

# Оптимизация и продвижение сайта по продаже велосипедов, самокатов и запчастей

# ОГЛАВЛЕНИЕ

3	<a href="#">Информация о проекте</a>	15-17	<a href="#">Результаты работы</a>
4	<a href="#">Проблемы</a>	18	<a href="#">Планы дальнейшей работы</a>
5-6	<a href="#">Цели и задачи</a>	19	<a href="#">Почему мы</a>
7-14	<a href="#">Что делали</a>	20	<a href="#">Контакты</a>



# ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

[Информация о проекте](#)

---

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



**Бизнес клиента:** продажа велосипедов, самокатов и запчастей



**Период:** октябрь 2014 – по настоящее время



**Особенности:** административная панель сайта (CMS) с ограниченным функционалом по внедрению доработок и внесению изменений на сайт, 12-14 часов в месяц на работу с проектом



# ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ ПРИШЕЛ КЛИЕНТ

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



Отсутствие необходимых для продвижения посадочных страниц



Отсутствие ссылочного профиля сайта



Отсутствие информационного раздела с размещением полезных статей



Полное отсутствие трафика на сайт из поисковых систем



Неоптимизированные теги\*, а именно, наличие большого количества пустых, дублирующихся и незаполненных тегов и мета-тегов



Наличие технических дублей, 30 редиректов и страниц с 404 ответом сервера

*\*Специальные символы разметки языка HTML, позволяющие визуалью оформлять содержимое. Используются поисковыми системами для определения информации на страницы для учета этих данных при ранжировании в поиске.*



# ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ, ПОСТАВЛЕННЫЕ ПЕРЕД НАМИ

[Информация о проекте](#)

---

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

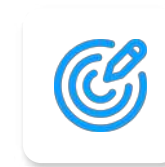
[Контакты](#)



Переезд на новую CMS  
без потери трафика и  
позиций



Увеличение  
поискового трафика



Вывод высокочастотных  
запросов данной тематики в  
ТОП-5



# ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО БЫЛО РЕШИТЬ

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



Провести первоначальную настройку проекта: подключить к вебмастерам и сервисам аналитики



Провести техническую оптимизацию: устранить проблемы, препятствующие продвижению сайта



Проработать структуру сайта: создание посадочных страниц\* для продвижения коммерческих запросов



Оптимизация тегов и мета-тегов на всех страницах сайта, наполнение страниц контентом (подготовка и размещение текстов)



Привлечение дополнительного трафика на сайт путём размещения информационных полезных статей (создание раздела с нуля)

*\* Страница, на которую вы направляете трафик, посетителей из рекламы*



# ЧТО БЫЛО ЕЩЕ СДЕЛАНО В ХОДЕ РАБОТЫ НАД ПРОЕКТОМ

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

1

Сайт подключен к вебмастерам Яндекс и Google, а также к системам аналитики Яндекс Метрика и Google Аналитика

2

Проведен технический анализ сайта, устранены все обнаруженные ошибки, которые мешали сайту находиться в топе результатов поисковой выдачи

3

Проведена работа по сбору семантического ядра для сайта: проработка высокочастотных и низкочастотных запросов, которые бы позволили охватить максимальную аудиторию и привлечь больше трафика

3.1

На основе выбранного семантического ядра, а также на основе анализа конкурентов, была предложена новая расширенная структура сайта



# ЧТО БЫЛО ЕЩЕ СДЕЛАНО В ХОДЕ РАБОТЫ НАД ПРОЕКТОМ

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

4

Проведена оптимизация тегов и мета-тегов всех страниц сайта под продвигаемые запросы. Для конечных страниц с товарами был внедрен шаблон автоформирования тегов и мета-тегов для ускорения оптимизации ресурса

4.1

Исходя из анализа контентной составляющей ресурса и основных конкурентов составлен контент-план по написанию текстов под отдельные группы запросов





