



advertpro

**Масштабирование SEO
для федеральной сети автосервисов:
как мы увеличили трафик в 4 раза
и охватили 90% коммерческого спроса**

«Белый сервис» — федеральная сеть автотехцентров полного цикла с филиалами в 25+ городах России.

Компания предоставляет широкий спектр услуг: от диагностики и ТО до сложного ремонта двигателя и АКПП.

Специфика бизнеса — высокая конкуренция в нише автоуслуг и необходимость привлечения клиентов в конкретные филиалы (локальный трафик) при сохранении федерального бренда.

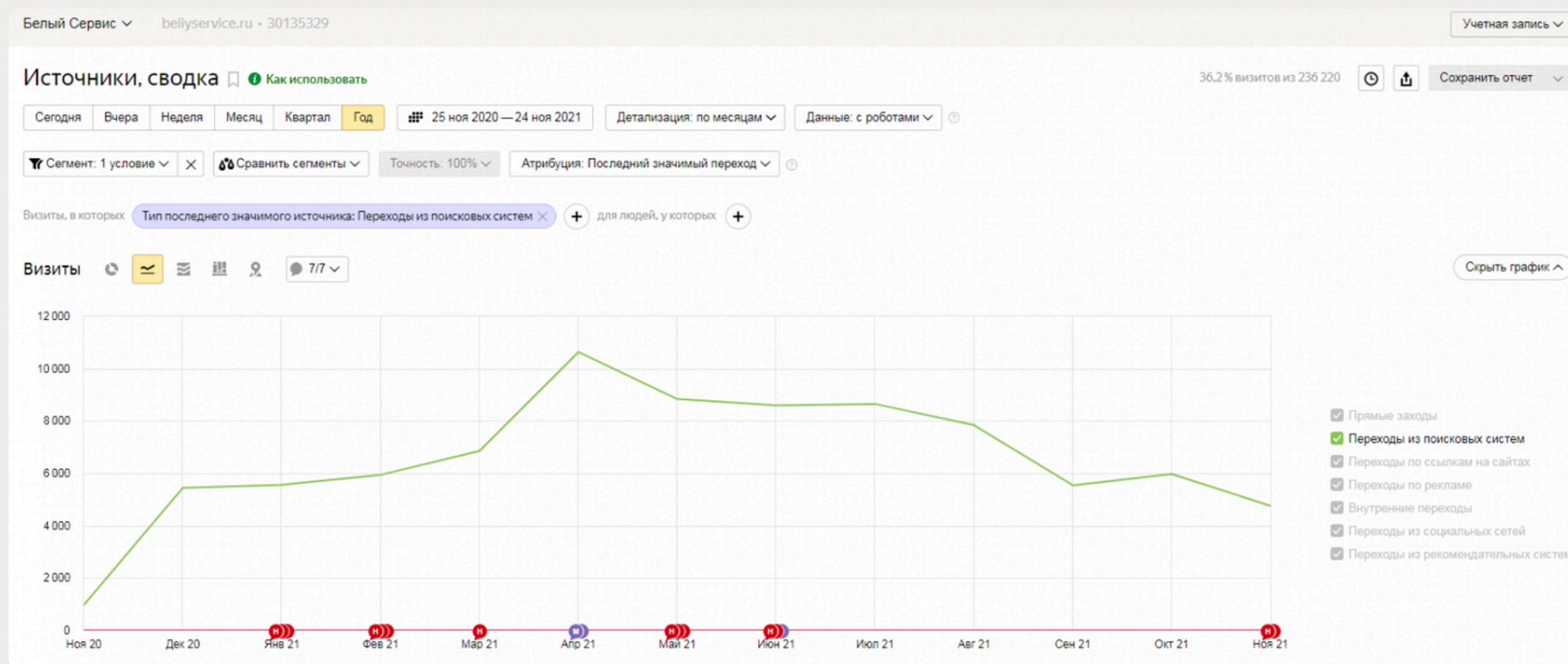
[Сайт «Белого сервиса»](#)

Проблематика проекта

advertpro

К моменту обращения в AdvertPro сайт клиента демонстрировал **стагнацию органического трафика на протяжении года**, несмотря на сезонные всплески спроса.

