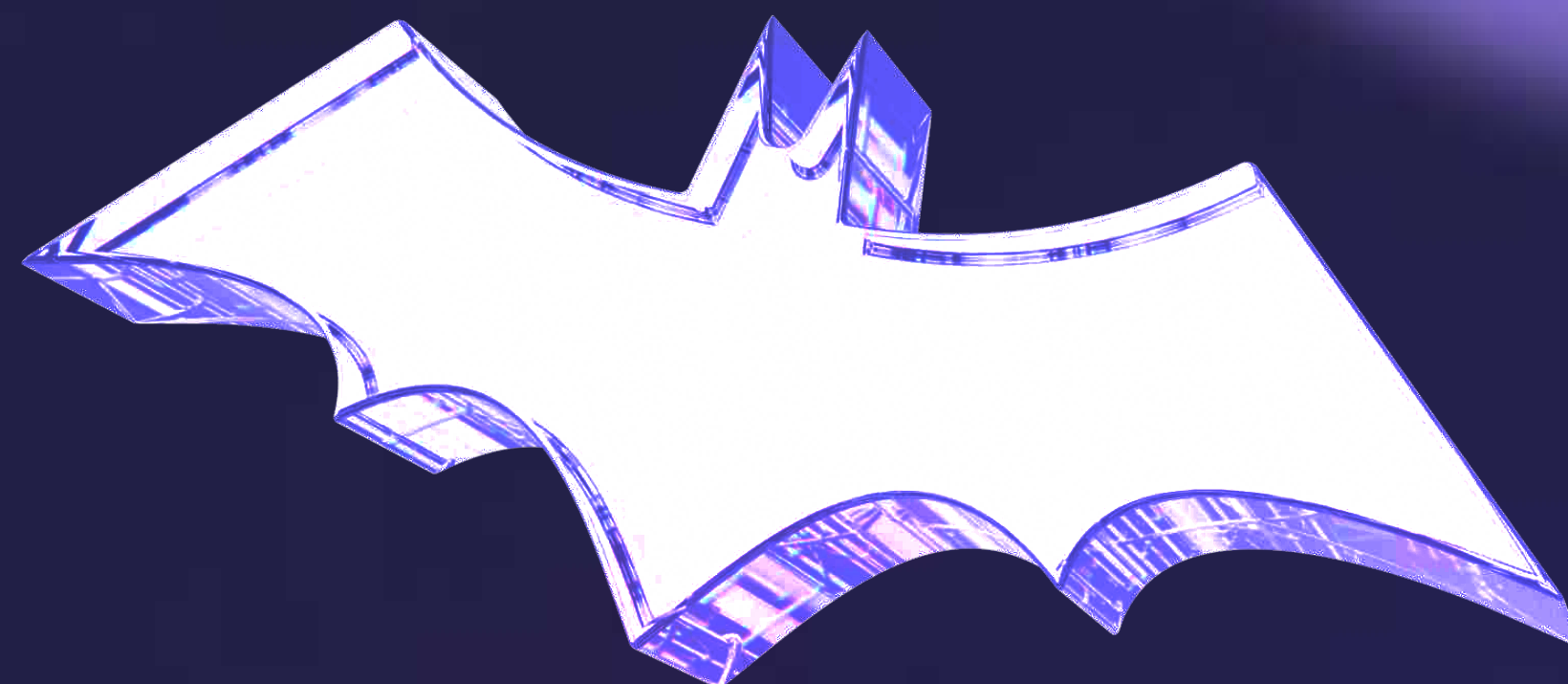




Дизайн/Креатив

BatyukovStudio

Описание кейса



Задача

На момент старта работ перед нами стояла задача открыть для «Гарант Авто» новый канал продаж — собственный сайт. Сначала в силу этого инструмента не очень верили, поэтому успехом была бы даже покупка пары моделей дорогостоящей техники в год. Но мы сделали больше, о чем и расскажем в этом кейсе

Разработка сайта началась в 2023 году: мы начали с корректировки фирменного стиля, разработки общего дизайна сайта, изначальной структуры и базовых настроек SEO (сбором начального семантического ядра, заполнения общих SEO-данных, первичного наполнения инфостраниц и части товаров уникальным текстом)

Тем не менее, ключевой период SEO-продвижения пришёлся на 2024 год.

