За год увеличили количество транзакций на 43% с поискового трафика с помощью SEO

Агентство MediaNation основано в 2008 году и уже более 14 лет помогает компаниям продвигать товары и услуги в интернет-среде. Мы начинали как performance-агентство, а сегодня предоставляем услуги комплексного интернет-маркетинга, где ключевым элементом является создание кастомной системы сквозной аналитики, позволяющей выстраивать каналы продвижения в эффективную воронку продаж.

ЭКСМО x MediaNation
Challenge the future

Проблема

До начала сотрудничества на сайте издательства была низкая конверсия поискового трафика в продажи. Сайт не был похож на интернет-магазин.

На нем отсутствовали привычные для покупателей коммерческие факторы с полезной информацией о наличии книг, видах оплаты, доставке и количестве книг в каталоге.

Задачи

Увеличить:

- Количество запросов в топ-10 Яндекс и Google.
- Поисковый трафик по отношению к предыдущему году.
- Количество продаж с поискового трафика

Решение

Мы провели расширенный SEO-аудит и вывели рекомендации по оптимизации сайта.

1. Устранили ошибочные страницы 404

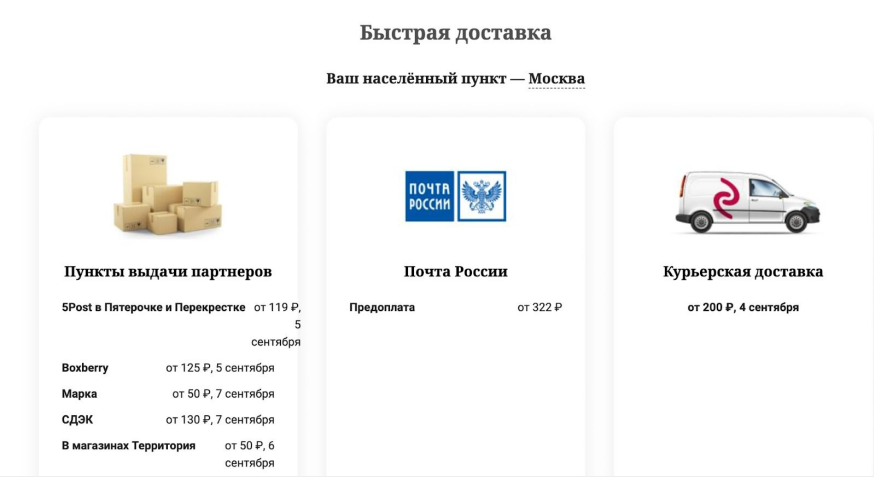
2. Модернизировали карточку книги. Карточки книг не были «продающими»: на них было мало данных об условиях доставки и покупки. Мы подготовили для клиента коммерческие рекомендации по обновлению карточки книги и предложили добавить функцию быстрой покупки, статус «В наличии», кнопку «Сравнить», информацию об оплате картами различных платежных систем, информацию о возврате, тираж, сколько раз купили книгу на сайте и т.д.

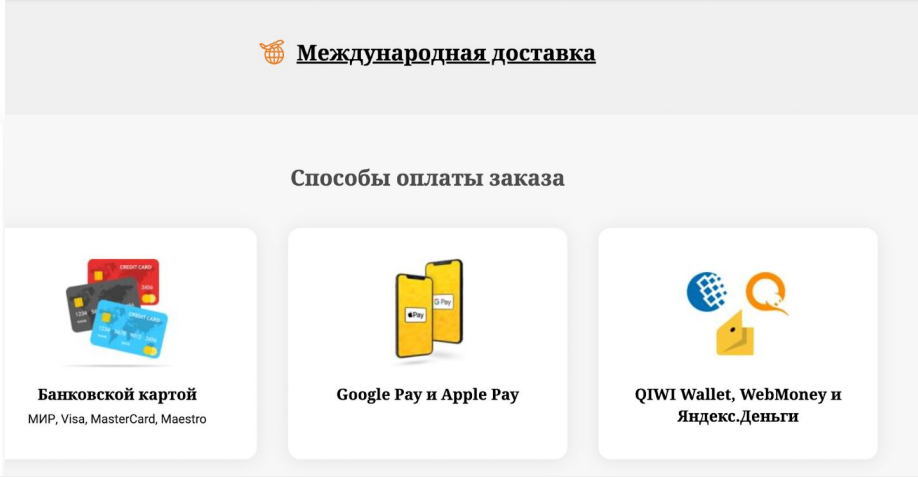
ДО

ПОСЛЕ

3. Скорректировали содержание страниц

Добавили на страницы «доставка и оплата» и на главную достаточно информации для покупателей и ряд важных коммерческих факторов.





