

Arrivo Media

КЕЙС CONTENT

Как увеличить органический трафик интернет-магазина в 4 раза.

 **ТЕХНИКОЛЬ**



О КОМПАНИИ

Ведущий международный производитель надежных и эффективных строительных материалов и систем.

Компания предлагает рынку новейшие технологии, сочетающие разработки собственных Научных центров и передовой мировой опыт. В Корпорацию входят два больших подразделения:

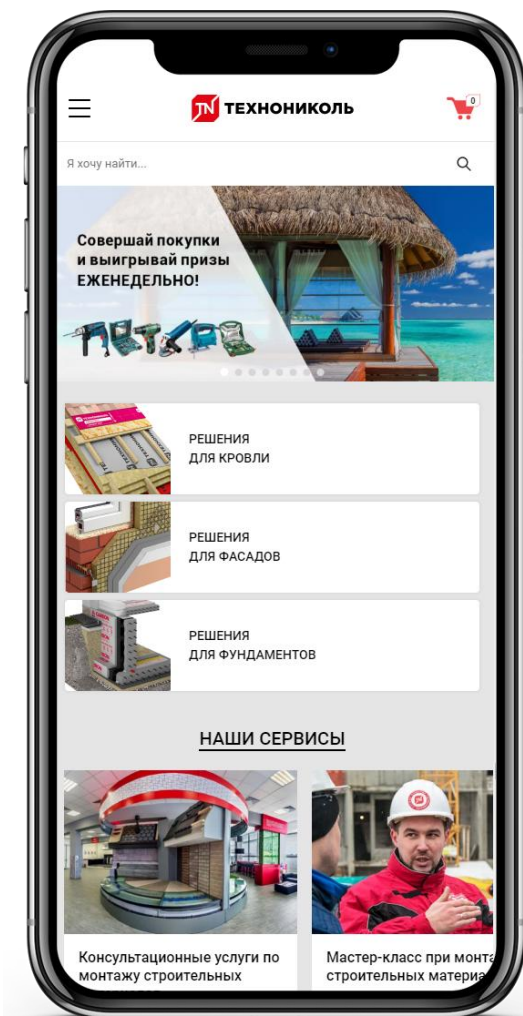
- Производственная компания ТЕХНОНИКОЛЬ
- Компания «Технониколь Торговые системы»

Миссия — делать качественные, надежные, эффективные строительные материалы и решения доступными для каждого.



ЗАДАЧИ

- 01. УВЕЛИЧИТЬ ПОСЕЩАЕМОСТЬ САЙТА**
Органический трафик на основной сайт и интернет-магазин.
- 02. ПОВЫСИТЬ ПОКАЗАТЕЛИ ПОВЕДЕЧЕСКИХ ФАКТОРОВ**
Время пребывания покупателей на сайте, глубину просмотра.
- 03. УВЕЛИЧИТЬ УЗНАВАЕМОСТЬ БЕНДА**
Среди специалистов отрасли и дистрибьюторов.
- 04. ПРОВЕСТИ АУДИТ САЙТОВ**
Рекомендации по оптимизации кода и структурированию.



01
АУДИТ

02
СТРАТЕГИЯ

03
КОНТЕНТ

АУДИТ

Составили семантическое ядро, выявили целевые запросы, составили план по выведению в топ 50 Яндекс и Google по всем основным ключам.

Составили пул площадок для размещения рекламных статей, обсудили условия публикаций.

Так как клиент является одним из крупнейших игроков на рынке, некоторые авторитетные издания согласились разместить материалы совершенно бесплатно. С помощью сервисов PR-CY, MegaIndex, Ahrefs, CheckTrust проанализировали площадки и распределили по приоритетам.

Провели технический аудит сайта, выявили незначительные недоработанные моменты (например, метатеги и заголовки были прописаны не верно, у картинок отсутствовали атрибуты), предоставили рекомендации для отдела разработчиков на стороне клиента.



СТРАТЕГИЯ

Для реализации поставленных задач собрали команду из девяти специалистов: аккаунт-менеджер, главный редактор, три автора, корректор, SEO-оптимизатор, аналитик. Со стороны клиента назначен менеджер, который консультировал авторов по узкоспециализированной тематике.

