



FluffyWhite

SEO-КЕЙС

# FLUFFY WHITE

Ruward 2026

SEO  
ДЖАЗ

[fluffywhite.moscow](https://fluffywhite.moscow)

ПРЕМИАЛЬНЫЙ  
РЕЗУЛЬТАТ: РОСТ 9X  
В ПЕРЕГРЕТОЙ НИШЕ

# О КЛИЕНТЕ

Наш клиент — компания в сегменте элитной недвижимости, ориентированная на продажу высокобюджетных объектов: квартиры, пентхаусы и виллы в премиальных локациях России.

## Миссия проекта:

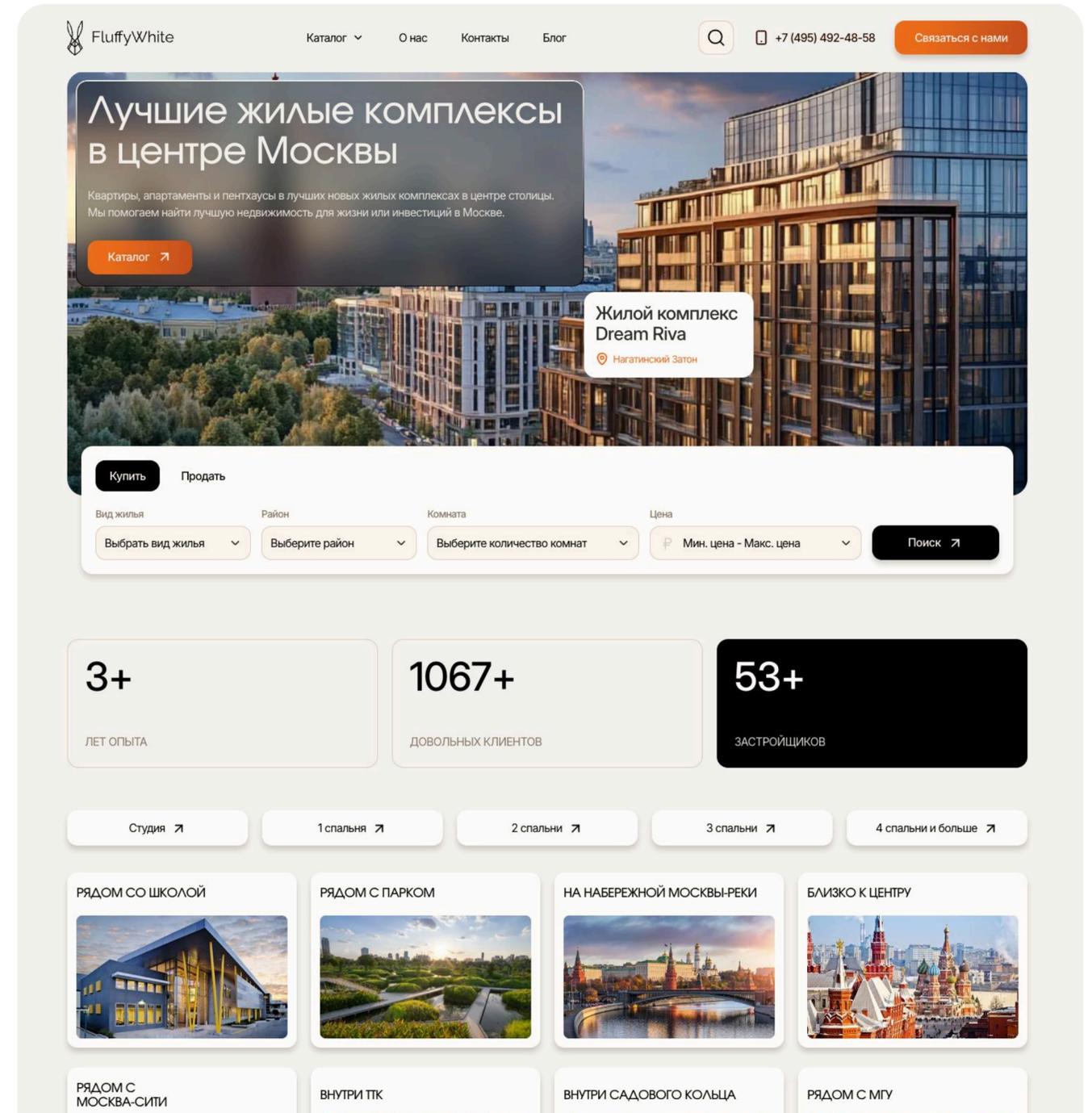
Вывести сайт элитной недвижимости в ТОП-10 Яндекса по стратегии органического поиска и обеспечить устойчивый рост трафика, видимости и конверсий, преодолев жесткую конкуренцию крупных агрегаторов и коммерческих порталов.