Помимо стандартных работ по составлению стратегии, семантического ядра и их регулярных корректировок, мы проработали и более сложные задачи:

Заполнение контентом: детальной информации по автомобилям, которую можно было бы использовать для продвижения в интернете очень мало;

Товары узкоспециализированы и стоят очень дорого, что может отталкивать;

Компания территориально находится в высококонкурентном месте — Москве.

Решения



Как мы решали проблемы с поиском контента:

- Самое простое — попросили сотрудников компании при отгрузке техники делать фотографии и краткое описание комплектации, а также заполнять и актуализировать минимальную планку цены для каждого товара;
- Использовали ресурсы нейронных систем и поисковиков для погружения в технические детали;
- Искали сайты на самых разных языках и сидели с переводчиком, чтобы детально прописать характеристики автомобилей по названию модели.

Всю собираемую информацию мы используем на страницах портфолио (отгрузок) и товаров с добавлением ключевых слов.

Улучшение взаимодействия пользователей с дорогими товарами:

- Предоставили возможность рассчитать условия лизинга;
- Тщательно прописали условия оплаты, доставки и предоставляемых гарантий.

Всю собираемую информацию мы используем на страницах портфолио (отгрузок) и товаров с добавлением ключевых слов.

Решения



Принятые решения в условиях высокой конкурентности

Чтобы пробиться в высокой конкуренции, мы тщательно анализируем конкурентов и слабые места на их сайтах, отслеживаем популярность различных запросов, пишем информационные статьи и заполняем сторонние ресурсы.

1. Заполняем и обновляем данные 2gis и Яндекс.Бизнес, в том числе карточки товаров;
2. Добавляем информацию по компании и товарам на сайты-каталоги;
3. Следим за популярностью запросов и вносим правки в уже написанные тексты для поддержания рейтингов в поисковой выдаче;
4. Ключевой точкой стала разработка функционала тегов для каталога, управляемых из админ-панели: с помощью них мы можем в категориях товаров выбирать комбинации значений характеристик и формировать посадочные страницы для отдельных популярных запросов. Такие подборки работают по типу фильтров: мы задаём отдельный текст и заголовок и автоматически собираем товары, отвечающие заданным характеристикам.

Решения



Отдельным пунктом работ стала наработка доверия к сайту со стороны поисковиков и пользователей:

Чтобы пробиться в высокой конкуренции, мы тщательно анализируем конкурентов и слабые места на их сайтах, отслеживаем популярность различных запросов, пишем информационные статьи и заполняем сторонние ресурсы.

1. Сделали редизайн сайта, разработов более яркий и цепляющий интерфейс;
2. Оптимизировали загрузку сайта, сделав его быстрым даже при наличии большого видеоряда на главной странице (по данным Метрики, у 75% пользователей она грузится менее чем за 1,1 с);
3. Проработали микроразметку для указания поисковикам ключевой информации;
4. Добавили блоки рекомендаций для перелинковки внутри сайта, чтобы была возможность не только ознакомиться с целевой страницей, но и перейти на смежные по тематике;
5. Ежемесячно добавляем статьи с ключевыми словами и ссылками на смежные страницы для поддержания интереса;
6. Регулярно следим за ошибками в Яндекс.Вебмастере и Google Search Console и решаем их.

Результаты по данным Яндекс Метрики

Посещаемость сайта

01.01.2023–31.12.2024



Январь 2024

Визиты	1 346
Посетители	1 021
Просмотры	5 655

Декабрь 2024

Визиты	6 575
Посетители	5 542
Просмотры	12 155

Источники трафика

01.01.2023–31.12.2024



Январь 2024

Переходы из поисковых с...	941
Прямые заходы	285
Переходы по рекламе	0
Внутренние переходы	65
Переходы по ссылкам на...	41

Декабрь 2024

Переходы из поисковых с...	3 643
Прямые заходы	798
Переходы по рекламе	1 923
Внутренние переходы	123
Переходы по ссылкам на...	75

Результаты по данным Яндекс Метрики

Время загрузки страниц (квантиль 50%)

