



**СайтРепорт**  
диагностика и аудит

# Аудит сайта [businessstg.ru](http://businessstg.ru)

# Диагностика сайта

---

Отчёт позволяет оценить общие параметры и характеристики сайта:

- возраст;
- тематический индекс цитирования (ТИЦ);
- статический вес главной страницы (PR);
- трафик и безопасность сайта, и многие другие.

 Диагностику сайта рекомендуется делать не реже, чем раз в две недели. Такая мера позволяет владельцу быть в курсе всех ошибок, отрицательных и положительных изменений веб-ресурса.

## Общий технический анализ

---

Система скопировала и обработала 395 страниц вашего сайта  
Согласно инструкциям файла robots.txt, было закрыто от роботов 16 страниц вашего сайта

 Файл robots.txt в наличии — хорошо.

 Файл sitemap.xml в наличии — хорошо.

 Файл ответ 404 в наличии — хорошо.

 Информация в файле robots.txt позволяет скрыть от поискового робота данные, способные отрицательно сказаться на выдаче страниц сайта в поисковых системах. Так же она даёт возможность указать поисковому роботу на служебные файлы, которые необходимо проиндексировать (например, sitemap.xml). Карта сайта будет показывать поисковой машине новые страницы, которые на нём появились, что позволит привлечь больше пользователей и клиентов на ваш сайт.

## Возраст домена

---

 Возраст домена хорошо влияет на авторитет сайта в глазах поисковых машин. Чем старше домен, тем больше поисковые машины доверяют вашему сайту и выше позиционируют его в выдаче.

Домен зарегистрирован: 30.09.2006 (10 лет 17 дней назад).

 Домену более 2 лет – эффективный возраст. Поисковые системы отдают предпочтение сайтам, которые проверены временем и успели заработать положительную репутацию.

## Индексы ранжирования

---

 Ранжированием в применении к поисковым системам называют сортировку сайтов в поисковой выдаче. Существует множество факторов ранжирования. Оценка основных показателей качества домена и главной

страницы приведена в данном разделе.

## ТИЦ

---

**i** Тематический индекс цитирования (ТИЦ) – мера авторитетности сайта в «Яндексе». Чем больше число ТИЦ, тем выше авторитетность и посещаемость сайта.

🚩 На вашем сайте ТИЦ равен 120 — средний показатель.

💡 Для роста ТИЦ, необходимо приобретать ссылки на сайт с авторитетных ресурсов той же тематики. Рекомендуется отдавать предпочтение ссылкам-картинкам и ссылкам, в которых фигурирует название сайта. Например, [businessstg.ru](https://businessstg.ru) или <http://businessstg.ru/>

## Alexa rank

---

**i** Alexa rank (AR) — рейтинг, основанный на посещаемости сайта. Показывает, на каком месте по посещаемости стоит данный сайт по отношению ко всем другим. **Чем выше посещаемость, тем ниже значения показателя.** Например, у google.com AR = 1.

🚩 Alexa rank равен 645143 — низкий показатель.

💡 Место в рейтинге напрямую зависит от посещаемости сайта.

**i** Данные показатели способствуют более высокой выдаче веб-сайтов в поисковых системах с определённой последовательностью по специализированному признаку (ТИЦ, PR, AR). В данном случае под признаками могут пониматься как общепринятые индексы, например, посещаемость, так и узко специализированные, используемые только этим рейтингом.

## Наличие в каталогах

---

**i** Наличие сайта в популярных каталогах интернета свидетельствует о доверии и полезности веб-ресурса для поисковых систем, а также может стать дополнительным источником целевого клиентского трафика. Наиболее важными являются каталог «Яндекса» и DMOZ.

🚩 Наличие домена в каталоге «Яндекса» — **есть**.

🚩 Наличие домена в каталоге Mail.ru — нет.

🚩 Наличие домена в каталоге Dmoz — нет.

🚩 Наличие домена в Rambler.Top100 — нет.

🚩 Наличие домена в каталоге Yahoo — нет.

💡 Наличие в каталогах значительно повышает траст сайта ( доверие к нему) в глазах тех или иных

поисковых систем. Например, считается, что присутствие сайта в «Яндекс.Каталоге» помогает веб-ресурсу при продвижении в «Яндексе».

## Индексация в поисковых системах

---

**i** Индексация — добавление страниц сайта в базу данных поисковых систем. Существенное различие в числе проиндексированных страниц «Яндексом» и «Гуглом» свидетельствует о проблемах, ошибках или недочётах на сайте.

- Дата первого обнаружения в интернете: 2007-02-18.

## Страницы в индексе Yandex

---

- Проиндексированные страницы в Yandex: 388.
- Упоминания домена в Yandex: 3038.
- Проиндексированные картинки в Yandex: 0.

## Страницы в индексе Google

---

- Проиндексированные страницы в Google: 446.
- Упоминания домена в Google: 888.
- Проиндексированные картинки в Google: 143.

## Число упоминаний домена в «Яндексе»

---

Упоминания — наличие названия вашего сайта или бренда на страницах других интернет-ресурсов. Упоминания влияют на узнаваемость сайта в интернете. Чем их больше, тем лучше.

- Число упоминаний в поиске «Яндекса»: 3038.
- Число упоминаний в «Яндекс.Новости»: 2.
- Число упоминаний в «Яндекс.Блоги»: .
- Число статей о вас в «Яндекс.Новости»: 1.
- Число интервью с вами в «Яндексе»: 0.

## Поведенческие факторы

---

**i** Важнейшие факторы, влияющие на продвижение веб-сайта. Если пользователь проводит на вашем сайте много времени, просматривает страницы, делает заказы и так далее, всё это положительно влияет на репутацию сайта.

🚩 Среднее время нахождения на сайте: 00:02:53 — высокий показатель.

🚩 Среднее число просмотренных страниц за визит: 1.5 — средний показатель.

🚩 Процент отказов: 75 — высокий показатель.

💡 Чтобы улучшить поведенческие факторы сайта, необходимо делать его более удобным, следить за соответствием ресурса тем запросам, по которым его находит пользователь в поисковой системе.

На удобство сайта влияет так называемая эргономика, или юзабилити. Поэтому первая глава аудита посвящена именно эргономике вашего сайта.

## Безопасность сайта

---

📌 Ключевой фактор, влияющий на репутацию сайта. Если сайт является небезопасным для пользователя или содержит нежелательную информацию, то поисковые системы отреагируют на это негативно.

🚩 Вредоносное ПО (отметка от Google) — **Не заражен**

🚩 Участие в заражённых сетях (отметка от Google) — **Не участвует**

🚩 Вредоносное ПО отметка от Yandex — **Нет угрозы**

💡 Сайт может подвергаться опасностям через установленные вами непроверенные скрипты, слабые пароли доступа к административной части веб-ресурса, подозрительный контент и прочий вредоносный материал.

## Наличие счётчиков на сайте

---

📌 Счётчики необходимы для отслеживания динамики посещений и действий пользователя на сайте. В обязательном порядке следует установить на все страницы сайта «Яндекс.Метрику» и GoogleAnalytics.

🚩 «Яндекс.Метрика» установлена.

🚩 Google Analytics установлен.

🚩 Liveinternet не установлен.

💡 Считается, что наличие «Яндекс.Метрики» позволяет поисковому роботу «Яндекса» правильно индексировать ваш сайт и собирать с него максимум информации. Аналогично дело обстоит и с Google Analytics.

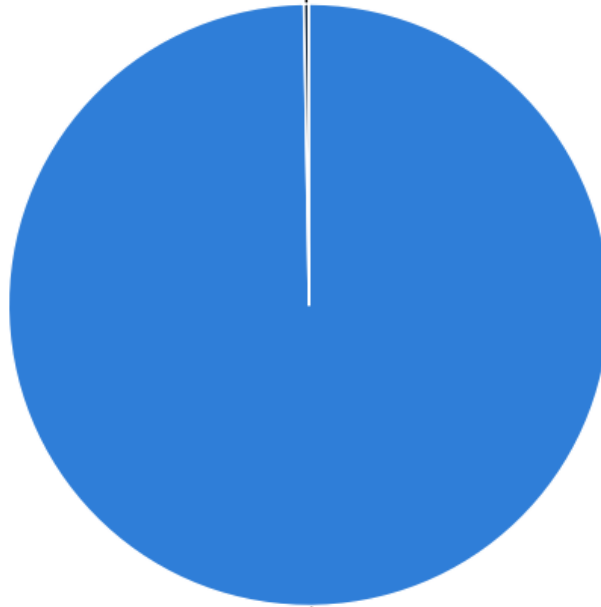
## Коды ответа сервера

---

📌 Анализ кодов ответа сервера на запросы страниц вашего сайта — это очень важная и полезная информация. В идеале — все страницы должны отвечать кодом 200, это означает, что сервер работает нормально, каждая страница доступна, нет битых ссылок

## Коды ответа сервера

3\*\* (редирект): 1 стр.



200 (ок): 394 стр.

## Коды ответа сайта

- Код ответа 200 — 394 стр.
- Число кодов 3\*\* = 1 проверьте страницы:  
Приложение: [Список страниц](#)
- Сервер ответил на все запросы.
- Кодов ответа 4\*\* не обнаружено.
- Кодов ответа 5\*\* не обнаружено.

## Глубины страниц

---

**i** Уровни глубины показывают количество кликов, начиная с главной страницы (нулевая глубина) до той или иной страницы сайта. Лёгкость обнаружения информации находится в принципиальной зависимости от глубины сайта. Малая глубина может привести к переизбытку информации для пользователя на одной с странице и тем самым понизит её рейтинг в глазах пользователя.



Максимальная глубина равна 6. Следует преобразовать структуру сайта, чтобы максимальный уровень глубины на сайте был не более 3.

