

SEO КЕЙС ЭЛИТНЫЙ АЛКОГОЛЬ – DECANTER.RU

Как SEO стал драйвером продаж винного e-commerce: x4 трафика, x3 заказов. Без черных методов и накруток

×4,2

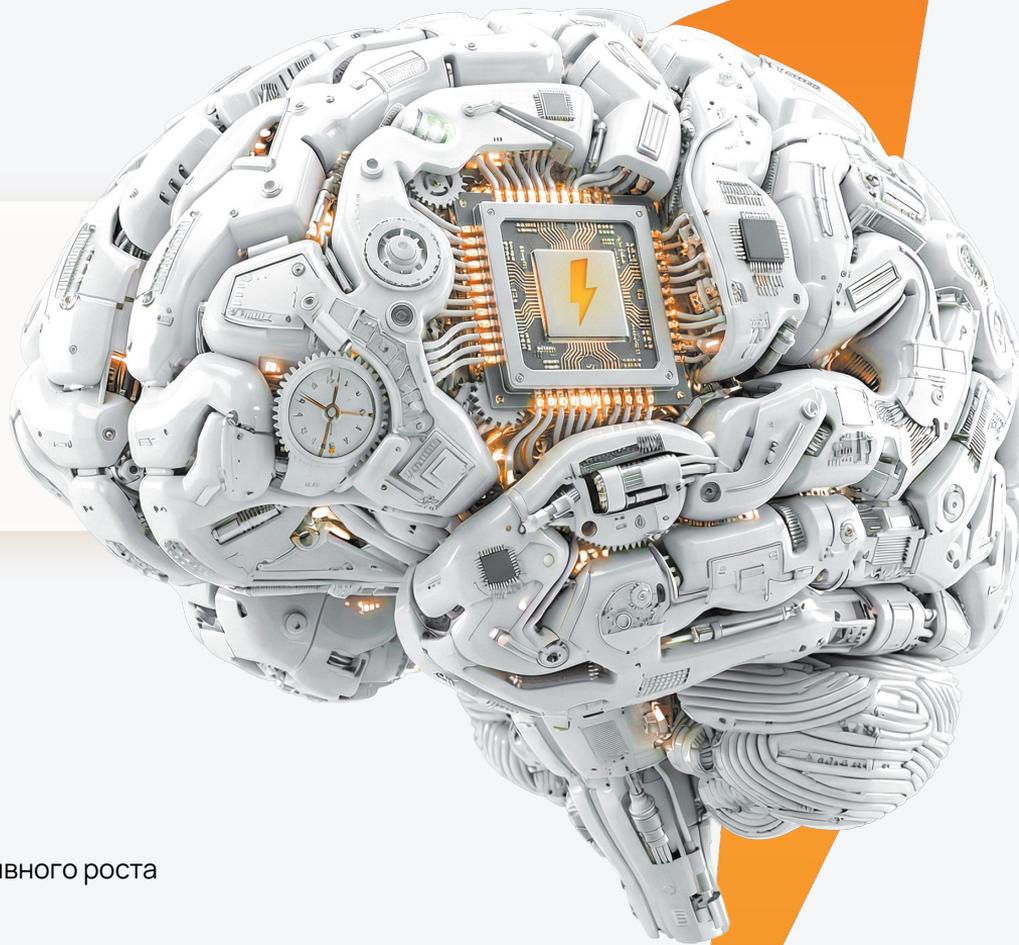
рост трафика

×3,2

рост заказов

4+

лет непрерывного роста



О клиенте



Decanter.ru — специализированная витрина элитного алкоголя с офлайн-магазинами в Москве. Сайт работает с 2007 года и является одной из ключевых площадок для продажи премиального вина, коньяка, виски и шампанского в России.

Сложность ниши

Конкуренция строится не только с профильными игроками, но и с крупными федеральными сетями: «Красное & Белое», WineLab, Amwine, Winestyle — скратно большими бюджетами и охватом. Мы работали без искусственного усиления ПФ и без массовых ссылочных бирж.



СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Витрина элитного алкоголя: вино, коньяк, виски, шампанское и крепкие напитки.



ОФЛАЙН + ОНЛАЙН

Офлайн-магазины в Москве. Click & Collect как ключевой элемент бизнес-модели



ТОЧКА А

200–230К визитов/мес. Видимость по приоритетным категориям: 8–15%

Проблемы сайта

01 Рост остановился

Трафик был, но не рос. Динамика появлялась только при изменениях алгоритмов поисковых систем — не от работы с сайтом

02 Слабые листинги

Страницы категорий уступали конкурентам по качеству контента и показателям взаимодействия пользователей

03 Структура категорий

Часть возможностей в поисковых системах не использовалась. Архитектура требовала пересмотра

04 Карточки товаров

Не хватало элементов, помогающих пользователю быстро принять решение и конвертироваться

05 Низкая видимость

По приоритетным группам — 8-15%. Категории с высоким спросом не реализовывали свой потенциал

06 Ограничения ниши

Алкогольная тематика сужает возможности наращивания ссылочной массы — площадки часто отказывают

 Спойлер: мы решили все проблемы и превратили SEO в управляемый канал продаж

Запрос клиента



Рост органического трафика



Увеличить долю коммерческого органического трафика из поисковых систем

Видимость в категориях



Повысить видимость по приоритетным группам с 8–15% до максимально возможных значений