Позиции в выдаче по ключевым коммерческим запросам были неудовлетворительными: **большинство запросов находилось за пределами топ-20**, а видимость по региональным поддоменам практически отсутствовала.



Проведенный нами аудит выявил две большие задачи, которые предстояло решить:

1. Узкий семантический охват

Сайт был ориентирован на **ограниченный набор высокочастотных запросов**, упуская огромный пласт низкочастотного спроса, связанного с ремонтом конкретных узлов для конкретных марок (например, «замена тормозных дисков Форд Фокус», «ремонт двигателя Тойота»).

2. Ошибки прошлых подрядчиков:

- Неуникальные, **дублирующиеся тексты** на поддоменах.
- Ручная, а не шаблонная оптимизация, что делало масштабирование невозможным.
- Неоптимизированные или **ошибочные мета-теги**.
- Отсутствие цен на ключевых разделах, что критически важно для транзакционных запросов.

SEO-аудит проекта

” На старте работ перед нами была поставлена задача по расширению видимости, увеличению трафика, а также росту обращений с сайта.

После анализа и определения точек роста мы предложили стратегию, которая включала в себя несколько ключевых аспектов:

1. Проработка текущего сайта для улучшения позиций (охват по интентам был очень узкий и результаты по топ-10 были крайне неудовлетворительными).
2. Устранение ограничений и ошибок от предыдущих подрядчиков.
3. Расширение охвата по упущенной семантике.

Максим Горнин
Руководитель SEO-отдела AdvertPro



Генерация страниц под каждый интент

Вручную создать тысячи страниц под каждый запрос типа «ремонт [узел] для [марка] [модель]» — невозможно. Мы нашли элегантное решение:

- Использовали существующий на сайте калькулятор как базу данных.
- Запустили автоматизированную генерацию посадочных страниц для конкретных марок и моделей авто по ключевым кластерам услуг: «ремонт», «техническое обслуживание», «диагностика».

Результат внедрения: Мы охватили примерно **90% всего коммерческого спроса** по целевым кластерам. Первые результаты по ТОП-10 и трафику начали поступать уже через 2-3 недели после внедрения.

Переоптимизация поддоменов

Мы поняли, что единственный способ захватить выдачу во всех регионах — это качественная проработка поддоменов филиалов. Работа велась по **трем ключевым направлениям:**

- **Уникализация контента:** Вместо неуникальных текстов мы внедрили шаблоны с переменными, что позволило масштабировать описание услуг, сохраняя уникальность и релевантность для каждого филиала.
- **Коммерческие факторы:** Прописали актуальные цены, адреса и телефоны на всех страницах, что критически важно для локального ранжирования (Яндекс обращает на это особое внимание).
- **Техническая чистка:** Исправили ошибки в мета-тегах, убрали дубли, настроили правильную перелинковку.

Постоянная оптимизация и работа над проседающими кластерами

После реализации базовой стратегии мы перешли в режим непрерывных улучшений.

