

Как бизнесу в B2B-сегменте увеличить продажи в 3 раза с помощью SEO

О проекте

К нам обратился производитель комплектных трансформаторных подстанций. На момент обращения использовались исключительно оффлайн-каналы продаж: холодные звонки и участие в отраслевых выставках. Отдел продаж не выполнял план, новых партнеров не было.

Бизнес клиента относится к сложному B2B-сегменту, поэтому заказчик сомневался в эффективности онлайн-маркетинга.

Мы уже имели опыт в подобной сфере, и клиент доверил нам продвижение своего бизнеса в интернете.

Особенности проекта

- 1 Узкая целевая аудитория
- 2 Дорогой товар со сложной спецификацией
- 3 Цикл сделки более 1 месяца

Цель проекта

Масштабировать бизнес на всю РФ

Задачи

- 1 Разработать и запустить сайт на гибкой и надёжной системе управления
- 2 Обеспечить стабильный рост органического трафика

Инструменты

Яндекс.Директ
Яндекс.Метрика
Топвизор
Google Analytics
Google Console
Яндекс.Wordstat

Решение

Мы выбрали оптимальную CMS – 1С-Битрикс, отвечающую целям и требованиям:

- ✓ лёгкость доработки;
- ✓ возможность поисковой оптимизации и продвижения;
- ✓ модульность;
- ✓ устойчивость к взлому;
- ✓ подключение базы данных 1С.

Подготовка к SEO-продвижению

Собрали и кластеризовали семантическое ядро с приоритетом на низкочастотные целевые запросы:

- ✓ применили адаптивное решение с возможностью заказа через форму обратной связи;
- ✓ установили платформу и наполнили основным ассортиментом в 200 товаров;
- ✓ в хедер и футер сайта добавили дескриптор, контактные данные, ссылки на посадочные страницы;
- ✓ создали удобную структуру сайта на основе кластеризации запросов пользователей.

Этапы поискового продвижения

1 МЕСЯЦ

2 МЕСЯЦ

3 МЕСЯЦ

4 МЕСЯЦ

5-8 МЕСЯЦЫ

1 Зарегистрировали сайт в сервисах и системах веб-аналитики: Яндекс.Вебмастр, Яндекс.Метрика, Яндекс.Справочник, Google Console, Google Analytics.

2 Провели техническую оптимизацию сайта:

- ✓ настроили редиректы и атрибуты для исключения дублей страниц в будущем;
- ✓ установили файлы, влияющие на правильную индексацию страниц поисковиками.

3 Собрали и внедрили семантическое ядро из 150 запросов. Более 50% из них смешанные (информационно-коммерческие), так как низкая конкуренция в тематике.

1 МЕСЯЦ

2 МЕСЯЦ

3 МЕСЯЦ

4 МЕСЯЦ

5-8 МЕСЯЦЫ

Появился органический трафик из поиска Яндекса.

Посещаемость

2 месяц

0 <50



1 МЕСЯЦ

2 МЕСЯЦ

3 МЕСЯЦ

4 МЕСЯЦ

5-8 МЕСЯЦЫ

Масштабировали сайт на 5 городов, в том числе Москву и Санкт-Петербург. И оптимизировали скорость загрузки сайта до 90% по Google PageSpeed.

Посещаемость

3 месяц

0 <50



+100%

1 МЕСЯЦ

2 МЕСЯЦ

3 МЕСЯЦ

4 МЕСЯЦ

5-8 МЕСЯЦЫ

Расширили региональность до 20 городов. Трафик Яндекса увеличился в 4 раза.

Посещаемость

4 месяц

0 <50



+100%

+200%

1 МЕСЯЦ

2 МЕСЯЦ

3 МЕСЯЦ

4 МЕСЯЦ

5-8 МЕСЯЦЫ

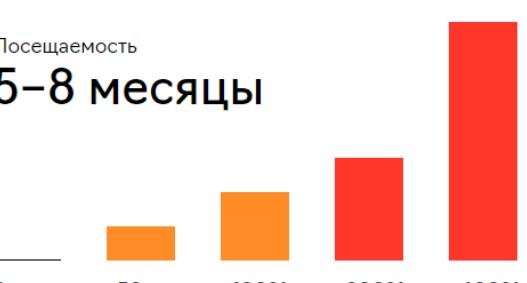
В результате проработки коммерческих и поведенческих факторов посещаемость увеличилась в 3 раза:

- ✓ с помощью Вебвизора изучили поведение пользователей на сайте. Тексты не попадали в зону скроллинга, поэтому подняли их вверх и скрыли под спойлер;
- ✓ карточки товаров дополнили ценами, техническими характеристиками, подключили форму обратной связи;
- ✓ скорректировали сниппет;
- ✓ внедрили микроразметку на сайт;
- ✓ добавили страницы услуг, так как клиентам выгоднее приобретать товар под «ключ»;
- ✓ выявили, что по моделям товар ищут чаще, чем категории. Это позволило расширить семантику еще на 120 запросов;
- ✓ написали контент: блок с готовыми работами, фото, схемы, преимущества.

Посещаемость

5-8 месяцы

0 <50



+100%

+200%

+600%

Результаты

ROMI 250%

Видимость сайта

65% Москва и Санкт-Петербург

80% Остальные города РФ



Позиции сайта в среднем по РФ

60% Запросов вывели в ТОП-10

20% Запросов вывели в ТОП-3

Digital-агентство
ПРОДВИЖЕНИЕ

Контакты

📍 Белгород, ул. Королева, 2-а, к. 2, оф. 704

📞 +7 (4722) 777-431

✉ go@pr-bel.ru

Мы в соцсетях



Компания

Маркетологам

О компании

Партнёрам

Сертификаты

Вакансии (5)

Отзывы (19)

Реквизиты

Услуги

Разработка сайтов

Продвижение сайтов

Контекстная реклама



Вे