
Задачи

Было необходимо увеличить поисковый трафик на сайт и повысить продажи интернет-магазина инженерного оборудования.

Этапы работ

Выбираем стратегию

На первом этапе продвижения мы собрали семантическое ядро и отобрали ключевые слова, по которым пользователи могут искать товар. После распределения ключевых слов по страницам сайта мы столкнулись с тем, что пришлось изменить структуру каталога. Была добавлена возможность присваивать одному товару сразу несколько категорий.

После этого мы приступили к внутренней оптимизации сайта, параллельно готовя тексты. Сначала мы оптимизировали страницы, которые соответствовали выбранным в продвижение словам. И затем уже оптимизировали остальные разделы интернет-магазина.

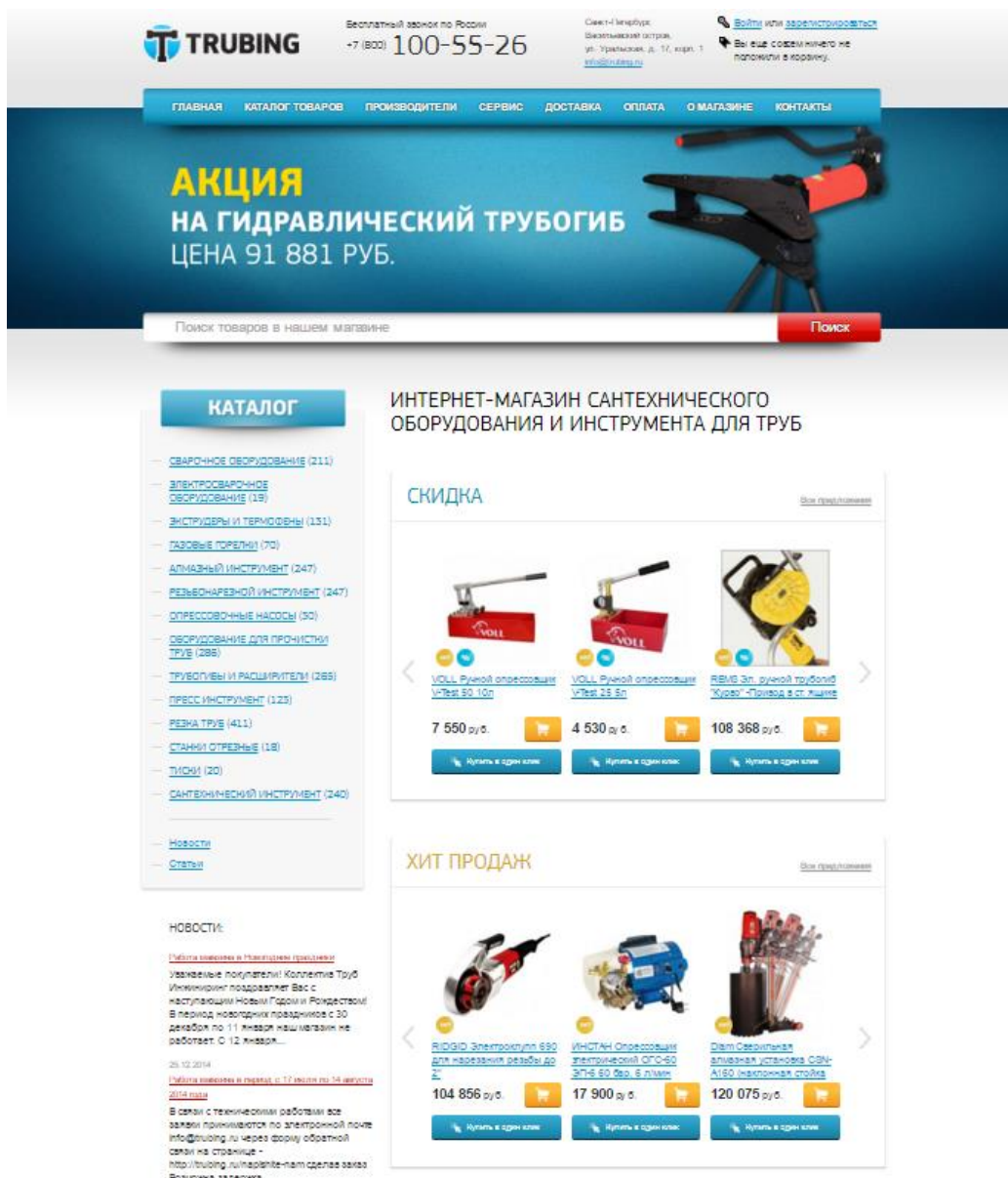
Улучшаем контент

Мы наполнили карточки товара. Добавили в карточку фотографии, таблицы с характеристиками товара, текстовые описания и цены. Подробная информация о продаваемом оборудовании способствовала увеличению глубины простора страниц. Это также помогало пользователям принять решение о покупке.

