

# Как мы встроили GEO в работу SEO-команды

и связали AI-ответы с заявками в CRM

Тензор · saby.ru

**Влад Лукашенко**

Руководитель отдела SEO & Web-аналитики компании «Тензор»

5 → 33

созданных заявок из  
ИИ-сервисов  
за месяц

видимость → трафик →  
CRM

# Мы видели AI-ответы — но не управляли ими

01

## Нельзя повторить

У SEO-команды не было единой методики GEO

---

02

## Нельзя доказать

Упоминания бренда не были связаны с трафиком и CRM

---

03

## Нельзя масштабировать

Каждый специалист проверял AI-ответы по-своему

---

## Цель: превратить нейропоиск в управляемый канал трафика и заявок

Не просто попасть в ответ — понять, почему попали, повторить результат и увидеть его в бизнес-аналитике.

# Заказчик и исполнитель — одна команда

|             |                                                   |
|-------------|---------------------------------------------------|
| ЗАКАЗЧИК    | Тензор                                            |
| ИСПОЛНИТЕЛЬ | Тензор                                            |
| ПЛОЩАДКА    | saby.ru                                           |
| КОМАНДА     | 4 SEO-специалиста + 1 аналитик                    |
| НОМИНАЦИЯ   | <b>Лучшая стратегия продвижения в нейропоиске</b> |

## Главная метрика

**Не  
упоминания.  
Не позиции.  
Заявки.**

Видимость и трафик —  
промежуточные сигналы, CRM  
— итог.

# Одна методика — два контура нейропоиска

01

## Ответы внутри поиска

Google AI Overviews  
Яндекс Нейро / Алиса

Пользователь остается в поиске



02

## Отдельные LLM-сервисы

ChatGPT · Claude · Perplexity  
Алиса · DeepSeek

Пользователь приходит сразу за ответом

Единый GEO-процесс: исследование → контент → разметка → измерение

## МЕТОДИКА

# Как материал проходит GEO-цикл

От исследования нейроответов — до заявок и следующей итерации

### 01 Выбираем промпты

Берем 2–3 главных запроса темы и фиксируем ожидаемый ответ пользователя.



### 02 Разбираем AI-ответы

Сравниваем формулировки, пересечения, упомянутые бренды и процитированные источники.



### 03 Собираем структуру

СЯ + конкуренты → обязательные H2–H3 и список вопросов для материала.

### 04 Готовим контент

Прямой ответ в лид-абзаце; ниже — экспертное раскрытие, FAQ и HowTo.



### 05 Размечаем и публикуем

FAQ / HowTo передаем в верстку для Schema.org и проверяем итоговую страницу.



### 06 Измеряем и обновляем

OtterlyAI + referrer + CRM; новые ответы и источники возвращаем в backlog.

Ежемесячный цикл: проверить ответы → обновить backlog → доработать материал → снова измерить

# Чек-лист: что делает SEO, а что — редактор

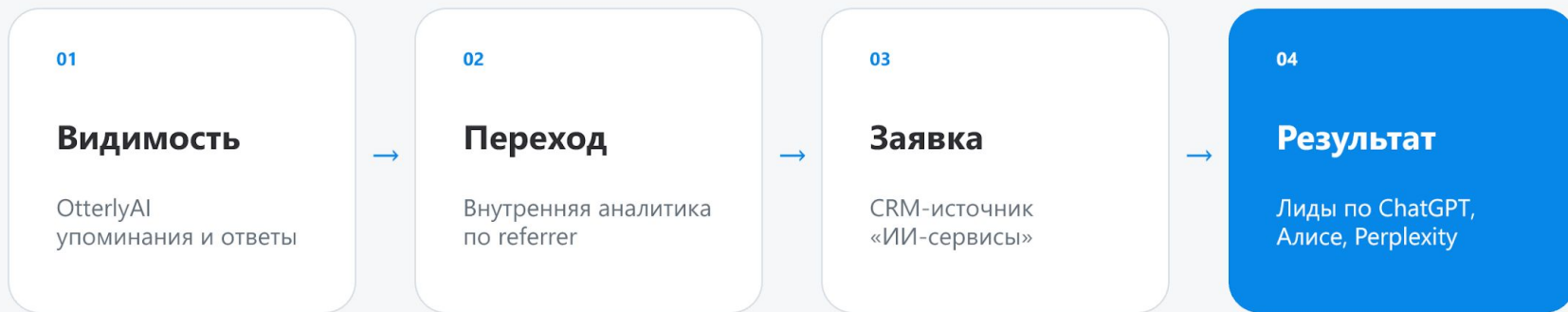
## SEO-специалист

- ✓ Выбирает 2–3 основных запроса и промпта
- ✓ Разбирает AI-ответы, бренды и источники
- ✓ Проверяет СЯ и структуру конкурентов
- ✓ Формирует обязательные H2–H3 и вопросы
- ✓ Назначает FAQ / HowTo и передает примеры
- ✓ Проверяет Schema, видимость, трафик и CRM

