

# Оптимизация и продвижение Swimming.by

# ОГЛАВЛЕНИЕ

3-4 | [О проекте](#)

5-11 | [Решение](#)

12-16 | [Результаты](#)

16 | [Почему мы](#)

17 | [Контакты](#)



# О ПРОЕКТЕ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



**Бизнес клиента:** услуги по обучению плаванию взрослых и детей.



**Задачи, поставленные перед нами:** вывести сайт в топ-5 и топ-3. Увеличение трафика, в том числе с помощью мобильных устройств. Увеличение количества заказов услуги с сайта. Проработка модели конверсии нецелевого трафика из информационного раздела сайта.



**Проблемы, с которыми пришёл клиент:** снижение трафика из-за потери позиций. Снижение позиций в топ-10 и топ-20 (ранее клиент занимал топ-3). Причина – рост активности конкурентов, которые стали продвигать свои услуги. Низкое количество заказов услуги с сайта.



**Особенности проекта:** на сайте пагубно сказывался факт наложения санкций\* поисковых систем за некачественное ссылочное окружения сайта.

*\* санкции были наложены и отменены за 2 месяца до прихода на продвижение в Webcom Group.*



# О ПРОЕКТЕ | ЦЕЛИ, ПОСТАВЛЕННЫЕ ПЕРЕД WEBCOM PERFORMANCE

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



Программа «минимум»: увеличение позиций сайта, возвращение в топ-5 и топ-3 поисковой выдачи



Программа «максимум»: получить по всем запросам топ-1



Увеличение трафика, в том числе с помощью мобильных устройств – предоставить рекомендации по реализации адаптивной верстки



Увеличение количества заказов услуги с сайта



Проработка модели конверсии нецелевого трафика из информационного раздела сайта



# РЕШЕНИЕ | ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО ДЛЯ ЗАДАЧИ 1

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



**Задача 1: Вывести сайт в топ-5 и топ-3 | Цель: получить топ-1 по всем запросам**



**Для решения задачи использовали:**

- Внутренние сервисы, собственные разработки Webcom Group
- Биржи для закупки внешнего ссылочного
- Сервисы Яндекс Вебмастер и Google Search Console



# РЕШЕНИЕ | ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО ДЛЯ ЗАДАЧИ 1

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



1

Проведен глубокий анализ содержимого страниц сайта. Добавлены и изменены вхождения ключевых фраз в текст страниц.



2

Созданы новые страницы услуг согласно тематической группировке поисковых запросов в семантическом ядре.



3

Написаны тематические тексты для страниц услуг на основе данных, предоставленных клиентом. Тексты написаны с учетом необходимого количества вхождений ключевых слов.



4

Проработано внешнее ссылочное окружения сайта. Проведены анализ и чистка некачественных ссылок.



5

Постоянно ведется работа по добавлению ссылок с тематических сайтов и обсуждений на популярных форумах Беларуси.



6

Добавлены цены, проработана навигация и структура содержимого страниц услуг. Для удобства восприятия пользователями содержимое разделили на блоки.



# РЕШЕНИЕ | ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО ДЛЯ ЗАДАЧИ 2

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



**Задача 2: Увеличение трафика, в том числе с помощью мобильных устройств**



**Что было сделано:**

Для подготовки рекомендаций и технических заданий, внедрения доработок, был подключен отдел технической поддержки Webcom Group



# РЕШЕНИЕ | ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО ДЛЯ ЗАДАЧИ 2

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

1



Составили рекомендации по оптимизации страниц для мобильных устройств. Совместно с разработчиком клиента реализована адаптивная верстка сайта (сайт удобно отображается как на больших экранах, так и на экранах мобильных устройств).

**Итог:** В результате проделанных работ средняя позиция сайта в поисковой выдаче для мобильных устройств на **3-4** позиции выше, чем средняя позиция в обычной поисковой выдаче (Данные из сервиса Google Search Console).

2



Оптимизирована скорость загрузки страниц сайта. Была оптимизирована работа сервера сайта, скорректирован код страниц, а также проведены работы по переносу сайта на новую версию PHP 7, что дало значительный прирост в скорости работы сайта.

