

# SEO-кейс для IT-аутсорсингової компанії Overcode

## Клієнт

Компанія	Overcode
Ніша	IT-аутсорсинг, Healthcare Software Development
Регіон просування	US, UK, EU
Середньомісячний бюджет	\$3 000
Тривалість проєкту	Вересень 2025 – Квітень 2026

□ [Скріншот: головна сторінка [overcode.tech](https://overcode.tech) — перший слайд сайту]

## Відгук клієнта

«[Текст відгуку буде додано пізніше]»

[Alex Vach — linkedin.com/in/alexvach/](https://www.linkedin.com/in/alexvach/)

## Про компанію

Overcode — українська IT-компанія з міжнародною присутністю, що спеціалізується на повному циклі розробки вебзастосунків і мобільних додатків. Заснована у 2016 році, пройшла ребрендинг у 2023-му і сьогодні обслуговує ринки США, Великої Британії та Європи — переважно стартапи і технологічні компанії, яким потрібна технічна команда без управлінських витрат з боку замовника.

Серед ключових напрямів — розробка SaaS-продуктів, AI- та IoT-рішень, Healthcare-платформ, крипто- та блокчейн-проєктів, а також IT-аутсорсинг і аутстафінг. Останнє дає можливість швидко масштабувати команду або повністю делегувати розробку. Компанія підтверджує свій рівень незалежними рейтингами: статус сертифікованого партнера Stripe і Supabase, Clutch Top 1000 Global Companies, Top Rated Plus на Upwork.

Overcode позиціонує себе як технологічного партнера, а не підрядника: бере участь в архітектурних рішеннях, підбирає стек під конкретний продукт і відповідає за результат — а не лише за виконання технічного завдання.

## Цілі та завдання поставлені клієнтом

На момент старту органічний канал сайту Overcode фактично не генерував кваліфіковані ліди. Сайт мав обмежену видимість на цільових ринках, структура не покривала більшість пошукових кластерів, а окремі технічні проблеми блокували нормальну

індексацію. При цьому ринок IT-аутсорсингу в US та UK — один з найконкуренційніших у пошуку: лідери ніші роками нарощували авторитетність і контентне покриття.

Клієнт прийшов не з запитом «підняти позиції». Реальне завдання звучало інакше: перетворити органічний трафік на передбачуваний канал генерації лідів — і зробити це в умовах, де Google вже активно змінює SERP під вплив AI-систем. Саме тому LLM-оптимізація була включена в стратегію з першого місяця, а не розглядалась як «щось на потім».

#### Конкретні задачі, поставлені на старті:

- Збільшити обсяг релевантного органічного трафіку з ринків US, UK та EU
- Вийти в топ 10–20 за пріоритетними ключовими запитами основних кластерів
- Розширити структуру сайту — створити сторінки під непокрите пошукові кластери
- Підвищити кількість кваліфікованих лідів (SQL), що генеруються через органіку
- Підготувати сайт до оптимізації під LLM-системи: ChatGPT, Perplexity, Gemini

□ *Ключова ставка — не трафік заради трафіку, а архітектура сайту, яка відповідає на реальні пошукові запити потенційних замовників: CTO, CEO та Head of Marketing компаній, що шукають надійного технічного партнера для аутсорсингу розробки.*

## Що було зроблено

За 7 місяців співпраці команда Octopus Agency пройшла повний SEO-цикл: від базового аудиту та аналізу конкурентного середовища до формування контент-стратегії, нарощування посилального профілю та адаптації сайту під AI-пошук.

### Стратегія SEO просування

Стратегія для Overcode будувалась навколо одного принципу: спочатку усунути все, що заважає росту, потім створити структуру, яка відповідає реальним пошуковим запитам осіб, що приймають рішення про вибір IT-підрядника. Паралельно — нарощувати авторитетність домену через якісний лінкбілдинг і готувати сайт до пошуку нового покоління, де AI-системи формують відповіді до того, як користувач потрапляє на сайт.

Всі роботи структурувались у логічні блоки з чіткими пріоритетами: спочатку технічна база, потім семантика і контент, паралельно — E-E-A-T та лінкбілдинг, в завершенні — LLM-оптимізація та масштабування.

### Ключові етапи реалізації

#### 1. Аналіз ніші та конкурентів

Аналіз показав закономірність: більшість конкурентів, що займають топ-позиції, будують видимість не на загальних сторінках «IT outsourcing», а на вузьких сервісних сторінках під конкретні експертизи — Healthcare Software Development, AI Development, Staff Augmentation. Саме ці кластери давали їм стабільний трафік від цільової аудиторії з вищою готовністю до конверсії.

□ *Ключовий інсайт: структура сайту Overcode не покривала більшість цих кластерів. Компанія мала реальну експертизу — але трафік за цими напрямками йшов до конкурентів, у яких були окремі оптимізовані сторінки.*

## 2. SEO-аудит та On-Page оптимізація

Технічний аудит виявив проблеми, що напряму блокували нормальну індексацію — частина сторінок просто не потрапляла в пошуковий індекс так, як мала б. Наприклад, некоректні canonical-теги фактично дублювали контент в очах пошукової системи, знижуючи шанси ключових сторінок на ранжування.

Паралельно знайшли цілий пласт упущених можливостей: заголовки H1–H3, що не відповідали пошуковим інтендам цільових запитів; слабкі E-E-A-T сигнали без авторських профілів і структурованих підтверджень експертизи; контент, не адаптований до логіки AI-систем. Всі правки пріоритизували за впливом і впроваджували поетапно з контролем результату.