FluffyWhite

# До начала работ сайт клиента:

- ✗ Практически отсутствовал в ТОП-10 по коммерческим запросам;
- ✗ Имел низкую органическую видимость в Яндексе;
- ✗ Не генерировал стабильный поток целевых обращений из органики.





FluffyWhite

**СЕО  
ДЖАЗ**

## ЗАДАЧА

**За год вывести сайт в ТОП-10 по коммерческим запросам и увеличить целевой трафик и лиды, сохранив их качество и релевантность.**

# Сложности проекта и ограничения:



## Низкая база видимости до начала работ

Что усложняло разработку конкурентной стратегии.



## Перегретая ниша

Крупные агрегаторы доминировали в выдаче.



## Высокий уровень коммерческой конкуренции

Ставки по запросам очень высокие, что усложняло ранжирование без глубокого SEO-анализа.



## Длинный цикл сделки

Создает барьер на пути к звонку/заявке



## Необходимость балансировать

SEO-рост с сохранением бизнес-конверсии

”

Сегмент элитной недвижимости – это уровень конкуренции, где выдача уже сформирована крупными игроками, а требования к качеству сайта и стратегии выше среднего по рынку. Такие проекты требуют точности: здесь важна структура, глубина семантики и понимание коммерческой логики бизнеса.

Для нас это был профессиональный вызов – зайти в конкурентную среду и выстроить стратегию так, чтобы сайт стал полноценным участником борьбы за позиции, а не фоном рядом с агрегаторами.



**Ильдар Невмятуллин**

Руководитель SEOJAZZ

# Описание реализации кейса и творческого пути по поиску оптимального решения

## Гипотеза проекта:

Устойчивое SEO-ранжирование в премиум-нише достигается не массовыми действиями, а качественной привязкой контента к потребностям целевой аудитории + технической оптимизацией + усилением коммерческих факторов.





# СТРАТЕГИЯ



# Аудит и разбор спроса в премиум-нише



## Мы провели глубокую аналитику сайта и зафиксировали стартовые условия:

- Мета-теги конкурировали друг с другом по смыслу;
- Кластеры в семантике пересекались и размывали релевантность;
- Структура сайта лишь частично отражала сценарии выбора;
- скорость загрузки и технические настройки снижали краулинг и UX;
- Мобильная версия сайта требовала доработки.



## Семантика и карта релевантности

1. Собрали семантику по премиум-недвижимости и распределили по интендам.
2. Настроили кластеризацию: 1 кластер = 1 страница = 1 роль.
3. Очистили семантику от нерелевантных запросов и дублей.
4. Составили карту релевантности сайта.

# Перестройка архитектуры сайта

**Чтобы каждая страница закрывала конкретную цель пользователя и усиливала коммерческий сигнал для Яндекса, мы сделали следующее:**

1. Перестроили структуру под сценарии выбора: тип объекта → локация → подборка → карточка;
2. Создали посадочные под ключевые группы спроса;
3. Усилили внутреннюю перелинковку между коммерческими и экспертными страницами;
4. Оптимизировали навигацию под принцип «быстро найти и сравнить».

