

## Продвижение сайта stockmann.ru в ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ

**Задача:** вывести по средне и высокочастотным ключевым запросам в топ 10, увеличить посещаемость сайта и конверсию, уменьшить число отказов.

**Срок продвижения:** 18 месяцев

### Первый этап

1. Полный аудит сайта
2. Заполнение [брифа](#) клиентом
3. Выявление проблемных мест по нашему [чек-листу](#)
4. Составление плана работ на месяц, три, полгода.
5. Устранение технических проблем на сайте.
6. Составление семантического ядра
7. Аудит конкурентов.

На данном этапе мы выявили проблемные места на сайте и решили технические проблемы. Определили вектор развития со стороны руководства. Собрали полную информацию о конкурентах и подготовили план развития на полгода. Составили семантическое ядро на 400+ ключевых слов с низкой частотой.

## Второй этап

1. Постепенная закупка ссылочной массы.
2. Внутренняя оптимизация сайта.
3. Работа с блогами и форумами.

На втором этапе провели полную внутреннюю оптимизацию по ключевым запросам из нашего списка. Постепенно начали закупать ссылочную массу на релевантных площадках. Начали работу с форумами для публикации уникальных статей о товарах.

## Третий этап

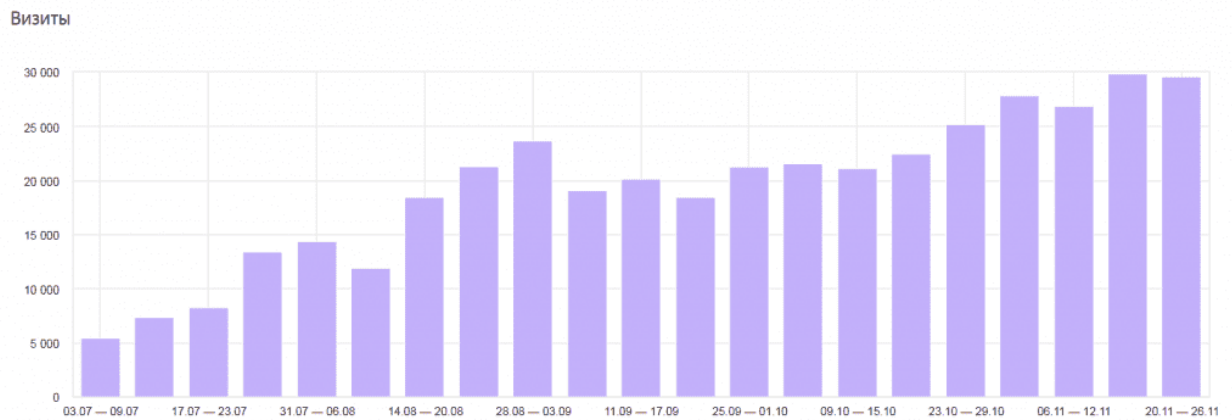
1. Расширение семантического ядра.
2. Увеличение ссылочной массы.
3. Внутренняя оптимизация.
4. Внешняя оптимизация.
5. Анализ юзабилити.

На следующем этапе мы провели аудит достигнутых показателей и расширили семантическое ядро с помощью высокочастотных запросов. Провели внутреннюю оптимизацию по высокочастотным запросам. Увеличили закупку ссылочной массы на релевантные страницы. Провели анализ поведенческих факторов на сайте, изменили страницы категорий и систему заказов.

## Четвертый этап

1. Закупка ссылочной массы.
2. Расширение семантического ядра.
3. Внутренняя оптимизация.
4. Работа с блогами и форумами.

На данном этапе мы расширили семантическое ядро до 1000 ключевых запросов разной частотности. Провели оптимизацию по всем ключам на посадочных страницах. Продолжили закупку ссылочной массы и работу с блогами и форумами. Провели полный аудит показателей за последний год работы.



На данном графике видны показатели за последние 4 месяца работы на сайте.


## Благодарственное письмо

Выражаем свою благодарность Василию Попову и его команде специалистов, которые занимались продвижением нашего сайта [stockman.ru](http://stockman.ru).

Хотели бы отметить высокий уровень квалификации ребят, примененные ими навыки положительно повлияли на конверсию сайта. Команда проявила себя как квалифицированные специалисты, постоянно на связи и в тесном контакте.

Надеемся на дальнейшее сотрудничество и рекомендуем ОФ Диджитал Медиа как квалифицированных специалистов.

С уважением,

Генеральный директор АО СТОКМАНН:  Левкин Г. Г.



**Результат:** увеличили посещаемость сайта с 200 человек в неделю до 30 000 уникальных посетителей. За это время оборот компании увеличился в 4 раза, а штат в 2 всего за полтора года совместного сотрудничества.

**Спектр услуг:** внедрение CRM-систем (amoCRM, Битрикс24), разработка сайтов (лендинг, корпоративный сайт, интернет-магазин), контекстная реклама (ЯндексДирект, GoogleAds), SEO, SMM (Instagram, Facebook, Вконтакте, YouTube), таргетированная реклама (Вконтакте, Instagram, Facebook), сквозная аналитика (Roistat, Alytics, CallTouch), разработка фирменного стиля (логотипы, брендбуки, маркетинг-киты), маркетинг на аутсорсинг.

Василий Попов – основатель объединения фрилансеров «Диджитал Медиа»

**ИНН самозанятого:** 6126022475537

**Телефон:** 8 (999) 695-65-78

**Почта:** [hello@dig-media.ru](mailto:hello@dig-media.ru)