# ЧТО БЫЛО ЕЩЕ СДЕЛАНО В ХОДЕ РАБОТЫ НАД ПРОЕКТОМ

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

5

Был подготовлен план по работе над улучшением ссылочного профиля сайта

5.1

Проанализирован дополнительный источник по привлечению трафика:  
информационные запросы пользователей по тематике предлагаемых товаров

5.2

Разработан и реализован новый статейный раздел, а также план для написания  
полезных текстов для пользователей

5.3

Проведена грамотная перелинковка\* с информационных разделов сайта на основные  
страницы категорий с товарами

\* Связывание страниц одного сайта или разных ресурсов гиперссылками



# КАК ДОСТИГАЛИ ЦЕЛЬ №1 – ВЫДЕЛЕНИЕ ВЫСОКОЧАСТОТНЫХ ЗАПРОСОВ В ТОП-5

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

1

Проведен глубокий анализ текущего содержимого сайта и посадочной страницы для выявления наличия необходимых высокочастотных запросов. Наиболее важными запросами являлись запросы вида «велосипеды в Минске» с общей частотностью более 30000 показов по Яндекс Вордстат.

2

Проведена оптимизация тегов и мета-тегов посадочной страницы под высокочастотную группу запросов.

3

Написаны тематические тексты для страниц исходя из анализа конкурентов и данных, предоставленных клиентом.

4

Проанализирован ссылочный профиль сайта, составлен план по его улучшению и реализован в ходе работ по проекту. Работа по улучшению ссылочного профиля ведется постоянно путем добавления ссылок на страницы сайта с тематических площадок и форумов.



# КАК ДОСТИГАЛИ ЦЕЛЬ №1 – ВЫДЕЛЕНИЕ ВЫСОКОЧАСТОТНЫХ ЗАПРОСОВ В ТОП-5

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



Группа высокочастотных запросов была выведена в ТОП-3 (цель была ТОП-5)



Начало работ (сентябрь 2014-го):  
процент выведения в Google и Яндекс по  
высокочастотным запросам – 0%



После проведения работ (апрель 2019-го):  
процент выведения в Google и Яндекс по  
высокочастотным запросам – 100%



# КАК ДОСТИГАЛИ ЦЕЛЬ №1 – ВЫДЕЛЕНИЕ ВЫСОКОЧАСТОТНЫХ ЗАПРОСОВ В ТОП-5

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

1

Устранение всех технических проблем на сайте, которые могли негативно сказываться на продвижении сайта в обеих поисковых системах

2

Составление и внесение оптимизированных тегов и мета-тегов на основные страницы каталога с товарами. А также работа по оптимизации тегов и мета-тегов на всех остальных страницах сайта

3

Подготовка тематических текстов на основные страницы сайта исходя из анализа конкурентов и с учетом вхождения ключевых слов и фраз

4

Создание информационного раздела на сайте, который позволил привлекать дополнительный трафик на написанные полезные статьи, оптимизированные под информационные запросы пользователей

5

Грамотная перелинковка информационных страниц сайта с основными страницами каталога с товарами



# КАК ДОСТИГАЛИ ЦЕЛЬ №1 – ПЕРЕЕЗД САЙТА НА НОВУЮ CMS\* БЕЗ ПОТЕРИ ПОЗИЦИЙ И ТРАФИКА

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

1

Подготовлены рекомендации по корректному переезду на новую административную панель сайта

