

# Увеличили посещаемость сайта магазина строительных материалов в 6,5 раз без затрат на рекламу



Алексей

Проект менеджер / Автор статьи

Этот кейс – пример того, как грамотная SEO-оптимизация сайта повышает конверсию и продажи без использования рекламы. Поделится опытом продвижения сайта в органической выдаче для компании, продающей строительные материалы.



## Содержание

[Коротко о кейсе для тех, у кого мало времени](#)

[А теперь подробнее](#)

[Задачи](#)

[Что мы сделали, чтобы привлечь и удержать пользователей](#)

[Ключ к видимости – мощное SEO-ядро](#)

[Текст, который работает](#)

[Порядок на сайте – порядок в поиске](#)

[Технические тонкости, которые дают эффект](#)

[Забота о пользователях в дизайнерских решениях](#)

[Как сработала SEO-стратегия](#)

[С чем мы работаем сейчас](#)

## Коротко о кейсе для тех, у кого мало времени

Компания «Техрегион-В» обратилась с запросом увеличить присутствие в интернете и продажи без использования медиа и контекстной рекламы. За счет SEO-оптимизации сайта на WordPress и улучшений его структуры удалось увеличить посещаемость в 6,5 раз. Важными этапами стали создание SEO-ядра, оптимизация контента, исправление технических ошибок и улучшение дизайна. Через 28 месяцев [трафик](#) вырос на 556%, а география продаж компании значительно расширилась. Компания продолжает использовать SEO для дальнейшего роста.

## А теперь подробнее

Компания ООО «Техрегион-В» обратилась к нам в мае 2022 года с запросом усилить присутствие в интернете и увеличить объем продаж. На тот момент клиент уже 7 лет продавал строительные материалы через электронную торговую площадку «Пульт Цен». Также у него был сделан сайт на системе управления контентом Wordpress.

## Задачи

Сайт заказчика не был настроен под поисковые системы. По сути наша работа сводилась к решению стандартных задач:

- оптимизировать контент, чтобы улучшить видимость сайта в поисковиках;
- улучшить юзабилити сайта, чтобы клиенты оставались на нем и совершали целевые действия.

Мы провели технический аудит и определили объем работ по SEO-продвижению. Напомним, что SEO-стратегия этого кейса не предусматривала использование рекламных инструментов.

## Может быть интересно

Как увеличить продажи музыкальных инструментов в 4 раза. Кейс по seo-продвижению интернет-магазина "Гитар-Гитар"

 3918  12 мин.

Сайт водно-моторной техники: вывели 1400 запросов в ТОП-10

 6519  9 мин.

Комплексное seo-продвижение и модернизация в условиях многосайтовости для прокатчика строительной техники

 1538  18 мин.

# Что мы сделали, чтобы привлечь и удержать пользователей

Так как мы не рассчитывали на привлечение клиентов со сторонних ресурсов, то сосредоточились на наполнении сайта. Мы стремились сделать его соответствующим требованиям SEO и ожиданиям пользователей. Такая стратегия предполагала рост органического трафика и расширение клиентской базы в долгосрочной перспективе. Расскажем, как именно мы улучшили сайт заказчика.

## Ключ к видимости — мощное SEO-ядро


Мы выявили и проанализировали популярные поисковые запросы, связанные с продукцией сайта. По этим данным мы создали основу для SEO-продвижения:

- собрали семантическое ядро — список ключевых слов и фраз для ранжирования в поисковой выдаче;
- адаптировали это ядро для разных регионов, чтобы расширить географию поиска.

## Текст, который работает


Чтобы поднять сайт в поисковой выдаче по запросам пользователей, мы проработали текстовую часть контента:

- привели в соответствие популярным запросам названия и описания товаров;
- увеличили частоту ключевых слов в текстах;
- откорректировали заголовки страниц и описания на уровне мета-тегов в коде страницы с учетом ключевых слов.