## 3. Збір семантичного ядра та розширення структури сайту

Семантичне ядро формувалось навколо чотирьох основних напрямів: IT-аутсорсинг та аутстафінг, Healthcare Software Development, AI-розробка та LLM-інтеграції, SaaS та IoT. Кожен кластер перевіряли за трьома критеріями: комерційний потенціал, конкурентність і відповідність цільовій аудиторії — щоб не нарощувати трафік від тих, хто не конвертує.

□ *Результат: розроблена нова структура сайту з окремими посадковими сторінками під кожен вертикаль. Саме ці нові сторінки після перших циклів індексації почали генерувати SQL — що підтвердило правильність обраного підходу.*

## 4. Лінкбїлдинг та зростання авторитетності домену

Конкуренти вигравали не лише контентом, а й вагою домену в очах Google. Ми зробили ставку на якість, а не на кількість: посилання розміщували на тематичних IT- та бізнес-ресурсах, де їх бачить саме потенційний замовник, а не випадковий читач. Паралельно підсилили цей ефект через E-E-A-T — додали авторські профілі спеціалістів і структуровані кейси, що підтверджують реальну експертизу команди. Разом це дало відчутний приріст авторитетності домену в цільових регіонах.

## 5. Контент і структура під нові ринки

Сформували контент-стратегію на кілька місяців вперед — не блог заради трафіку, а матеріали під реальні запити клієнтів на різних етапах вибору підрядника. Під кожен новий тематичний кластер створювали окрему сторінку з повною On-Page оптимізацією: коректні заголовки, мета-теги, внутрішня перелінковка. Саме ці нові сторінки згодом почали приносити основний приріст трафіку.

## 6. Готовність до AI-пошуку

Google AI Overview, ChatGPT та інші LLM-системи дедалі частіше відповідають на запити користувача без переходу на сайт. Якщо контент не структурований під цю логіку — компанія випадає з відповідей AI ще до того, як користувач побачить її назву. Тому кожна сторінка отримала чіткі прямі відповіді на ключові запити та коректну schema-розмітку, що дозволяє AI-системам правильно зчитувати й використовувати контент Overcode.

## Висновки

Кейс Overcode підтвердив гіпотезу, яка лежала в основі стратегії з першого дня: в конкурентній ніші IT-аутсорсингу перемагають не ті, хто створює більше контенту, а ті, хто точніше закривають реальні пошукові запити своєї цільової аудиторії і підкріплюють це технічно бездоганим сайтом та авторитетністю домену.

- Через 4 місяці після початку співпраці сайт почав стабільно генерувати 2–3 кваліфікованих ліди щомісяця. Показово, що ліди приходили саме з нових сторінок після кількох циклів індексації — пряме підтвердження правильності підходу до розширення структури.
- Нові сторінки демонстрували значно вищу динаміку приросту позицій, ніж це зазвичай відбувається в нішах із сильними конкурентами.
- Лінкбілдинг-стратегія дала відчутний результат: посилальний профіль суттєво розширився, авторитетність домену в цільових регіонах зростає — що безпосередньо вплинуло на швидкість ранжування нових сторінок.
- Сформована технічна та контентна база створює умови для подальшого автономного SEO-зростання: навіть за поточного темпу робіт проєкт продовжуватиме нарощувати видимість і органічний трафік.

---

## Результати

За 7 місяців комплексної роботи вдалося досягти не лише зростання видимості, а й отримати вимірюваний бізнес-результат: органічний канал перетворився на стабільне джерело кваліфікованих лідів. Ключові метрики:

<b>+403%</b> Показів сайту в пошуку	<b>+108%</b> Переходів на сайт	<b>+2–3 SQL</b> Щомісячно через органіку
--	-----------------------------------	---

- [Скріншот GSC — динаміка показів і кліків | <https://ibb.co/Q3ZP239Q>]
- [Скріншот GSC — порівняння з попереднім періодом | <https://ibb.co/HfjxH5Jh>]
- [Скріншот — позиції ключових слів | <https://ibb.co/dn0SDCX>]
- [Скріншот — приріст посилального профілю | <https://ibb.co/20wRNTcZ>]
- [Додаткові: <https://ibb.co/zHDNY140> | <https://ibb.co/4gYGNR96> | <https://ibb.co/BK7nY83T>]

---

[ СТА: Розкрийте SEO потенціал вашого бізнесу — шаблонний блок ]

[ Схожі проєкти — шаблонний блок ]

[ Статті — шаблонний блок ]

[ СТА: Ми готові вирішувати найскладніші SEO завдання! — шаблонний блок ]

---

**Для контент-менеджера**

**Внутрішня перелінковка:**

- <https://octopus.co.ua/seo-for-it/> | Анкор: SEO для IT-аутсорсу
- <https://octopus.co.ua/seo-audit/> | Анкор: SEO аудит сайту

**Alt text (до 125 символів):**

- SEO-результати просування IT-аутсорсу
- просування сайту IT-аутсорсингової компанії
- SEO кейс для IT-аутсорсингу

**Schema / мета:**

Title: SEO для IT Outsourcing Development Company | Octopus Agency

Description: SEO кейс: зростання органічного трафіку та покращення позицій IT-компанії в пошуку завдяки комплексній стратегії просування.

URL: /seo-for-overcode/ | Schema: Article, Organization, Person, Sitelinks Search Box