## Редактор

- ✓ Дает прямой ответ уже в лид-абзаце
- ✓ Раскрывает обязательные заголовки экспертно
- ✓ Встраивает вопросы в текст или блок FAQ
- ✓ Пишет HowTo как понятные последовательные шаги
- ✓ Сохраняет фактуру, голос бренда и читаемость
- ✓ Передает FAQ / HowTo в верстку для разметки

# Мы замкнули GEO-воронку до CRM

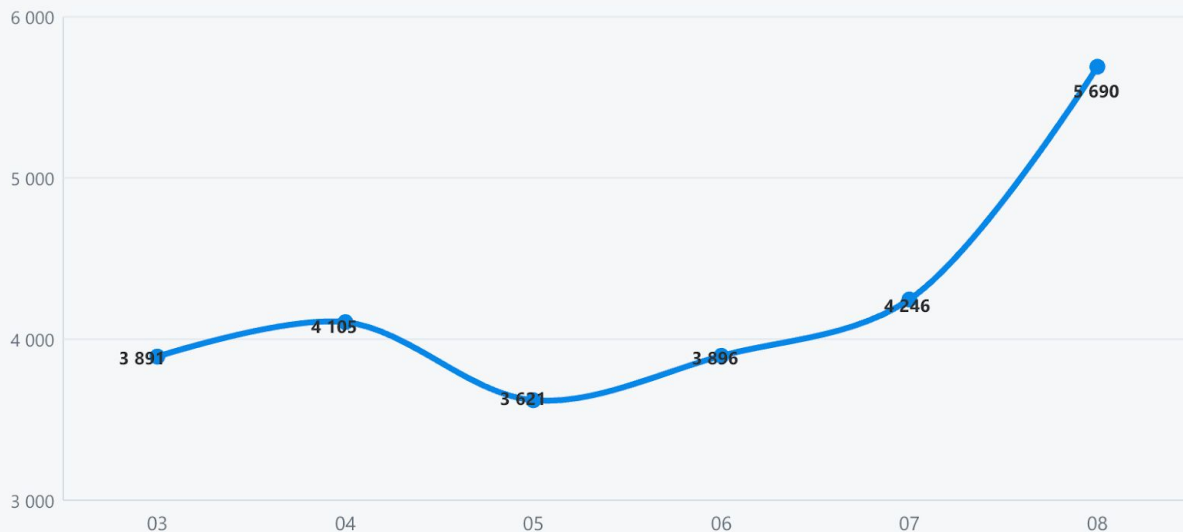


Аналитические технологии: внутренняя сквозная аналитика с отслеживанием по рефереру. Отдельный внешний инструмент — OtterlyAI для мониторинга бренда по запросам.

**Бизнес-метрика — созданная заявка, а не абстрактный visibility score**

# AI-трафик вырос на 46% за 6 месяцев

3,9 тыс. → 5,7 тыс. визитов в месяц



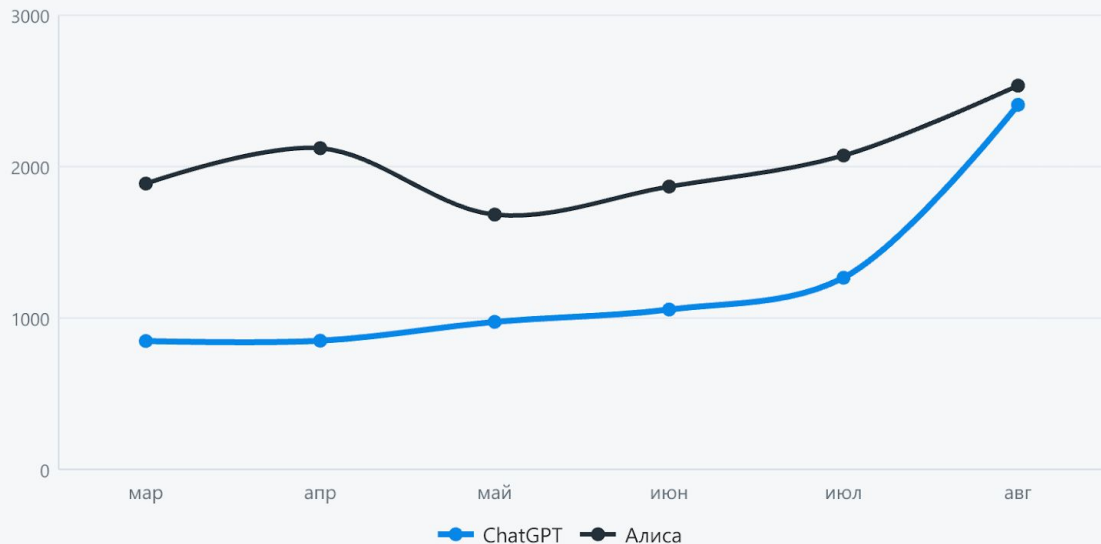
**+46%**

март → август 2026

**Август — новый максимум за весь период наблюдения**

# Отслеживаем весь AI-ландшафт, а не два сервиса

Внутренняя аналитика собирает переходы по referrer



**ChatGPT +184% · Алиса +34% за 6 месяцев**

Источник: «Трафик saby.ru.xlsx», сумма переходов по разделам, март–август 2026

## Еще 8+ AI-referrer

Август 2026

**Perplexity** 489

**Gemini** 180

**Claude** 62

**Copilot** 13

Также фиксируем: DeepSeek · Mistral · Alice Pro  
· Blackbox · альтернативные ChatGPT-referrer

