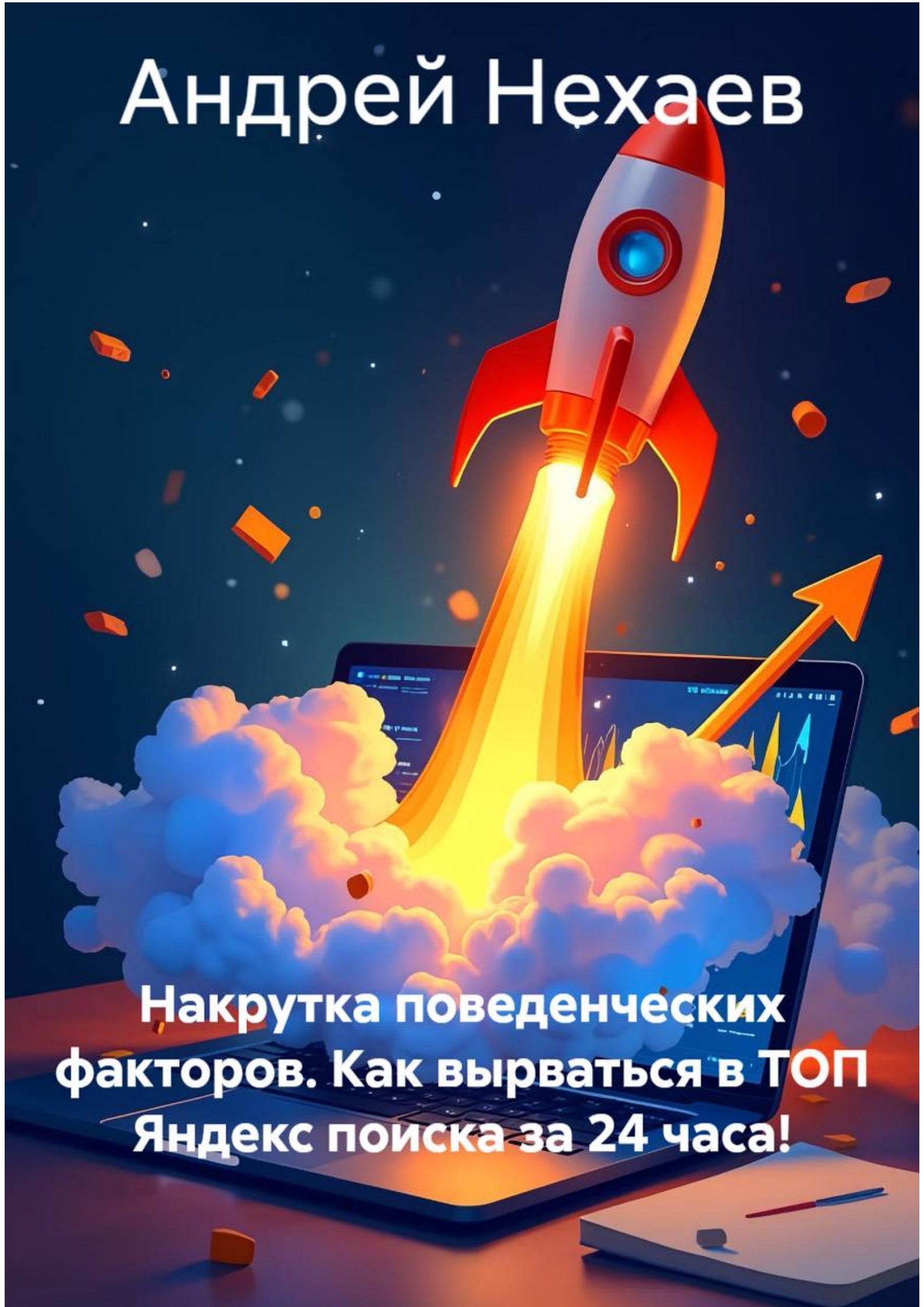
Андрей Нехаев



Накрутка поведенческих факторов. Как вырваться в ТОП Яндекс поиска за 24 часа!