Страницы на уровне глубины более 3 кликов:

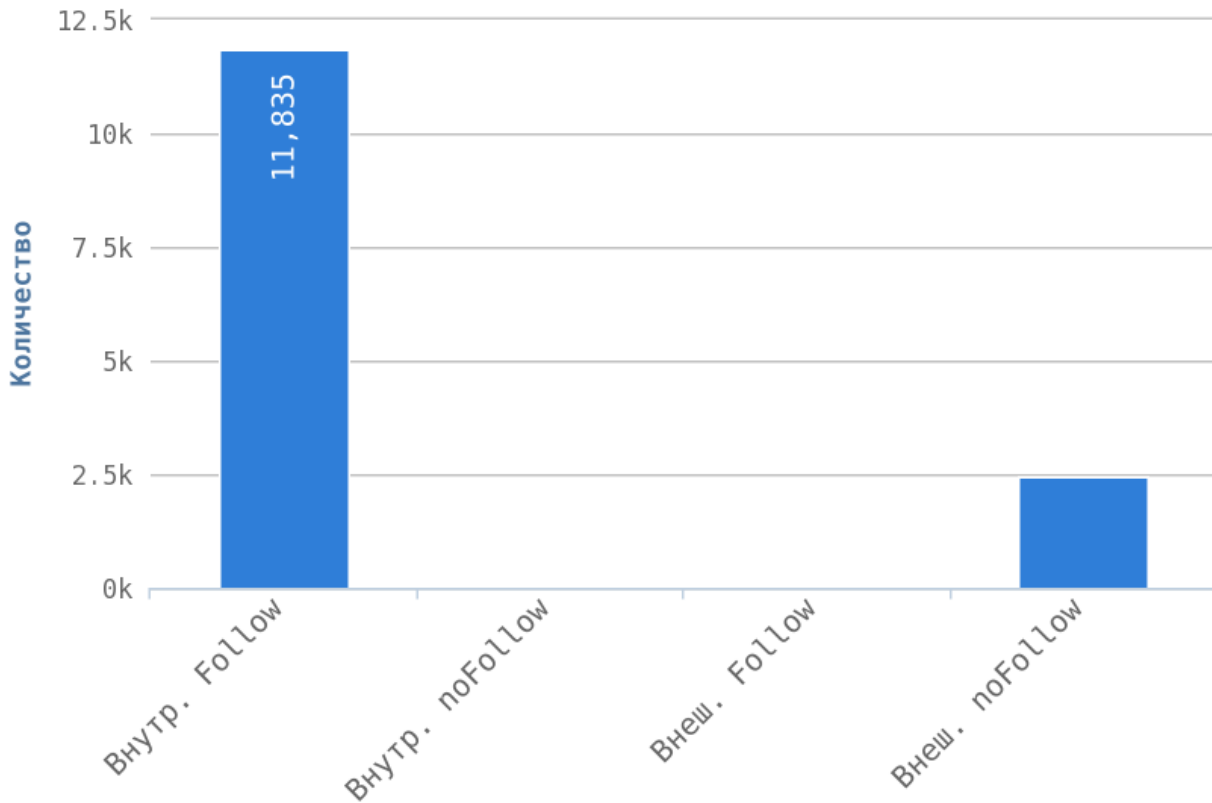
Приложение: [Список страниц](#)

Уровень глубины страниц сильно влияет на поведенческие факторы пользователей. Оптимальный максимальный уровень вложенности от главной страницы — 3 клика. Это означает, что с главной страницы пользователь может переместиться на любую страницу вашего сайта, сделав всего 3 перехода.

## Внутренние ссылки

Ссылка — запись в документе, указывающая на другую его часть или на другой документ. Ссылки нужны для связи страниц друг с другом, а также для передачи характеристик от одних страниц другим.

## Типы ссылок на сайте



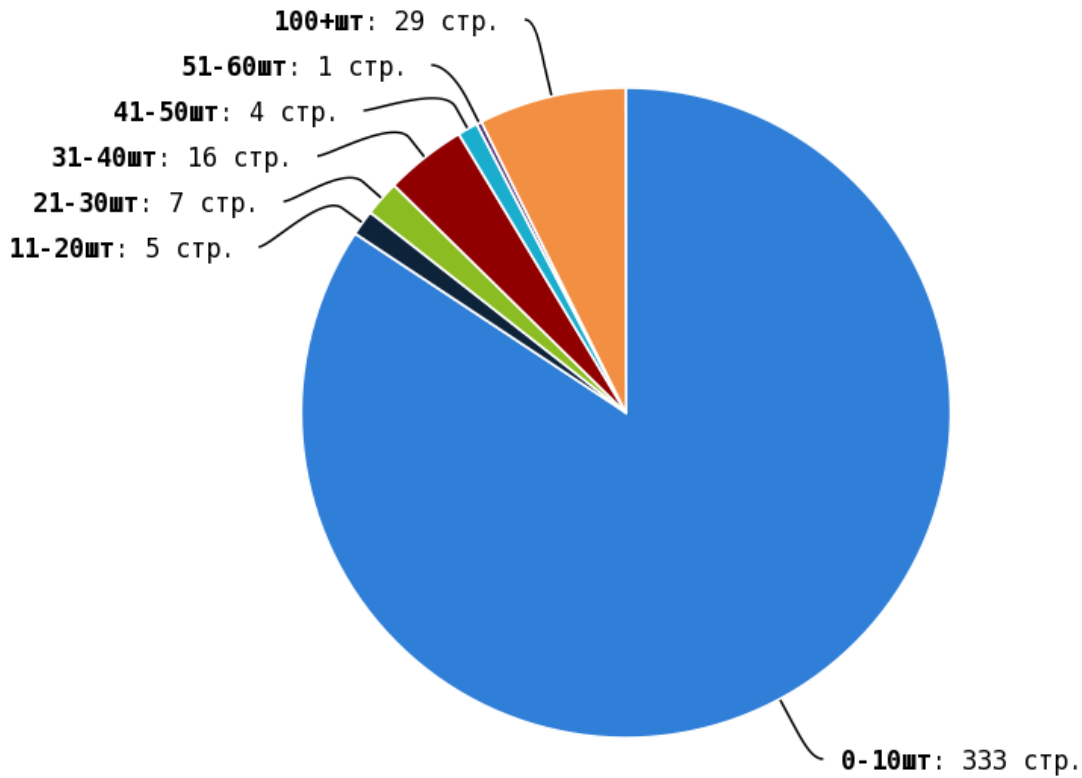
Ссылки на вашем сайте могут содержать тег «rel=» с помощью которого вы можете закрывать ссылки от индексации поисковыми роботами.

Follow — открытые для индексации ссылки. Робот может без препятствий перемещаться по ним и индексировать.

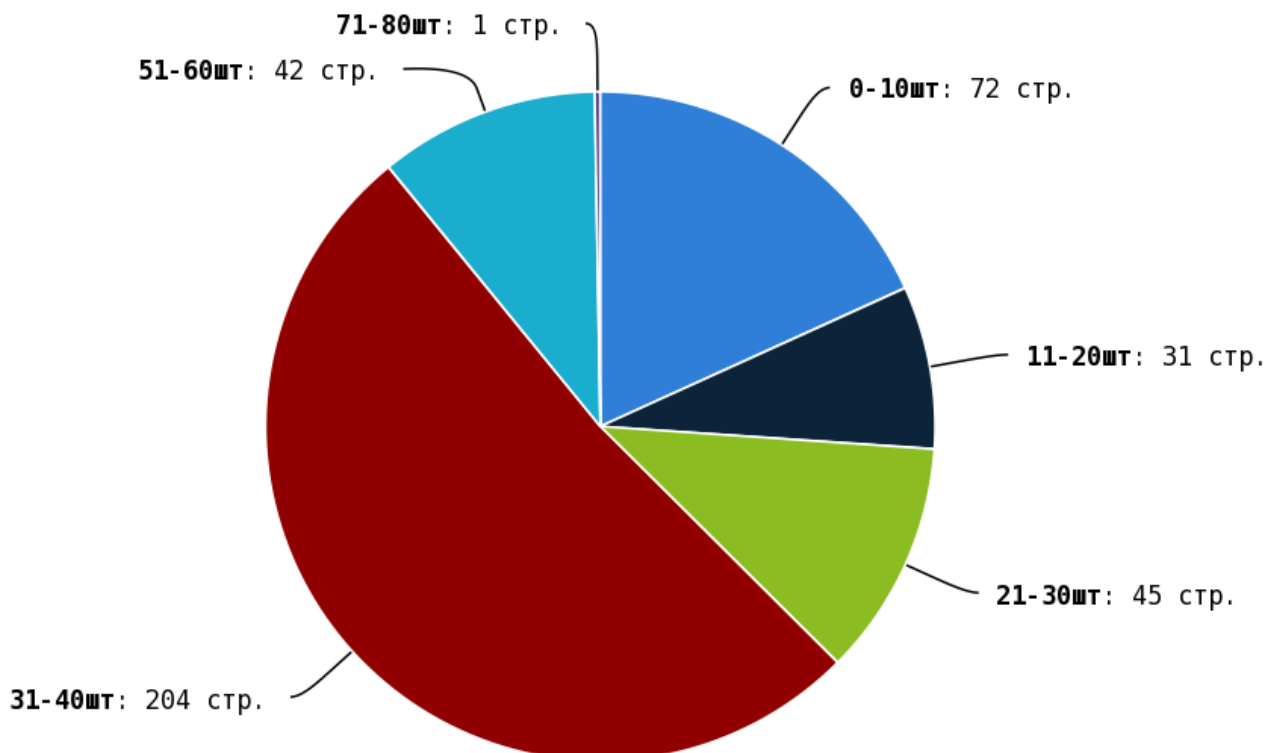
NoFollow — закрытые для индексации ссылки, сообщающие роботу, что их не нужно учитывать, однако для пользователей ссылки останутся рабочими.



### Локальные входящие ссылки



### Локальные исходящие ссылки



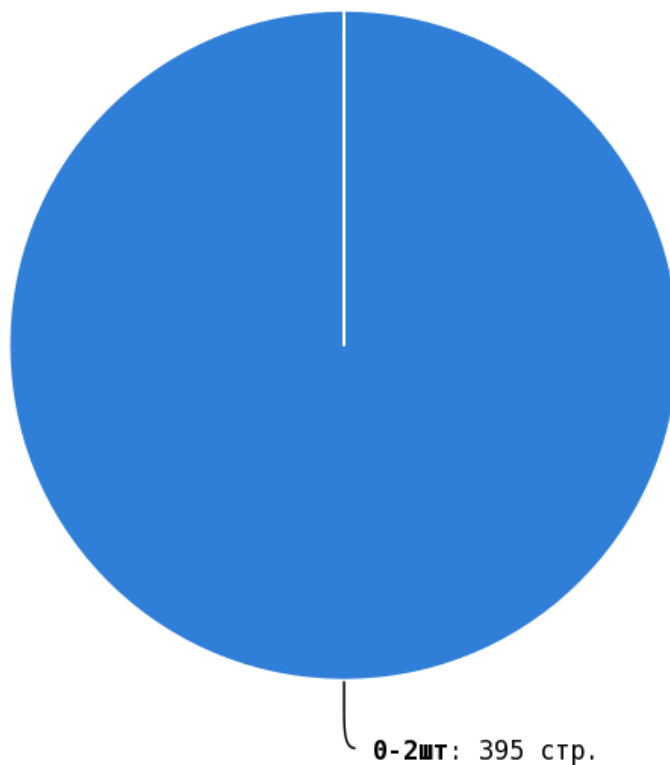
Число внутренних ссылок с nofollow составляет — 0.

Число внешних ссылок с nofollow составляет — 2448.