# Видим не только источник — но и страницу входа

Август 2026 · 5 690 визитов из AI-сервисов

|                             |             |            |
|-----------------------------|-------------|------------|
| Help                        | <div></div> | 1 615      |
| Другие разделы              | <div></div> | 1 603      |
| Карточки профиля            | <div></div> | 1 164      |
| Статьи                      | <div></div> | 527        |
| <b>Продуктовые лендинги</b> | <div></div> | <b>400</b> |
| Главная                     | <div></div> | 201        |
| Каталог                     | <div></div> | 16         |

8

разделов  
сайта

Источник  
→ раздел  
→ конверсия

# 7% AI-трафика дали 82% заявок

Продуктовые лендинги — небольшой по объему, но главный по бизнес-эффекту раздел

400

ВИЗИТОВ

7%

всего AI-трафика

→ 27 заявок · 82%

## Конверсия по разделам в августе

| РАЗДЕЛ               | ВИЗИТЫ | ЗАЯВКИ | CR    |
|----------------------|--------|--------|-------|
| Продуктовые лендинги | 400    | 27     | 6,75% |
| tensor.ru            | 164    | 4      | 2,44% |
| Статьи               | 527    | 1      | 0,19% |
| Остальные разделы    | 4 599  | 1      | 0,02% |

**Вывод: общий рост трафика важен, но управлять нужно долей коммерческих посадочных**

# AI стал не только источником трафика: 5 → 33 заявки

Количество созданных заявок из ИИ-сервисов за месяц

×6,6

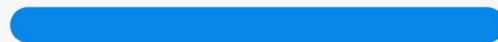
рост за 6 месяцев

Февраль 2026: 5

Август 2026: 33

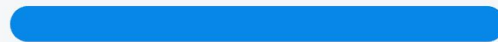
## Структура заявок в августе

ChatGPT



15

Яндекс Алиса



15

Perplexity



3

27 из 33 заявок

пришли на продуктовые лендинги — 82%

# Источник «ИИ-сервисы» теперь виден в CRM

| Источники продаж                                                                                                              |          |    |    |       | построен в 10:00 | Найти  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----|----|-------|------------------|--------|
| Июль'26, Август'26, По сделкам, с итогами на сейчас, CRM, Аудит Престо - Неактивные, Брендированное мобильное приложение д... |          |    |    |       |                  |        |
|                                                                                                                               |          |    |    |       | Июль'26          | Авг'26 |
| Создано                                                                                                                       | ЗА МЕСЯЦ | 15 | 33 | +120% |                  |        |
| ▼ ИИ-сервисы                                                                                                                  |          | 15 | 33 | +120% |                  |        |
| ChatGPT                                                                                                                       |          | 8  | 15 | +88%  |                  |        |
| Яндекс Алиса                                                                                                                  |          | 5  | 15 | +200% |                  |        |
| Perplexity                                                                                                                    |          | 2  | 3  | +50%  |                  |        |

## Динамика по контрольным месяцам

| ФЕВ | МАР | АПР  | МАЙ  | ИЮН  | ИЮЛ  | АВГ  |
|-----|-----|------|------|------|------|------|
| 5   | → 5 | → 11 | → 21 | → 18 | → 15 | → 33 |

Создано заявок

# Сильная часть стратегии — управляемая система, а не одна правка

## 1 стандарт

Для всей команды

Одинаковые требования к первому экрану, структуре, FAQ и разметке

## 2 измерения

Видимость + бизнес

OtterlyAI показывает присутствие; CRM подтверждает заявки

## 1 цикл

Каждый месяц

Новые ответы и источники возвращаются в backlog материалов

**GEO перестал быть экспериментом и стал частью производственного SEO-процесса**

## ДАЛЬНЕЙШАЯ СУДЬБА

# Методика стала стандартом и масштабируется дальше

ВНЕДРИЛИ

ИЗМЕРЯЕМ

МАСШТАБИРУЕМ

УЛУЧШАЕМ



чек-лист в процесс  
каждого SEO



AI-видимость, трафик  
и CRM ежемесячно



на продуктовые  
кластеры  
и базу знаний



backlog по новым  
ответам и источникам

Следующая цель

**Расширять долю коммерческих посадочных в AI-трафике и растить заявки, сохраняя прозрачную атрибуцию.**

## ВЫВОД

# GEO работает, когда его можно повторить и посчитать

МЕТОДИКА

ВИДИМОСТЬ

ТРАФИК

CRM

единый  
стандарт



OtterlyAI



+46%



5 → 33

Мы превратили AI-ответы из наблюдения в управляемый канал роста — с прозрачной методикой, измерением и бизнес-результатом.