Андрей Нехаев

Накрутка поведенческих факторов. Как вырваться в ТОП Яндекс поиска за 24 часа!

«Автор»
2026

Нехаев А. С.

Накрутка поведенческих факторов. Как вырваться в ТОП Яндекс поиска за 24 часа! / А. С. Нехаев — «Автор», 2026

Мечтаете, чтобы сайт наконец-то начали находить в Яндексе? Знакомо чувство, когда вложил силы и душу, а посетителей нет? Вы не одиноки. Я прошел этот путь: 10 сайтов, потраченные бюджеты и полное разочарование, пока не нашел работающий способ.Эта книга — дружеский разговор, в котором я делюсь главным открытием. Поведенческие факторы — не страшная тайна, а просто инструмент. Я расскажу, как подружиться с алгоритмами Яндекса и помочь проекту занять достойное место. Причем быстро — результаты видны в первые сутки.Вас ждут понятные стратегии, разбор ошибок и советы, собранные на личном опыте. Никакой сложной теории, только практика для новичков.Название рабочего сервиса я спрятал в книге. А для внимательных читателей — подарок: контакт администратора, где можно получить 3000 первых кликов бесплатно, чтобы попробовать всё на деле.Заходите, будет интересно и полезно

© Нехаев А. С., 2026
© Автор, 2026

Содержание

От автора: как я перестал бояться и полюбил накрутку 5
Глава 1. Теория большого взрыва: почему ваш сайт не в ТОПе 7
Конец ознакомительного фрагмента. 10

Андрей Нехаев Накрутка поведенческих факторов. Как вырваться в ТОП Яндекс поиска за 24 часа!

От автора: как я перестал бояться и полюбил накрутку

Привет, читатель!

Давай сразу к делу, без лишних предисловий. Если ты держишь в руках эту книгу (или открыл файл на своем экране), значит, у тебя есть сайт. И скорее всего, этот сайт пока не приносит тех денег, на которые ты рассчитывал. Посетителей мало, заказов нет, а Яндекс упорно прячет твои страницы где-то на 30-й странице выдачи, в той самой «песочнице», куда не ступала нога живого клиента.

Знакомо?

Я прошел через это. У меня было 10 сайтов, 100 тысяч вложенных рублей и, по сути, ноль результата. Я как послушный ученик читал умные SEO-блоги, где эксперты вещали про важность уникального контента и естественных ссылок. Я нанимал «специалистов», которые брали деньги и пропадали в закате. Я покупал ссылки на каких-то досках объявлений. И что вы думаете? Позиции? Ноль. Трафик? Ноль. Деньги? В глубокий минус.

В какой-то момент я сел и подумал: «А что, если я чего-то не понимаю? Что, если Яндекс — это не бог и не справедливый судья, который вознаграждает хорошие сайты по заслугам?»

Я начал копать глубже. Смотреть не на то, что пишут в учебниках, а на то, что работает на реальных проектах, на хайповых сайтах, которые взлетают за сутки. И тогда до меня дошла простая, почти гениальная мысль.

Яндекс — это программа. Огромная, сложная, напичканная нейросетями, но всего лишь программа. Она оценивает сайты по тысячам разных параметров, но у любой программы есть уязвимости. Есть кнопки, на которые она реагирует быстрее и охотнее всего. И если знать, какие кнопки нажимать и в какой последовательности, можно заставить эту программу работать на себя.

Эта книга — про главную «кнопку» Яндекса. Про то, как пользователи ведут себя на сайте. Про поведенческие факторы.

Я расскажу тебе не сухую теорию, а личный опыт. Как я научился управлять вниманием поисковой системы. Как за 24 часа вывел свой захолустный, никому не нужный сайт в ТОП-3 по сотням ключевых запросов. И самое главное — как ты можешь сделать то же самое, даже если ты полный ноль в технических вопросах.