Контент-стратегия включает три параллельные задачи:

1. Создание полезного контента для сайта (инструкций, советов, новостей, видеороликов);
2. Оптимизация в соответствии с семантическим ядром опубликованного ранее контента;
3. Написание экспертных статей и их публикация на тематических площадках.

Общая частота публикаций на всех источниках не реже 3 раз в неделю. Темы публикаций распределили по приоритетам.



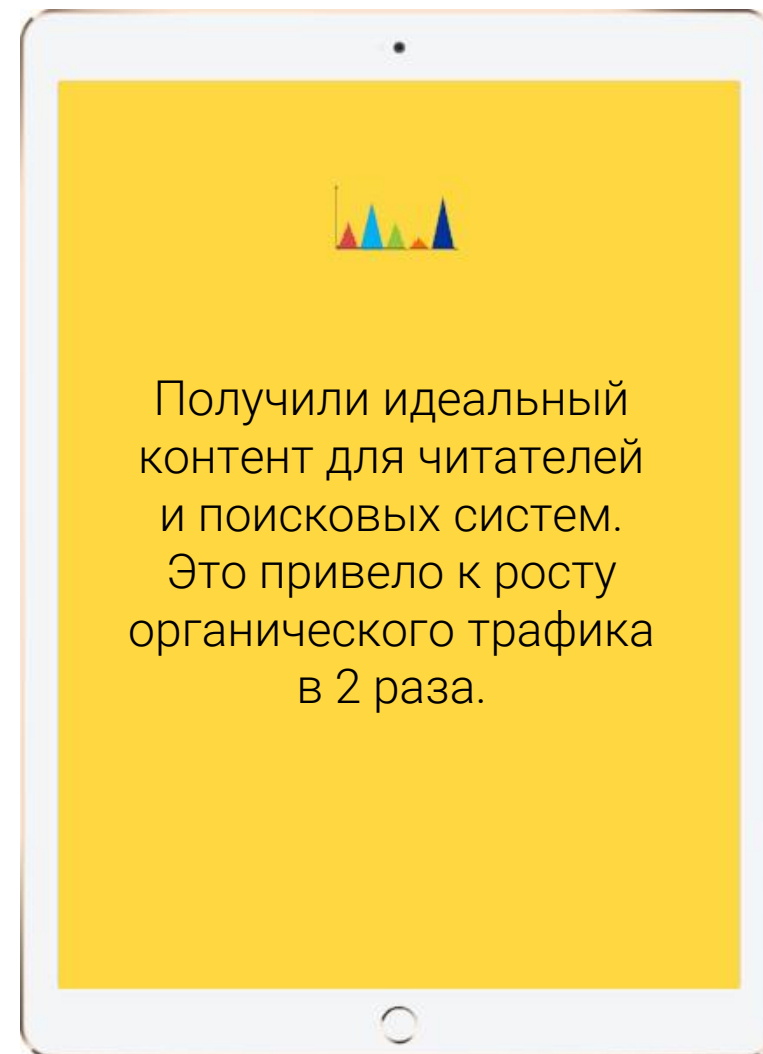
КОНТЕНТ

Разработали редакционную политику с учетом семантической структуры для каждого раздела сайта. Сформировали рекомендации для авторов по специфике отрасли: стилистика текста, оформление, подбор иллюстраций.

Подготовили требования к материалам для публикации на внешних источниках, принципы формирования целей и анкоров на сайт клиента.

Одной из проблем была тематика. Материалы, написанные профессиональным языком, тяжело воспринимались, а упрощенные тексты не выглядели экспертно. Чтобы добиться увеличения времени проведения пользователя на сайте, авторам пришлось подбирать правильную длину материала, структурировать и дополнять интересными иллюстрациями.

Ежемесячно анализировали метрики, выявили нецелевые запросы, корректировали семантическое ядро.



