

# Продвижение интернет-магазина строительных материалов в Москве

+ 20 000 Пост SEO-трафика

48 руб Стоимость лида

## Немного о клиенте

АО «Вудсток» специализируется на оптово-розничной торговле стройматериалами и натуральными высококачественными пиломатериалами ценных пород. Кроме того, компания реализует первоклассный шпон, а также кромоочный материал, террасную доску и мебельные щиты. Большой ассортимент и обширная география продаж сопровождаются высокой конкуренцией на рынке пиломатериалов и требуют эффективного продвижения сайта как в Москве и Московской области, так и в других регионах РФ.

Мы долгие годы вели и развивали сайт компании, но рост заявок потребителей, появление всё большего количества фирм-конкурентов, а также изменения в ассортименте и необходимость выхода на региональный уровень влекли за собой потребность в пересмотрении стратегии продвижения. Нужны были новые нестандартные решения, способные качественно улучшить позиции сайта и привлечь гораздо больший поток заявок.



## Цель проекта: повысить позиции сайта в поисковой выдаче Яндекс и Google. Увеличить количество заявок с сайта

### Задачи

Так как конкуренция на этом рынке очень высокая, то чтобы выйти в ТОП поисковиков нужно было сделать что-то действительно неординарное!

**1** Вывести сайт в ТОП по 10 СЧ запросам

**2** Увеличить количество заявок с сайта в 3 раза

**3** "Завоевать" регионы



### Стратегия

#### Контент

Собрали семантическое ядро, проработали структуру сайта, написали SEO-статьи и заказали ссылки у других ресурсов на них

#### Посещаемость сайта

↑ + 6 000 посетителей/мес (2,9 руб/пос)

#### Оптимизация под регионы

Создали новые страницы для лучшего ранжирования в регионах, перенесли сайт на UC-Битрикс, оптимизировали заголовки

↑ + 7 000 посетителей/мес (2,1 руб/пос)

#### Развитие "Пиломатериалов"

Для развития этого раздела мы провели анализ конкурентов, подготовили спец. контент, выявили слабые сегменты. В результате получили верхние строчки выдачи поисковиков

↑ + 10 000 посетителей/мес (1,3 руб/пос)

### Ход работ

#### Этап 1 — Сохранить динамику развития

На основе имеющихся многолетних наработок и уже полученных результатов была поставлена задача сохранить динамику развития. Для этого необходимо было провести ряд важных мероприятий, а именно:

- **Ядро** пересобрать семантическое ядро и добавить в него новые актуальные направления
- **Структура** Проработать структуру сайта и добавить новые разделы
- **Контент** Написать контент и заголовки сайта под новые направления
- **Внешние факторы** Проставить ссылки

В конечном итоге мы получили запланированный результат по позициям и увеличили бюджет проекта.

Результаты для клиента на начальном этапе имели следующий вид:

- Прирост поискового трафика на 6000 пользователей в месяц;
- Стоимость 1 посетителя из поиска снизилась до 2,9 рублей за одного клиента.

#### Этап 2 — Тренд 2020-2021. Контент от профессионалов

Следующей задачей, которую поставил перед нами клиент, стало завоевание регионов.

Для достижения этой цели наша команда предприняла следующие действия:

- **Новые страницы** Мы создали для клиента региональные страницы (в данном случае – папки внутри домена), которые позволили обеспечить сайту заказчика улучшение ранжирования по регионам
- **Оптимизация** Специалисты провели оптимизацию созданных региональных страниц
- **Бюджет** Наша команда рассчитала для заказчика стоимость регионального продвижения.

На этом этапе возникли некоторые трудности. Как выяснилось, текущая версия сайта (его самописная админка) не позволяла быстро и безболезненно внедрить систему региональных папок. В этой ситуации наша команда предложила заказчику перенести сайт на Битрикс.

Это обстоятельство внесло некоторые коррективы в сроки, но в конечном итоге позволило добиться необходимого **результата**:

- В мае 2018 года мы не только перенесли сайт на Битрикс, но и внедрили разработанные нами региональные папки.
- Была проведена генерация заголовков для региональных страниц.
- Было утверждено коммерческое предложение на региональное продвижение с увеличенным бюджетом проекта.
- Посещаемость сайта значительно увеличилась: прирост посетителей составил + 7000 визитов.

#### Этап 3 — Снижение процентов отказов

К сожалению, в этот же период возникли и другие трудности. Финансовое положение заказчика повлекло пересмотр бюджета на региональное продвижение. Кризисная ситуация требовала экономии и сокращения расходов.

Доверительные отношения с клиентом, умение слышать партнёра и обоюдное желание продолжать сотрудничество даже в такой непростой обстановке – всё это позволило совместными усилиями добиться впечатляющих результатов.

