

8 (800) 333-72-83



Технология BigSEO

BigSEO

Принципиально новый метод
поисковой оптимизации.

Какие задачи способен решить

- ✓ Увеличение коммерческого трафика
- ✓ Увеличение качества входящих клиентов
- ✓ Увеличение географии охвата
- ✓ Регулярный рост трафика
- ✓ Долгосрочность эффекта роста
- ✓ Увеличение количества выхода сайта в органической выдаче

Отличие от традиционного SEO

- ✓ Более высокая кликабельность с той же позиции в поиске
- ✓ Более высокая конверсия
- ✓ Быстрая окупаемость вложений
- ✓ Более широкие пределы для оптимизации
- ✓ Более подробная проработка семантики сайта



Стоимость BigSEO

Стоимость услуги складывается из двух частей: цены ведения и премии за положительный результат

Ведение работ по SEO

25 т.р. / в месяц

Стоимость услуг по ведению фиксированная. В нее входит адаптация кода сайта под изменяющиеся условия внешней среды, мониторинг позиций сайта в выдаче, а так же генерация идей по наращиванию трафика.

Премия за положительный результат

10 р. / за каждого приведенного клиента

Приведенными клиентами считаются все переходы по коммерческим запросам, исключая информационные запросы, когда человек приходит на сайт в поисках информации, а также брендовые запросы – когда в теле запроса участвует название компании.

Такой подход к ценообразованию премиальной части позволяет вам четко понимать за что вы платите, а нам стремиться к лучшим результатам. Данный подход уже оправдал свое право на существование и отлично показывает себя на ряде проектов, результатами которых мы готовы с вами поделиться при личной встрече.

Интернет-магазин

Vetro

<https://vetro.pro>

Vetro - федеральная сеть автостекольных станций по продаже, замене, ремонту и тонированию автостекла премиального уровня

Что было

- Сайт на битриксе не выдерживал объемов номенклатуры
- Слабый трафик из поиска
- Трудности с доработкой сайта под особенности сферы

Задачи

- Оптимизация сайта под отраслевые особенности поискового поведения целевой аудитории
- Масштабирование проекта на всю Россию
- Рост показателей ранжирования и количества обращений через сайт

Работы по проекту

- ✓ Анализ поискового поведения ЦА, как люди ищут стекло.
- ✓ Проработка структуры каталога, посадочных страниц и логики работы сайта с посетителем.
- ✓ Расширение перечня характеристик товара, для улучшения seo. Парсинг и классификация еврокодов товара по 7ми сквозным аналитикам.
- ✓ Сгенерировали 131000 целевых страниц. В результате количество страниц превысило квоту яндекса в несколько раз.
- ✓ Работа с роботами поисковиков на предмет наибольшей релевантности проиндексированных страниц.
- ✓ Разработка системы работы с поддоменами для 67 городов по всем позициям номенклатуры. Получилось 4 355 000 целевых страниц.
- ✓ Разработка системы для управления ценообразованием каждого города, так как цены разные.
- ✓ Разработка системы перераспределения внешнего и внутреннего веса сайта между поддоменами.