РЕЗУЛЬТАТЫ

РОСТ ТРАФИКА НА САЙТ В 2 РАЗА

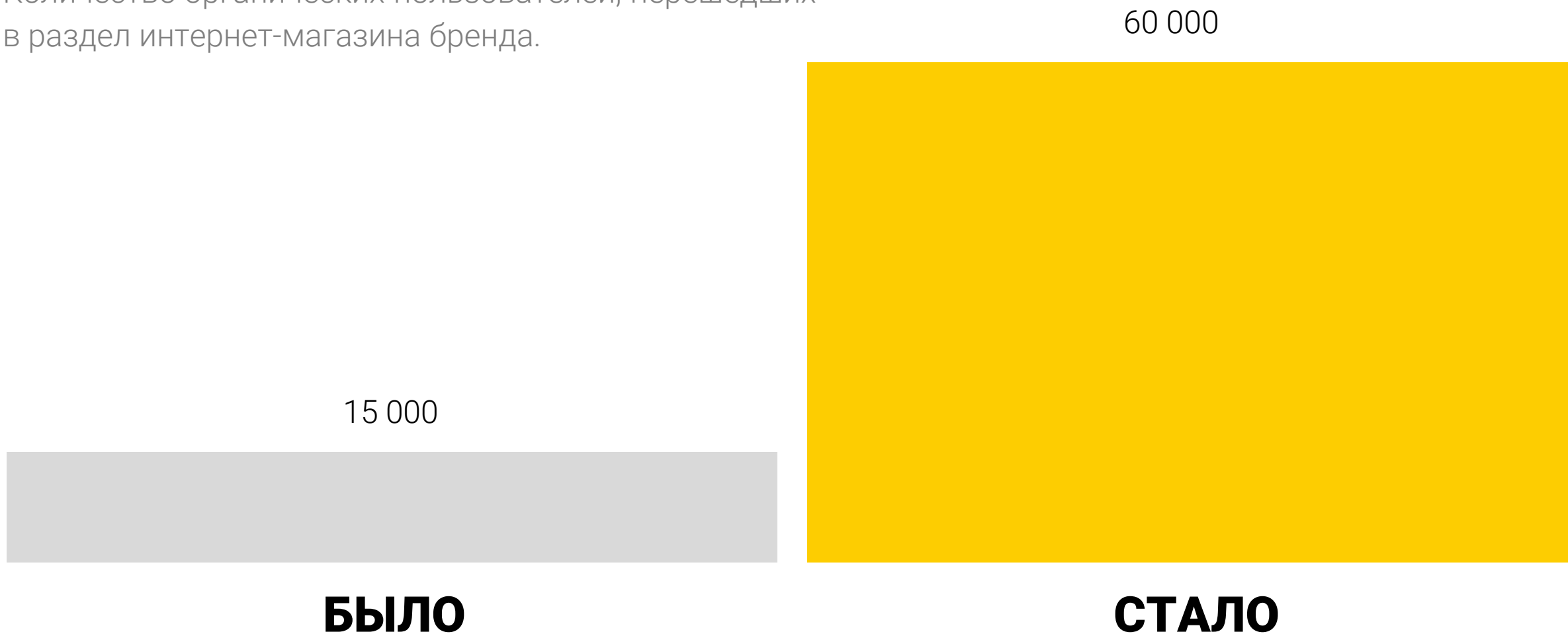
Прирост органического трафика из поисковых систем по поисковым запросам согласно семантическому ядру.



РОСТ ТРАФИКА

В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН В 4 РАЗА

Количество органических пользователей, перешедших
в раздел интернет-магазина бренда.



РОСТ ВРЕМЕНИ НА САЙТЕ В 7 РАЗ

Длительность уникальной браузерной сессии на одного посетителя сайта бренда.



РОСТ ГЛУБИНЫ ПРОСМОТРА В 3 РАЗА

Количество страниц, просматриваемых пользователями по органическим источникам переходов.



**ОСТАЛИСЬ
ВОПРОСЫ?**

Позвоните +7 495 741 88 27

ОТПРАВЬТЕ ЗАЯВКУ

info@arrivomedia.ru

arrivomedia.ru

Головинское шоссе, 13/2,

Москва, 125212

Arrivo

Media