## Контент и обновления

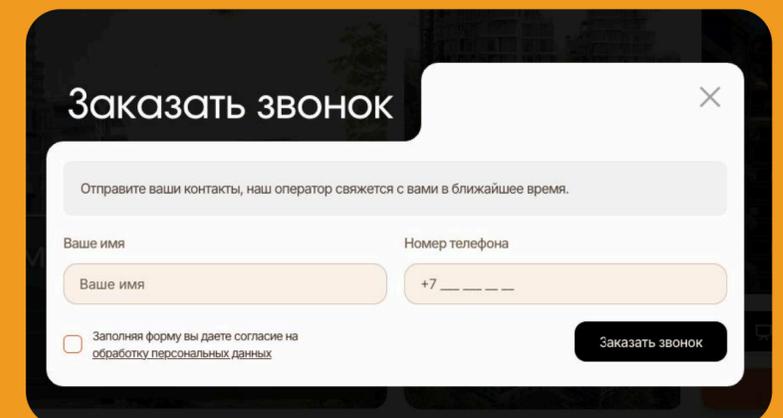
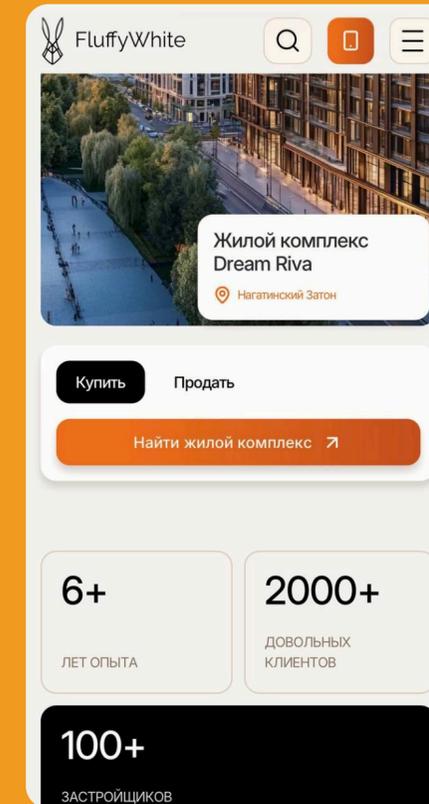
1. Переработали тексты на ключевых страницах под поисковые намерения;
2. Добавили материалы в блог под вопросы аудитории и связали их с коммерческими разделами через перелинковку;
3. Выстроили регулярность обновлений.

# Техническая оптимизация и мобильные сценарии

1. Ускорили загрузку страниц за счет оптимизации изображений и кэширования;
2. Откорректировали title и description на важных страницах;
3. Настроили корректную отдачу страниц ошибок и обновили карту сайта;
4. Адаптировали ключевые сценарии под мобильные устройства.

# Коммерческие элементы и учёт обращений

1. Усилили формы обращений и призывы к действию в ключевых точках;
2. Внедрили микроразметку на коммерческих страницах;
3. Настроили передачу обращений в систему учёта заявок.



”

На этом этапе для меня было важно навести порядок. В премиальной недвижимости нельзя просто добавлять страницы и надеяться на рост – без чёткой структуры сайт начинает путаться сам в себе. Запросы пересекаются, страницы конкурируют друг с другом, и вместо движения вперёд получается топтание на месте.

Мы сосредоточились на том, чтобы всё стало понятным и управляемым: какой запрос ведёт на какую страницу, какая страница за что отвечает, как пользователь проходит путь к обращению. Когда появляется ясность в структуре и логике, SEO начинает работать спокойно и стабильно, без случайных скачков.