Я не буду учить тебя правильно расставлять заголовки H1 и H2 (хотя это тоже важно и об этом я написал в книгах SEO для Яндекс: Полное практическое руководство и Быстротоп 2.0: Доминирование в эпоху ИИ-поиска. Как стать главным источником для Алисы и нейросети Яндекса). Я не буду рассказывать про «важность качественного контента» — ты это и так прекрасно знаешь. Я даю конкретную, пошаговую, жесткую инструкцию, которая работает здесь и сейчас, в этом году.

Но предупрежу сразу: накрутка — это не волшебная таблетка. Это инструмент. Как молоток: можно забить гвоздь и повесить картину, а можно со всей дури огреть себя по пальцу. Исход зависит исключительно от того, в чьих руках этот молоток находится. Моя задача — научить тебя не отбивать пальцы.

Важно! Прочитай это первым, пока не забыл

Я прекрасно знаю, как работают читатели. Ты, скорее всего, пролистаешь это введение, полезешь сразу в середину, найдешь там «инструкцию», побежишь делать и... скорее всего, у тебя ничего не получится. Потому что ты пропустишь самое главное — базу.

Поэтому давай сразу договоримся.

В этой книге я научу тебя работать с конкретным сервисом для накрутки поведенческих факторов. Это мой личный, выстраданный годами экспериментов инструмент. Я отобрал его из десятков других, потому что только он дает реальный результат, не сливая бюджет впустую.

Но здесь есть один нюанс.

Я не буду называть его название в открытых главах, которые ты сейчас читаешь.

Почему? Есть две причины, и обе — в твоих интересах.

Первая. Книга продается на Литрес, и по правилам площадки ты можешь бесплатно прочитать первые 20% текста. Если я прямо сейчас напишу название сервиса, какой смысл тебе покупать книгу дальше? Ты просто возьмешь название и уйдешь. А я хочу, чтобы ты купил ее целиком. И поверь, оставшиеся 80% стоят каждой потраченной копейки. В них — три боевые стратегии, которые реально принесли мне деньги.

Вторая и самая важная. Если ты сейчас, не понимая теории, не зная истории и главное — рисков, просто возьмешь и побежишь накручивать, чем бы ты ни пользовался, ты сольешь деньги в унитаз и, скорее всего, получишь бан от Яндекса. Без понимания «матана» любой, даже самый крутой сервис, бесполезен. Поэтому сначала мы разбираем теорию, а потом — практику.

Как получить бонус 3000 кликов?

Но чтобы у тебя был стимул дочитать до конца, я скажу так. В самом конце книги, в Приложении, я даю личный контакт администратора сервиса. Когда ты купишь книгу и дочитаешь до конца, ты сделаешь всего три простых шага:

Найдешь в Приложении контакт в Telegram

Напишешь ему ровно одну фразу: «Привет! Я от @avtozvuk198_he22ah9» (это мой авторский ник, скажешь, что от меня).

Он начислит тебе на счет 3000 бесплатных кликов.

Три тысячи кликов по цене ноль рублей. Этого объема с лихвой хватит, чтобы протестировать все стратегии из книги, не вкладывая ни копейки своих денег. Нормальный такой бонус, согласись?

Важно: администратор — человек занятой. Предложение может закончиться в любой момент, если он решит, что раздает слишком много халявы. Поэтому не затягивай.

А теперь — выключай телефон, садись поудобнее (Если ты конечно не с телефона читаеш). Мы начинаем погружение в мир, где правит не качество контента, а имитация пользовательского счастья. Поехали!

Глава 1. Теория большого взрыва: почему ваш сайт не в ТОПе

1.1 Что такое поведенческие факторы и почему Яндекс следит за каждым вашим шагом

Представь себе обычный город. Есть оживленная улица, по которой ходят тысячи людей. Ты открываешь на этой улице магазин. У тебя классный, качественный товар, красивая вывеска, приветливый продавец. Но есть одна проблема: твоя витрина выходит во двор, а входная дверь наглухо завалена коробками с товаром. Прохожие просто физически не могут к тебе зайти. Сколько покупателей у тебя будет? Правильно — ноль, сколько бы денег ты ни вложил в товар.

