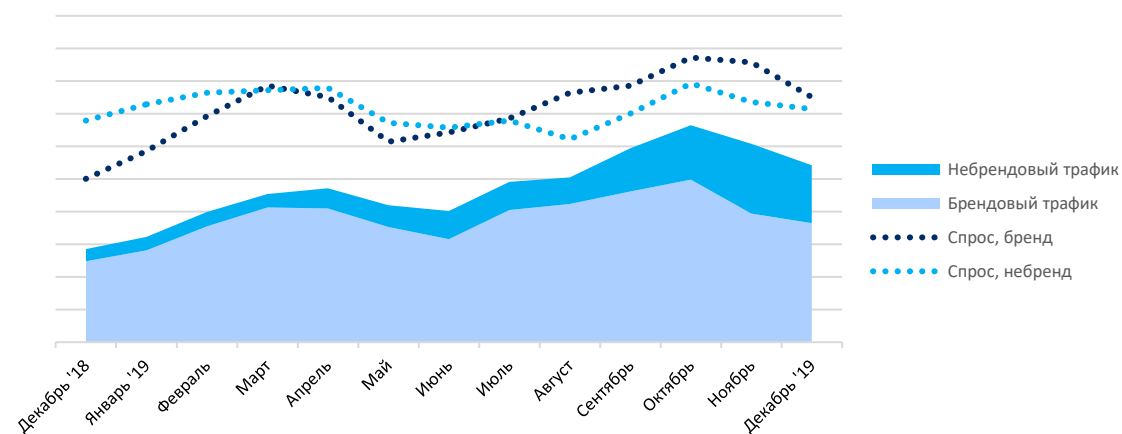
Сайт [gpbl.ru](http://gpbl.ru)



Универсальная лизинговая компания, является частью Группы Газпромбанка.

Продвижение сайта осуществлялось в 2019 году. Классическая стратегия продвижения включала работы по всем направлениям SEO: развитие структуры сайта, контентная оптимизация, мониторинг и исправление ошибок технического состояния (в т.ч. удаление дублей страниц, настройка статусов отклика страниц и др.), работы по формированию ссылочного профиля, повышение CTR в поисковой выдаче и оптимизацию пользовательских сценариев.

В результате оперативного согласования и реализации технических заданий общий поисковый трафик превысил прогнозируемые значения на 30%:







# Этапы запуска проектов

## 01 Брифинг

- получение вводной информации о проекте
- постановка целей и задач

## 02 Первичный аудит

- анализ сайта и разработка первичного технического задания
- уточнение деталей проекта

## 03 Аналитика и стратегия

- анализ показателей сайта и конкурентной среды
- формирование стратегии/плана

## 04 Синхронизация

- презентация аудита и стратегии
- определение возможностей и ограничений проекта
- согласование этапов работ

## 05 Финализация предложения

- финализация сметы
- прогнозирование результатов
- согласование договора и дополнительного соглашения

## 06 Запуск проекта

- передача проекта в производство
- знакомство с менеджером проекта/проектной командой

Be Found 360

# Остались вопросы?

## Анастасия Войнолович

Руководитель студии BF360

✉ [start@bf360.ru](mailto:start@bf360.ru)