Были проведены следующие мероприятия:

- **Прогнозы.** Сделаны прогнозы по трафику и лидам, составлен новый бюджет
- **План роста.** Определен дальнейший план роста проекта
- **Приоритеты.** Получена обратная связь от клиента по приоритетным направлениям для проработки;
- **Слабое звено.** Выявлены отстающие сегменты: «Мебельный щит» и «Пиломатериалы»;
- **Конкурентный анализ.** Проведен конкурентный анализ для улучшения видимости сайта по заданным сегментам
- **Контент.** Подготовлены и внедрены рекомендации по контенту на сайте, проработаны заголовки и ссылки

Комплекс мер позволил добиться отличных результатов как по Яндекс, так и в Google.

Для развития направления «Пиломатериалы» были предприняты следующие действия:

- Проработана структура сайта;
- На основе конкурентного анализа даны рекомендации по контенту;
- Проработаны ссылки.

В минимальные сроки мы получили хорошую динамику и устойчивые позиции в верхних строчках выдачи поисковых систем.

### Результаты

#### Общие результаты

- Небрендовый поисковый трафик клиента увеличился в 2019 году на **20 000 визитов** по сравнению с 2016 годом!
- Почти **50 000** поискового трафика в октябре 2019 года!
- Увеличилось количество обращений и звонков с сайта.
- Стоимость 1 лида снизилась до **48 рублей** при средней стоимости заказа **20 000 рублей!**

Помимо этого, были намечены направления дальнейшего развития проекта:

- **Необходимость оптимизации формы заказа.** На страницу с формой заказов фанерованных панелей приходит более 1000 пользователей, но только несколько десятков делают заказы. Это связано со слишком большой анкетой, заполнение которой требует много времени. Наш аналитический отдел сформировал рекомендацию по оптимизации формы заказа. В ближайшее время мы их планируем внедрить.
- **Улучшение работы кол-центра.** Количество звонков значительно увеличилось (статистика Calltouch), но при этом появилось большое количество пропущенных вызовов. Клиент успешно решил вопрос с кол-центром.
- **Проработка запросов.** Проведен анализ видимости по проекту, выявлены запросы, по которым можно подтянуть позиции сайта в поисковой выдаче. Запросы для проработки находятся на утверждении у заказчика.

#### Динамика по позициям

Здесь мы покажем лишь малую часть запросов, которые находятся в ТОП.

Слово	Частота	2016-10-01-30-01-2019	2019-10-01-30-01-2019	Динамика
щит	1394	2	2	0
щит шпон	702	2	2	0
слаб щит	290	-	0	+ 92
щиты слаб	290	-	9	+ 91
небольшой щит из дуба	278	5	3	+ 2
небольшой щит дуб	242	3	2	+ 1
дуб небольшой щит	242	2	3	- 1
щиты щиты в москве в розницу	225	-	2	+ 98
щиты щиты москва в розницу	225	-	2	+ 98
щит небольшой дуб	190	2	1	+ 1
щиты дуба	183	3	1	+ 2
щиты фанерован	175	-	1	+ 99
брендовый щит	156	3	2	+ 1
шир щиты	151	-	0	+ 102
интерактивный щит	150	-	4	+ 96
небольшой щит из дуба щиты	149	2	2	0
щиты небольшой щит из дуба	145	3	3	0

Слово	Частота	2016-10-01-2019-10-31	2019-10-01-2019-10-31	Динамика
небольшой щит	2228	8	8	0
щит небольшой	2029	10	8	+ 2
щит	1394	2	2	0
щиты щит небольшой	833	9	6	+ 3
щит небольшой щиты	821	10	6	+ 4
небольшой щит щиты	821	8	8	0
щиты щиты	789	1	1	0
щиты небольшой щит	781	10	7	+ 3
щиты щиты	701	1	1	0
щиты небольшие	681	-	9	+ 91
небольшой щиты	641	10	7	+ 3
слаб	543	22	5	+ 17
слаб щиты	290	8	3	+ 15
щиты слаб	290	6	3	+ 13
небольшой щит из дуба	278	5	1	+ 4
щиты небольшой щиты	242	13	6	+ 7
дуб небольшой щит	242	4	1	+ 1

#### Динамика видимости



#### Обращения

В работе на данный момент **2332 запроса**.

Общая видимость сайта выросла с **42% до 92%**

#### Динамика поискового трафика



#### Результаты и KPI

В результате многолетней работы у нас с заказчиком сложились доверительные отношения, что в том числе оказало влияние на высокие показатели роста позиций сайта и увеличение его прибыльности.

Сравнение по октябрю:

Прирост по трафику (2016 - 2019) -> **20 000**

Трафик на октябрь 2016 г. - **26739**

Трафик на октябрь 2019 г. - **46918**

Хотели: + 17 000

Получили: + 25 000

Хотели: x2

Получили: x3