

Lista pytań na spotkanie

z agencją SEO | Twoje dane, Twoje zasady

Zabierz tę listę na spotkanie z agencją. Obserwuj nie tylko odpowiedzi, ale też to, jak agencja na pytania reaguje. **Dobra agencja nie będzie się niepokoić.**

01 Co razem uznamy za sukces za 6 miesięcy i jak to zmierzymy?

Jeśli usłyszysz "będziecie wyżej na frazy" – to nie jest odpowiedź. Wyżej na frazy to działanie, nie cel. Cel brzmi inaczej: więcej telefonów, więcej zamówień, więcej zapytań o wycenę.

02 Kto konkretnie będzie pracować na moim koncie na co dzień i ile godzin miesięcznie poświęć mojej stronie?

Słuchaj czy pada konkretne imię i nazwisko, czy ogólne "nasz zespół." Pamiętaj że każdą liczbę godzin łatwo powiedzieć i trudno zweryfikować. Dlatego uzupełnij to pytaniem trzecim.

03 Jak będą wyglądać pierwsze trzy miesiące pracy na moim koncie, co konkretnie zrobicie w pierwszym miesiącu?

Jeśli słyszysz odpowiedź pełną słów, których nie rozumiesz, to jest sygnał. Dobra agencja wytłumaczy swoją pracę językiem Twojego biznesu, nie językiem swojej branży.

04 Czy po każdym miesięcznym raporcie porozmawiam z osobą, która faktycznie pracowała na mojej stronie?

I czy ta osoba wyjaśni co zrobiła, co to dało i jak to się ma do celu, który ustaliliśmy na początku? Telefon od opiekuna klienta to nie to samo co rozmowa z człowiekiem, który wie co robił.

05 Czy macie klientów, którzy zgadzają się być referencją i z którymi mogłabym/mogłbym porozmawiać?

Agencja nie może dać kontaktu bez zgody klienta (umowa o poufności). Ale może zapytać swoich klientów. Jeśli nikt nie chce rozmawiać, to też jest odpowiedź. Sprawdź też opinie w Google lub na LinkedIn.

06 Co zostaje u mnie, jeśli skończymy współpracę?

Treści na stronie, dostęp do narzędzi, konta w Google. To wszystko powinno być Twoje od pierwszego dnia. Upewnij się że jest to zapisane w umowie, nie tylko obiecane ustnie.

07

Jak wygląda wyjście z umowy, jeśli wyniki mnie nie satysfakcjonują?

Dobra agencja nie potrzebuje długich kontraktów z karami żeby zatrzymać klienta. Zatrzymuje go wynikami.

08

Jak będzie wyglądał miesięczny raport? Czy mogę zobaczyć przykład?

Poproś o przykładowy raport przed podpisaniem umowy. Sprawdź czy po jego przeczytaniu rozumiesz co agencja robiła i dlaczego.