Читайте также

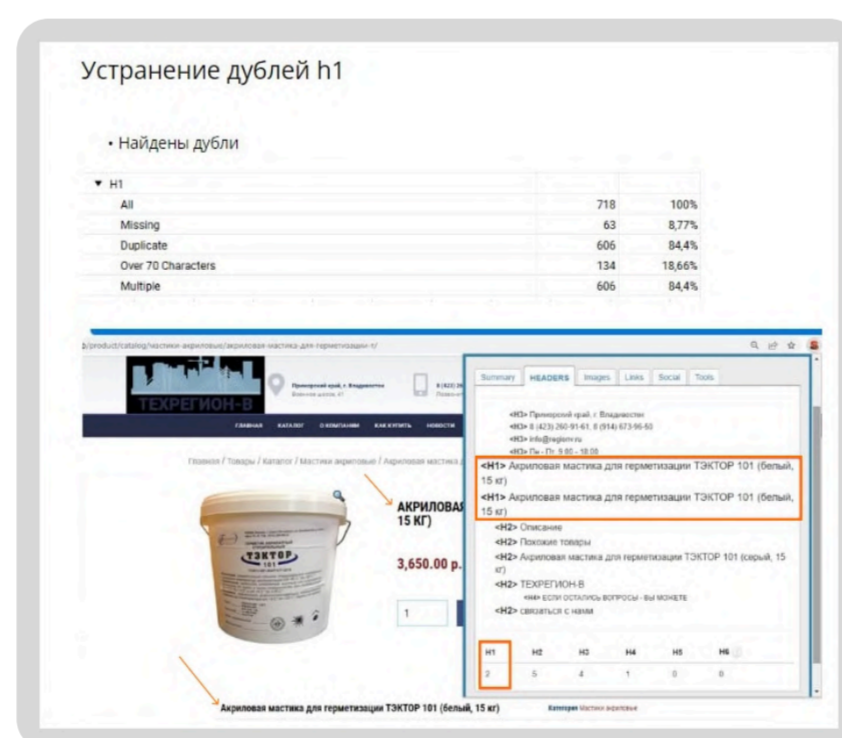
Кейс Ardefo: увеличили посещаемость сайта на 300% с помощью редизайна и SEO-продвижения



## Порядок на сайте — порядок в поиске

Для повышения видимости сайта и трафика мы сделали его структуру более понятной и логичной как для поисковых систем, так и для пользователей:

- обновили карту сайта в формате XML, чтобы поисковики находили нужные страницы;
- для тех же целей добавили заголовки на разных уровнях сайта и устранили их дубли;
- создали внутренние ссылки между товарами и страницами, чтобы упростить навигацию по сайту для покупателей.



## Технические тонкости, которые дают эффект

Помимо структуры сайта мы усовершенствовали его технические аспекты, чтобы повысить точность результатов:

- исправили ошибки в структуре страниц, чтобы информация на них стала более доступной;
- сделали автоматическую переадресацию на новую страницу сайта в случае, если она изменит адрес;
- закрыли ссылки на внешние сайты;
- закрыли технические страницы, чтобы они не учитывались при поиске;
- настроили повторную индексацию страниц при изменении данных на ней.

