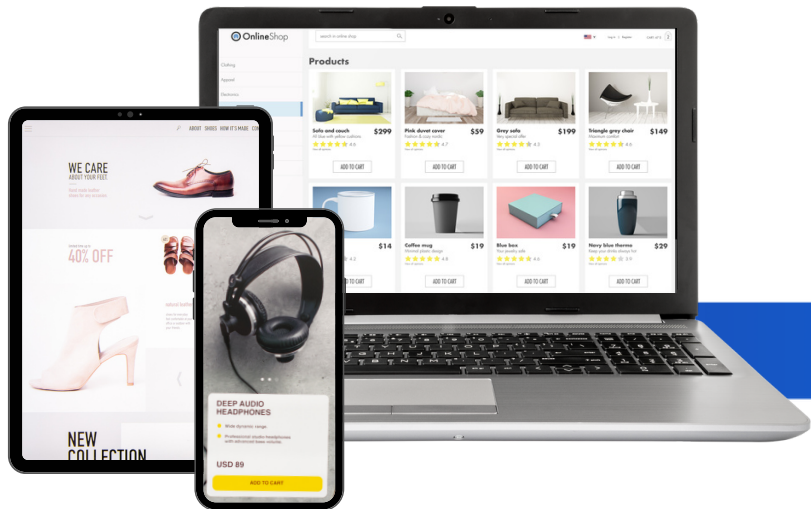


Case Study SEO

 **Typ** e-commerce |  **Budżet** 5 000 zł/mies. |  **Rynek** polski



Cel

Zwiększenie liczby transakcji i przychodu z ruchu organicznego.



Rezultat

Prace pozycjonerskie zaowocowały zwiększeniem liczby wartościowych słów kluczowych w TOP10 bezpłatnych wyników wyszukiwarki Google z 84 do 556. Do ścisłego TOP3 weszły 132 frazy (początkowo było tylko 6). Analizując widoczność sklepu (wg Semrush) widać spore zmiany - początkowo było 174 fraz ogólnych, po zmianach aż 2 150. Zwiększyła się też ilość wejść z ruchu organicznego: z 42 993 do 512 931. Znacznie wzrosła liczba transakcji: z 2 405 do 12 500. Odnotowano też zwiększenie przychodu dzięki pozycjonowaniu z 569 200 zł do 2 434 537 zł (+327%).



Oczekiwania

Poprawa widoczności strony w wynikach wyszukiwarki Google, poprzez wzrost liczby fraz w TOP10.

Zwiększenie ruchu w sklepie internetowym pochodzącego z wyników organicznych i w następstwie wzrost liczby transakcji oraz ich wartości.



Nasze działania



01 Strategia

Opracowanie strategii promocji, dobór słów kluczowych i tzw. długich ogonów.



02 Optymalizacja

Optymalizacja meta tagów i treści na stronie internetowej, usunięcie duplikatu contentu poprzez dodanie unikalnych treści.



03 Linkowanie

Audyt dotychczasowych linków sklepu internetowego, przygotowanie strategii pozyskiwania linków i linkowanie wedle nowych założeń.



Efekt

Wzrost liczby transakcji, przychodu i widoczności sklepu internetowego.

	TOP10	TOP3	Widoczność	Ruch	Transakcje	Przychód
przed	84	6	174	42 993	2 405	569 200
po	556	132	2 150	512 931	12 500	2 434 537
wzrost	↑ 562%	↑ 2 100%	↑ 1 136%	↑ 1 093%	↑ 420%	↑ 328%