Поведенческие метрики



Улучшить взаимодействие пользователей с листингами и карточками товаров

SEO → продажи



Увеличить вклад SEO в выручку. Click & Collect как системный элемент бизнеса

Принципиальное условие: устойчивый рост без манипулятивных факторов — только белые методы и долгосрочная стратегия

Список работ



01

Аудит и анализ конкурентов

Изучили листинги лидеров, структуру фильтров, контентные решения и варианты представления информации. Определили точки роста

02

Семантика +40%

Переработали и расширили семантическое ядро на 40%. Новые страницы под средне- и низкочастотные запросы с высокой конверсией

03

Оптимизация листингов

Добавили товарные сводки, улучшили фильтры и элементы взаимодействия. Рост глубины просмотра и конверсии

04

Улучшение карточек товаров

Добавили отзывы, характеристики, рейтинги, блоки похожих товаров и элементы для быстрого принятия решения

05

Перелинковка и структура

Углубили связь между листингами и карточками, переработали меню, усилили навигацию внутри товарных групп

06

Техническая оптимизация

Микроразметка, автоматизация обновления метаданных, скрипты проверки ссылок и генерации отчётов по страницам

Стратегия роста



Анализ ниши и конкурентов

Изучаем поведение пользователей в категориях алкоголя, анализируем контентные решения и структуру лидеров ниши

01

Семантика и карта приоритетов

Расширяем ядро под реальные сценарии выбора. Приоритет — задачи с быстрым и измеримым влиянием на трафик

02

Структура и контент

Проектируем листинги, улучшаем карточки, создаём контентные форматы под реальные поисковые намерения аудитории

03

Эксперименты и масштабирование

Каждая гипотеза — тест на ограниченной выборке страниц. Масштабируем только при статистически подтвержденном эффекте

04

РОСТ ВИДИМОСТИ

Семантическое ядро расширено на 40%. Новые страницы под каждую подкатегорию товаров — со структурой, адаптированной под реальные сценарии покупки. Трафик коммерческих страниц растёт непрерывно уже более четырёх лет.

ОРГАНИЧЕСКИЙ ТРАФИК — ДИНАМИКА РОСТА

За последний год (2024 → 2025) рост составил +2 014 220 посетителей — весомый результат.

2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026

+40%

Расширение семантики

Переработано и расширено семантическое ядро ключевых запросов

+70%

Видимость по приоритетам

Было 48% в 2020 году. Прирост +22 п.п. за период работы



Видимость сайта росла с ноября 2023 по октябрь 2024 — от 291К до 1,75М по данным сервиса аналитики. Рост удержан несмотря на то, что Яндекс приоритезирует агрегаторы и контекстную рекламу

AI & эксперименты

Активно использовали инструменты ИИ для АЕО и GEO-оптимизации. Каждая идея проходила тест на ограниченной выборке страниц – только подтвержденные решения масштабировались.

ПРИМЕРЫ А/В-ЭКСПЕРИМЕНТОВ:

Парсинг отзывов с внешних площадок

Тестировали влияние отзывов с Мегамаркета и Vivino на поведенческие сигналы карточек (с указанием источника)

Количество и отображение отзывов

Проверяли разные варианты показа: влияние на глубину просмотра и кликабельность элементов страницы

Текстовые сводки на листингах

Блоки с регионами, возрастом напитков и ценовыми диапазонами в нижней части листингов – рост вовлеченности

ПРИСУТСТВИЕ В ИИ-ВЫДАЧЕ

AI Overview (Google)

+3.7К

ChatGPT

+101

Perplexity

+491

Copilot

+52

- **АЕО – семантический поиск**

Анализатор на базе ИИ создаёт ТЗ с нужными сущностями через Wikidata и Google Knowledge Graph

- **GEO – размещение в RAG-источниках**

Формируем представление о бренде для AI-чатов: Алиса, ChatGPT, Perplexity, Copilot

- **Автоматизация рутинных задач**

Скрипты для обновления метаданных, проверки ссылок и генерации отчетов – экономия времени команды

Результаты

×4,2

РОСТ
ОРГАНИЧЕСКОГО
ТРАФИКА

70%

ВИДИМОСТЬ ПО
ПРИОРИТЕТНЫМ
ГРУППАМ

4+

ГОДА
НЕПРЕРЫВНОГО
РОСТА

-4%

СНИЖЕНИЕ
ПОКАЗАТЕЛЯ
ОТКАЗОВ

Сравнение

Рост трафика, %

2020 → 2024

+318,9%

2020 → 2025

+378,5%

2024 → 2025

+14,2%

Влияние на продажи

×3,2

Рост числа онлайн-заказов
с 10 971 до 35 092 заказов

×2

Доля онлайн в продажах
С 20% до 40% в общем объеме продаж
компании

4+

Года устойчивого роста
Коммерческие страницы растут
без просадок

C&C

Click & Collect
Стал ключевым элементом
бизнес-модели клиента благодаря SEO



Отзыв клиента



До начала работы с Rush Agency трафик на сайте был, но не рос: что-то менялось только при изменении алгоритмов поисковых систем. За время сотрудничества мы превратили SEO в управляемый драйвер роста. Click&Collect сейчас является одним из важных элементов нашей бизнес-модели.

Особенно ценен подход команды к экспериментам: большинство изменений тестируется, замеряется и только потом масштабируется. Отличными плюсами также являются проактивность и насмотренность: наш оптимизатор регулярно выступает с релевантными продукту инициативами, а тимлид и эксперты помогают быстро разобраться в их потенциале.



Дмитрий Стрелков

генеральный директор проекта Декантер