

# Андрей Нехаев

**Накрутка ПФ. Как вывести  
книгу, сайт, страницу в ТОП  
поиска Яндекс**

Андрей Нехаев

**Накрутка ПФ. Как вывести  
книгу, сайт, страницу  
в ТОП поиска Яндекс**

«Автор»

2026

## **Нехаев А. С.**

Накрутка ПФ. Как вывести книгу, сайт, страницу в ТОП поиска Яндекс / А. С. Нехаев — «Автор», 2026

Накрутка ПФ — практическое руководство, как улучшить поведенческие факторы сайта и вывести его в топ Яндекса. Книга для тех, кто пробовал SEO, тратил бюджет на ссылки и контент, но в топ-10 не вышел. Автор — практик с 10+ летним опытом продвижения сайтов в Яндексе и Google. В книге, рабочая методика накрутки поведенческих факторов: что такое ПФ, как алгоритмы Яндекса считают пользовательские сигналы, как имитировать естественное поведение и не словить фильтр. Без теории ради теории — только то, что применяется в реальных проектах. Внутри: пошаговая стратегия накрутки ПФ для коммерческих сайтов, книг на Литрес и отдельных страниц; разбор сервисов накрутки и критерии выбора; типичные ошибки, из-за которых сайт улетает под Минусинск и Баден-Баден; чек-лист проверки до запуска и после. Название рабочего сервиса накрутки ПФ, внутри книги. Для внимательных читателей — бонус, чтобы протестировать накрутку поведенческих факторов без вложений. Подходит новичкам и тем, кто уже работал с SEO.

© Нехаев А. С., 2026

© Автор, 2026

# Содержание

Введение	5
Глава 1. Секретный ингредиент: почему одни сайты любят, а другие нет	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

# Андрей Нехаев

## Накрутка ПФ. Как вывести книгу, сайт, страницу в ТОП поиска Яндекс

### Введение

Накрутка ПФ: история одного провала, который стал точкой роста

От автора

Привет! Давайте сразу на "ты", хорошо? Так проще и душевнее.

Представь ситуацию. Ты завариваешь чай, садишься за компьютер, открываешь статистику своего сайта. А там... пустота. Ноль посетителей, ноль заказов, ноль эмоций. Только грустный график, который ползёт по нулям, как сонная улитка.

Знакомо? Если да — ты по адресу. Эта книга про то, как я нашёл рабочий способ продвижения через накрутку ПФ — и вывел свои сайты в топ Яндекса.

Десять сайтов в подвале выдачи

У меня был период, когда я открывал подряд 10 разных сайтов. Десять! И каждый из них был сделан с душой. Я писал тексты, подбирал картинки, вкладывал последние деньги. И что ты думаешь? Все они дружно висели где-то на 30–40 страницах выдачи Яндекса. Там, куда даже случайный клиент не забредёт, если только не заблудится по пути на Марс.

Я перепробовал всё, что советовали "гуру" из интернета по продвижению сайтов:

— Нанял крутого SEO-оптимизатора (деньги ушли, результата нет)— Купил ссылки на каких-то сомнительных форумах (позиции дёрнулись и замерли)— Переписывал тексты по 10 раз (тексты стали лучше, но читателей же нет!)

Знаешь, что я чувствовал? Что Яндекс — это какой-то злой волшебник, который лично против меня. Что у него есть чёрный список, и я в нём под номером один.

Случайное открытие, которое изменило всё

А потом случилось то, что случается с каждым, кто не сдаётся. Я случайно наткнулся на информацию о поведенческих факторах. И понял главное.

Яндекс — это не злой волшебник. Это просто огромная, сложная, но всего лишь программа. Да, с нейросетями, с миллионами строк кода, с крутыми разработчиками. Но у любой программы есть слабые места. Есть кнопки, на которые она реагирует быстрее всего. Есть закономерности, которые работают безотказно.

И главная такая закономерность — поведенческие факторы. Как пользователи ведут себя на сайте и как поисковик на это реагирует. Накрутка ПФ — это управляемое воздействие именно на эти сигналы.

Что внутри книги

Спойлер: я не только вытащил свои сайты из подвала, но и научился делать это быстро. Один из проектов после грамотной накрутки ПФ зашёл в ТОП-3 Яндекса меньше чем за сутки. Без магии, без лишних денег, просто благодаря пониманию того, как поведенческие факторы Яндекса устроены на самом деле.

В книге ты получишь:

— Что такое накрутка ПФ и почему она до сих пор работает в Яндексе в 2025–2026 годах — Как поведенческие факторы влияют на позиции сайта в выдаче — Какие сигналы Яндекс считает "естественными", а какие — палит как накрутку — Пошаговая методика накрутки ПФ для коммерческого сайта, интернет-магазина, отдельной страницы или книги на Литрес — Разбор популярных сервисов накрутки ПФ — какой выбрать и на что смотреть — Типичные

ошибки, из-за которых сайт улетает под фильтр Минусинск или Баден-Баден— Чек-лист безопасной накрутки — что проверить до запуска и после

Я обещаю: здесь не будет заумных терминов, от которых хочется зевать. Не будет скучной теории из учебников. Будет честный разговор о продвижении в Яндексе, примеры из жизни и пошаговые инструкции для тех, кто держит мышку в руках первый год.