Проверьте страницы:

Приложение: [Список страниц](#)

### Внешние исходящие ссылки



Число циклических ссылок составляет — 0.

Число ссылок на страницы 404 (битых ссылок) составляет — 9 Проверьте страницы:

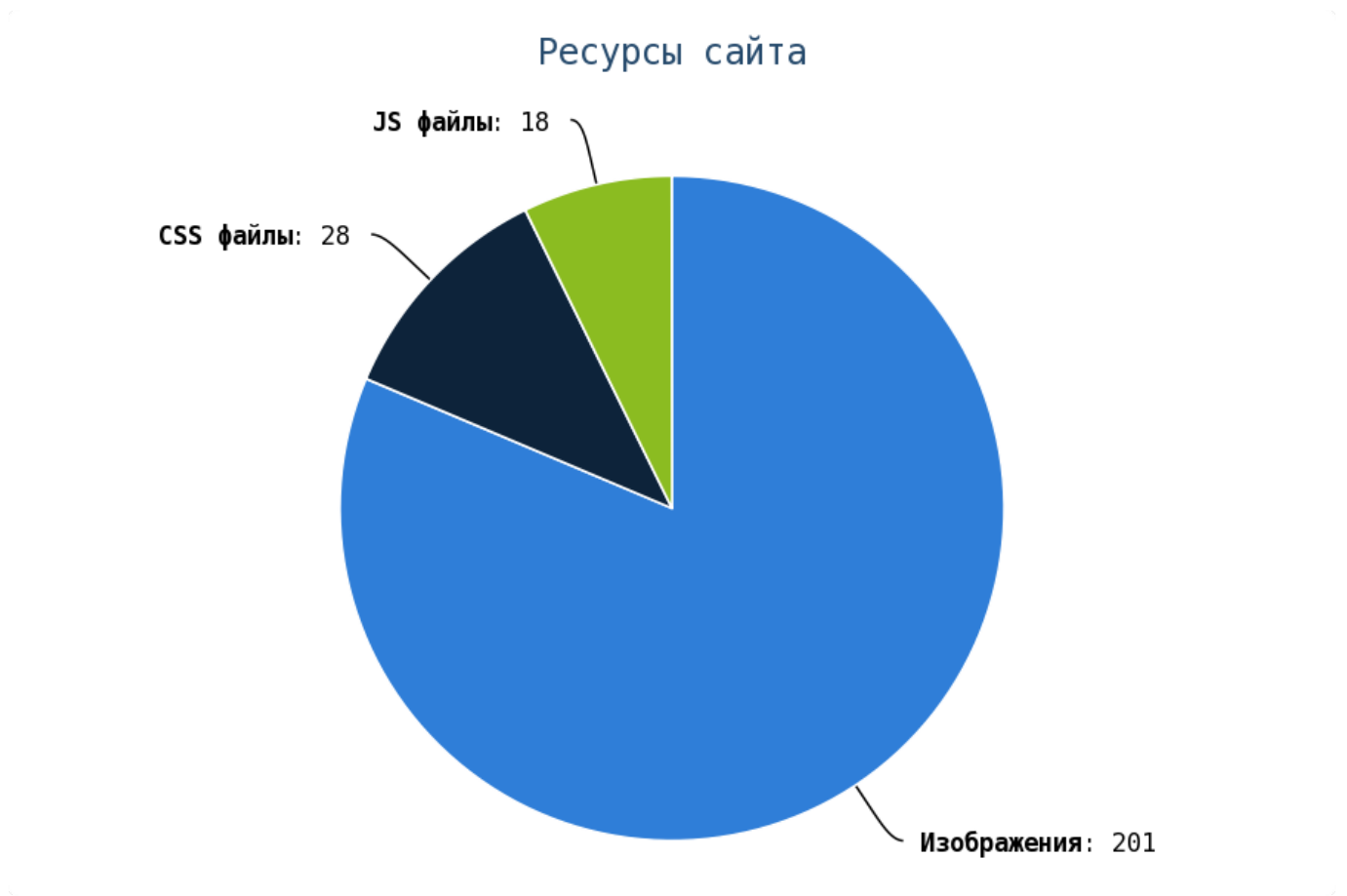
Приложение: [Список страниц](#)

**i** Грамотная перелинковка страниц:

- улучшает ссылочный вес сайта, что повлияет на индексы ранжирования (ТИЦ, PR, AR), которые в последствии выведут ваш сайт в топ выдачи;
- положительно влияет на поведенческий фактор пользователей на сайте;
- позволяет пользователю быстро находить необходимую ему информацию.

## Отчёт по ресурсам

**i** Ресурсы на вашем сайте — это изображения, подключаемые CSS-стили, шрифты, JS-файлы и т. д. В отчёте также представлены внешние ссылки на сторонние ресурсы. Важно, чтобы все они корректно загружались и отображались, поскольку ресурсы участвуют в корректном формировании страниц.



**i** Всего ресурсов найдено на сайте: 247.

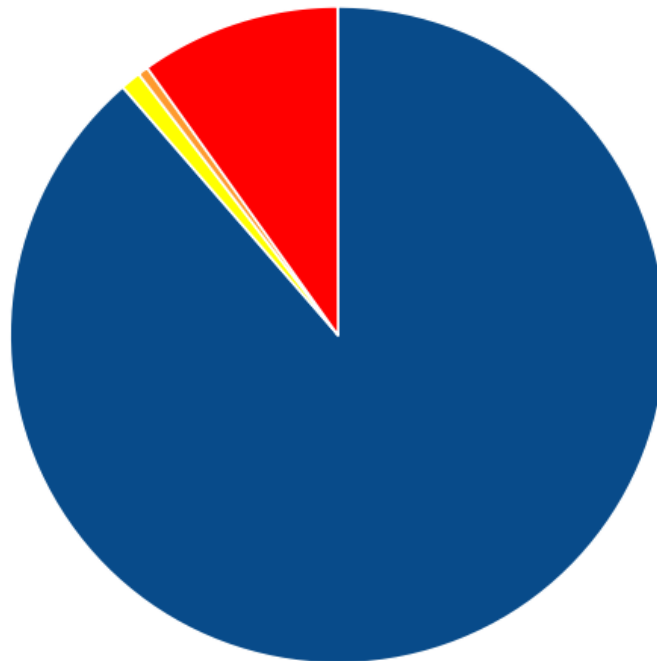
- ❏ ошибок изображений (img src): 0.
- ❏ ошибок CSS файлов (link href): 0.
- ❏ ошибок Javascript файлов (script src): 0.
- ❏ ошибок исходящих внешних ссылок: 0.

**💡** Данные ресурсы могут серьёзно повлиять на выдачу вашего сайта в поисковых системах. Некорректная загрузка изображения или шрифта может дать сигнал поисковому роботу, что сайт недостаточно качественно разработан и не заслуживает места на первых страницах выдачи.

## Отчёт по анализу контента

**i** Наличие дублей контента является **грубой ошибкой** оптимизации. За содержание вашего интернет-представительства вы несёте полную ответственность. Кроме того, дублирование размывает ссылочный вес на определённую запись, которую, оптимизируя, вы пытались продвинуть в топ, как целевую страницу.

### Дубликаты контента на сайте



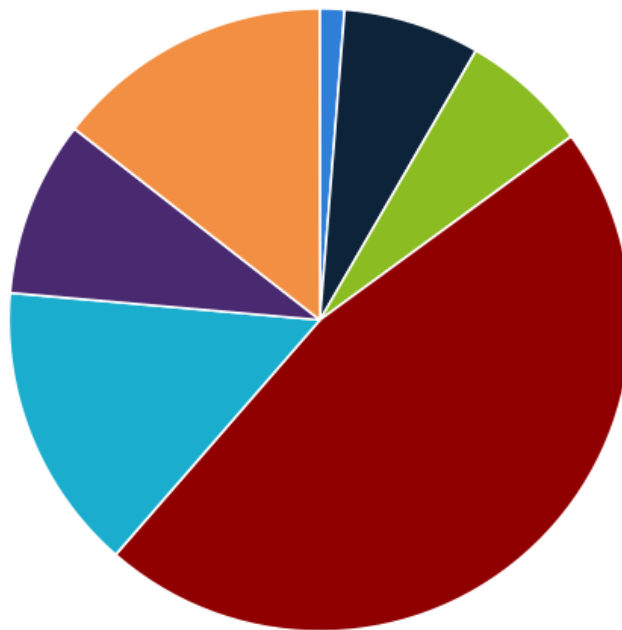
■ Уникальные ■ Похожие ■ Очень похожие ■ Не канонические

🚩 Дубликатов страниц - 6.

💡 Проверьте страницы с дубликатами контента:

Приложение: [Таблица дубликатов](#)

## Количество контента на страницах



0-1тыс симв 1-2тыс симв 2-3тыс симв 3-4тыс симв 4-5тыс симв  
5-6тыс симв >6тыс симв

🚩 Обнаружены страницы с низким объёмом контента (0—1000 символов). Возможно, это пустые либо технические страницы, которые следует закрыть от индексации.

💡 Проверьте следующие страницы:

[http://www.businessstg.ru/trainings/business\\_games/](http://www.businessstg.ru/trainings/business_games/)  
<http://www.businessstg.ru/team/rakshnya/>  
<http://www.businessstg.ru/team/pavluchenko/>  
[http://www.businessstg.ru/team/dmitry\\_h/](http://www.businessstg.ru/team/dmitry_h/)  
[http://www.businessstg.ru/team/Ludmila\\_d/](http://www.businessstg.ru/team/Ludmila_d/)

🚩 Обнаружены страницы с высоким объёмом контента (3000—5000 символов). Возможно, страницы перенасыщены текстом, который следует разделить на несколько страниц.

💡 Проверьте следующие страницы:

Приложение: [Список страниц](#)

🚩 Обнаружены страницы с запредельным объёмом контента (больше 5000 символов). Текст на страницах необходимо разделить на несколько страниц.

💡 Проверьте следующие страницы:

Приложение: [Список страниц](#)

## Грамматические ошибки

---

Грамматические ошибки на страницах сайта могут объясняться либо недостаточной грамотностью автора текста, либо использованием специфических малоизвестных слов.

🚩 Число грамматических ошибок 56.

Приложение: [Таблица грамматических ошибок](#)

💡 Актуальный и уникальный контент — двигатель вашего сайта. Чем качественнее и интереснее контент, тем чаще пользователи будут возвращаться на страницы вашего сайта, а поисковая система в свою очередь, вознаградит вас высокими позициями в поиске.

Не размещайте дублированные или неуникальные статьи.

Особенно внимательно следите за орфографическими ошибками — они влияют на выдачу вашего сайта.

