



STRATEGICZNI.PL

Case study: Lokalne SEO przy niewielkim budżecie.

Wzrost ruchu organic o 1017% dzięki Lokalnemu SEO oraz Contentowi



Charakterystyka oraz założenia projektu

Lokalna usługa specjalistyczna (jedno z większych miast na wybrzeżu), stosunkowo wąskie grono odbiorców. Duża konkurencja. Najlepsze pozycje w przypadku najistotniejszych słów kluczowych zajmowane są przez duże lokalne agregatory biznesowe / serwisy informacyjne.

Lokalna usługa specjalistyczna oferowana jest na terenie jednego z największych miast na wybrzeżu. Z uwagi na swoją specyfikację, usługa ma stosunkowo wąskie grono odbiorców, za to dużą konkurencję. Najlepsze pozycje w wynikach wyszukiwania, w przypadku najistotniejszych słów kluczowych, zajmowane są przez duże lokalne agregatory biznesowe / serwisy informacyjne.

Czas trwania projektu

wrzesień 2018 - maj 2019

Cel projektu

Zwiększenie ruchu na stronie przy niewielkim budżecie.

Wyzwania

- ★ Bardzo ograniczony budżet.
- ★ Duża konkurencja w branży.
- ★ Mocne serwisy branżowe, wyświetlające się na dobrych pozycjach w SERPACH.

Przeprowadzone działania SEO

Wyzwanie było duże. Ograniczony budżet i duża trudność słów kluczowych wymusiły na nas bardzo precyzyjne działanie. Żeby odnieść sukces, musieliśmy wybrać kluczowe obszary do optymalizacji oraz odpowiednio wszystko zaplanować.

Wyeliminowanie błędów na stronie

Działania rozpoczęliśmy od identyfikacji oraz naprawienia wszelkich błędów technicznych na stronie klienta. Większość napotkanych problemów dotyczyła złej struktury treści, problemów z linkowaniem wewnętrznym, ociężałości serwisu, thin pages oraz braku optymalizacji podstawowych elementów, takich jak tytuły i adresy URL.

Zoptymalizowanie stron

Poprawiliśmy podstawowe elementy strony, takie jak nagłówki oraz url, które nie były dopasowane pod interesujące nas frazy i wyszukiwania. Do tego stworzyliśmy odpowiednią mapę strony, dzięki której Google bot szybciej i łatwiej może poruszać się po stronie. Upewniliśmy się, że w serwisie pozostały jedynie te podstrony, które mają znaczenie dla klienta oraz że nie marnujemy crawl budgetu.

Zoptymalizowanie istniejących treści

Główne usługi miały dość podstawowe i niedługie opisy. Brakowało w nich odpowiedniego nasycenia najważniejszymi słowami kluczowymi. Stosunkowo niewielkim nakładem pracy udało się je szybko rozbudować i zoptymalizować, co było podstawą do dalszych działań.

Strategia contentowa

Analiza słów kluczowych oraz analiza konkurencji pozwoliła nam wytypować kilkadziesiąt potencjalnych tematów na artykuły, które miały pomóc w pozycjonowaniu serwisu na frazy z "długiego ogona". Wspólnie z klientem wytypowaliśmy te, które potencjalnie mogły dostarczyć najlepsze leady pod usługi, na których zależało klientowi.

Ze względu na wysoce specjalistyczną branżę, teksty musiały zostać napisane przez klienta, a następnie zredagowane przez nas, w celu optymalnego rozłożenia treści pod kątem SEO.

W okresie 6 miesięcy powstały 22 artykuły od 1800-6000 znaków każdy. Wszystkie artykuły były tworzone przez klienta na bazie wcześniej przeprowadzonych analiz.

Wewnętrzne linkowanie

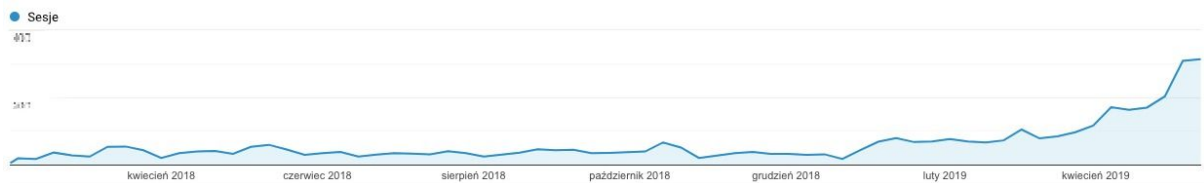
Podczas rozbudowy struktury linków i dodawania sporej ilości nowych artykułów, mieliśmy na uwadze linkowanie wewnętrzne, a dokładniej działanie Link juice. Zależało nam, aby Link juice

trafiał faktycznie na te strony, które są dla nas najważniejsze. Był to jeden z elementów, które naprawiliśmy już na początku współpracy. Dzięki poprawie linkowania wewnętrznego oraz rozbudowie treści udało nam się osiągnąć poniższe efekty.

Efekty rok do roku

(maj 2019 do maj 2018)

Wzrost ruchu organicznego o 1017%



Tygodniowy wzrost liczby sesji z 30 na 350 -> **1166%**

Wzrost liczby nowych użytkowników o **669%**

Zwiększenie liczby stron wejścia do serwisu (czyli stron, przez które użytkownicy odwiedzają serwis) **6 do 40**

Strona wejścia ?	Pozyskiwanie		
	Sesje ? ↓	% nowych sesji ?	Nowi użytkownicy ?
	1 428 % całości: 45,05% (3 170)	89,78% Śr. dla widoku danych: 83,03% (8,13%)	1 282 % całości: 48,71% (2 632)
1. /wpis/	465 (32,56%)	87,53%	407 (31,75%)
2. /wpis/	371 (25,98%)	92,18%	342 (26,68%)
3. /wpis/	242 (16,95%)	91,32%	221 (17,24%)
4. /wpis/	159 (11,13%)	94,34%	150 (11,70%)
5. /wpis/	34 (2,38%)	85,29%	29 (2,26%)
6. /wpis/	25 (1,75%)	92,00%	23 (1,79%)
7. /wpis/	16 (1,12%)	81,25%	13 (1,01%)
8. /wpis/	14 (0,98%)	100,00%	14 (1,09%)
9. /wpis/	13 (0,91%)	100,00%	13 (1,01%)
10. /wpis/	10 (0,70%)	100,00%	10 (0,78%)

Masz więcej pytań? Skontaktuj się z nami!



Dawid Kasprzyk

+48 577 803 503

kontakt@strategiczni.pl