



Lav dit eget SEO firma

Satirisk artikel om oprettelsen af eget SEO firma.

Skrevet den **03. Feb 2009** af **roscoe27** | kategorien **Generelt IT / Søgemaskiner** | ★★★★★

Se det i øjnene!

Langt de fleste SEO firmaer er fup og fidus. Er det ikke rigtigt, at 80% af de firmaer, der sælger søgemaskineoptimering ikke har den fornødne viden eller evne til at levere den lovede vare til deres kunder? Jeg er ikke i tvivl.

Hvis et SEO firma kunne få din dårligt designede hjemmeside til at ranke som nummer 1 på søgeord som "Viagra", "poker" eller "gratis porno", hvorfor gør de det så ikke udelukkende på deres egne sider og beholder alle pengene selv?

Mens du desperat prøver, at finde ud af, hvordan du får din daglige Adsense indtjening op på over 100\$ om dagen skovler disse firmaer penge ind på at love guld og grønne skove til uvidende webmastere.

Jeg har tidligere skrevet en artikel om SEO firmaer (<http://www.eksperten.dk/artikler/563>), nu er det tid til en opdatering af hvordan du selv kan lave et SEO firma og begynde at skovle penge ind:

Step 1. Sæt ikke dit lys under en skæppe.

Selv om du absolut intet ved om SEO skal du ikke holde dig tilbage. Du kan få et nogenlunde indblik i SEO ved at læse en "SEO for Dummies E-book", men det er faktisk lidt af et overkill. Du kan nøjes med at lære nogle trendy ord som "meta tags", "landing pages", "ROI", "SEM" o.s.v.

Step 2. Anskaf domæne.

Køb et domæne indeholdende ordet "SEO". Køb links fra et par PR7+ sider og kopier dernæst nogle afsnit fra forskellige reklamebureauers hjemmesider ind på din egen side - husk at ændre kontaktinformation, farver og copyrightafsnit, så de matcher din virksomhed.

Du viser dernæst din nye hjemmeside til potentielle kunder og praler selvfølgelig med din opnåede PR 5 eller 6 (tager måske et par måneder, inden den bliver synlig i toolbaren). Du skal ikke bekymre dig om, at du rent faktisk ikke ranker på noget i søgemaskinerne eller det faktum, at ingen rigtige SEO firmaer har omtalt dig eller kender noget til dig. Du skal bare snakke udenom og sige at branchen er bundrådden, men sådan arbejder vi ikke...(husk altid, at sige "VI". Benægt over for dig selv, at du sidder alene hjemme i soveværelset i din kærestes lejlighed og kører denne scam på en bærbar fra Aldi.

Step 3. Offline marketing.

Få sagt til alle du kender, at du er en SEO guru. Få lavet nogle flotte visitkort og del dem ud til alle du møder. Så snart du har visitkort er du per definition en "Søgemaskineekspert". Jeg har ingen visitkort, så jeg er ikke ekspert.

Husk på, at alle dine kunder kommer fra Offline markedsføring, idet du jo ikke kan findes online.

Step 4. Opsøgende salg.

Tilmeld dig nogle messer. Find f.eks. en ejendomsmæglerkæde, som

- a) Ikke aner, hvad du snakker om, men som gerne vil være synlige online
- b) har penge

Fortæl alle på messen, at du kan garantere dem en top 10 placering i Google og alle andre søgemaskiner. Få deres visitkort og ring til dem så mange gange, at de til sidst giver dig lov til at mødes med dem. Din målgruppe er mellemstore virksomheder, der intet ved om SEO undtagen, at de har hørt om Google og lignende i nyhederne.

Step 5. Telefonsalg.

Slå op i de gule sider og begynd at ringe til virksomheder.

"Hej, det er Mathias Cutts fra SEO experts....hvad er det lige jeres webadresse er?"...Slå deres side op og fortsæt.. "Det ser ud som om, at søgemaskinerne har lidt svært ved at finde jeres hjemmeside, hvem skal jeg tale med om det?"

Sådan fortsætter du bare med at lave irriterende og totalt ligegyldige opkald til virksomheder. Nogle af dem skal nok hoppe på den. Når først du har fået gang i forretning kan du hyre et telemarketing firma til at gøre denne del for dig.

Step 6. Topplaceringer med garanti.

Du skal love topplaceringer i Google, Yahoo, MSN og Jubii. Hvordan skal du levere dette? Hvis det absolut skal være så skal det være på lange sætninger i anførelsestegn. Husk aldrig at love placeringer på vigtige søgeord, som brugerne rent faktisk bruger og som indeholder potentiel trafik.

Du skal aldrig aflønnes ud fra "PPC" eller en del af overskuddet hos din kunde. Altid en fast pris.

Step 7. Du er Google guden.

Fortæl dine kunder, at fordi du kender nogle folk hos Google kan du give dem eftertragtede placeringer i toppen af Googles sider - dette gøres selvfølgelig ved at sælge dem Google Adwords.

Step 8. Bindingsperioder og kontrakter.

Du tager et højt fast beløb hver måned med en bindingsperiode på 12 måneder. Tag lidt ekstra, hvis de vil have installeret analysesoftware.

