

Продвижение сайта oia.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: 9 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.
4. Рекомендации по продвижению в социальных сетях.

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. Разработка плана по продвижению в социальных сетях.

Третий этап


1. Расширение семантического ядра.
2. Увеличение ссылочной массы.
3. Внутренняя оптимизация.
4. Внешняя оптимизация.
5. Анализ юзабилити.
6. Продвижение в социальных сетях.

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. Публикация постов на услуги в социальных сетях.

Четвертый этап

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

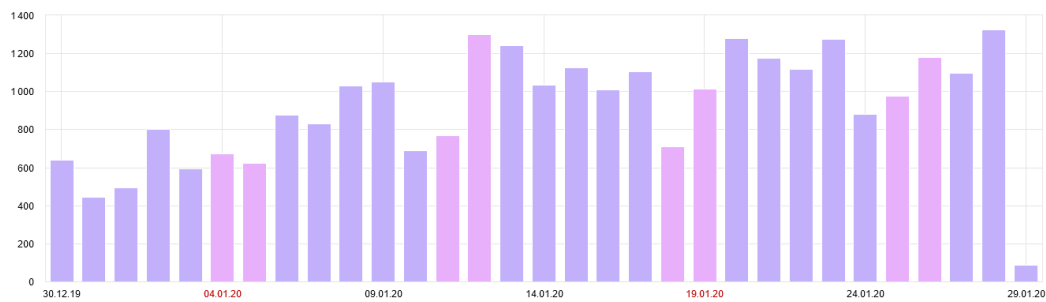
На данном этапе мы расширили семантическое ядро до 1000 ключевых запросов разной частотности. Провели оптимизацию по всем ключам на посадочных страницах. Продолжили закупку ссылочной массы и работу с блогами и форумами. Провели полный аудит показателей за последний год работы.

Посещаемость 

100% визитов из 9 869

Сохранить Сегодня Вчера Неделя Месяц Квартал Год  30 дек 2019 — 29 янв 2020 Детализация: по дням Сегмент  Сравнить сегменты  Точность: 100% Визиты, в которых  для людей, у которых 

Просмотры



На данном графике видны показатели за последний месяц работы на сайте.

Благодарственное письмо

Выражаем благодарность команде Диджитал Медиа в лице основателя общества, Василия Попова. Высококвалифицированная команда занималась продвижением нашего сайта на протяжении 9 месяцев, что помогло увеличить посещаемость нашего сайта в два раза и увеличить заказы.

Мы рекомендуем специалистов, как профессионалов своего дела, которые добиваются результатов.

Ген. Директор ООО «ОЛА»

Николаев М. А. 



Результат: увеличили посещаемость сайта до 4 000 уникальных посетителей в месяц. 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 (Roostat, 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: vasiliy@dig-media.ru