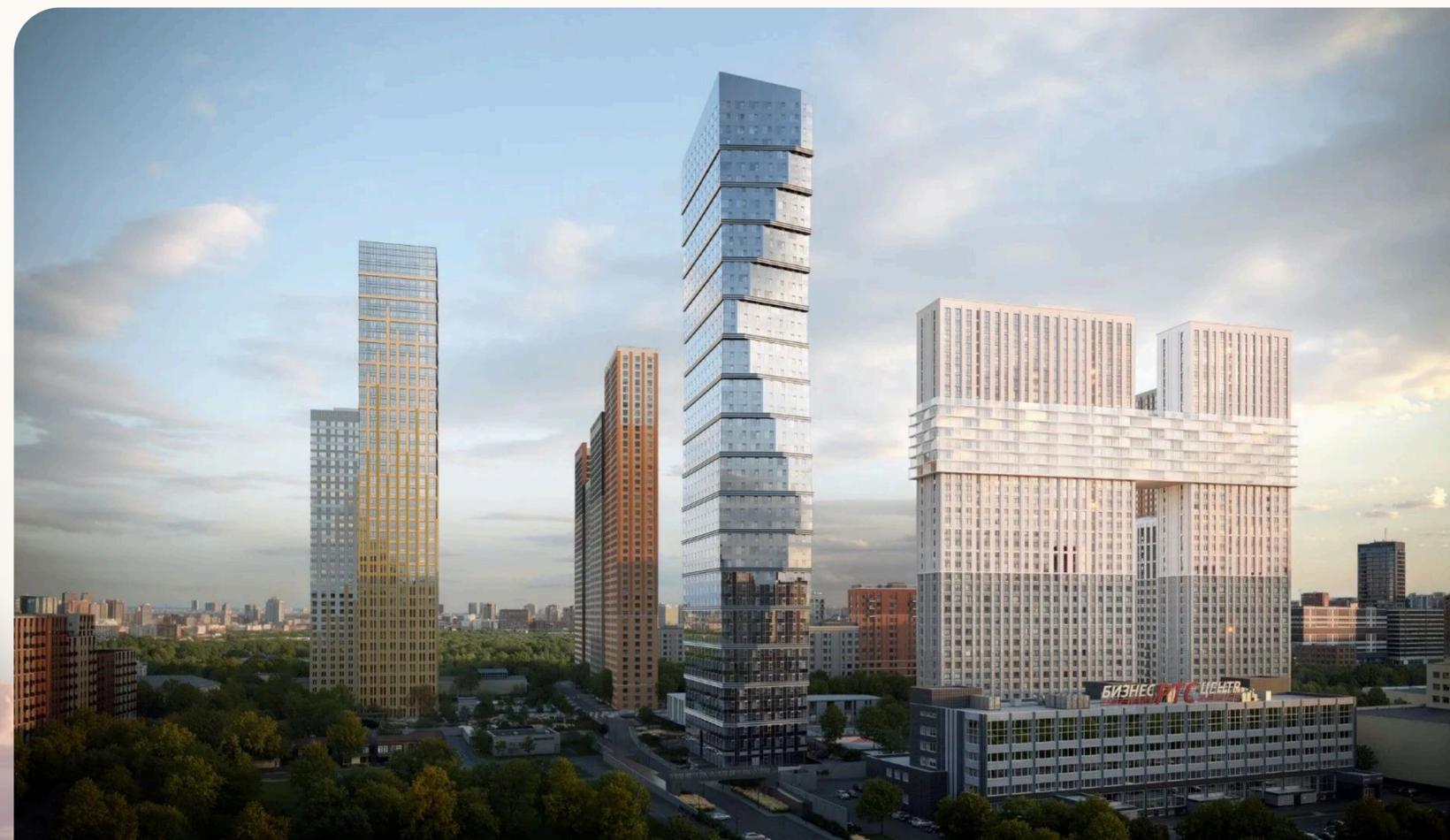


**Ильдар Невмятуллин**

Руководитель SEOJAZZ

# РЕЗУЛЬТАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

**FLUFFYWHITE.MOSCOW**



# Рост