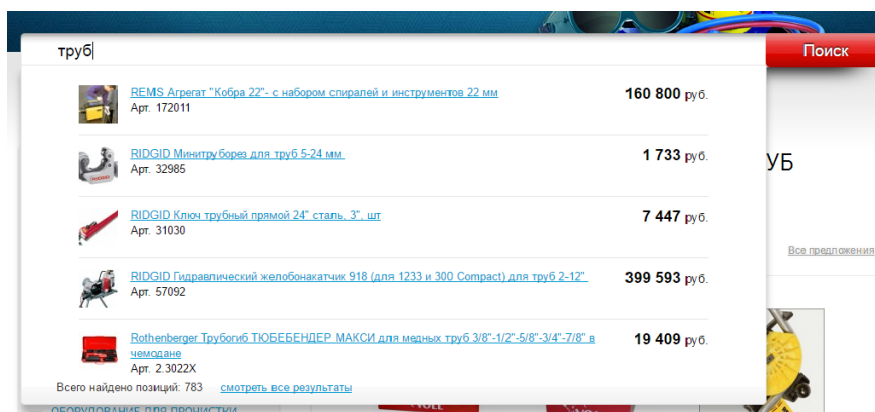
Повышаем удобство сайта

Повышение конверсии (увеличение количества целевых действий) напрямую связано с улучшением UX сайта. Чтобы улучшить юзабилити интернет-магазина, мы предприняли следующие шаги:

Сделали редизайн главной страницы сайта. Добавили блоки «Новинки», «Скидки», «Хит продаж».



Внедрили так называемый «умный» поиск. При вводе текста это решение даёт пользователю возможность быстро выбрать нужный товар. То есть система выводит конкретные товары с указанием цены, изображением и артикулом без необходимости перехода на страницы каталога.



Мы переработали корзину заказа: уменьшили количество этапов для оформления заказа с 2 до 1. Добавили возможность выбора способов доставки.

В итоге наполнение карточек товара и повышение удобства использования сайта позволили достичь следующих результатов:

- Процент отказов сократился на 7%
- Средняя длительность просмотра страницы увеличилась на 70%

Автоматизация

Для привлечения трафика по низкочастотным запросам мы настроили автоматическую генерацию мета-тегов для карточек товаров. Благодаря этому решению мы смогли избежать дублирования заголовков и получили в итоге хорошие позиции по большому количеству низкочастотных запросов.

Привлечение дополнительного трафика

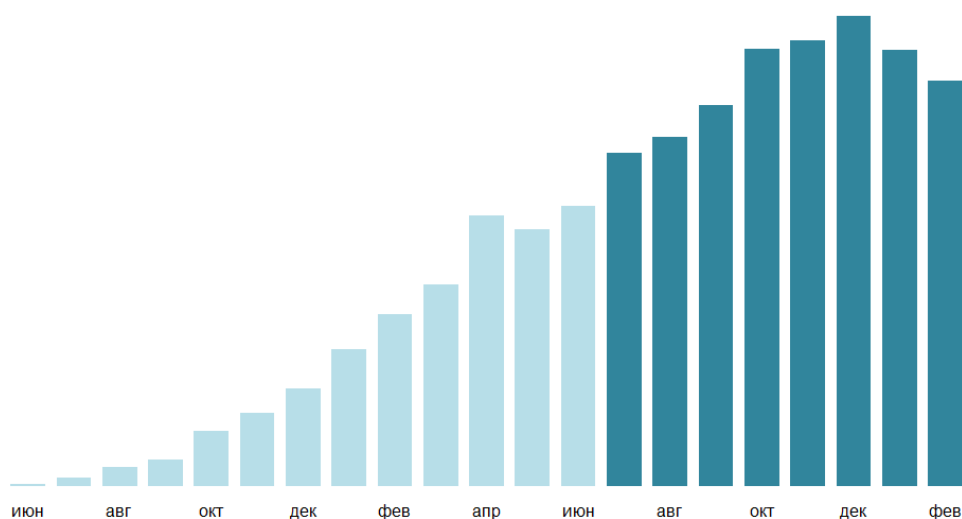
Мы настроили автоматическую выгрузку товаров в Яндекс.Маркет, что дало прирост целевых пользователей на сайт и увеличение количества заказов.

Чтобы привлечь дополнительный целевой трафик на сайт, мы оптимизировали страницы, которые не находились в продвижении. Также мы написали тематические статьи для размещения на страницах интернет-магазина.

Результаты

- Трафика из поисковых систем в течение года увеличился на 160%.
- Общий трафик вырос на 150% в течение года с момента начала продвижения.

Источники трафика: переходы из поисковых систем



Посещаемость сайта (визиты)

