

ТОП-15 вопросов, которые нужно задавать при приеме на работу SEO-специалиста

Если, вы управляющий и решили повысить продажи прибегнув к **услугам SEO-специалиста**

сразу возникает много вопросов. Как выбрать лучшего из кандидатов, пришедших на собеседование?

Что спрашивать при приеме SEO-специалиста

на постоянную или временную работу?

Важен ли диплом подтверждающий квалификацию такого **специалиста**

? Ответить на эти вопросы поможет данная статья.

Вопрос □ 1. Вы не студент?

Комментарий: Не желательно принимать на серьезную работу студентов, т.к. часто это люди без опыта **продвижения серьезных проектов**, хотя с теоретической точки зрения могут быть хорошо подготовлены.

Вопрос □ 2. Какой опыт имеется в данной сфере?

Комментарий: Обычно опыт проверяется стажем работы в данной сфере или количеством реально **продвинутых в ТОП-10 сайтов**. Обычно более опытными являются **SEO-специалисты** которые работали в компаниях профессионально занимающейся продвижением и являются узкими специалистами в этой области.

Вопрос □ 3. Не заберут ли вас в ближайшем времени в вооруженные силы?

Комментарий: Что тут комментировать...

Вопрос 4. Есть ли у вас диплом или сертификат об окончании соответствующих курсов?

Комментарий: Не все **SEO-специалисты** могут похвастаться наличием сертификата или **диплома об окончании курсов SEO**. Однако

если ваш **специалист**

с

имеет такой диплом или сертификат, то это не означает, что можно не задавать ему дополнительных вопросов.

Вопрос 5. Какие гарантии вы можете дать, что сайт окажется в ТОП-10?

Комментарий: Настоящий SEO-оптимизатор скажет: “Никаких”. И будет прав. Дело в том что гарантировать **попадание в ТОП** не может никто по причине того, что поисковые алгоритмы все время меняются и **SEO-специалист** не является владельцем поисковой машины.

Вопрос 6. Будете ли вы изменять исходники сайта и контент на его страницах?

Комментарий: Правильный ответ: “Обязательно”.

Вопрос 7. Как будут предоставляться отчеты о проделанной работе?

Комментарий: Как правило, отчеты предоставляются еженедельно. Профессиональные специалисты знают об этом и будут уведомлять вас о всех изменениях на сайте за отчетный период, а так же пояснять причины этих изменений. Так же в отчете обязательно должна быть информация о позициях сайта по продвигаемым ключевым фразам в основных поисковых системах (Yandex, Google и пр.).

Вопрос № 8. Сколько будет стоить продвижение сайта?

Комментарий: Продвижение сайта требует от нескольких сот до нескольких тысяч долларов. Стоимость продвижения сайта зависит от ключевых слов, которые продвигаются и от конкуренции по данным словам на рынке.

Вопрос № 9. Откуда вы узнаете о самых последних новостях в области SEO и интернет-маркетинга ?

Комментарий: Ответ на этот вопрос покажет, осведомленность о последних событиях SEO-индустрии данного **специалиста**.

Вопрос № 10. Проанализируйте выбранный случайно сайт.

Комментарий: Посмотрите, сможет ли кандидат сразу сказать, что необходимо поменять на сайте. Ответ на этот вопрос может сказать о **специалисте** очень многое.

Вопрос № 11. Как вы будете наращивать ссылочную массу для продвигаемого сайта?

Комментарий: Примерные ответы:

- с помощью каталогов;
- путем обмена ссылками;
- при помощи покупки ссылок;
- с помощью сайтов пресс релизов.

Вопрос № 12. Что для вас является самым важным критерием того что вы успешно

выполнили свою работу?

Комментарий: Приблизительные ответы:

- позиции сайта в ТОП-е;
- рост посещаемости;
- рост продаж с сайта;

Вопрос № 13. Какое программное обеспечение вы используете в работе?

Комментарий: Ответы могут быть различными. Главное чтобы они были быстрыми.

Вопрос № 14. Есть ли у вас ваш собственный сайт?

Комментарий: Наличие сайта или блога у **SEO-специалиста** не обязательно, но должно рассматриваться как плюс.

Вопрос № 15. Что такое внутренняя/внешняя оптимизация и семантическое ядро сайта?

Комментарий: Настоящий **SEO-специалист** очень развернуто ответит на эти вопросы.

По заявлению Shoemoney “95% людей называющих себя **SEO-специалистами** таковыми не являются!”