В интернете все точно так же. Поисковая система (Яндекс, Google) — это и есть та самая оживленная улица. А то, как прохожие (пользователи) реагируют на твою витрину (ссылку в выдаче) и на то, что они видят внутри магазина (на сайте), и есть поведенческие факторы (ПФ).

Яндекс — не просто машина, которая ищет слова. Это огромная нейросеть, которая следит за каждым нашим шагом, анализирует и делает выводы. Давай разберем, на какие именно кнопки он смотрит.

Кликабельность (CTR). Представь выдачу. Десять голубых ссылок. Пользователь вбил запрос и бегает глазами по заголовкам. На какую он нажмет? На ту, которая покажется ему самой интересной и релевантной. Если по твоей ссылке никто не кликает (низкий CTR), значит, твой заголовок и описание проигрывают конкурентам. Ты проиграл битву еще до того, как пользователь зашел на сайт.

Время на сайте и отказы. Человек кликнул, зашел к тебе. И тут же закрыл вкладку, потому что увидел стену текста, непонятное меню или вообще не то, что искал. Это называется «отказ» . Если пользователь провел на сайте меньше 15 секунд и вернулся обратно в поиск — это жирный минус тебе. Если же он завис на 5 минут, читает, листает — это сигнал: «О, тут интересно, тут задерживаются».

Глубина просмотра. Зашел на одну страницу и ушел? Плохо. Зашел на главную, потом перешел в каталог, потом на карточку товара, прочитал отзывы, положил в корзину? Это идеал. Яндекс понимает: сайт затягивает, он полезный.

Возврат в поиск (Last click). Самый страшный сон SEO-шника. Пользователь зашел к тебе, полистал, ничего не нашел и... вернулся обратно в выдачу Яндекса и кликнул на сайт твоего конкурента. Это сценарий «Измена». Яндекс фиксирует: этот сайт не справился, запрос не закрыл, а вот конкурент — молодец. Позиции тут же перераспределяются не в твою пользу.

Скроллинг и движения мыши. Да-да, сейчас это не фантастика. Современные алгоритмы (особенно после внедрения «Матрикснета») могут анализировать, как пользователь двигает мышкой и крутит колесико. Резко пролистал страницу вниз за секунду и закрыл? Плохой сигнал. Плавно читал, останавливался на картинках, водил курсором по тексту? Хороший сигнал.

Яндекс давно внедрил свои счетчики (Яндекс.Метрику) на миллионы сайтов. У него есть колоссальные базы данных «нормального», естественного поведения. Он знает, как в среднем люди читают статьи про ремонт автомобилей, как долго выбирают холодильник в интернет-магазине и сколько времени проводят на сайте с рецептами. И любое отклонение от этой статистической нормы — это красная лампочка, сигнал к проверке.

Раньше, лет 10-15 назад, все решали ссылки. Купил тысячу ссылок на форумах — и ты в ТОПе. Сейчас ссылки обесценились. Главное — поведение. Потому что именно поведение лучше всего показывает, нравится сайт людям или нет.

И тут возникает главная проблема начинающего сайта. У тебя может быть отличный, уникальный, суперполезный контент. Но ты новый. Тебя никто не знает. По тебе никто не кликает, потому что ты на 30-й странице. У тебя нет поведенческих факторов. Ты в ловушке.

Именно для того, чтобы разорвать этот порочный круг, и нужна накрутка.

1.2 Краткая история накрутки: от первых кликов до нейросетей

История борьбы Яндекса с накрутчиками — это классическая гонка вооружений. Как в кино про полицейских и грабителей, только вместо полицейских — сисадмины, а вместо грабителей — оптимизаторы.

Эпоха каменного века (2000-е годы)

Все было просто и сурово. Главным фактором были ссылки. Работала простая арифметика: чем больше ссылок на сайт, тем он круче. Оптимизаторы штамповали тысячи ссылок на досках объявлений, в каталогах и на форумах. Поисковики были глуповаты и велись на это. Золотой век для тех, кто умел кодить.

