

Комплексное продвижение интернет-магазина брендового спортивного питания в Google и Яндекс

Исходные данные :

Сайт: <https://manlab.su/>

Тематика: Спортивное питание

Регион: Санкт-Петербург и Москва

Поисковая система: Google и Яндекс

Длительность продвижения: 6 месяца

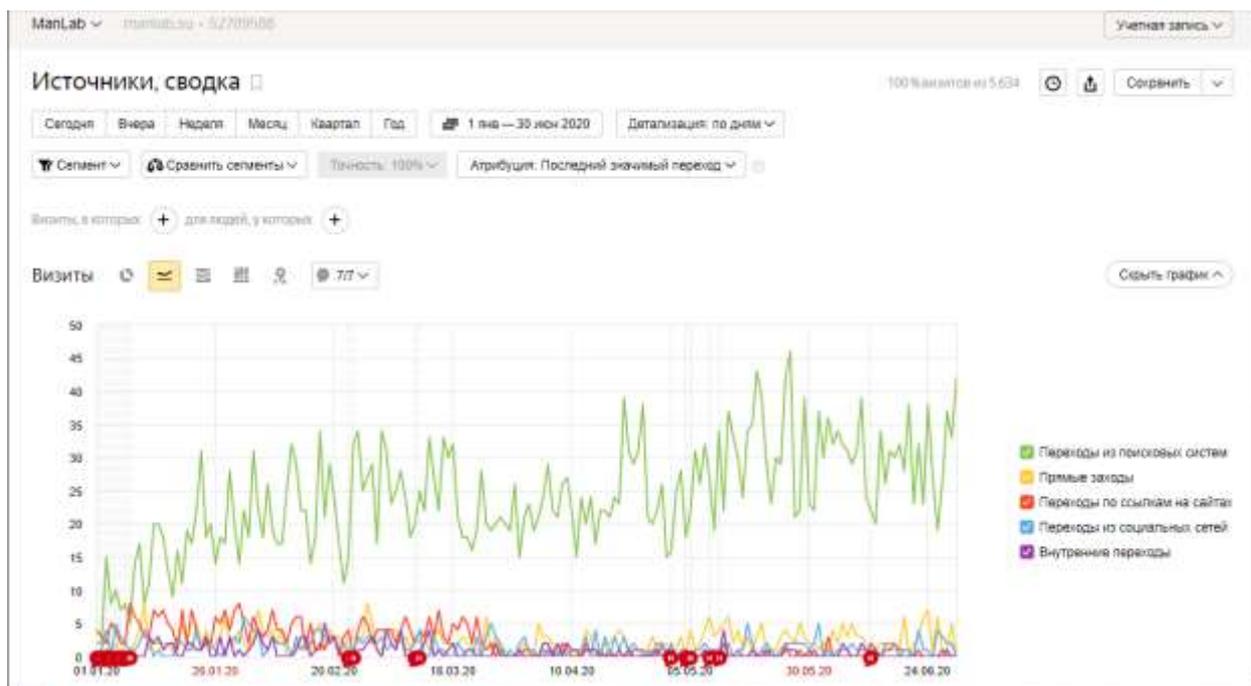
Бюджет в месяц: 450\$

Был ли ранее оптимизирован: нет

Трафик до оптимизации: 20 человек в день

Трафик после оптимизации: 42 человек в день

Цель : Увеличить количество трафика на сайт, повышение узнаваемости бренда, увеличении продаж.



Полная версия скриншота <https://prnt.sc/tepthk>

Работа над проектом :

1. Этап: анализ сайта и формирование стратегии продвижения

-**Комплексный аудит сайта:** для понимая ситуации по сайту и поиска точек роста, был проведён комплексный аудит по итогам которого был составлен перечень всех недочетов и разработана стратегия по продвижению сайта.

-Техническая оптимизация сайта: В ходе аудита было выявлено большое количество ошибок в программной части сайта из-за которых сайт мог не корректно индексироваться поисковыми системами, и так же не позволяли полноценно проводить оптимизацию.

Из основных ошибок : отсутствие полей для оптимизированного контента в разделах сайта, дубли страниц, отсутствие хлебных крошек и наличие 404 ошибок. В ходе оптимизации все было устранено.

2. Этап: Работа с внутренней оптимизацией сайта

- Сбор и кластеризация семантического ядра. На основании конкурентов было собрано объемное и уникальное семантическое ядро. Так же была проведена кластеризация ядра и разработана удобная и логичная структура сайта

- На основании СЯ были составлены и прописаны мета теги по всем страницам сайта. Мета теги были составлены так же с учетом коммерческих факторов что позволило повысить показатель CTR на уровень 5.3%

- По сколько на сайте полностью отсутствовал контент, была разработан копирайтинг план по наполнению сайта оптимизированным контентом и ведению инфо раздела. Всего **было написано текстов общим объемом более 209 тыс. символов**

3. Этап: Работа с внешними факторами

- Работа с репутацией сайта: велась активная работа по оформлению аккаунтов магазина и отладки отзывов на популярных площадках. Так же велась активность на тематических форумах где проставлялись ссылки на непосредственно сам сайт.

- Нарращивание ссылочный массы: Были отобраны трастовые, тематические площадки на которых размещались пресс релизы с ссылкой на продвигаемый ресурс.

Трудности, с которыми столкнулись :

-Новый бренд и молодой сайт. Тематика очень конкурентная и по общем тематическим запросам с молодым сайтом выйти крайне сложно. Зайти со стороны брендовых запросов тоже не было возможность т.к бренд только вышел на рынок. И было принято решение на первых этапах заниматься исключительно СЧ запросами, что как мы видим дало результат

- Полное отсутствие базовых подготовок сайта к продвижению. Сайт пришлось серьезно дорабатывать по программной части, что отняло достаточно большой промежуток времени.

- Слабый дизайн сайта. Сайт создан на базовом шаблоне и сильно уступал в визуальном оформлении конкурентов. Перерисовать сайт не было возможности. По этому основной упор был сделан на качественные формы захвата и максимально качественного юзабилити.

Результаты :

- Сайт активно вырос в поиске

- полная техническая оптимизация
- повышение уровня конверсий
- улучшена репутация магазина
- прирост трафика более чем в 2 раза
- у бренда появилось узнаваемость в сети