



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Аудит-лист ссылочного профиля для SaaS без бюджета на ссылки

Практическое руководство по оценке и развитию ссылочного профиля SaaS-компании без прямых затрат на ссылки.

Введение: Важность ссылочного профиля для SaaS

Для SaaS-компаний ссылочный профиль — это не просто SEO-метрика, а фундамент для построения доверия, авторитета и долгосрочного органического роста. В условиях высококонкурентного рынка B2B, где цикл сделки может длиться месяцами, качественные ссылки служат сигналом для поисковых систем о вашей экспертности и надежности. Этот аудит-лист поможет вам оценить текущее состояние вашего ссылочного профиля и разработать стратегию по привлечению естественных, высококачественных ссылок без прямого бюджета на их покупку, фокусируясь на создании ценности и выстраивании отношений.

Шаг 1: Инвентаризация текущего ссылочного профиля

- ☐ Используйте инструменты для анализа ссылочного профиля
Ahrefs, Semrush, Google Search Console (для вашего сайта), Яндекс.Вебмастер (для вашего сайта).
- ☐ Составьте список доменов-доноров
Экспортируйте данные из выбранных инструментов. Включите домены, ссылающиеся на ваш сайт.
- ☐ Оцените метрики доноров
DR/DA (Domain Rating/Domain Authority), UR/PA (URL Rating/Page Authority), ИКС (Индекс Качества Сайта, для Яндекса), примерный трафик домена.
- ☐ Определите типы ссылок
Dofollow, nofollow, sponsored, UGC (User-Generated Content). Стремитесь к 70-80% dofollow для естественного профиля.
- ☐ Проанализируйте анкорный лист
Оцените процентное соотношение точных, разбавленных, брендовых и безанкорных ссылок. Оптимально: 20-30% точных/разбавленных, 30-40% описательных, 30-50% безанкорных (URL, бренд, 'читайте также').

Шаг 2: Оценка качества доноров

Критерий	Признаки хорошего донора	Признаки плохого донора	Действие
Тематическая релевантность	Сайт близок по тематике к вашему SaaS. Публикует контент для вашей ЦА.	Сайт не имеет отношения к вашей нише. Публикует контент обо всем подряд.	Приоритет: тематические доноры.

Критерий	Признаки хорошего донора	Признаки плохого донора	Действие
Трафик	Домен имеет органический трафик (проверьте через Ahrefs/Semrush).	Домен не имеет органического трафика или трафик резко упал.	Избегать доноров без трафика.
Возраст домена	Домен существует 2-3 года и более.	Молодой домен (менее 1 года) или домен с частой сменой владельца.	Старые домены предпочтительнее.
История домена	Чистая история (web.archive.org), без резких смен тематики, спама.	История домена показывает спам, дорвеи, резкую смену тематики.	Проверить через web.archive.org.
Метрики авторитета	DR/DA 50+, ИКС 100+ (для обычных ниш), 500+ (для конкурентных).	Низкие метрики DR/DA (<20), ИКС (<50).	Ориентироваться на высокие и средние показатели.
Качество контента	Уникальный, экспертный, полезный контент. Нет грамматических ошибок.	Низкокачественный, скопированный контент, много ошибок.	Избегать сайтов с плохим контентом.
Признаки спама	Отсутствие большого количества исходящих ссылок, особенно на нетематические ресурсы.	Множество исходящих ссылок на нерелевантные сайты, явные признаки продажи ссылок.	Избегать спамных доноров.
Контекст ссылки	Ссылка размещена в релевантном абзаце, окруженном тематическим текстом (~300 слов).	Ссылка в футере, сайдбаре, или в нерелевантном контексте.	Ссылки в релевантном контексте наиболее ценны.

Шаг 3: Стратегии получения естественных ссылок (без бюджета)

□ Контент-маркетинг: создавайте 'линкбейт' контент

Публикуйте уникальные исследования, отраслевые отчеты, инфографику, бесплатные инструменты (калькуляторы, генераторы), шаблоны, чек-листы. Например, 'Как российские компании управляют проектами в 2026 году' (SaaS-сервис по управлению проектами).

□ Гостевой постинг: предлагайте ценность, а не рекламу

Найдите тематические блоги и медиа. Предложите статью с реальными данными, кейсами, решениями проблем ЦА. Фокус на экспертизе, не на прямой рекламе продукта.

□ Мониторинг упоминаний бренда и конвертация в ссылки

Используйте Google Alerts, ToolFox (для мониторинга упоминаний бренда, Source: ToolFox), Pressfeed (для публикаций в СМИ, Source: Pressfeed), YouScan (для соцмедиа, Source: mregs.ru). Ищите упоминания без ссылок: 'intext:"название компании" -site:вашсайт.ru'. Вежливо просите добавить ссылку.

□ Партнерские программы и кросс-промоушен

Сотрудничайте с неконкурирующими компаниями с общей ЦА. Проводите совместные вебинары, исследования, публикуйте партнерские статьи с обменом ссылками.

□ Крауд-маркетинг и экспертные комментарии

Отвечайте на форумах (vc.ru, Q&A-сервисы), в отраслевых Telegram-каналах. Давайте развернутые, полезные ответы с упоминанием вашего бренда и ссылкой на релевантный материал. Предлагайте интервью и комментарии для СМИ как эксперт.

□ Создание страниц альтернатив и сравнений

Разрабатывайте контент, отвечающий на запросы типа 'альтернативы [ваш продукт]', 'сравнение [конкурент] и [ваш продукт]'. Привлекает 'горячую' аудиторию на стадии выбора.

Шаг 4: Мониторинг и корректировка

Регулярность анализа ссылочного профиля	Ежемесячно или ежеквартально, в зависимости от темпов роста и активности конкурентов.
Темп прироста ссылок	Контролируйте, чтобы не было резких скачков. Для нишевого проекта: 10-15 качественных ссылок в месяц — оптимально.
Разнообразие доноров	Стремитесь к получению ссылок с разных типов ресурсов: блоги, СМИ, форумы, партнерские сайты.
Реакция на 'токсичные' ссылки	Используйте Google Disavow Tool для отклонения ссылок с некачественных, спамных или нерелевантных доменов. Проводите аудит на предмет таких ссылок регулярно.
Метрики успеха для ссылочного профиля	Рост DR/DA/ИКС, увеличение количества качественных доменов, улучшение позиций по целевым запросам, рост органического трафика.
Мониторинг упоминаний в нейросетях (GEO/AEO)	Отслеживайте Brand Mention Rate (BMR) и Share of Voice (SOV) в ответах ИИ (ChatGPT, Perplexity, Алиса). Используйте сервисы вроде brandfound (бывший GPTFox) для российского рынка (Source: sostav.ru). Публикуйте экспертные статьи и комментарии, чтобы повысить доверие нейросетей.

Заключение: Долгосрочная перспектива

Создание сильного ссылочного профиля без бюджета — это марафон, а не спринт. Первые заметные результаты появятся через 6-9 месяцев, стабильный поток лидов — через 12-18 месяцев. Инвестируйте в создание уникального, экспертного контента, выстраивайте отношения с партнерами и медиа, и вы получите устойчивый актив, который будет приносить целевых лидов годами. Помните, что качество всегда превосходит количество, а естественные ссылки — это результат создания ценности, которую невозможно игнорировать.

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