2

Проведена проверка выполнения клиентом всех рекомендаций по переезду

3

Со старой версии сайта на новую был перенесён весь контент

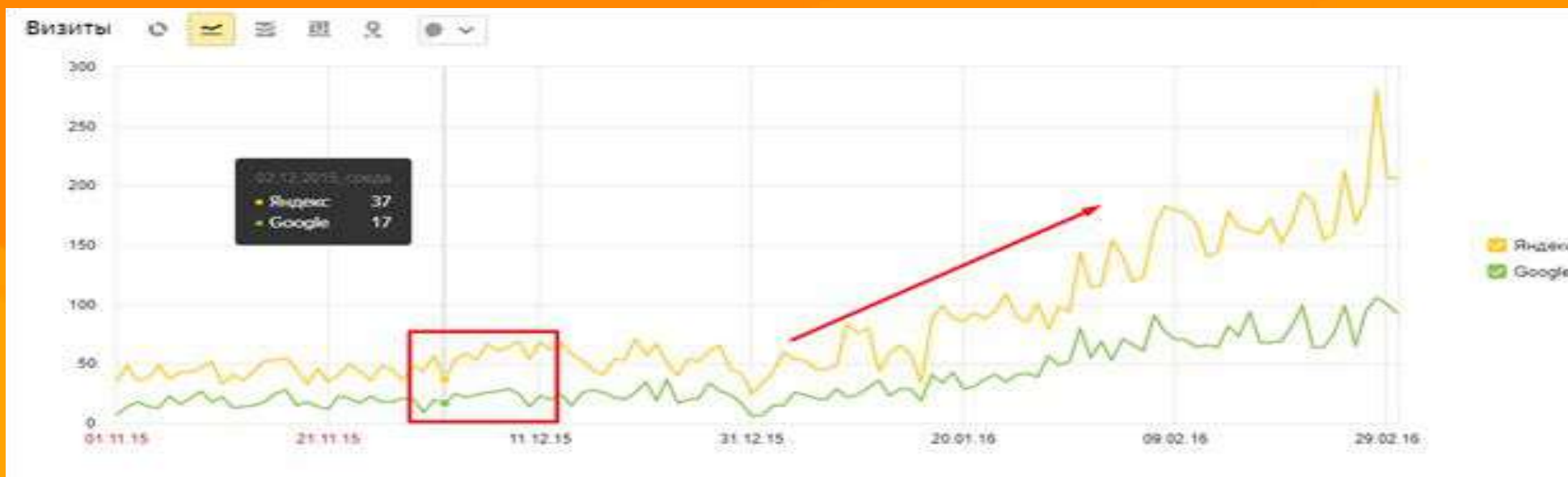
4

Новый сайт проанализирован на наличие технических ошибок, которые могут негативно повлиять на перенос сайта без потери позиций и трафика

*\* Информационная система, которая используется для организации и обеспечения процесса по совместному созданию, управлению и редактированию содержимого сайта*



# КАК ДОСТИГАЛИ ЦЕЛЬ №1 – ПЕРЕЕЗД САЙТА НА НОВУЮ SMS\* БЕЗ ПОТЕРИ ПОЗИЦИЙ И ТРАФИКА



## Выводы:

- Переезд на новую sms был совершен в декабре 2015 года, это был сезон для тематики
- Это позволило избежать рисков потери трафика в период спроса
- Кроме того, наблюдается положительный рост трафика

# РЕЗУЛЬТАТЫ | ЦЕЛЬ №2 УВЕЛИЧЕНИЕ ПОИСКОВОГО ТРАФИКА

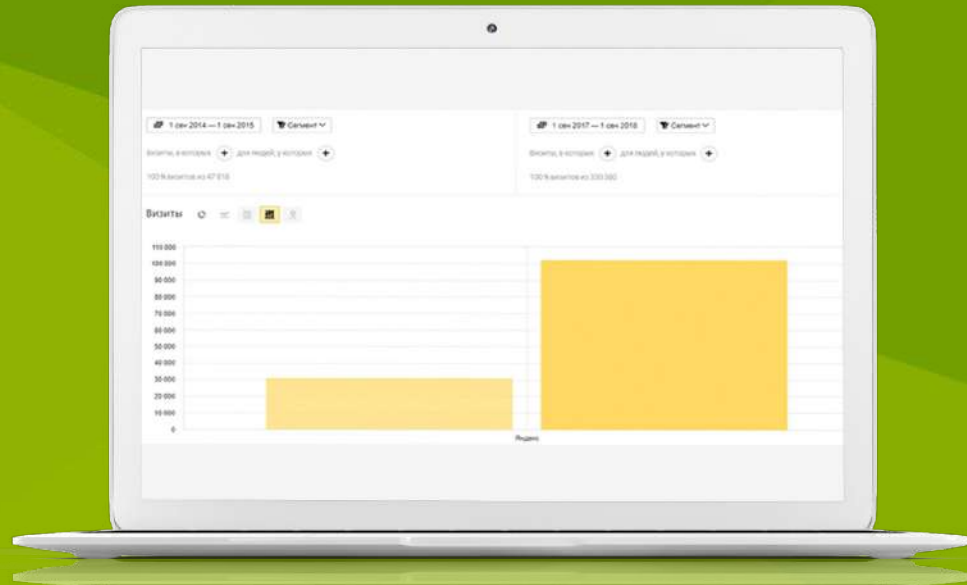
[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