## Отчёт по анализу тегов

---

### Теги Title и мета-теги

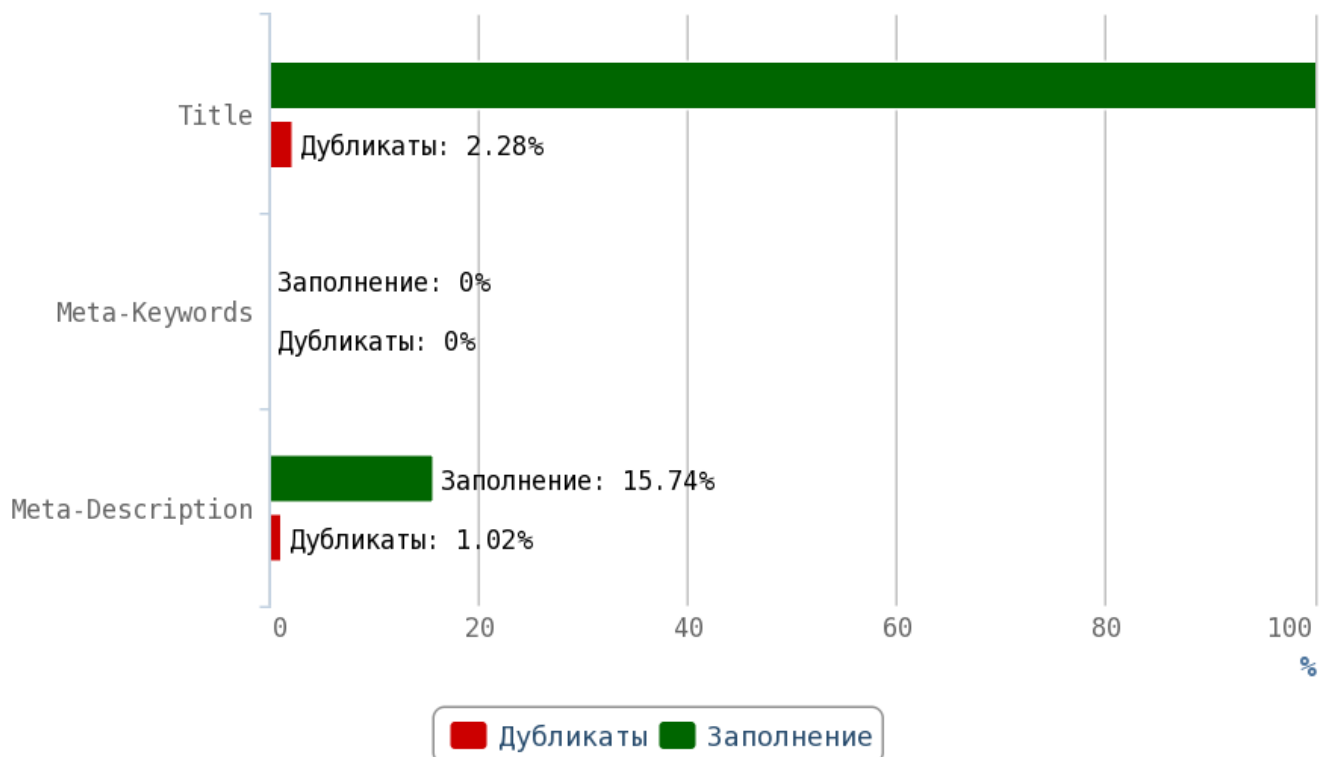
---

**i** **Title** (тайтл) — самый важный тег для внутренней оптимизации html-кода страниц. Поисковые системы придают очень большое значение тексту, заключённому в title.

Мета-тег **Description** предназначен для создания краткого описания страницы, которое выводится в качестве аннотации к ссылке на страницу в поисковой выдаче.

Мета-тег **Keywords** используется для указания ключевых слов оптимизируемой страницы.

## Заполнение и дубликаты тегов Title, Meta-Keywords, Meta-Description



## Пустые теги

**i** Заполненные мета-теги положительно влияют на восприятие страницы поисковым роботом.

■ Число страниц с пустыми Title составляет — 0.

■ Число страниц с пустыми Description составляет — 332.

**💡** Заполните тег description на страницах:

<http://www.businessstg.ru>  
[http://www.businessstg.ru/news/pozdravlyаем\\_s\\_novym\\_godom/](http://www.businessstg.ru/news/pozdravlyаем_s_novym_godom/)  
[http://www.businessstg.ru/news/nachalsya\\_proekt\\_po\\_razrabotke\\_standartov\\_obslyuzhivaniya\\_dlya\\_servisn\\_ykh\\_inzhenerov/](http://www.businessstg.ru/news/nachalsya_proekt_po_razrabotke_standartov_obslyuzhivaniya_dlya_servisn_ykh_inzhenerov/)  
[http://www.businessstg.ru/news/kompaniya\\_bc\\_tg\\_stala\\_sertifitsirovannym\\_partnerom\\_crm\\_sistemy\\_amo\\_crm/](http://www.businessstg.ru/news/kompaniya_bc_tg_stala_sertifitsirovannym_partnerom_crm_sistemy_amo_crm/)  
<http://www.businessstg.ru/trainings/>  
<http://www.businessstg.ru/news/start-new-site/>  
<http://www.businessstg.ru/contacts/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/vnedrenie-crm/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/razvitie-prodazh-i-biznesa/otdel-prodazh-pod-klyuch/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/standarty-prodazh/>  
<http://www.businessstg.ru/zayavka/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/individualnyy\\_trening/](http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/individualnyy_trening/)  
<http://www.businessstg.ru/consulting/razvitie-prodazh-i-biznesa/kompleksnoe-soprovozhdenie-do-rezultat>

a/

<http://www.businessstg.ru/consulting/razvitie-prodazh-i-biznesa/audit-otdela-prodazh/>  
<http://www.businessstg.ru/about/special-offer/>  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/strategii-v-razvitii-otdela-prodazh/>  
<http://www.businessstg.ru/news/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/>  
<http://www.businessstg.ru/subscribe/>  
<http://www.businessstg.ru/news/trening-kompliment-dlya-otdelov-prodazh-i-klientskogo-servisa/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/content-marketing/>  
<http://www.businessstg.ru/sitemap.php>  
[http://www.businessstg.ru/get\\_downloads/?ID=489](http://www.businessstg.ru/get_downloads/?ID=489)  
<http://www.businessstg.ru/trainings/service/>  
<http://www.businessstg.ru/trainings/management/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/razvitie-prodazh-i-biznesa/>  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/sposoby-uvelicheniya-prodazh/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/razvitie-prodazh-i-biznesa/motivatsiya-sotrudnikov-otdela-prodazh/>  
[http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/business\\_training/](http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/business_training/)  
<http://www.businessstg.ru/news/zavershilsya-trening-tekhnologiya-prodazh-dlya-rynka-b2b/>  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/motivatsiya-i-kriterii-otsenki-raboty-menedzhera/>  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/>  
[http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-menedzherov/emotion\\_control/](http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-menedzherov/emotion_control/)  
<http://www.businessstg.ru/trainings/sales/telesales/>  
[http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/best\\_sales\\_trainer/](http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/best_sales_trainer/)  
<http://www.businessstg.ru/vacancies/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/skripty-prodazh/skript-razgovora-s-klientom/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/cold\\_call/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/cold_call/)  
<http://www.businessstg.ru/trainings/communication/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/active\\_sales\\_for\\_sales\\_representatives/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/active_sales_for_sales_representatives/)  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-menedzherov/plankton/>  
[http://www.businessstg.ru/consulting/management\\_consulting/hraudit\\_jeffektivnosti\\_i\\_optimizacija\\_struktury\\_personala/](http://www.businessstg.ru/consulting/management_consulting/hraudit_jeffektivnosti_i_optimizacija_struktury_personala/)  
<http://www.businessstg.ru/consulting/skripty-prodazh/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/assessment\\_center/](http://www.businessstg.ru/trainings/assessment_center/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/management/change\\_management/](http://www.businessstg.ru/trainings/management/change_management/)  
<http://www.businessstg.ru/consulting/razvitie-prodazh-i-biznesa/strategiya-razvitiya-otdela-prodazh/>  
<http://www.businessstg.ru/technology/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/management/marketing\\_advanced/](http://www.businessstg.ru/trainings/management/marketing_advanced/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/school\\_of\\_effective\\_sales\\_pro/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/school_of_effective_sales_pro/)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=3](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=3)  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/kak-uvelichit-prodazhi/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/Active\\_sales\\_and\\_support\\_customers\\_in\\_the\\_B2B\\_market/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/Active_sales_and_support_customers_in_the_B2B_market/)  
<http://www.businessstg.ru/consulting/standarty-prodazh/standart-raboty-otdelov-prodazh/>  
<http://www.businessstg.ru/testimonials/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/organizatsiya-koll-tsentrov/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/skripty-prodazh/skript-kholodnogo-zvonka/>  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-menedzherov/motivation/>  
<http://www.businessstg.ru/coaching/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/business\\_games/](http://www.businessstg.ru/trainings/business_games/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/development\\_of\\_sales\\_department/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/development_of_sales_department/)  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/>  
<http://www.businessstg.ru/trainings/management/emotsionalnyy-intellekt/>