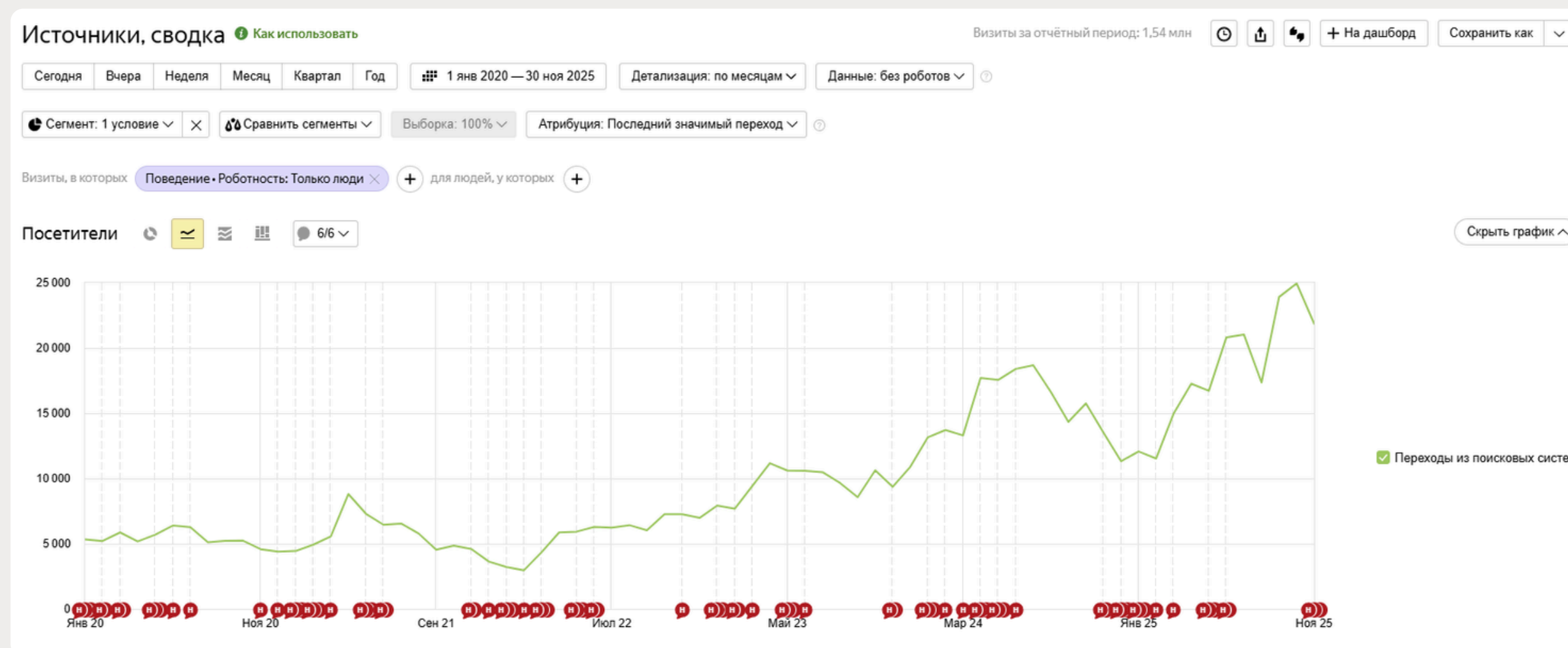
Мы ежемесячно анализируем позиции и точно дорабатываем страницы, которые не дотягивают до ТОП-10, но имеют высокий потенциал.

Это позволяет нам оперативно реагировать на изменения алгоритмов и появление новых тенденций в автоматике.

Результаты сотрудничества

advertpro

- **Рост поискового трафика:** x4 (в 4 раза).
- **Охват семантики:** Охвачено ~90% коммерческого спроса в ключевых кластерах («ремонт», «ТО» и др.).
- **Рост трафика на поддомены филиалов:** +50% за первые 6 месяцев после внедрения новой стратегии, тенденция роста сохраняется.



” После реализации нашей стратегии мы перешли на постепенную углубленную проработку оптимизации проседающих кластеров и кластеров, не занимающих места в ТОП-10, при этом перспективных с точки зрения привлечения трафика.

Данная работа выполняется и по текущий момент — регулярно актуализируется, уточняется в зависимости от текущих условий ранжирования сайта, а также подразумевает обхват свежих тенденций в сфере авто.

За все время работы с проектом мы вырастили трафик в 4 раза, а также многократно увеличили количество обращений.

Максим Горнин
Руководитель SEO-отдела AdvertPro



Реализованные мероприятия позволили «Белому сервису» перейти на новый уровень присутствия в онлайн:

Рост доли рынка: Благодаря охвату 90% коммерческих запросов, сеть перестала уступать трафик конкурентам по узким, но конверсионным запросам.

Стабильность: Качественная региональная структура (поддомены) обеспечивает устойчивость к изменениям алгоритмов поисковых систем и позволяет легко открывать новые филиалы, просто масштабируя успешную модель.

Прозрачность и прогнозируемость: Мы выстроили систему, где каждый вложенный в SEO рубль приводит к прогнозируемому росту трафика и лидов.