



Кейс:

Продвижение сайта по продаже сувенирной  
продукции оптом.

Тип услуги: SEO.

Тематика: полиграфия, канцелярия, печать, типография, b2b, бизнес услуги,  
оптовая торговля.



клуб ділових людей  
**BUSINESS  
COMMUNITY  
CLUB**



**RaSkrutka**  
Студия интернет маркетинга



## Профиль:

- Компания основана в 2013 году.
- Активная фаза развития в сети интернет начата в 2015 году.
- Два года продвигались с неудовлетворительными для заказчика результатами.
- Старт работ агентством «Raskrutka» в марте 2017 года.

## Структура трафика и позиции на старте

Сайт уже имел ряд ключевых запросов в поиске, которые генерировали органический трафик.

В месяц аудитория с поиска была около 2000 пользователей.

| <input type="checkbox"/> | Default Channel Grouping | Источники трафика                                    |  |  |
|--------------------------|--------------------------|--|--|--|
|                          |                          | Пользователи ? ↓                                     | Новые пользователи ?                                 | Сеансы ?   |
|                          |                          | 2 909<br>% от общего количества: 100,00 %<br>(2 909) | 2 685<br>% от общего количества: 100,00 %<br>(2 685) | 4 540<br>% от общего количества: 100,00 %<br>(4 540) |
| <input type="checkbox"/> | 1. Organic Search        | 2 048 (69,68 %)                                      | 1 865 (69,46 %)                                      | 3 141 (69,19 %)                                      |

при этом Google Analytics не был настроен должным образом, цель стояла всего одна и заключалась в посещении страницы «Контакты» и отследить эффективность каналов было очень проблематично.

В топ 10 находилось несколько десятков ключевых запросов в основном с низкой частотностью.

При техническом анализе сайта были обнаружены недоработки в движке сайта, ошибки в оптимизации страниц, которые прямо влияли на результаты продвижения. Так же при анализе конкурентов выявлено, что текущего объема обратных ссылок недостаточно для топовых позиций по требуемым ключевым запросам.

## Стратегия продвижения:

В первую очередь было разработано полное семантическое ядро с учетом структуры сайта. Всего было подобрано более 300 запросов. Упор был сделан на корпоративный сектор, так как на сайте оптовая направленность и запросы, которые могли бы привести розничного заказчика - не являлись целевыми, и бюджет на них тратить не имело никакого смысла. После чего был проделан полный технический аудит сайта по итогам которого были сделаны правки по оптимизации и функционалу сайта. В частности, было проделано:

1. Установка SSL сертификата, для обеспечения безопасного соединения.
2. Увеличили скорость загрузки страниц.
3. Исправили ошибку с xml картой сайта.
4. Установили корректные цели сайта через GTM.
5. Корректно настроили отдачу 404 страницы.



- Добавили перелинковку в футер.
- Настроили автогенерацию мета-тэгов.
- Устранили дубли страниц, дубли Title и дубли Description.
- Переделали генерацию ЧПУ сократив итоговый URL и настроили редиректы, проверили склейку страниц.
- Корректно настроили зеркала www и без www.
- Так как на сайт уже были размещены некачественные бэки, то отправка ссылок на отмену через Disavow tools.
- Размещение текстов и статей на внешних ресурсах.

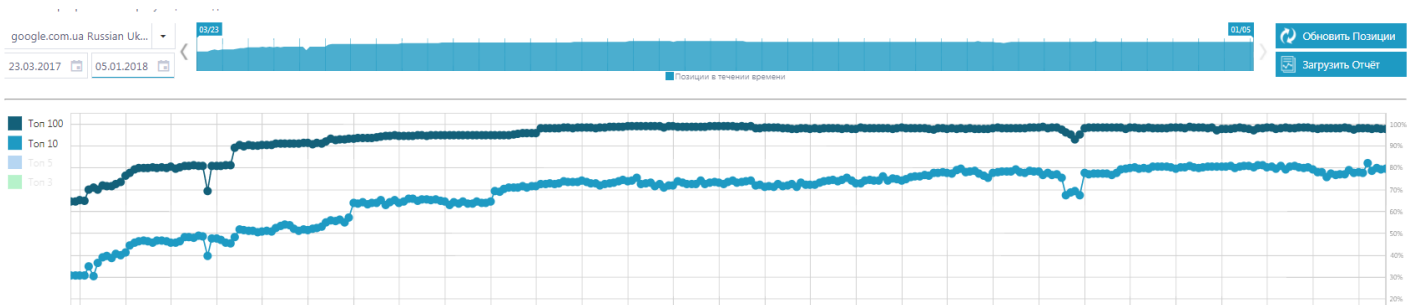
## Результаты:

Так как сайт уже был с историей, то трафик начал расти практически сразу после внедрения технического аудита после первого месяца. Затем начали работать внешние бэки.