Итоговый результат

253

Посещения в день

28

Лидов в день

11%

Конверсия

92 000

Страниц в поиске

183

Запроса в ТОП5

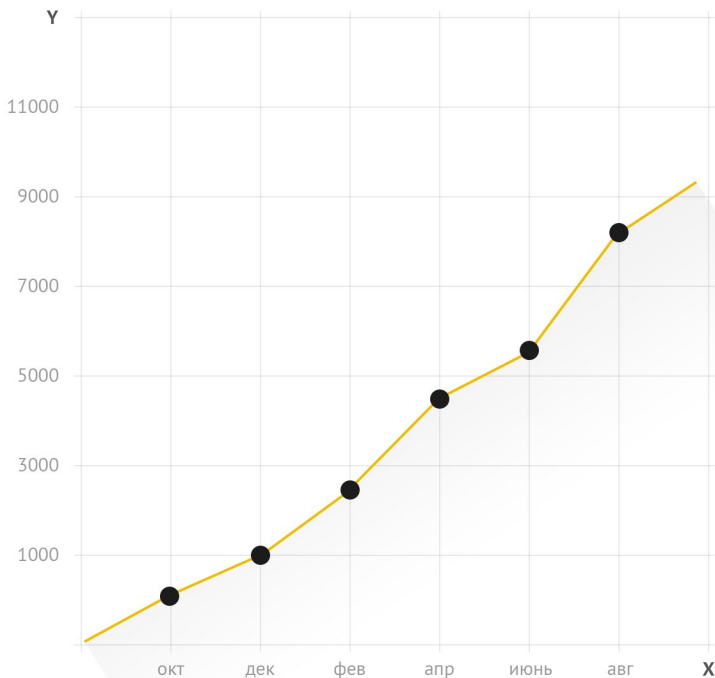
92

Запроса в ТОП10

Дальнейшие действия

Проект находится на стадии динамического роста. Постановка задач происходит в процессе мозгового штурма по увеличению обращений на сайт. Регулярно проводится анализ изменений поискового поведения целевой аудитории и принимаются меры по оптимизации сайта и комплекса интернет - продвижения.

Динамика роста



X - Период Y - Переходы из поисковых систем за месяц

Интернет-магазин

Аганим Керамика

<https://plitka-agk.ru>

Аганим Керамика - салон керамической плитки европейского уровня качества и обслуживания.

Что было

- Идея нового бизнеса
- Понимание важности сайта и продвижения
- Договоренности с поставщиками

Задачи

- Сформировать поток обращений на новый сайт
- Выйти на дорогой сегмент рынка
- Выйти в Топ-3 по целевым запросам в регионе

Работы по проекту

- ✓ Анализ поискового поведения ЦА, как люди ищут керамическую плитку.
- ✓ Проработка структуры каталога, посадочных страниц и логики работы сайта с посетителем.
- ✓ Расширение перечня характеристик товара, для улучшения seo. Введение в каталог понятия "коллекция".
- ✓ Интеграция с EXCEL для оптимизации загрузки справочника номенклатуры и всего перечня характеристик товаров.
- ✓ Установка соответствия данных с семантическим ядром сайта, на предмет соответствия моделям поискового поведения ЦА.
- ✓ Сгенерировали 150 000 целевых страниц. В результате количество страниц превысило квоту яндекса в несколько раз.
- ✓ Интеграция с EXCEL для оптимизации загрузки справочника номенклатуры и всего перечня характеристик товаров.
- ✓ Работа с роботами поисковиков на предмет наибольшей релевантности проиндексированных страниц. Формирование перечня страниц, которые войдут в квоту и дадут наибольший эффект по посещению сайта.
- ✓ Формирование стандартных метаданных у страниц

Итоговый результат

64

Посещения в день

10

Лидов в день

15%

Конверсия

16 000

Страниц в поиске

900

Запросов в ТОП5

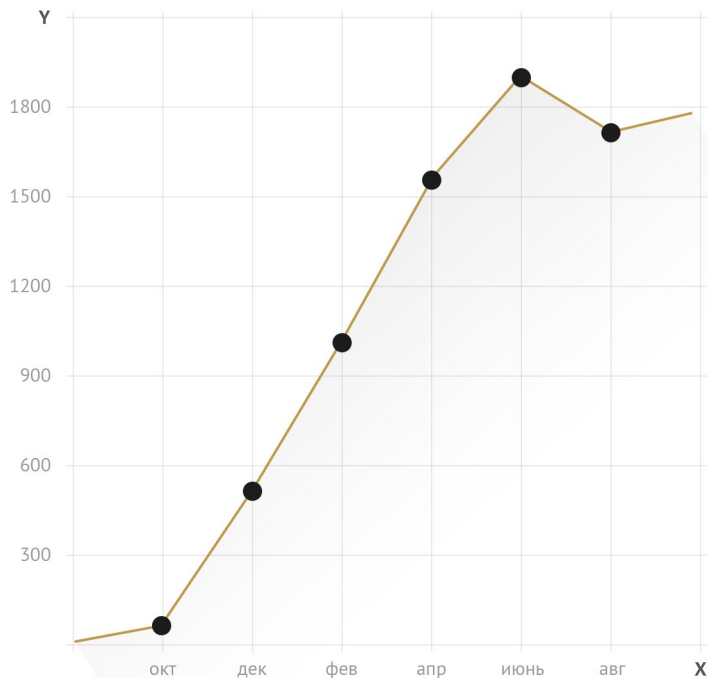
1750

Запросов в ТОП10

Дальнейшие действия

После достижения основных целей проекта, работа перешла в стадию сохранения позиций в поиске. На данный момент лидерство по позициям в ТОП-5 стабилизировалось, значительная динамика отсутствует. Ниша захвачена.