## Яндекс

Трафик вырос более чем в 3 раза

Сравниваются периоды:

с 1 сентября 2014 по 1 сентября 2015 и

с 1 сентября 2017 по 1 сентября 2018 года

# РЕЗУЛЬТАТЫ. ЦЕЛЬ №2 УВЕЛИЧЕНИЕ ПОИСКОВОГО ТРАФИКА

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)

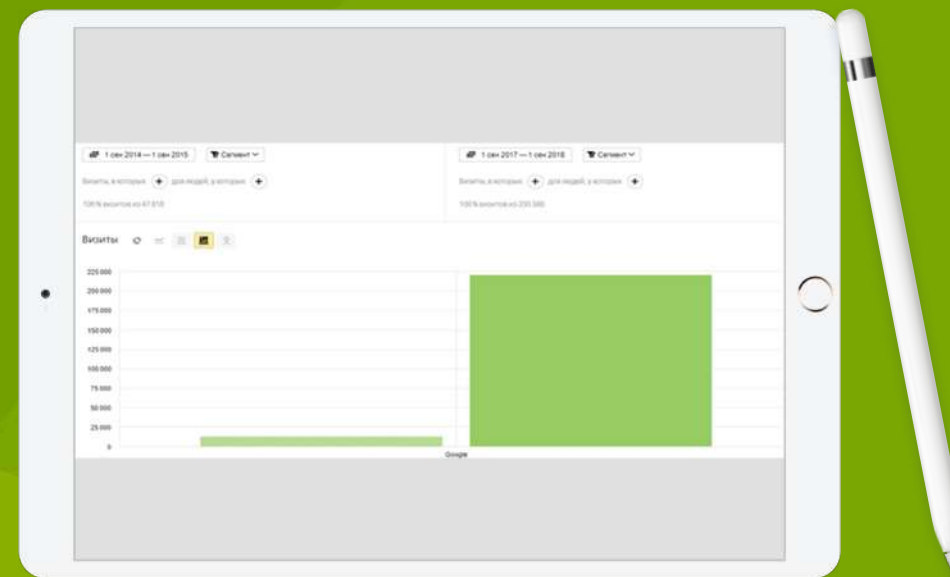
# Google

Трафик вырос в 7 раз

Сравниваются периоды:

с 1 сентября 2014 по 1 сентября 2015 и

с 1 сентября 2017 по 1 сентября 2018 года







# ОБЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



Количество новых посетителей выросло с 49 901 до 312 094



Процент совершения конверсий\* вырос с 0% до 60,8%



Сравнивались периоды с **01.09.2014 по 01.09.2015** и с **01.09.2017 по 01.09.2018**

*\* Доля визитов на ваш сайт, в ходе которых посетители совершили целевое действие*



# ПЛАНЫ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЫ

[Информация о проекте](#)

[Что было сделано](#)

[Результаты работы](#)

[Почему мы](#)

[Контакты](#)



Доработки страницы услуг



Развитие информационного раздела путем написания полезных статей для пользователей



Размещение ссылок на сайт с тематических площадок и форумов



Переработка представления главной страницы, а также других страниц сайта



Расширение семантического ядра и оптимизацией новых посадочных страниц



# 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

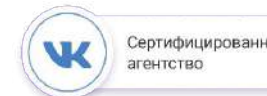


Мы готовим лучших digital-специалистов в собственном образовательном центре – Webcom Academy



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**