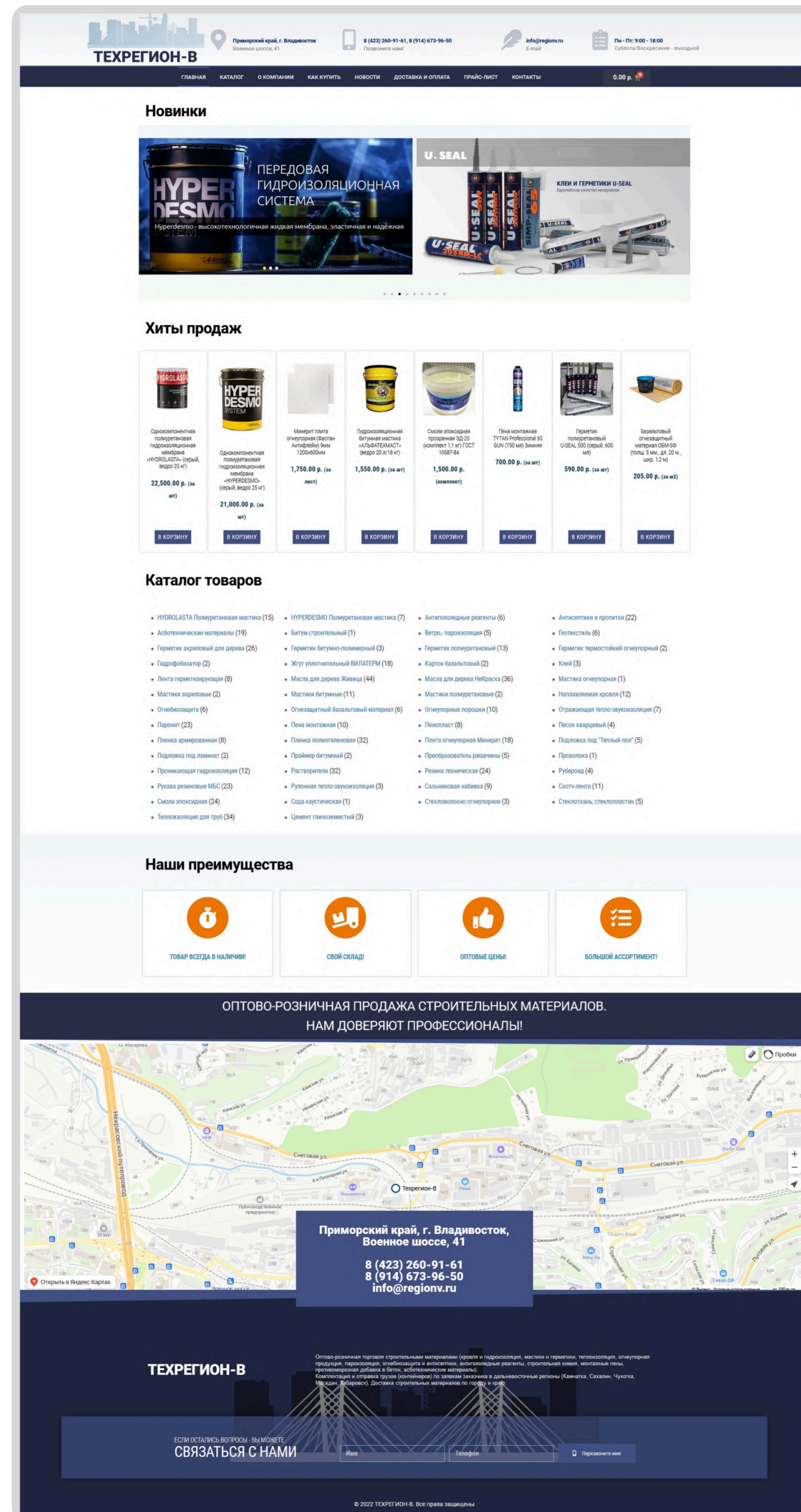
## Забота о пользователях в дизайнерских решениях

Мы также дали клиенту рекомендации по изменению внешнего вида сайта и разработали дизайн для этих изменений. От первоначальной версии осталась палитра – синий и белый цвет. А вот что мы сделали, чтобы контент воспринимался лучше:

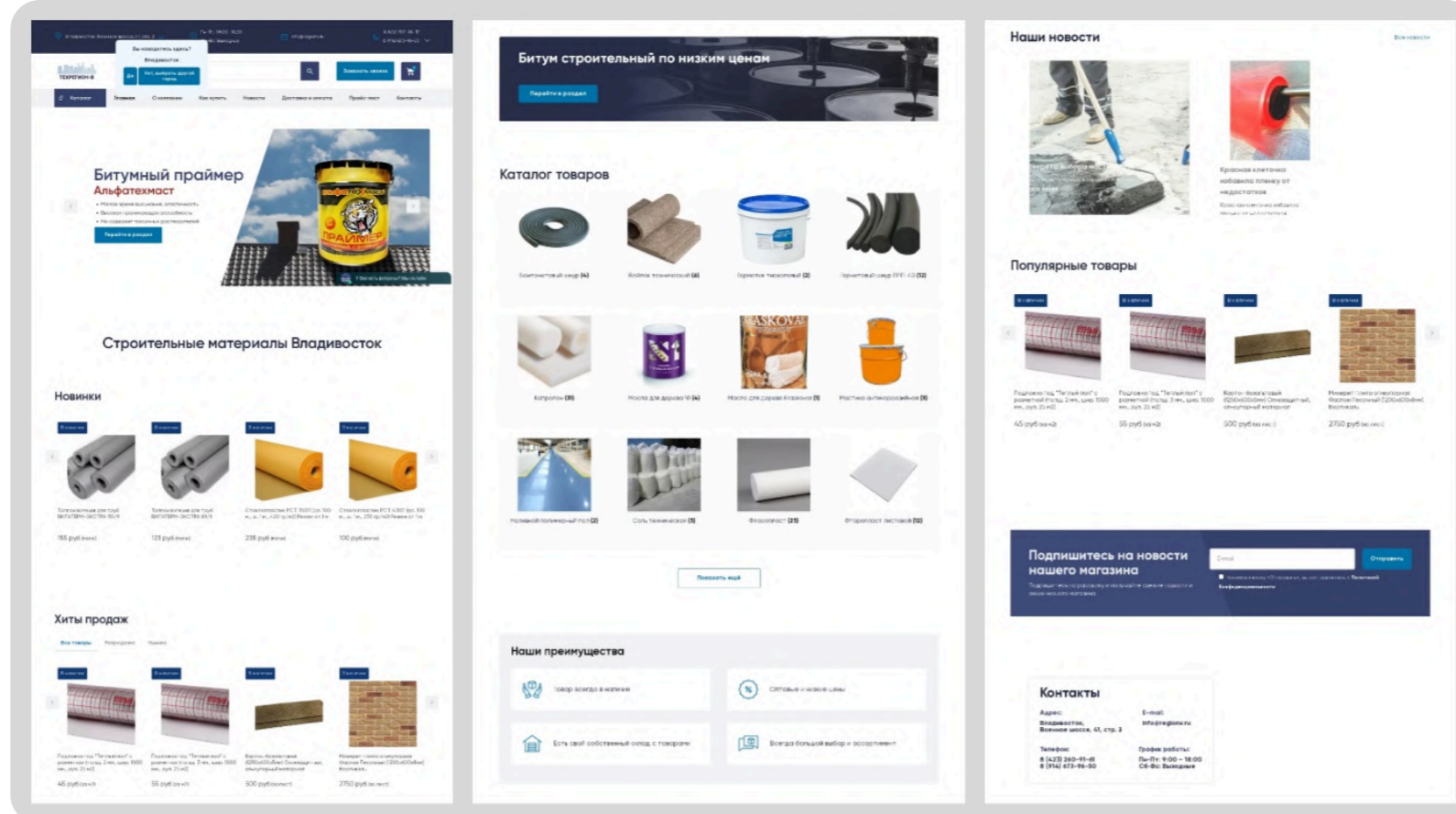
- сделали полностью новую карточку товара;
- добавили отступы для разных элементов страницы;
- разделили информацию по блокам;
- изменили вложенность каталога;
- оптимизировали верстку под разные устройства.