Ну что, поехали?

Важное предупреждение (прочитай, пока не начал листать дальше)

Я знаю психологию читателей. Сейчас ты подумаешь: "Ладно-ладно, введение я прочитал, теперь давай к делу — где там кнопка "Баблос"?"

Не торопись. Я специально написал эту книгу про накрутку ПФ так, что самые рабочие вещи спрятаны не в начале, а в середине и конце. Почему?

Причина первая. Книга продаётся на разных площадках, и везде есть правило: первые 20% можно прочитать бесплатно. Если я выложу всё самое сочное сразу — какой смысл покупать книгу дальше? А поверь, оставшиеся 80% стоят каждой копейки. Там — конкретные стратегии накрутки поведенческих факторов, которые принесли мне реальные деньги.

Причина вторая. Если ты, не разобравшись в базовых вещах, побежишь сразу делать — скорее всего, у тебя ничего не получится. Ты просто сольёшь деньги и разочаруешься. А мне нужен твой успех, честно.

Поэтому договоримся так: сначала читаем по порядку, потом делаем. Идёт?

Бонус для самых внимательных

В конце книги, в приложении, тебя ждёт контакт. Не буду пока говорить какой. Скажу только, что если ты напишешь туда специальную фразу — получишь приятный подарок, который позволит протестировать все стратегии накрутки ПФ без вложений.

Теперь точно поехали!

## Глава 1. Секретный ингредиент: почему одни сайты любят, а другие нет

### 1.1 Что такое поведенческие факторы и при чем тут ваша бабушка

Давай представим обычный рынок. Ну, знаешь, с бабушками, которые продают огурцы, и дедушками с рассадой.

На этом рынке есть удачные места — прямо у входа, где все проходят. А есть места в самом конце, у забора, где даже ветер не дует. Покупатели туда почти не доходят.

В интернете поисковая система — это и есть такой рынок. А место твоего сайта в выдаче — это расположение твоего прилавка.

Но есть нюанс. На реальном рынке место можно просто купить. Заплатил администратору — и ты в первом ряду. В интернете так не работает. Там место нужно заслужить. И главный судья — это поведение покупателей, то есть пользователей.

Поведенческие факторы — это просто набор наблюдений. Что люди делают, когда видят твой сайт в поиске? Кликают или проходят мимо? Заходят и сразу уходят или задерживаются? Читают одну страницу или листают дальше? Возвращаются обратно в поиск или остаются у тебя?

Яндекс смотрит на это всё и делает выводы. Как опытная бабушка на рынке, которая сразу видит, у кого товар свежий, а у кого позавчерашний.

Вот основные параметры, на которые смотрит поисковик:

Кликабельность (CTR). Представь, что ты стоишь с табличкой на улице. На табличке написано название твоего сайта. Прохожие читают и идут дальше, или останавливаются и заходят? Если никто не заходит — может, табличка плохая? Может, название неинтересное? Яндекс думает так же.

Время на сайте. Человек зашел. И тут же закрыл вкладку, потому что увидел непонятно что. Это плохо. Значит, сайт не оправдал ожиданий. А если читает 5 минут, листает, кликает — значит, нашел что-то полезное. Яндекс это любит.

Глубина просмотра. Зашел на одну страницу и ушел — так себе. Зашел на главную, потом в каталог, потом в карточку товара, почитал отзывы — отлично! Значит, сайт затягивает.

Возврат в поиск. Это самый грустный сценарий. Человек зашел к тебе, полистал, не нашел нужного и вернулся обратно в выдачу Яндекса. Там он кликнул на сайт конкурента. Яндекс делает пометку: конкурент лучше, его надо показывать выше.

Слышал анекдот про программиста, который зашел на сайт и забыл, зачем заходил? Так вот, в мире поведенческих факторов это называется «глубокая заинтересованность» и очень ценится. Шучу, конечно. Но если серьезно, даже такие моменты алгоритмы как-то анализируют.

Раньше, лет пятнадцать назад, всё было проще. Купил побольше ссылок на каких-нибудь форумах — и ты в ТОПе. Сейчас ссылки уже не работают. Точнее, работают, но совсем не так, как раньше. Сейчас главное — поведение. Потому что именно оно показывает, нравится сайт людям или нет.

И тут возникает главная проблема для новичка. У тебя может быть отличный сайт, супер-полезный, красивый, удобный. Но ты новый. Тебя никто не знает. По тебе никто не кликает, потому что ты на 30-й странице. А без кликов у тебя нет поведенческих факторов. Замкнутый круг.

## **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.