[http://www.businessstg.ru/scientific\\_foundation/](http://www.businessstg.ru/scientific_foundation/)  
[http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/right\\_choice/](http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/right_choice/)  
<http://www.businessstg.ru/trainings/leadership/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/management/training\\_of\\_regional\\_leaders\\_in\\_the\\_pharmaceutical\\_industry/](http://www.businessstg.ru/trainings/management/training_of_regional_leaders_in_the_pharmaceutical_industry/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/treningi\\_dlya\\_ukovoditeley\\_otdela\\_prodazh/](http://www.businessstg.ru/trainings/treningi_dlya_ukovoditeley_otdela_prodazh/)  
<http://www.businessstg.ru/trainings/sales/trening-po-kross-prodazham/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/skripty-prodazh/skript-vkhodyashchego-zvonka/>  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-menedzherov/>  
<http://www.businessstg.ru/advantages/>  
[http://www.businessstg.ru/consulting/marketing\\_consulting/audit\\_i\\_optimizacija\\_marketingovoj\\_strategii/](http://www.businessstg.ru/consulting/marketing_consulting/audit_i_optimizacija_marketingovoj_strategii/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/management/management\\_skills\\_performance\\_management/](http://www.businessstg.ru/trainings/management/management_skills_performance_management/)  
<http://www.businessstg.ru/team/>  
<http://www.businessstg.ru/consulting/content-marketing/uslugi-kontent-marketinga/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/service/effective\\_customer\\_service\\_support/](http://www.businessstg.ru/trainings/service/effective_customer_service_support/)  
<http://www.businessstg.ru/consulting/razvitie-prodazh-i-biznesa/konsalting-otdela-prodazh/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/service/Dealing\\_with\\_complaints\\_and\\_aggressive\\_clients/](http://www.businessstg.ru/trainings/service/Dealing_with_complaints_and_aggressive_clients/)  
<http://www.businessstg.ru/trainings/team/>  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/resursy-po-prodazham/>  
[http://www.businessstg.ru/consulting/marketing\\_consulting/marketingovye\\_aktzii/](http://www.businessstg.ru/consulting/marketing_consulting/marketingovye_aktzii/)  
[http://www.businessstg.ru/consulting/marketing\\_consulting/audit\\_i\\_optimizacija\\_marketingovogo\\_bjudzhetata/](http://www.businessstg.ru/consulting/marketing_consulting/audit_i_optimizacija_marketingovogo_bjudzhetata/)  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/video/trener-po-prodazham/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/strategic\\_sessions/](http://www.businessstg.ru/trainings/strategic_sessions/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/management/upravlenie\\_otdelom\\_prodazh/](http://www.businessstg.ru/trainings/management/upravlenie_otdelom_prodazh/)  
<http://www.businessstg.ru/consulting/skripty-prodazh/skripty-prodazh-po-telefonu/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/service/7\\_steps\\_service\\_desk\\_restaurants\\_and\\_cafes/](http://www.businessstg.ru/trainings/service/7_steps_service_desk_restaurants_and_cafes/)  
<http://www.businessstg.ru/trainings/negotiation/>  
<http://www.businessstg.ru/analytics/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/trening\\_po\\_spin\\_prodazham/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/trening_po_spin_prodazham/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/school\\_of\\_effective\\_sales\\_master/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/school_of_effective_sales_master/)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=40](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=40)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=2](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=2)  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/kak-povysit-prodazhi/>  
<http://www.businessstg.ru/trainings/service/trening-dlya-kontakt-tsentra/>  
[http://www.businessstg.ru/consulting/marketing\\_consulting/](http://www.businessstg.ru/consulting/marketing_consulting/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/management/skills\\_of\\_effective\\_management/](http://www.businessstg.ru/trainings/management/skills_of_effective_management/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/trening\\_po\\_osnovam\\_prodazh/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/trening_po_osnovam_prodazh/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/inbound\\_calls/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/inbound_calls/)  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/video/kakie-oni-kachestva-khoroshego-prodavtsa/>  
<http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/video/polevoe-uprazhnenie-trenirovka-otnosheniya-k-otkazam/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/trening\\_po\\_motivatsii/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/trening_po_motivatsii/)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=5](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=5)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=4](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=4)  
[http://www.businessstg.ru/consulting/management\\_consulting/audit\\_i\\_optimizacija\\_biznesprocessov\\_i\\_biznesmodeli\\_kompanii/](http://www.businessstg.ru/consulting/management_consulting/audit_i_optimizacija_biznesprocessov_i_biznesmodeli_kompanii/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/obuchenie\\_menedzherov\\_po\\_prodazham/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/obuchenie_menedzherov_po_prodazham/)  
[http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-menedzherov/home\\_coaching/](http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-menedzherov/home_coaching/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/sales/Effective\\_sales\\_of\\_bank\\_products/](http://www.businessstg.ru/trainings/sales/Effective_sales_of_bank_products/)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=23](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=23)  
[http://www.businessstg.ru/consulting/management\\_consulting/](http://www.businessstg.ru/consulting/management_consulting/)  
[http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/strong\\_position/](http://www.businessstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/strong_position/)

[http://www.businesstg.ru/trainings/sales/effective\\_sales\\_for\\_medical\\_representatives/](http://www.businesstg.ru/trainings/sales/effective_sales_for_medical_representatives/)  
[http://www.businesstg.ru/trainings/sales/art\\_of\\_retail/](http://www.businesstg.ru/trainings/sales/art_of_retail/)  
[http://www.businesstg.ru/consulting/management\\_consulting/audit\\_i\\_optimizacija\\_rashodnoj\\_chasti\\_bjud\\_zheta\\_kompanii/](http://www.businesstg.ru/consulting/management_consulting/audit_i_optimizacija_rashodnoj_chasti_bjud_zheta_kompanii/)  
<http://www.businesstg.ru/baza-znaniy/video/>  
[http://www.businesstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/types\\_of\\_activities/](http://www.businesstg.ru/baza-znaniy/dlya-rukovoditeley/types_of_activities/)  
[http://www.businesstg.ru/trainings/management/managerial\\_communication/](http://www.businesstg.ru/trainings/management/managerial_communication/)  
<http://www.businesstg.ru/trainings/personal-effectiveness/>  
[http://www.businesstg.ru/trainings/sales/trening\\_po\\_tekhnike\\_prodazh/](http://www.businesstg.ru/trainings/sales/trening_po_tekhnike_prodazh/)  
<http://www.businesstg.ru/baza-znaniy/video/kak-stat-svobodnym-i-raskreposhchennym/>  
<http://www.businesstg.ru/team/Julia/>  
<http://www.businesstg.ru/team/sergey/>  
[http://www.businesstg.ru/news/l\\_corporate\\_businessman/](http://www.businesstg.ru/news/l_corporate_businessman/)  
[http://www.businesstg.ru/trainings/team/effective\\_team\\_to\\_efficiently/](http://www.businesstg.ru/trainings/team/effective_team_to_efficiently/)  
<http://www.businesstg.ru/team/Irina/>  
[http://www.businesstg.ru/news/besplatnyy\\_audit\\_i\\_ekspress\\_trening\\_po\\_prodazham/](http://www.businesstg.ru/news/besplatnyy_audit_i_ekspress_trening_po_prodazham/)  
[http://www.businesstg.ru/news/active\\_sales\\_training/](http://www.businesstg.ru/news/active_sales_training/)  
<http://www.businesstg.ru/team/dmitry/>  
<http://www.businesstg.ru/team/rakshnya/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=11](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=11)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=6](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=6)  
<http://www.businesstg.ru/baza-znaniy/dlya-menedzherov/nlp/>  
<http://www.businesstg.ru/team/aleksey/>  
<http://www.businesstg.ru/team/Anna/>  
[http://www.businesstg.ru/news/A\\_successful\\_team\\_in\\_the\\_effective\\_organization/](http://www.businesstg.ru/news/A_successful_team_in_the_effective_organization/)  
[http://www.businesstg.ru/trainings/communication/trening\\_effektivnye\\_kommunikatsii/](http://www.businesstg.ru/trainings/communication/trening_effektivnye_kommunikatsii/)  
[http://www.businesstg.ru/trainings/communication/effective\\_communication\\_in\\_business/](http://www.businesstg.ru/trainings/communication/effective_communication_in_business/)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=18](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=18)  
[http://www.businesstg.ru/news/online\\_sales\\_training/](http://www.businesstg.ru/news/online_sales_training/)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=38](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=38)  
<http://www.businesstg.ru/team/andrey/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=24](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=24)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=36](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=36)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=39](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=39)  
<http://www.businesstg.ru/news/77/>  
[http://www.businesstg.ru/news/Defender\\_of\\_the\\_Fatherland/](http://www.businesstg.ru/news/Defender_of_the_Fatherland/)  
[http://www.businesstg.ru/news/training\\_business\\_negotiations/](http://www.businesstg.ru/news/training_business_negotiations/)  
[http://www.businesstg.ru/news/9\\_may/](http://www.businesstg.ru/news/9_may/)  
<http://www.businesstg.ru/news/180/>  
[http://www.businesstg.ru/trainings/negotiation/trening\\_po\\_telefonym\\_peregovoram/](http://www.businesstg.ru/trainings/negotiation/trening_po_telefonym_peregovoram/)  
[http://www.businesstg.ru/trainings/team/loyal\\_employees/](http://www.businesstg.ru/trainings/team/loyal_employees/)  
<http://www.businesstg.ru/team/irina-2/>  
<http://www.businesstg.ru/team/evgeny/>  
[http://www.businesstg.ru/news/Effective\\_work\\_for\\_the\\_logistics\\_department/](http://www.businesstg.ru/news/Effective_work_for_the_logistics_department/)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=37](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=37)  
[http://www.businesstg.ru/trainings/strategic\\_sessions/strategic\\_sessions/](http://www.businesstg.ru/trainings/strategic_sessions/strategic_sessions/)  
[http://www.businesstg.ru/team/margarita\\_m/](http://www.businesstg.ru/team/margarita_m/)  
[http://www.businesstg.ru/trainings/assessment\\_center/assessment\\_center/](http://www.businesstg.ru/trainings/assessment_center/assessment_center/)  
<http://www.businesstg.ru/team/maksim/>  
<http://www.businesstg.ru/news/83/>  
[http://www.businesstg.ru/trainings/leadership/kak\\_gramotno\\_upravlyat\\_personalom/](http://www.businesstg.ru/trainings/leadership/kak_gramotno_upravlyat_personalom/)  
<http://www.businesstg.ru/team/pavluchenko/>