По данным Вебвизора эта небольшая в масштабах SEO-кампании модернизация привела к значительному росту конверсии сайта.

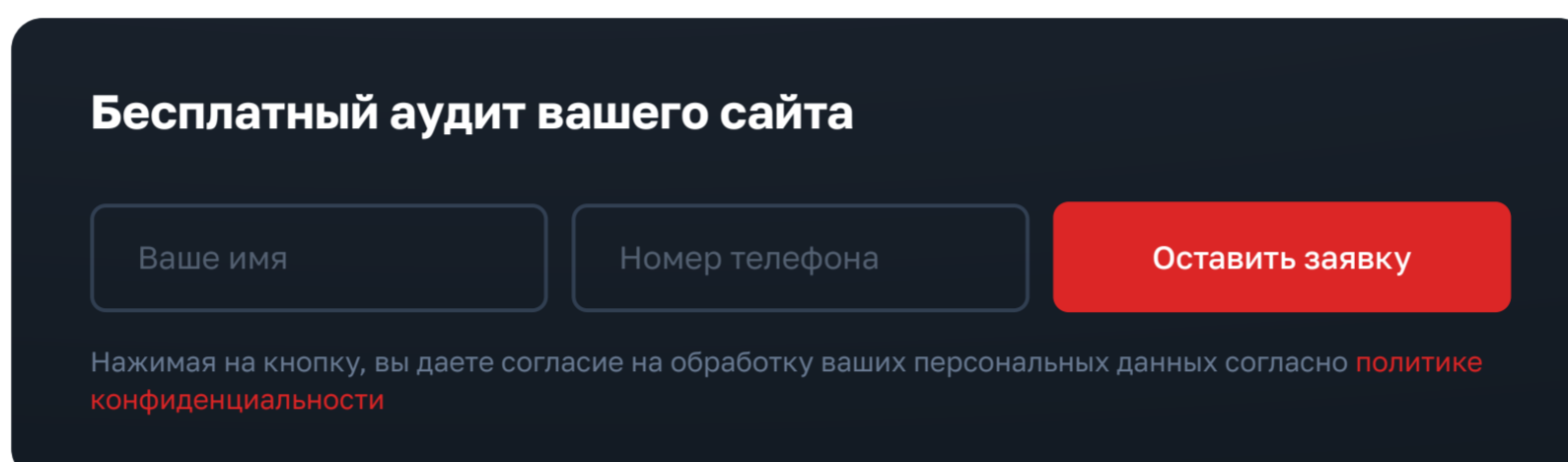
**Сайт до модернизации:**



**Сайт после модернизации:**



Помните, что мы всегда готовы посмотреть ваш сайт и дать рекомендации по улучшению, которые помогут поднять его выше в поисковой выдаче.