Динамика роста



X - Период Y - Переходы из поисковых систем за месяц

Интернет-магазин

Кровля LTD

<https://krovlya-ltd.ru>

Компания «КРОВЛЯ LTD» зарекомендовала себя как надежный партнер на рынке кровельных и фасадных материалов. Одна из первых компаний, взглянувшая на рынок строительных материалов с новой точки зрения и решившая раз и навсегда изменить стандарты поведения потребителей.

Что было

- Низкий трафик из поиска
- Низкая конверсия сайта
- Желание стать лидером в регионе

Задачи

- Глубинная переработка структуры сайта
- Увеличение ключевых показателей продвижения
- Увеличение качества входящих заявок

Работы по проекту

- ✓ Анализ проблем текущего сайта. Исследование поискового поведения ЦА, как люди ищут и покупают кровлю и фасады.
- ✓ Анализ каталогов конкурентов не дал желаемых результатов. Решили делать что-то принципиально новое. Изменение структуры посадочных страниц и логики работы сайта с посетителем.
- ✓ Добавление доп. фильтра “рисунок кровли” для удобства клиента.
- ✓ Установка соответствия данных с семантическим ядром сайта, на предмет соответствия моделям поискового поведения ЦА.
- ✓ Сгенерировали 23000 целевых страниц. В поиске постоянно находится около 1500 страниц.
- ✓ Работа с роботами поисковиков на предмет наибольшей релевантности проиндексированных страниц. Формирование перечня страниц, которые войдут в квоту и дадут наибольший эффект по посещению сайта.
- ✓ Формирование стандартных метаданных у страниц

Итоговый результат

1080 было 370
Посещений в месяц

120 было 30
Лидов в месяц

11% было 8%
Конверсия

1250 было 260
Страниц в поиске

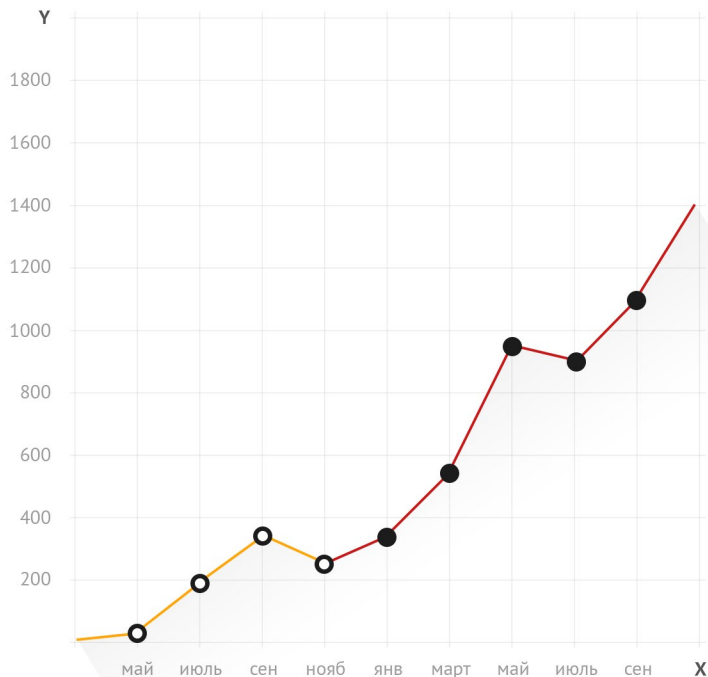
150 было 29
Запросов в ТОП5

600 было 45
Запросов в ТОП10

Дальнейшие действия

На данный момент показывает стабильный рост, даже в "несезон".
Работы по оптимизации сайта приобрели локальный характер и сводятся к AIDA-анализу и доработке необходимых блоков.

Динамика роста



X – Период Y – Переходы из поисковых систем

○ — Было до продвижения ● — Результаты продвижения