[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=33](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=33)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/negotiation/influence\\_of\\_the\\_round\\_table/](http://www.businessstg.ru/trainings/negotiation/influence_of_the_round_table/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/training\\_of\\_trainers-leadership\\_approach/](http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/training_of_trainers-leadership_approach/)  
[http://www.businessstg.ru/team/rukovoditel\\_proektov\\_upravlencheskogo\\_konsaltinga\\_aleksey/](http://www.businessstg.ru/team/rukovoditel_proektov_upravlencheskogo_konsaltinga_aleksey/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/negotiation/trening\\_zhestkie\\_peregovory/](http://www.businessstg.ru/trainings/negotiation/trening_zhestkie_peregovory/)  
[http://www.businessstg.ru/news/training\\_effective\\_communications/](http://www.businessstg.ru/news/training_effective_communications/)  
<http://www.businessstg.ru/news/85/>  
<http://www.businessstg.ru/news/179/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/negotiation/classic\\_negotiating\\_skills/](http://www.businessstg.ru/trainings/negotiation/classic_negotiating_skills/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/How\\_to\\_overcome\\_fear\\_of\\_public\\_speaking/](http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/How_to_overcome_fear_of_public_speaking/)  
[http://www.businessstg.ru/news/trening\\_peregovory\\_v\\_prodazhakh/](http://www.businessstg.ru/news/trening_peregovory_v_prodazhakh/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/self\\_management\\_skills\\_of\\_staff/](http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/self_management_skills_of_staff/)  
[http://www.businessstg.ru/news/trening\\_strategii\\_i\\_taktiki\\_aktivnykh\\_prodazh/](http://www.businessstg.ru/news/trening_strategii_i_taktiki_aktivnykh_prodazh/)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=7](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=7)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/team/Away\\_team\\_building\\_session/](http://www.businessstg.ru/trainings/team/Away_team_building_session/)  
[http://www.businessstg.ru/news/Club\\_of\\_motivational\\_speakers/](http://www.businessstg.ru/news/Club_of_motivational_speakers/)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=22](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=22)  
<http://www.businessstg.ru/team/miroschnichenko/>  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=25](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=25)  
[http://www.businessstg.ru/team/dmitry\\_h/](http://www.businessstg.ru/team/dmitry_h/)  
[http://www.businessstg.ru/news/Bring\\_to\\_a\\_result/](http://www.businessstg.ru/news/Bring_to_a_result/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/leadership/leadership\\_in\\_the\\_management\\_tools/](http://www.businessstg.ru/trainings/leadership/leadership_in_the_management_tools/)  
[http://www.businessstg.ru/news/nabiraet\\_vysokuyu\\_populyarnost\\_programma\\_individualnyy\\_trening\\_byst\\_rye\\_sverkh\\_rezultaty/](http://www.businessstg.ru/news/nabiraet_vysokuyu_populyarnost_programma_individualnyy_trening_byst_rye_sverkh_rezultaty/)  
[http://www.businessstg.ru/team/sergey\\_h/](http://www.businessstg.ru/team/sergey_h/)  
<http://www.businessstg.ru/team/Denis/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/business\\_games/business\\_games/](http://www.businessstg.ru/trainings/business_games/business_games/)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=21](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=21)  
[http://www.businessstg.ru/team/Ludmila\\_d/](http://www.businessstg.ru/team/Ludmila_d/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/assessment\\_center/efficient\\_method\\_for\\_estimating\\_staff/](http://www.businessstg.ru/trainings/assessment_center/efficient_method_for_estimating_staff/)  
<http://www.businessstg.ru/team/Tarkov/>  
[http://www.businessstg.ru/news/Active\\_selling\\_of\\_bank\\_products/](http://www.businessstg.ru/news/Active_selling_of_bank_products/)  
<http://www.businessstg.ru/team/novichenko/>  
<http://www.businessstg.ru/team/Natalia/>  
[http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/Club\\_motivational\\_speakers/](http://www.businessstg.ru/trainings/personal-effectiveness/Club_motivational_speakers/)  
[http://www.businessstg.ru/trainings/negotiation/Strategy\\_and\\_tactics\\_of\\_influence\\_in\\_the\\_business\\_fight/](http://www.businessstg.ru/trainings/negotiation/Strategy_and_tactics_of_influence_in_the_business_fight/)  
[http://www.businessstg.ru/news/trening\\_po\\_kholodnym\\_zvonkam/](http://www.businessstg.ru/news/trening_po_kholodnym_zvonkam/)  
[http://www.businessstg.ru/news/training\\_for\\_physicians/](http://www.businessstg.ru/news/training_for_physicians/)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=12](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=12)  
<http://www.businessstg.ru/news/94/>  
<http://www.businessstg.ru/news/95/>  
<http://www.businessstg.ru/news/172/>  
<http://www.businessstg.ru/news/237/>  
<http://www.businessstg.ru/news/98/>  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=26](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=26)  
[http://www.businessstg.ru/news/Active\\_sales\\_and\\_support\\_B2B/](http://www.businessstg.ru/news/Active_sales_and_support_B2B/)  
<http://www.businessstg.ru/news/125/>  
<http://www.businessstg.ru/news/205/>  
[http://www.businessstg.ru/news/team\\_building\\_training/](http://www.businessstg.ru/news/team_building_training/)  
[http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN\\_1=20](http://www.businessstg.ru/news/?PAGEN_1=20)  
<http://www.businessstg.ru/news/202/>  
<http://www.businessstg.ru/news/123/>

[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=31](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=31)  
<http://www.businesstg.ru/news/146/>  
[http://www.businesstg.ru/news/New\\_Year/](http://www.businesstg.ru/news/New_Year/)  
<http://www.businesstg.ru/news/170/>  
<http://www.businesstg.ru/news/102/>  
<http://www.businesstg.ru/news/106/>  
<http://www.businesstg.ru/news/117/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=19](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=19)  
<http://www.businesstg.ru/news/101/>  
<http://www.businesstg.ru/news/107/>  
[http://www.businesstg.ru/news/Sale\\_tactics\\_in\\_the\\_beauty\\_business/](http://www.businesstg.ru/news/Sale_tactics_in_the_beauty_business/)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=10](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=10)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=13](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=13)  
[http://www.businesstg.ru/news/training\\_bank/](http://www.businesstg.ru/news/training_bank/)  
<http://www.businesstg.ru/news/87/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=30](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=30)  
<http://www.businesstg.ru/news/201/>  
<http://www.businesstg.ru/news/185/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=34](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=34)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=17](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=17)  
<http://www.businesstg.ru/news/240/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=32](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=32)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=27](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=27)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=9](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=9)  
<http://www.businesstg.ru/news/189/>  
<http://www.businesstg.ru/news/182/>  
[http://www.businesstg.ru/news/Active\\_sales\\_B2B/](http://www.businesstg.ru/news/Active_sales_B2B/)  
<http://www.businesstg.ru/news/124/>  
[http://www.businesstg.ru/news/profitable terms/](http://www.businesstg.ru/news/profitable_terms/)  
<http://www.businesstg.ru/news/97/>  
<http://www.businesstg.ru/news/168/>  
<http://www.businesstg.ru/news/105/>  
<http://www.businesstg.ru/news/119/>  
<http://www.businesstg.ru/news/204/>  
<http://www.businesstg.ru/news/103/>  
<http://www.businesstg.ru/news/96/>  
<http://www.businesstg.ru/news/88/>  
<http://www.businesstg.ru/news/84/>  
<http://www.businesstg.ru/news/175/>  
<http://www.businesstg.ru/news/86/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=35](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=35)  
<http://www.businesstg.ru/news/174/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=16](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=16)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=8](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=8)  
<http://www.businesstg.ru/news/236/>  
[http://www.businesstg.ru/news/consulting\\_project\\_Reorganization\\_of\\_customer\\_service/](http://www.businesstg.ru/news/consulting_project_Reorganization_of_customer_service/)  
<http://www.businesstg.ru/news/209/>  
[http://www.businesstg.ru/news/Effective\\_leadership\\_skills/](http://www.businesstg.ru/news/Effective_leadership_skills/)  
<http://www.businesstg.ru/news/208/>  
<http://www.businesstg.ru/news/235/>  
<http://www.businesstg.ru/news/140/>  
<http://www.businesstg.ru/news/211/>

<http://www.businesstg.ru/news/206/>  
<http://www.businesstg.ru/news/191/>  
<http://www.businesstg.ru/news/207/>  
<http://www.businesstg.ru/news/210/>  
[http://www.businesstg.ru/news/Training\\_and\\_evaluation\\_of\\_personnel\\_assessment\\_center\\_method/](http://www.businesstg.ru/news/Training_and_evaluation_of_personnel_assessment_center_method/)  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=29](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=29)  
<http://www.businesstg.ru/news/253/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=28](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=28)  
<http://www.businesstg.ru/news/131/>  
<http://www.businesstg.ru/news/228/>  
<http://www.businesstg.ru/news/229/>  
<http://www.businesstg.ru/news/116/>  
<http://www.businesstg.ru/news/232/>  
<http://www.businesstg.ru/news/193/>  
<http://www.businesstg.ru/news/252/>  
[http://www.businesstg.ru/news/Successfully\\_corporate\\_training/](http://www.businesstg.ru/news/Successfully_corporate_training/)  
<http://www.businesstg.ru/team/btg-club/rules/>  
<http://www.businesstg.ru/news/109/>  
<http://www.businesstg.ru/news/214/>  
<http://www.businesstg.ru/news/113/>  
<http://www.businesstg.ru/news/242/>  
<http://www.businesstg.ru/news/138/>  
<http://www.businesstg.ru/news/112/>  
<http://www.businesstg.ru/news/213/>  
<http://www.businesstg.ru/news/231/>  
<http://www.businesstg.ru/news/226/>  
[http://www.businesstg.ru/news/8\\_march/](http://www.businesstg.ru/news/8_march/)  
<http://www.businesstg.ru/news/126/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=14](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=14)  
<http://www.businesstg.ru/news/215/>  
<http://www.businesstg.ru/news/159/>  
<http://www.businesstg.ru/news/108/>  
<http://www.businesstg.ru/news/233/>  
<http://www.businesstg.ru/news/244/>  
<http://www.businesstg.ru/news/212/>  
<http://www.businesstg.ru/news/115/>  
[http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN\\_1=15](http://www.businesstg.ru/news/?PAGEN_1=15)  
<http://www.businesstg.ru/news/163/>  
<http://www.businesstg.ru/news/227/>  
<http://www.businesstg.ru/news/114/>  
<http://www.businesstg.ru/news/128/>  
<http://www.businesstg.ru/news/111/>  
[http://www.businesstg.ru/news/New\\_site/](http://www.businesstg.ru/news/New_site/)  
<http://www.businesstg.ru/news/250/>  
<http://www.businesstg.ru/news/132/>  
<http://www.businesstg.ru/news/129/>  
<http://www.businesstg.ru/news/200/>  
<http://www.businesstg.ru/news/243/>  
<http://www.businesstg.ru/news/134/>  
<http://www.businesstg.ru/news/230/>  
<http://www.businesstg.ru/news/256/>  
<http://www.businesstg.ru/news/137/>

http://www.businessstg.ru/news/246/  
http://www.businessstg.ru/news/254/  
http://www.businessstg.ru/news/241/  
http://www.businessstg.ru/news/234/  
http://www.businessstg.ru/news/223/  
http://www.businessstg.ru/news/219/  
http://www.businessstg.ru/news/220/  
http://www.businessstg.ru/team/btg-club/  
http://www.businessstg.ru/news/222/  
http://www.businessstg.ru/news/224/  
http://www.businessstg.ru/news/145/  
http://www.businessstg.ru/news/151/  
http://www.businessstg.ru/news/216/  
http://www.businessstg.ru/news/221/  
http://www.businessstg.ru/news/217/

🚩 Число страниц с пустыми Keywords составляет 394 желательно прописать ключевые слова

## Дубликаты тегов

---

**i** Уникальное содержимое мета-тегов положительно влияет на индексацию страниц и восприятие их поисковым роботом.

🚩 Число страниц с дубликатами Title составляет — 12.

💡 Уникализируйте теги title на страницах:

Приложение: [Список страниц](#)

🚩 Число страниц с дубликатами Description составляет — 5.

💡 Уникализируйте теги description на страницах:

Приложение: [Список страниц](#)

## Теги < H1 >

---

**i** Заголовочные теги < H1 > – < H6 > должны отображать основную тему контента страницы. Заголовок < H1 > допускается использовать на странице только один раз, так как он имеет наибольший приоритет для поисковой системы. Остальные заголовочные теги необходимо прописывать согласно логике и структуре текста и нежелательно использовать их слишком часто.