**Итог:** По данным ежедневной проверки независимым сервисом GTMetrix скорость загрузки страниц сайта уменьшилась в среднем на **30-40%**.

3



Реализована семантическая разметка данных для страниц услуг и страниц объектов (бассейнов) в информационном разделе сайта. На данный момент в выдаче поисковых систем в описании страниц сайта указывается цена услуги, а также рейтинг объекта, построенный на основе отзывов на странице.

**Итог:** Данная доработка вместе с увеличением позиций сайта дала значительный прирост трафика из поисковых систем для нецелевого и целевого трафика. В среднем количество посещений увеличилось на **400-600** (на **33%** больше) уникальных посетителей в день.



# РЕШЕНИЕ | ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО ДЛЯ ЗАДАЧИ 3

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

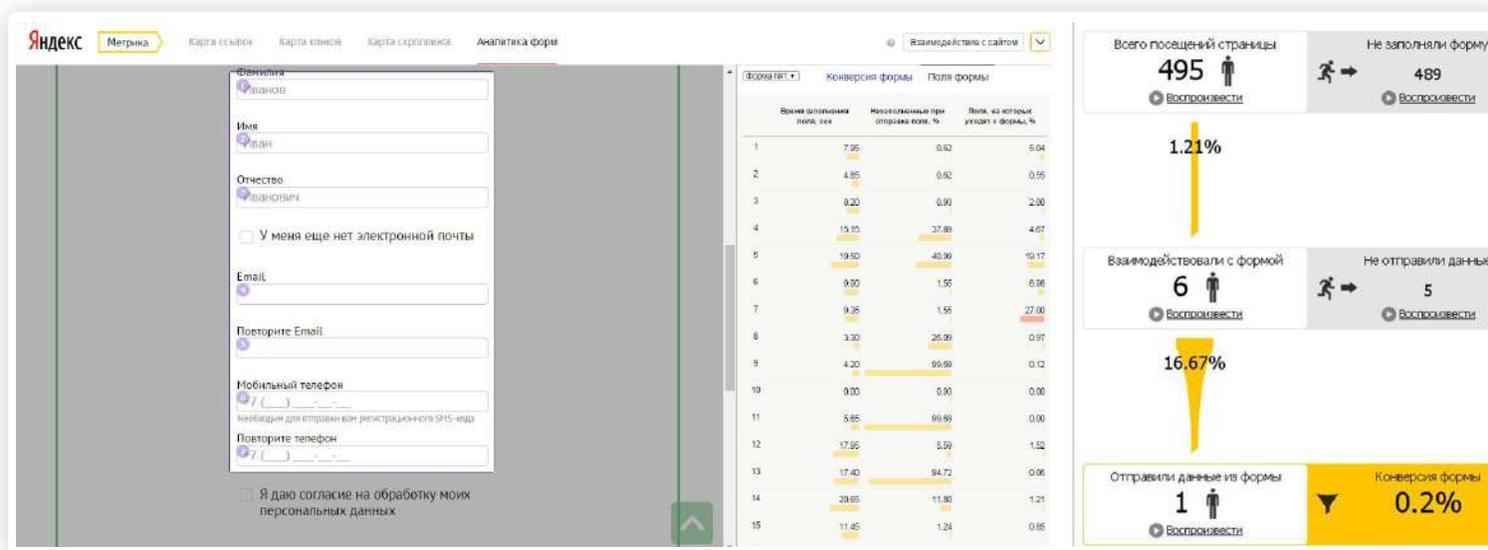


## Задача 3: Увеличение количества заказов услуги с сайта



### Что было сделано:

Инструменты, которые использовали при решении задачи : Анализ форм в Яндекс Метрике





# РЕШЕНИЕ | ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО ДЛЯ ЗАДАЧИ 3

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

1



Переработана форма обратной связи для заказа услуги. Удалены или перенесены строки, не представляющие полезной информации для клиента. Количество строк для заполнения снизилось с 11 до 7, обязательными к заполнению на данный момент являются 5 строк.