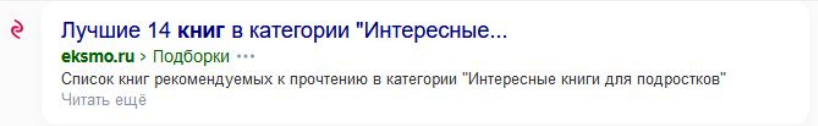
4. Устранили редиректы
Мы выявили более 35 000 редиректов на сайте, включая 301 и 302. На текущий момент нам удалось уменьшить количество редиректов до 200-300 штук.
5. Избавились от ненужных и старых поддоменов
У сайта было более 30 различных поддоменов. Большая часть из них являлась посадочными страницами для авторов книг, например ustinova.eksmo.ru. Страницы авторов продолжали конкурировать с лендингами по поисковым запросам в выдаче. Мы скорректировали страницы авторов на основном домене и избавились от большинства поддоменов.
6. Убрали тексты на категориях
Текстовой аудит показал, что тексты мешали ранжированию отдельных страниц — они не были оптимизированы и не позволяли страницам сайта подниматься выше 50-60 позиции в поисковой выдаче

Продолжаем работать над сайтом:
1. **Развиваем онлайн-журнал**.
Специально для клиента подбираем новые темы для публикации в журнале. Страницы собирают не только органический трафик, но так же популярны и в рекомендательных системах Дзен и Google Discovery.А у
2 Расширяем семантику.
Книжная отрасль — одна из самых динамичных по обновлению ассортимента. Поэтому регулярная актуализация семантического ядра — одна из важнейших задач.

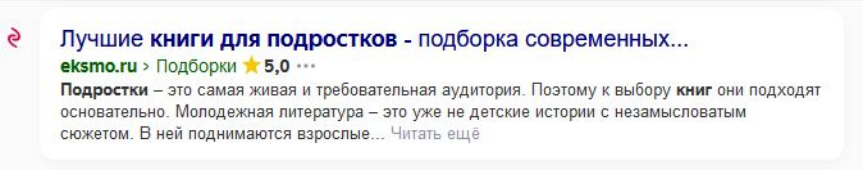
3. Работаем со сниппетами.

Когда позиции сайта попадают в топ-10 поисковых систем, очень важной, но довольно сложной работой является поиск неудачных сниппетов. Мы ежемесячно смотрим на сниппеты по наиболее популярным запросам в топ-10 и в случае обнаружения возможностей для увеличения кликабельности точечно корректируем мета-теги или содержание страницы.

Например, сниппет по запросу «книги для подростков» выглядел так:



А так он стал выглядеть после корректировки мета-тега Title, описания страницы и микроразметки:



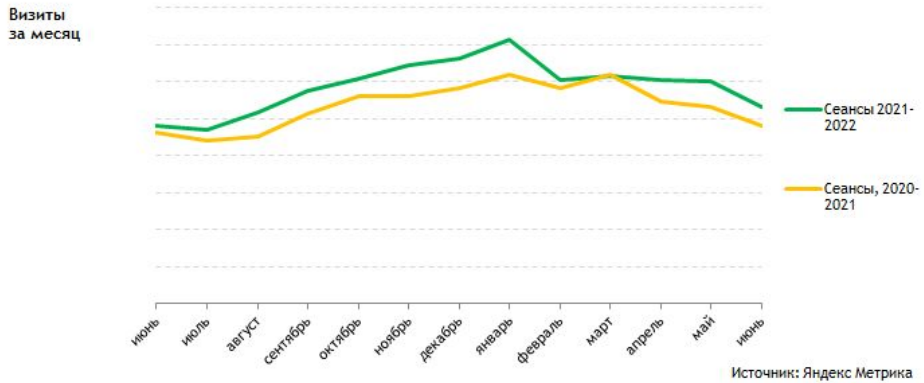
Результаты
(за 2021-2022 год по сравнению с 2020-2021 годом)

+9,7% рост посещаемости сайта

+30,3% рост коэффициента транзакций с поисковых систем

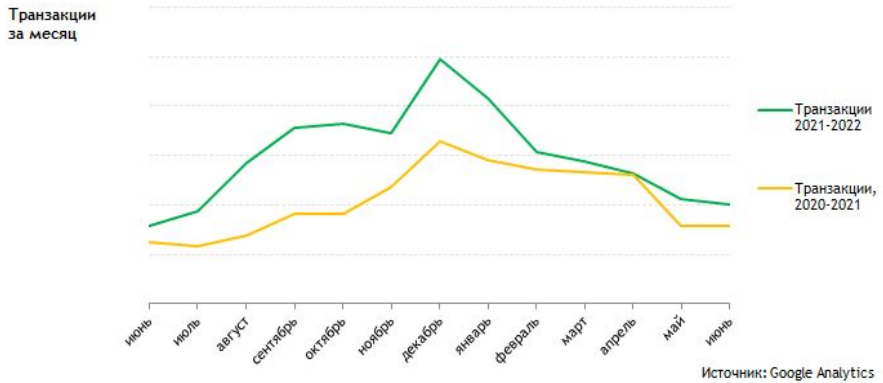
43% рост количества транзакций с поисковых систем

Динамика визитов с поисковых систем



Источник: Яндекс Метрика

Динамика транзакций с поисковых систем



Источник: Google Analytics