

SEO

Typ e-commerce

Budżet 3 500 zł/mies.

Rynek polski

Problem do rozwiązania

Relatywnie niewielki ruch na stronie internetowej klienta oraz mała liczba transakcji. Analiza wykazała brak widoczności sklepu w wynikach wyszukiwarki Google. Także analiza widoczności sklepu za pomocą narzędzia Semrush, potwierdziła bardzo słaby wynik witryny. Żadnej spośród 100 fraz wytypowanych jako skuteczne do pozycjonowania, nie było w TOP10.



Cel
Zwiększenie
liczby transakcji
i przychodu

Strategia

Opracowanie kompleksowej strategii promocji sklepu, nastawionej przede wszystkim na zwiększeniu liczby transakcji. Dobór słów kluczowych i tzw. "długich ogonów".

Optymalizacja

Optymalizacja meta tagów i treści na stronie internetowej. Usunięcie problemu duplicat content (częstego w przypadku sklepów internetowych) dzięki dołożeniu nowych treści.

Linkowanie

rzegląd linków, przebudowa profilu linków oraz stopniowe dostarczanie nowych, wartościowych linków.

Efekt
Wzrost transakcji
+680%

Rezultat

W toku prac pozycjonerskich zwiększyliśmy liczbę wartościowych fraz w TOP10 w wynikach wyszukiwania Google z 0 do 85, w tym 28 haseł w ścisłym TOP3. Wg Semrush 236 fraz ogólnych związanych ze sklepem internetowym klienta znalazło się w pierwszej dziesiątce Google (przed zmianami Semrush wskazywał 0). Znaczącej zmianie uległa także liczba wejść na stronę z ruchu organicznego z 1 511 do 71 314, co skutkowało wzrostem liczby transakcji z 449 do 3 500 oraz zwiększeniem przychodu z transakcji z 119 000 zł do 982 000 zł.

wzrost w TOP3	0 → 28	fraz
wzrost w TOP10	0 → 85	fraz
widoczność	0 → 236	
ruch	4 620%	1 511 → 2 150
transakcje	680%	449 → 3 500
przychód	725%	119 000 → 982 000