Эпоха кликов (начало 2010-х)

Яндекс поумнел и понял: ссылки — это не главное. Важно, чтобы люди кликали по ссылке. Тогда и появились первые сервисы накрутки кликов. Работали они примитивно: боты-программы просто ходили по поисковым запросам и переходили на нужный сайт. Заходили и сразу выходили. Сначала это работало. Потом Яндекс научился видеть ботов. По IP-адресам (с одного IP сотни кликов в час), по скорости (бот щелкает мгновенно, человеку нужно время подумать), по действиям на сайте (бот зашел — вышел, человек скроллит). Ботов начали банить, а сервисы накрутки закрываться.

Эпоха поведенческих факторов (середина 2010-х)

Яндекс официально заявил, что учитывает не просто клики, а поведение на сайте. И тут наступил золотой век «ферм кликов». Это уже не боты, а реальные люди. Они сидят в специальных программах, получают задания и за копейки (10-20 центов) ходят по сайтам, читают тексты, листают страницы, кликают по картинкам. Это выглядело очень похоже на правду. Стоило дороже, чем боты, но работало безотказно. Такие фермы существуют до сих пор, хотя Яндексу они уже хорошо знакомы.

Эпоха нейросетей (настоящее время)

Яндекс внедрил «Матрикснет» (алгоритм машинного обучения), затем «Барс» (алгоритм оценки качества сайта), а потом и «Минусинск» (фильтр за ссылки). Теперь система смотрит не на единичные действия, а на сложные паттерны. Нейросеть анализирует всё сразу: как быстро человек скроллит, как долго печатает комментарий, останавливается ли взглядом на картинках (через камеру, если речь о приложении), с какого устройства заходит и в какое время суток. У Яндекса есть миллиарды примеров живого поведения. И любое, даже малейшее отклонение от шаблона — сигнал тревоги.

Значит ли это, что накрутка умерла?

Нет! Она эволюционировала. Простые и дешевые методы ушли в прошлое. Им на смену пришли умные сервисы, которые:

Используют огромные пулы реальных IP-адресов обычных пользователей, а не прокси-серверов дата-центров.

Имитируют человеческое поведение: движение мыши, неравномерный скролл, паузы на чтение.

Учитывают тематику сайта (на сайте с рецептами люди ведут себя иначе, чем в интернет-магазине).

«Размазывают» трафик во времени, делая его плавным и незаметным, а не обрушивают шквал за час.

Используют механизмы «крауд-маркетинга», привлекая реальных людей за вознаграждение.

Именно о таком современном, безопасном и эффективном сервисе я и расскажу в практической части.

1.3 Мифы о накрутке: посадят или нет?

Вокруг темы накрутки ходит столько же мифов, сколько вокруг диет и политики. Давай разберем самые живучие и развеем страхи.

Миф 1: «Яндекс сразу заблокирует (забанит) сайт за накрутку»

Реальность: Яндекс редко банит сайты сразу и навсегда. Обычно он действует тоньше. Если он заподозрит неладное, он просто перестает показывать твой сайт по большинству запросов. Это называется фильтр «Барс» или просто «песочница». Ты заходишь на сайт — он работает. Ты видишь его в админке — все ок. Но трафик падает в ноль, и ты не понимаешь, что случилось. Можешь неделями гадать, пока не залезешь в Яндекс.Вебмастер и не увидишь сообщение о наложении санкций, а в случае попадания в "Ботовыдачу" и никаких предупреждений в вебмастере не будет.

Миф 2: «Достаточно купить побольше кликов — и ты в ТОПе навечно»

Реальность: Накрутка — это не волшебная палочка. Если у тебя сайт-однодневка с ворованным контентом, кривой версткой и полным отсутствием пользы, накрутка его не спасет. Она лишь ускорит встречу с фильтром. Представь: ты накрутил 1000 визитов на ужасный сайт. Люди (пусть и накрученные) заходят и сразу же выходят. Яндекс фиксирует 1000 отказов подряд. Это катастрофа для сайта. Накрутка работает как катализатор: если сайт хороший, она помогает ему взлететь; если сайт плохой — она показывает это Яндексу в сто раз ярче.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.