



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Аудит-лист B2B контент-стратегии по E-E-A-T и Thought Leadership

Оценка текущей контент-стратегии на соответствие принципам E-E-A-T и критериям Thought Leadership.

Общая оценка E-E-A-T контента

- ☐ Наличие авторства (ФИО, должность, регалии) у каждой статьи/материала?
Указывайте авторов статей — это повышает доверие. (Content 2GO)
- ☐ Ссылки на источники данных, исследования, статистику?
Публикуйте материалы с реальными фактами, ссылками на исследования. (Content 2GO)
- ☐ Присутствуют ли кейсы с цифрами и подтверждёнными результатами?
Кейс — это история успеха вашего клиента с конкретными цифрами. Это один из самых эффективных форматов в B2B. (Content 2GO)
- ☐ Есть ли раздел 'О нас' с информацией об экспертах компании?
- ☐ Регулярно ли обновляется контент?
Рынок меняется быстро, контент, который работал год назад, сегодня может быть неактуален. (Content 2GO)

Экспертность и Опыт

- ☐ Контент содержит уникальные инсайты, основанные на вашем опыте?
Контент, который даёт конкретные результаты — работает гораздо эффективнее, чем эмоциональные обещания. (Content 2GO)
- ☐ Есть ли 'how-to' гайды, демонстрирующие глубокое понимание проблем клиента?
Пишите статьи, которые разбирают типичные боли: «Как снизить стоимость привлечения клиента в B2B», «5 ошибок при автоматизации продаж». (Content 2GO)
- ☐ Приводятся ли конкретные примеры из вашей практики, а не общие фразы?
Контент должен демонстрировать экспертизу, а не заявлять о ней. (ClusterMagic)
- ☐ Освещаются ли неочевидные аспекты проблемы, которые конкуренты упускают?
Экспертиза проявляется в конкретике. Общие советы сигнализируют, что автор читал о теме, но не практиковал ее. (ClusterMagic)

Авторитетность

- ☐ Публикуются ли White Papers или аналитические отчёты?
White paper — подробный документ, который исследует проблему, предлагает решение и подкрепляет его данными. (Content 2GO)
- ☐ Есть ли публикации в авторитетных отраслевых медиа (гостевой постинг)?
LinkedIn, отраслевые СМИ, email-рассылки, вебинары — не TikTok и не Instagram. (Content 2GO)

- ☐ Упомянут ли ваш бренд/экспертов в сторонних источниках?
Контент, который цитируется в AI-ответах, как правило, исходит с сайтов, глубоко освещающих тему. (Stratisian)
- ☐ Присутствуют ли цитаты известных личностей/экспертов отрасли в вашем контенте?

Доверие

- ☐ Контент решает реальные боли целевой аудитории?
Контент должен быть полезным, а не продающим. Клиент ищет ответ на свой вопрос, решение своей проблемы. (Content 2GO)
- ☐ Язык контента понятен и не содержит излишней 'воды'?
Ваша аудитория — люди, которым некогда смотреть котиков на рабочем месте. Им нужна польза. (Content 2GO)
- ☐ Есть ли отзывы/комментарии клиентов под статьями?
- ☐ Предоставляются ли 'лид-магниты' (чек-листы, шаблоны) для доказательства пользы?
Лид-магниты (PDF-отчёты, чек-листы, калькуляторы) отлично работают на генерацию лидов — они обмениваются на контактные данные. (Content 2GO)

Thought Leadership (Лидерство мысли)

- ☐ Ваш контент предлагает новую, отличную от общепринятой, точку зрения?
Thought leadership — это не про умные посты в соцсетях, а про то, чтобы клиент, столкнувшись с проблемой, которую решает ваш продукт, первым делом подумал о вас. (Content 2GO)
- ☐ Публикуются ли собственные исследования или уникальная аналитика?
Собственное исследование, внутренняя аналитика, данные из практики — то, что конкуренты не могут скопировать. (Content 2GO)
- ☐ Контент способен спровоцировать дискуссию в отрасли?
«Почему воронка продаж убивает ваш B2B-бизнес» — провокация заставляет думать и запоминает вас. (Content 2GO)
- ☐ Регулярно ли вы выпускаете 'длинный' экспертный контент (более 2000 слов)?
Статья на 3000 слов с реальными кейсами принесёт больше лидов, чем 50 постов-картинок. (Content 2GO)
- ☐ Активны ли ваши эксперты в комментировании/обсуждении отраслевых тем?

Рекомендации и баллы

Критерий	Да/Нет/Частично	Комментарии/Рекомендации
Наличие авторства		
Ссылки на источники		
Кейсы с цифрами		
Раздел 'О нас' с экспертами		
Регулярное обновление		
Уникальные инсайты		
'How-to' гайды		
Конкретные примеры из практики		
Освещение неочевидных аспектов		
White Papers/аналитические отчёты		

Критерий	Да/Нет/Частично	Комментарии/Рекомендации
Публикации в отраслевых медиа		
Упоминания бренда/экспертов		
Цитаты известных личностей		
Решение болей ЦА		
Понятный язык контента		
Отзывы/комментарии клиентов		
Предоставление лид-магнитов		
Новая точка зрения		
Собственные исследования/аналитика		
Контент провоцирует дискуссию		
Регулярный 'длинный' контент		
Активность экспертов в обсуждениях		

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