01.01.2024–13.03.2025

- https://garant-tehnika.ru/
- Средние

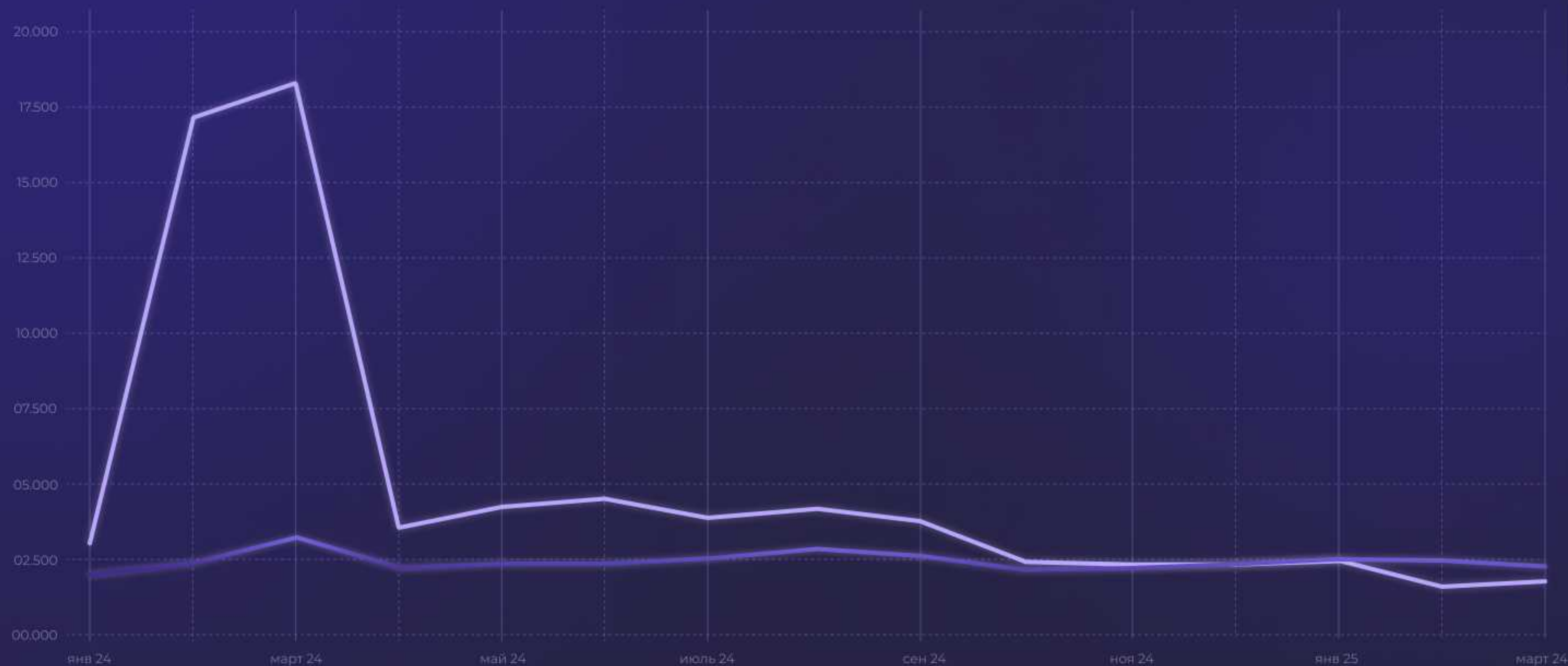


Результаты по данным Яндекс Метрики

Время загрузки страниц (квантиль 90%)