видимости: +900% по коммерческим ключам

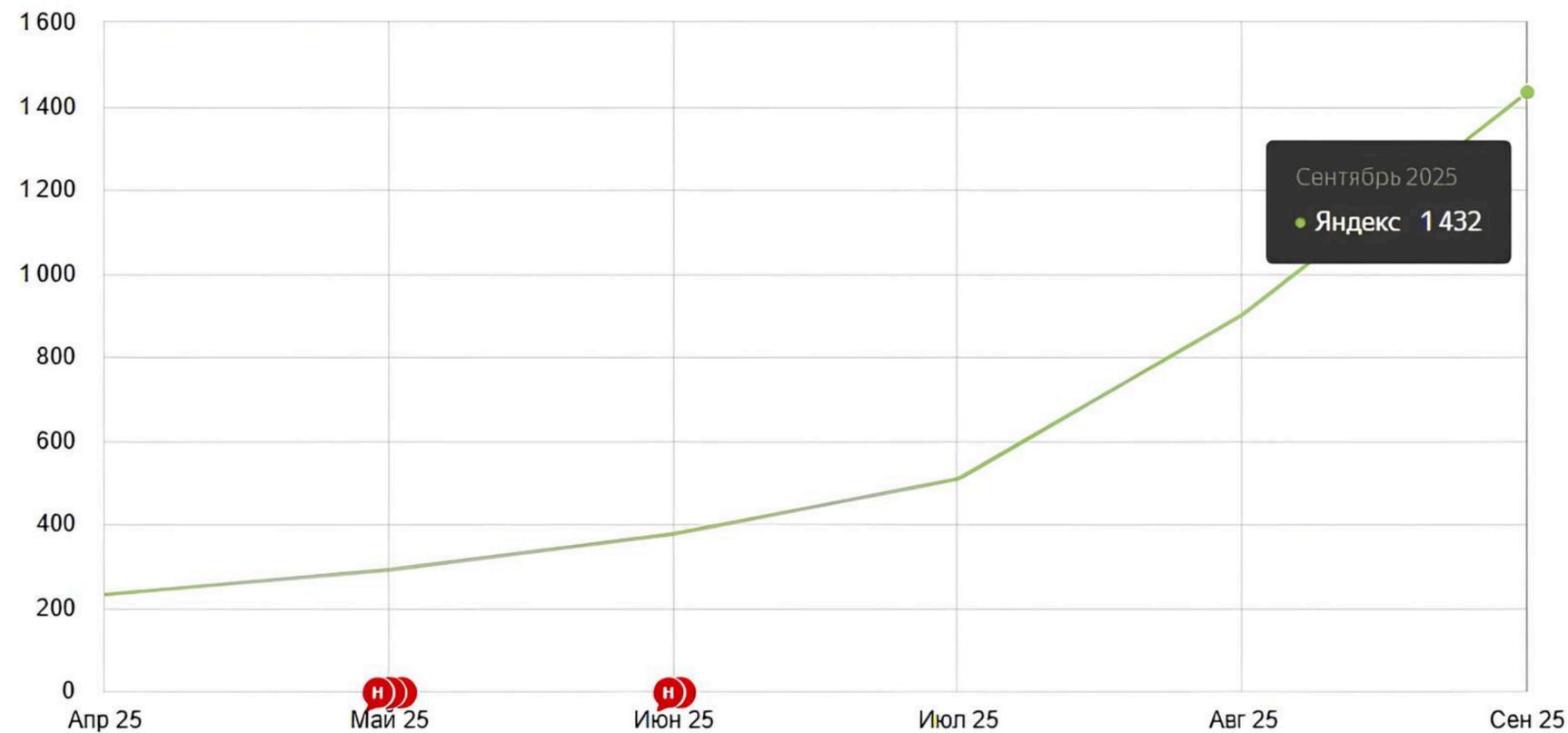
Сайт получил устойчивое ранжирование: 85% запросов в ТОП-10 Яндекса, а более трети запросов – в ТОП-3.