Рост органического трафика в сравнении с предыдущим периодом составил 87,26%

| Ключевое слово ? | Источники трафика            |                              |                              |
|------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
|                  | Пользователи ? ↓             | Новые пользователи ?         | Сеансы ?                     |
|                  | 87,26 % ↑<br>26 393 и 14 094 | 92,14 % ↑<br>25 887 и 13 473 | 56,66 % ↑<br>41 606 и 26 558 |

Количество позиций в топ 10 составило 72% от всего списка продвигаемых запросов или более 200 в количественном выражении.



Количество конверсий выросло на 641,07% (сравнивались стартовые 30 дней после установки целей)

| Источник или канал      | Достигнутые цели | Достигнутые цели, % |
|-------------------------|------------------|---------------------|
| 1. google / organic     |                  |                     |
| 01.11.2017 - 30.11.2017 | 415              | 77,43 %             |
| 01.04.2017 - 30.04.2017 | 56               | 65,12 %             |
| Процентное изменение    | 641,07 %         | 18,90 %             |

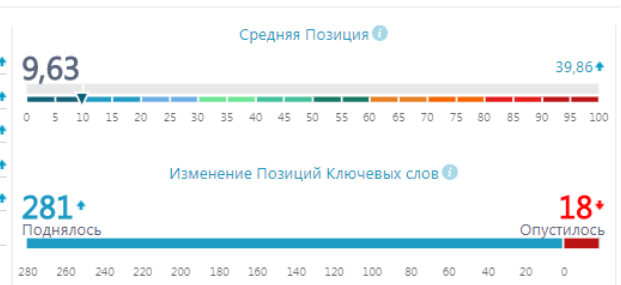
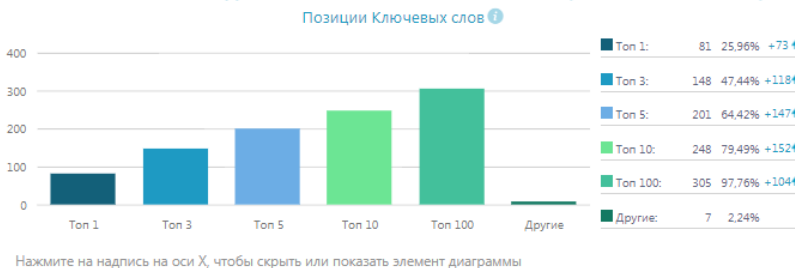


При этом в топ вышли запросы с высокой для ниши частотностью, а бывшие в ТОП улучшили свои позиции.

| Частотность | Позиции    |            |     |
|-------------|------------|------------|-----|
|             | 23.03.2017 | 05.01.2018 | Δ   |
| >           | <          | < 10       | >   |
| ~ 260       | 5          | 2          | +3  |
| ~ 210       | 21         | 5          | +16 |
| ~ 210       | 17         | 2          | +15 |
| ~ 140       | -          | 8          | +92 |
| ~ 110       | 3          | 1          | +2  |
| ~ 110       | -          | 8          | +92 |

Итоговый дашборд из системы отслеживания показателей:

#### ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ ДЛЯ GOOGLE.COM.UA RUSSIAN UKRAINE (23.03.2017 - 05.01.2018)



Цифры возврата на инвестиции (ROMI) не приводятся, так как клиент предпочел не открывать финансовую статистику по продажам.

### Использованные в работе инструменты:

Система аналитики, мониторинга и аудита Rankactive.com (собственная разработка).

Анализ конкурентов - Serpstat.com.

Анализ площадок для построения ссылочной стратегии - Ahrefs.com.

Анализ ключевых запросов - Google AdWords.