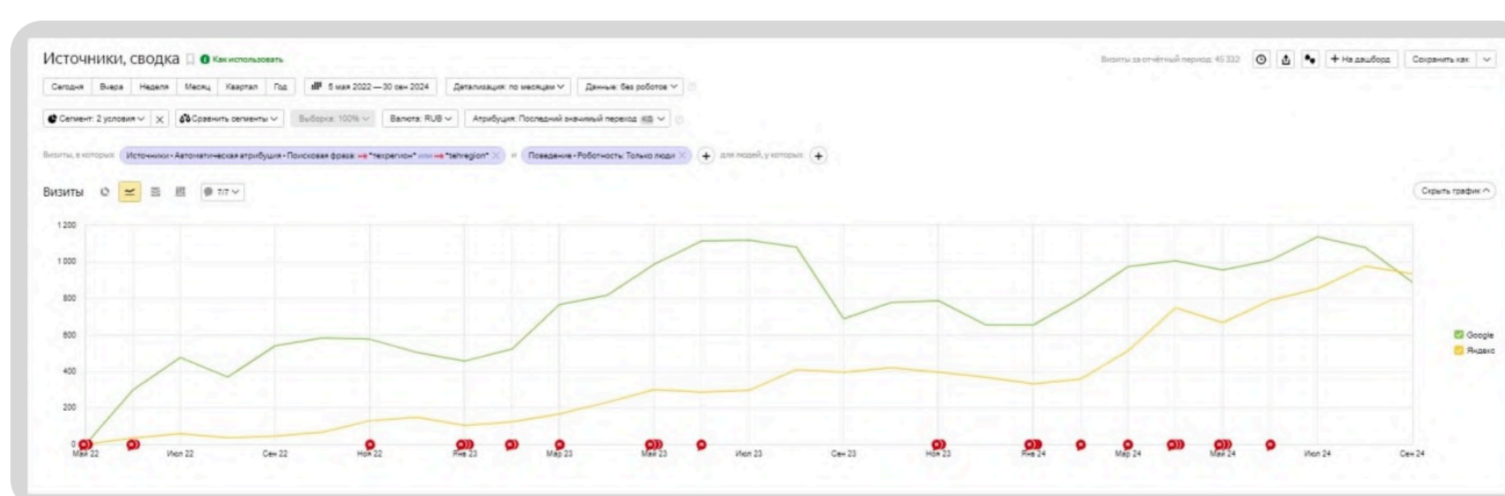


## Как сработала SEO-стратегия

1. С самого начала нашей работы на сайте наблюдается постоянное увеличение трафика. За 28 месяцев прирост посетителей составил 556% – с 592 до 3883 в месяц.



Общая динамика посещаемости сайта



Посещаемость сайта из поисковой выдачи Google и Яндекс

2. Видимость сайта в органической поисковой выдаче по ключевым запросам продолжает расти.



3. Повысились позиции сайта в поисковой выдаче по ключевым запросам.



Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку ваших персональных данных согласно [политике конфиденциальности](#)

## Подпишитесь на полезные материалы по интернет-маркетингу

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку ваших персональных данных согласно [политике конфиденциальности](#)



### Вам понравилась статья?

Ваши ответы помогают нам становиться лучше

## Комментарии



8 (3812) 29-42-88

Заказать звонок



### Услуги

- Создание сайтов
- Контекстная реклама
- Аудит сайта
- Соц. сети

### Продвижение

- Сайтов по тематикам
- Сайтов по позициям
- Сайтов по трафику
- Сайтов в Google
- Сайтов в Яндекс

### О компании

- Кейсы
- Блог
- Отзывы
- Команда
- Вакансии
- Контакты

### Москва

Новая улица, 21с1

### Омск

ул. Фрунзе, 1к4, ТОК "Миллениум",  
3 этаж, офис 307

### Новосибирск

Проспект Димитрова, 7, 5-й этаж, офис 520

### Барнаул

Павловский тракт, 257-в, офис 3

### Санкт-Петербург

пр-кт Маршала Жукова, 74, к.2, офис 69

### Астана

Е-356, ЖК "Арнау-2"

Продвижение и создание сайтов.  
Контекстная реклама, SMM, работа с репутацией бренда.  
© ООО Информационные технологии бизнеса, 2024.  
Все права защищены. Копирование запрещено.

Является правообладателем ПО Statisto, включенного в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных. Запись в реестре от 30.01.2023 №16364