
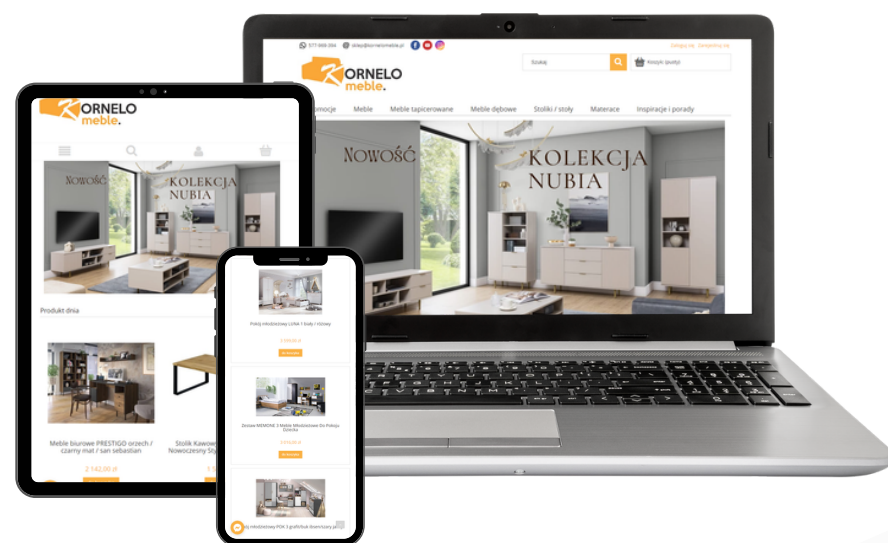


Kornelomeble.pl - Case Study SEO, Google Ads

 **Typ** e-commerce |
  **Branża** meblowa |
  **Rynek** polski

 **ORNELO meble.** jest to firma rodzinna, oferująca swoim klientom wszechstronną gamę mebli oraz artykułów, perfekcyjnie dopasowanych do zróżnicowanych wnętrz domowych. **Za cel naszej współpracy obraliśmy zwiększenie widoczności e-sklepu z organicznych wyników wyszukiwarki Google, przy równoczesnym wspieraniu działań SEO płatnymi kampaniami Google Ads. Naszym priorytetem był wzrost przychodów z kluczowych kategorii.**

Marta Burchard
 Customer Success Manager w Verseo



 **Cel** Wzrost przychodów i poprawa widoczności witryny

Nasze działania

01 Strategia

SEO - założyliśmy rozbudowę strony o nowe treści i kategorie, stały monitoring fraz, wdrożenie strategii contentowej, techniczną opiekę strony oraz rozbudowę profilu linków. **Google Ads** - dostosowanie kampanii do nowej struktury konta 2.0, wdrożenie PMAX, testowanie rozwiązań kampanii świadomościowych, sprzedażowych i budowanie lojalności klienta. Wykluczenie nierentownych produktów i stały monitoring najnowszych zmian Google.

02 Kampania

Postawiliśmy na realizację jakościowych działań contentowych. Rozbudowaliśmy witrynę o wartościowe treści i linki, zgodnie z opracowaną strategią linkbuildingu. Przygotowaliśmy i wdrożyliśmy indywidualny proces pozycjonowania witryny i strategię Google Ads, które na bieżąco optymalizowaliśmy i dostosowywaliśmy do celu klienta. Wykonaliśmy analizę widoczności i audyt techniczny wraz z wytycznymi optymalizacyjnymi. Przygotowaliśmy listy priorytetowych zmian technicznych, strategię pozycjonowania wybranych podstron i wprowadzenia meta tagów na wybrane podstrony.

03 Analiza

Na bieżąco analizowaliśmy najważniejsze kategorie klienta. Sugerowaliśmy zmiany i dostosowywaliśmy strategię do aktualnego stanu i zmian algorytmu Google. Dzięki analizom poprzez zewnętrzne narzędzia oraz Google Search Console kontrolowaliśmy widoczność strony na konkretne frazy. Cyklicznie analizowaliśmy konkurencję i przekazywaliśmy wytyczne do usprawnienia serwisu.

Rezultat

Dzięki połączeniu wiedzy ekspertów Verseo oraz otwartości klienta na proponowane rozwiązania, uzyskaliśmy poniższe efekty:

	2021	2022	2023
● ruch z SEO	27 081	99 290 ↑	215 890 ↑
● przychód z SEO	173 928	517 443 ↑	1 121 936 ↑
● liczba transakcji tylko z SEO	143	326 ↑	557 ↑

Zanotowaliśmy znaczny wzrost **widoczności strony w wynikach organicznych** (porównanie danych: od rozpoczęcia współpracy do 02.2024):

- wzrost w TOP3 z 3 do **628** fraz, ↑
- wzrost w TOP10 z 28 do **2 555** fraz, ↑
- wzrost w TOP50 z 649 o **13 293** fraz. ↑

W kampaniach płatnych **Google Ads**, porównując dane z roku 2022 do roku 2023, uzyskaliśmy wyniki:

- wzrost liczby transakcji o **99,75%**, ↑
- wzrost wartości konwersji o **107,54%**, ↑
- ROAS wg czasu, wzrost o **91,12%**, ↑
- spadek kosztu CPC o **22,6%**. ↓

Zobacz więcej case study na verseo.pl.