01.01.2024—13.03.2025

- https://garant-tehnika.ru/
- Средние



Результаты



Полученный результат

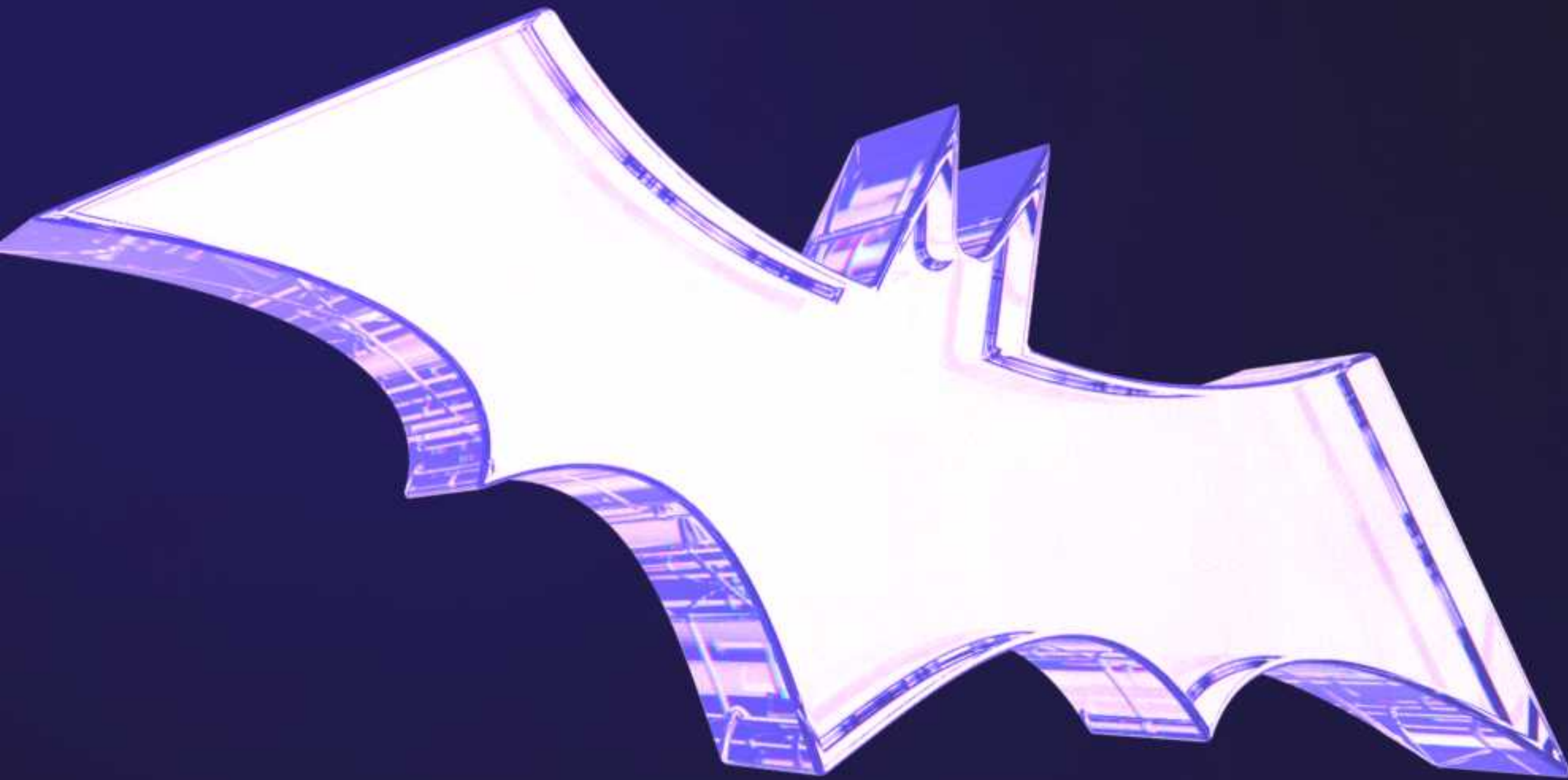
Итогом проведенных нами работ стало укрепление позиций в поисковиках и значительное повышение посещаемости сайта:

1. По данным TopVisor мы за год увеличили количество страниц по ключевым запросам в топ 10 Яндекса с 9% (на 29.12.2023) до 24% (01.02.2024), Google — с 5% до 17% (даты те же);
2. По данным метрики общее количество уникальных посетителей увеличилось в 6,5 раз: с 1021 в январе 2023 года до 6675 в декабре 2024 года; а количество переходов с поиска — почти в 4 раза: с 941 до 3643 (даты те же).

Проработанная нами стратегия и регулярное пополнение и обновление контента привели к тому, что в 2023 году (за полгода существования сайта) мы принесли «Гарант Авто» 2 заказа, в 2024 году — увеличили число продаж с сайта до 8, а буквально за 2 месяца 2025 года — обеспечили 10 заказов (и это только по пришедшим с поиска; статистика заявок с запущенного в конце декабря 2024 года Директа ведется отдельно).

Заказчик доволен! А мы продолжаем и дальше развивать проект.

www.garant-tehnika.ru/ →



Наши контакты

☎ +7 963 053-13-33

🌐 <https://www.batyukovstudio.com/>

✉ office@batyukovstudio.com