Hvis du ikke selv kan forfatte en kontrakt, som din kunde ikke kan komme ud af er der lidt hjælp her:

- a) Lav et domæne med en lille smule indhold.
- b) Kontakt et etableret SEO firma og bed om et tilbud på optimering af din nyindkøbte side (punkt a).
- c) Copy/paste/replace lidt i tilbudet/kontrakten og send den til dig egen kunde

Step 9. Face to face.

Når du mødes ansigt til ansigt med en mulig kunde skal du ikke være bange for at lyve og udstede garantier. Så længe kontrakten ikke lyver eller udsteder garantier er du godt dækket ind.

Step 10. Modtag betaling og lav lidt arbejde".

Når kontrakten er i hus:

- a) Få fingre i den første check.
- b) Lav lidt onpage optimering på siden (hvis du ikke ved hvordan, så bare gæt dig lidt frem).
- c) Tilmeld dem nogle PPC programmer
- d) Lav et par pressemeddelelser
- e) Køb et par tekstlinks

Gør ikke det hele på én gang. Gør det lidt ad gangen. Hvis kunden spørger til resultater fortæller du dem blot, at sådanne ting tager tid og snak også om den næste Google Update. Hvis de bliver ved så vis dem, hvordan de ranker på et søgeord med deres firmanavn i anførelsestegn.

Step 11. Rapportering.

Send din kunde besøgsgrafer fra PPC kampagnerne og rapporter fra Adwords.

Du skal bare narre ét eller to firmaer hver måned, så scorer du kassen som selvstændig SEO ekspert.

Jeg håber denne guide kan være med til, at bare nogle få virksomheder undgår, at blive narret af lidt for smarte SEO firmaer, men selvfølgelig ved jeg bedre. Som PT Barnum sagde:

"There's a sucker born every minute".

claus@roscoe.dk

Kilde: seoblackhat.com

Kommentar af fynbo d. 23. Aug 2006 | 1

genial

Kommentar af power_t d. 16. Aug 2006 | 2

Point! Du rammer hovedet på sømmet, men rigtignok som triple-x skriver, så gælder det i og for sig nok i rigtig mange brancher. At specielt SEO branchen rider på bølgetoppe i øjeblikket er på grund af alt det hype der er omkring søgemaskiner og deres vigtighed. Hvor mange gange har man ikke hørt SEO-konsulenter brage op omkring at "..80% af alle hjemmesider bliver fundet via søgemaskiner." og lignende. En sætning som denne kan (mis)bruges til kapring af kunder, der desværre ikke ved en fløjtende fis om hvad det hele handler om. Gennemsigtigheden i branchen er ganske lille, så mange hopper på pinden uden egentlig at kende forudsætningerne for det arbejde der ligger i det. Sad, but true...

Kommentar af triple-x d. 12. Aug 2006 | 3

udmærket artikel, dog burde den ikke koste point da det hele er en stor "spøg"
Derudover er dette jo ikke kun set i SEO branchen, men også i webdesign branchen, håndværker branchen og et utal af andre brancher.. Der vil altid findes fupfirmaer, forskellen er bare at mange virksomheder ikke ønsker at bruge 1 time på at sætte sig ind i sagerne selv, for derved at kunne gennemskue fupfirmaerne.

Kommentar af tofferman d. 21. Aug 2006 | 4

He-he. Har set links til SEO-firmaer hvor deres title-tag har været "Ny side" eller "Forside". Dem skal man nok gå udenom :)

Kommentar af coolstar d. 28. Aug 2006 | 5

Du har helt ret... seo er alt for overvurderet :-)

Kommentar af andre12 d. 22. Feb 2007 | 6

Hej Claus. Genialt beskrevet. Helt uafhængig af dig har selv skrevet en artikel om samme emne.... Jeg havde brug for at slippe noget damp ud...

<http://www.effektivmarkedsfoering.dk/default.asp?P=SEO-annoncehajer.85.93.93.0>

Kommentar af miqe d. 14. Aug 2006 | 7

Humoren er helt i top! :o)

Desværre er der alt for mange der netop falder i ovennævnte fælde, så relevans har artiklen også for disse stakler.

Tror ikke artiklen rammer meget ved siden af måden disse fup-SEO'er arbejder på.

Kommentar af jes-eu d. 18. Aug 2006 | 8

Hej Claus,

Det er KANON artikel der virkelig fangede min opmærksomhed og gav mig et smil på læben. Men faktum er jo at det er sandt :)

God weekend

Kommentar af wicez (nedlagt brugerprofil) d. 16. Aug 2006 | 9

Nok den sjoveste artikel jeg nogensinde har læst. Dog er den måske lidt sjovere end realistisk :) Bestemt læseværdig.

Kommentar af hoeks d. 07. Dec 2006 | 10

BAM!.. Der ramte du hovedet på sømmet. Dejlig læsning her en småkedelig torsdag eftermiddag :)

Kommentar af per1291 d. 12. Aug 2006 | 11

Sjov artikel. Jeg vil følge dine gode råd. - Hilsen Per

Kommentar af rotco d. 24. Jun 2007 | 12

Ikke sjov, ikke nyttig, og overhovedet ikke værdig til at være her.

Kommentar af prog112 d. 29. Aug 2006 | 13

Der er aldrig nogen som har tabt penge på at undervurdere folks intelligens.

Kommentar af rikkesteen d. 13. Aug 2006 | 14

Jeg er skuffet, da den jo ikke har faglig relevans

Kommentar af ccarsten d. 27. Sep 2008 | 15