🚩 Число страниц на которых прописан заголовок < H1 > составляет 394. Тег прописан более чем на 90% страниц сайта.

## Теги < strong > и < b >

---

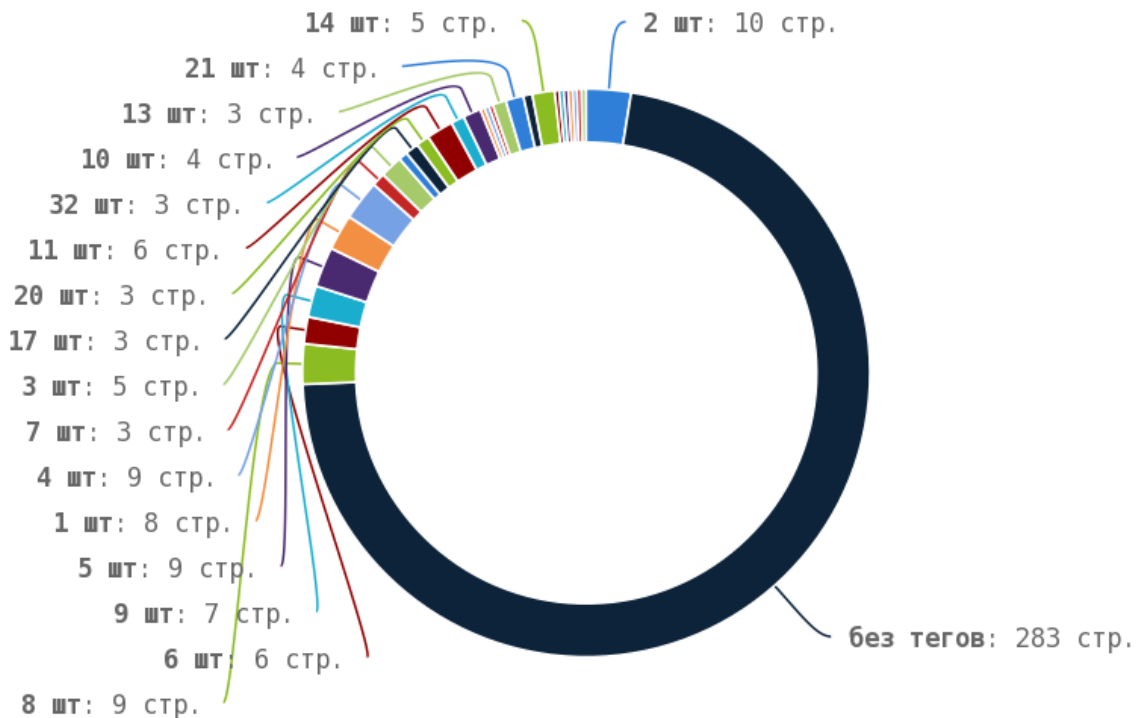
**i** Теги < strong > и < b > предназначены для выделения текста жирным шрифтом. Их используют для акцентирования внимания или смыслового выделения части текста на странице. Стандарт W3C

рекомендует использовать тег < strong > вместо тега < b >, однако это всего лишь рекомендация. Google воспринимает оба тега одинаково и придаёт им один и тот же вес.

Не нужно беспокоиться о том, что страница была неграмотно свёрстана только из-за того, что на ней использовался не тот тег. Внутри тегов < strong > и < bold > следует помещать ключевые фразы, но не злоупотреблять этим. Страница, на которой данные теги встречаются десятки раз, должна быть перепроверена. Если необходимо просто выделить жирным шрифтом ту или иную фразу, следует пользоваться CSS-стилем font-weight:bold.

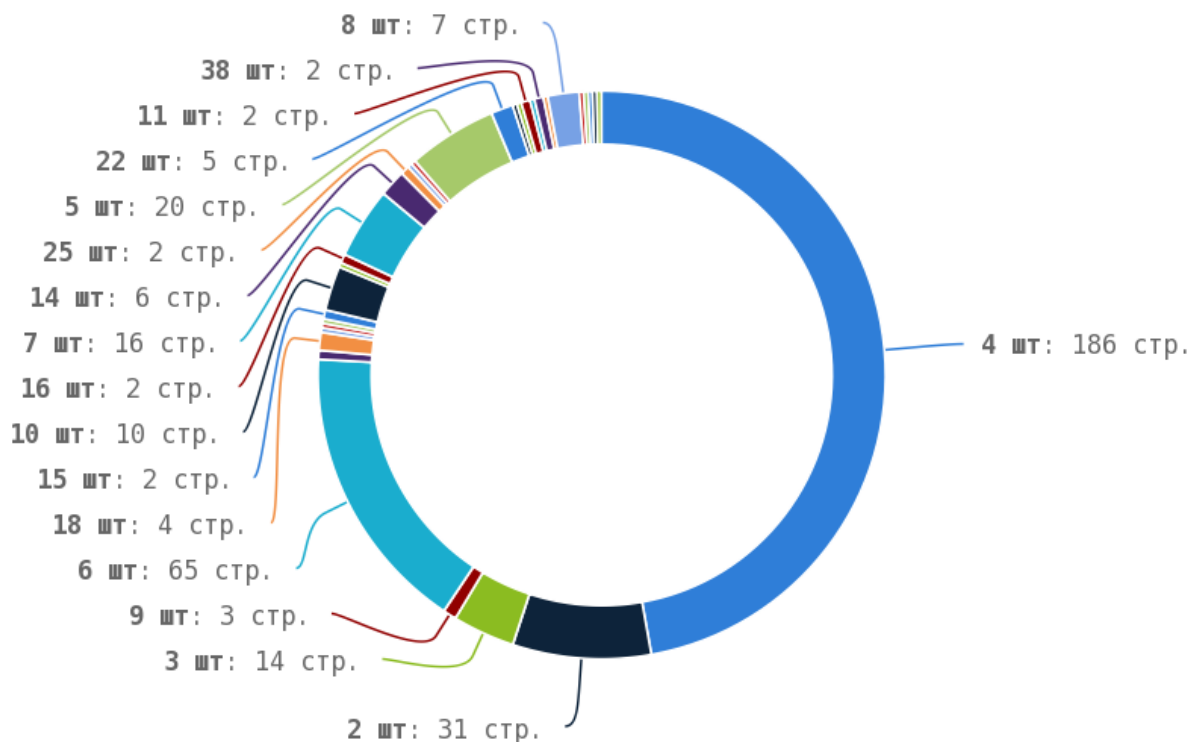
Не рекомендуется комбинировать оба этих тега в рамках одной фразы и создавать вложенные конструкции.

### Распределение тегов <B> по страницам сайта





## Распределение тегов <Strong> по страницам сайта



Число употреблений тега < b > превышено на страницах:

Приложение: [Список страниц](#)

Число употреблений тега < strong > превышено на страницах:

Приложение: [Список страниц](#)

## Теги < em > и < i >

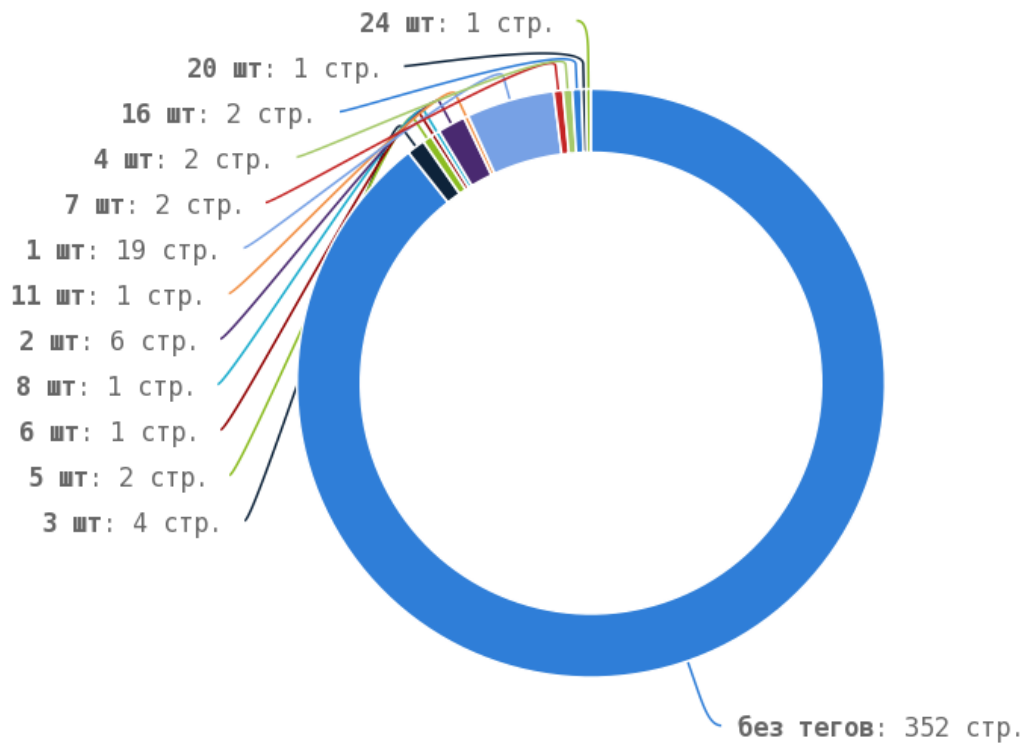
Теги < em > и < i > предназначены для выделения текста курсивом. Их используют для акцентирования внимания или смыслового выделения части текста на странице. Стандарт W3C рекомендует использовать тег < em > вместо тега < i >, однако, это всего лишь рекомендация. Google воспринимает оба тега одинаково и придаёт им один и тот же вес.

Не нужно беспокоиться о том, что страница была неграмотно свёрстана только из-за того, если на ней использовался не тот тег. Внутри тегов < em > и < i > следует помещать ключевые фразы, но не злоупотреблять этим. Страница, на которой данные теги встречаются десятки раз, должна быть перепроверена. Если необходимо просто выделить курсивом ту или иную фразу, следует пользоваться CSS-стилем `font-style:italic`.