**Итог:** Данная доработка позволила сократить время заполнения формы, а также количество незавершенных конверсий из-за покидания формы записи на услугу, что положительно сказалось на росте конверсий.

2



Доработано визуальное оформление формы записи на занятие, а также её расположение на страницах сайта, что положительно сказывается на её заметности и последующей конверсии.



# РЕШЕНИЕ | ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО ДЛЯ ЗАДАЧИ 4

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



## Задача 4: Проработка модели конверсии нецелевого трафика из информационного раздела сайта



### Что было сделано:

Реализованы рекомендации по добавлению тематических баннеров на страницах информационного раздела. Теперь пользователи, приходящие на сайт в нецелевой для клиента раздел, могут перейти по баннеру на услугу клиента в том объекте (бассейне), который пользователь на данный момент просматривает.



### Результат

Количество конверсий нецелевого трафика увеличилось на 5-10 в неделю (по данным сервиса Google Аналитика).



# РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

Средний процент выведения сайта в топ-10

18.01.2016 – 18.02.2016

90%

Начало сотрудничества\*



18.03.2016 – 18.04.2016

94%

Первые результаты продвижения\*\*



18.11.2016 – 18.12.2016

100%

Результаты сотрудничества\*\*\*

Средняя позиция по целевым запросам

18.01.2016 – 18.02.2016

7,94

Начало сотрудничества



18.03.2016 – 18.04.2016

4,1

Первые результаты продвижения



18.11.2016 – 18.12.2016

2,9

Результаты сотрудничества

\* Результаты на момент прихода сайта на продвижение в Webcom Performance

\*\* Через 2 месяца после начала работ по сайту

\*\*\* За всё время



# РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

Количество посещений сайта

Результаты через 2 месяца

**18,84%**

Увеличилось на 18,84%



Результаты за все время

**23,70%**

Увеличилось на 23,70%

Количество новых пользователей

Результаты через 2 месяца

**31,42%**

Увеличилось на 31,42%



Результаты за все время

**21,54%**

Увеличилось на 21,54%



# РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

Рост трафика из поисковых систем

Результаты через 2 месяца

**16,09%**

Увеличилось на 16,09%



Результаты за все время

**19,21%**

Увеличилось на 19,21%

Количество конверсий\*

Результаты через 2 месяца

**71,84%**

Увеличилось на 71,84%



Результаты за все время

**16,94%**

Увеличилось на 16,94%

\* Процент отказов сократился с 63,49% (на 18.01.2016) до 59,78% (на 18.12.2016)



# РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



**Итоги:** За время сотрудничества удалось достигнуть всех целей, поставленных перед специалистами Webcom Performance

## Дальнейшие рекомендации по развитию сайта:



Углубленная проработка страниц услуг



Активное развитие информационного раздела сайта, как дополнительного источника конверсий для клиента



Наполнение сайта полезным для потенциальных посетителей материалом



# ПОЧЕМУ НАМ СТОИТ ДОВЕРИТЬ ЗАДАЧУ



**22+** года на  
рынке

**160+** специалистов  
в команде

**5000+** успешных  
проектов



Digital-агентство №1 по версии Международного конкурса «Выбор года» 2013-2018



Webcom Group является сертифицированным агентством Google, Яндекс, myTarget, ВКонтакте, Google Marketing Platform и Bing



В штате работают собственные сертифицированные эксперты Яндекса по обучению (3 из 3 в Беларуси)



Единственная компания в Беларуси со статусом Google Ads Premier SMB Partner и Meta Business Partner



Мы готовим лучших digital-специалистов в собственном образовательном центре – Webcom Academy



30 организованных конференций с общим количеством участников от 100 до 1500

  
Business Partner





# ПОЯВИЛИСЬ ВОПРОСЫ?

**ДАВАЙТЕ ОБСУДИМ  
ВАШУ БИЗНЕС-ЗАДАЧУ!**

+375 (17) 375-34-56

info@webcom-group.by

Следите за новостями



Будем рады видеть Вас в нашем офисе по адресу:  
**г. Минск, ул. Маяковского, 16А**