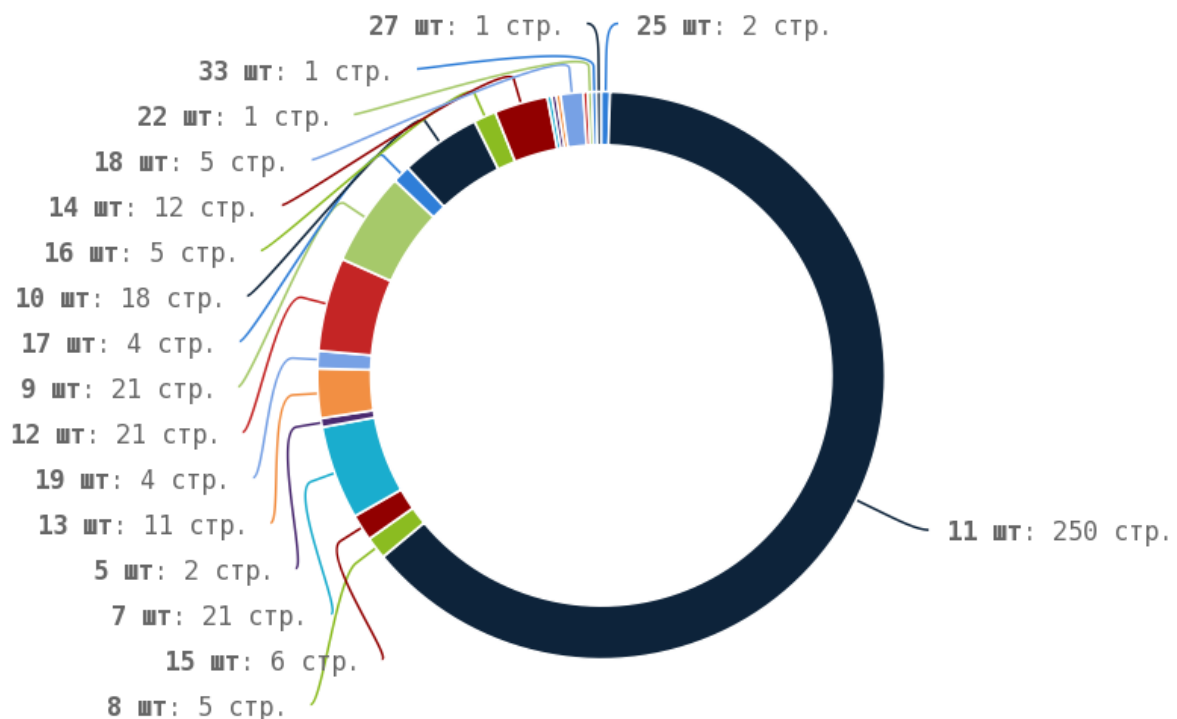
Не рекомендуется комбинировать оба этих тега в рамках одной фразы и создавать вложенные конструкции.



### Распределение тегов <Em> по страницам сайта



### Распределение тегов <I> по страницам сайта



Число употреблений тега < em > превышено на страницах:

Приложение: [Список страниц](#)

Число употреблений тега < i > превышено на страницах:

Приложение: [Список страниц](#)

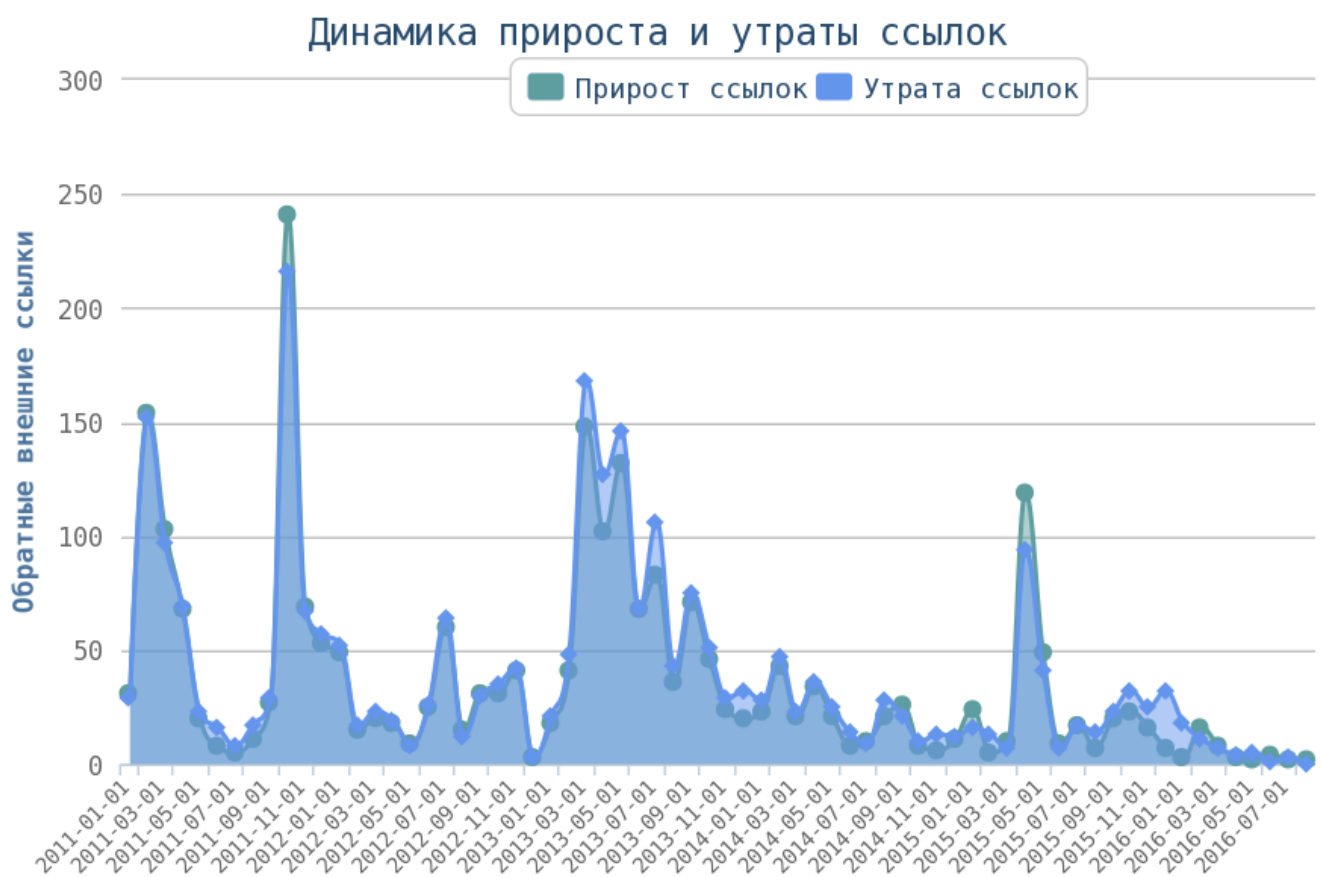
Грамотное использования представленных выше тегов поможет вам обратить внимание поисковой системы на наиболее важные части вашего сайта.

Используйте мета-теги – они помогут поисковому роботу определить тематику страницы, наиболее употребляемые слова, которые могут искать пользователи. Так же они отображают информацию при выдаче вашего сайта в поисковой системе.

Используйте теги в тексте – покажите поисковому роботу где началась статья, где в ней наиболее важная информация, разделите статью на абзацы.

## Отчёт по обратным ссылкам

Динамика прироста и утраты ссылок (по данным majesticseo.com)



Характеристики:

- Число обратных ссылок: 2474;

- Число ссылающихся доменов: 1004;
- Число исходящих ссылок: 2449;
- Число исходящих доменов, на которые идут ссылки: 3.

## Тип ссылок

---

Тип ссылок	Количество
Текстовые ссылки	395
Ссылки-изображения	11
Редиректы	0
Фреймы	0
Упоминания	0
Nofollow (неиндексируемые)	146
Содержащие Alt	0
С пустыми анкерами	16

## Домены, ссылающиеся на вас:

---

Доменов более 10, приложение: [Все домены](#)

## Коэффициент баланса

---

**i** Коэффициент баланса равен отношению числа ссылающихся доменов к числу доменов, на которые идут ссылки. Этот коэффициент должен быть больше 1.

**█** Коэффициент баланса = 334.667.

## Оценка ссылочной массы сайта

---

**i** Поток цитирования (CF) – значение от 1 до 100. Это оценка ссылочной массы от сервиса majesticseo.com. Чем больше число CF, тем выше шанс, что ссылки приносят пользу вашему сайту.

**█** поток цитирования (CF) равен 12.

**i** Поток доверия (TF) – значение от 1 до 100. Это оценка ссылочной массы от сервиса majesticseo.com. Чем больше число TF, тем выше шанс, что по ссылкам кликают. У сайтов с высоким TF большой поток посетителей со ссылающихся ресурсов.

**█** поток доверия (TF) равен 7.

**💡** Обратные ссылки на ваш сайт, показывают поисковой системе, что остальные сайты рекомендуют ваш ресурс своим пользователям, что информация на нём интересная и будет полезна другим людям. Лучше размещать обратные ссылки на тематических ресурсах, это подтвердит то, что они попали туда не случайно или не за финансовое вознаграждение.

## Фильтры поисковых систем

---

**i** Фильтры — это санкции и ограничения, накладываемые поисковыми системами на некачественные сайты. Результатом наложения фильтра может быть выпадение страниц сайта из индекса, снижение позиций и показателей посещаемости.

### Переоптимизация

---

**i** Фильтр накладывается за чрезмерное насыщение текста ключевыми словами.

**💡** Обратите внимание на ключевые фразы в таблице. Необходимо снизить частоту употребления в тексте данных фраз или слов, из которых они строятся.

Приложение: [Таблица переоптимизированных запросов](#)

### Не основной индекс Google

---

**i** Попадание страниц в не основной индекс Google приводит к тому, что данные страницы лишаются шанса оказаться в топе. Дополнительные результаты попадают в выдачу, только когда не хватает основных результатов.

**🟢** Ни одна страница не попала в дополнительный индекс Google.

### Фильтр АГС

---

**i** Пакет санкций поисковой системы «Яндекс», призванный минимизировать фактор постороннего влияния на результат поисковой выдачи. С помощью данного алгоритма «Яндекс» заносит сайты в чёрный список. Со временем фильтр совершенствовался, получая названия АГС-17, АГС-30 и АГС-40.

**🟢** На сайт не наложены санкции АГС.

**i** Фильтры на сайты могут быть наложены по разным причинам: неуникальный контент, дублирование контента на сайте, накрутка любых параметров сайта (в том числе поведенческих), накрутка обратных ссылок и т.д.

Старайтесь продвигать сайт как можно более естественными способами. Пишите интересный контент, создавайте и добавляйте изображения, организуйте возможность комментировать новости и общайтесь с пользователями — это позволит получить еще больше уникального контента.

В первую очередь делайте сайт для себя, а пользователи не заставят себя ждать.

### Ссылка на основной отчёт [businessstg.ru](https://saitreport.ru/report/702b3a825e/businessstg.ru)

---

**i** Ссылка на основной отчёт: <https://saitreport.ru/report/702b3a825e/businessstg.ru>