The screenshot displays a search engine analytics dashboard with a table of search queries and their ranking trends. The table includes columns for the query name, frequency, and ranking positions for various dates from 2025. The data shows a general upward trend in ranking for most queries, with some reaching the top 3 positions.

Запросы (3001)	Частота "14"	30.09.2025	29.08.2025	29.07.2025	27.06.2025	30.05.2025	29.04.2025	28.03.2025	28.02.2025	30.01.2025
		1-10 85%	1-10 83%	1-10 61%	1-10 67%	1-10 82%	1-10 81%	1-10 72%	1-10 71%	1-10 32%
бадаевский жк	5015	6	6 <sup>-1</sup>	7 <sup>-5</sup>	12 <sup>+8</sup>	4 <sup>+1</sup>	3 <sup>-3</sup>	6 <sup>-2</sup>	8 <sup>-5</sup>	13
жк остров	4863	7 <sup>-1</sup>	8 <sup>-1</sup>	9 <sup>+2</sup>	7	7	7 <sup>+5</sup>	12 <sup>+1</sup>	11 <sup>-19</sup>	30
жк шагал	4675	5 <sup>-2</sup>	7 <sup>-7</sup>	14 <sup>-14</sup>	28 <sup>+24</sup>	4 <sup>-3</sup>	7 <sup>+1</sup>	6 <sup>-12</sup>	18 <sup>+6</sup>	12
остров жк	4396	5 <sup>-3</sup>	8 <sup>+2</sup>	6 <sup>-2</sup>	8 <sup>+3</sup>	5	5 <sup>-9</sup>	14 <sup>-3</sup>	17 <sup>-14</sup>	31
жк бадаевский	4280	7 <sup>-1</sup>	8 <sup>-1</sup>	9 <sup>+3</sup>	6 <sup>+2</sup>	4	4 <sup>-5</sup>	9 <sup>-1</sup>	10 <sup>-2</sup>	12
жк символ	4004	12 <sup>+2</sup>	10 <sup>-16</sup>	26 <sup>+13</sup>	13	13	13 <sup>↑</sup>	--	--	
шагал жк	3434	5 <sup>-3</sup>	8 <sup>-17</sup>	25 <sup>+5</sup>	20 <sup>+15</sup>	5	5 <sup>-16</sup>	21 <sup>+3</sup>	18 <sup>+6</sup>	12
символ жк	3167	10	10 <sup>-18</sup>	28 <sup>+6</sup>	22 <sup>+8</sup>	14 <sup>-1</sup>	15 <sup>-57</sup>	72 <sup>↑</sup>	--	
жк союз	2569	7 <sup>-3</sup>	10 <sup>-9</sup>	19 <sup>+9</sup>	10 <sup>+6</sup>	4	4 <sup>-6</sup>	10	10 <sup>-7</sup>	17
жк среда на лобачевского	2297	2 <sup>-2</sup>	4 <sup>-44</sup>	48 <sup>+36</sup>	12 <sup>+7</sup>	5 <sup>+2</sup>	3 <sup>-5</sup>	8 <sup>+4</sup>	4 <sup>-32</sup>	36
жк зиларт	2242	18 <sup>-27</sup>	45 <sup>+3</sup>	42 <sup>+24</sup>	18 <sup>+15</sup>	3 <sup>-3</sup>	6 <sup>+2</sup>	4 <sup>-94</sup>	98 <sup>↑</sup>	--
жк садовые кварталы	2166	3	3 <sup>-23</sup>	26 <sup>+7</sup>	19 <sup>+16</sup>	3 <sup>+1</sup>	2 <sup>-1</sup>	3 <sup>-80</sup>	83 <sup>↑</sup>	--
жк метрополия	2034	14	14 <sup>-11</sup>	25 <sup>+14</sup>	11 <sup>+3</sup>	8 <sup>-10</sup>	18 <sup>+11</sup>	7 <sup>-75</sup>	82 <sup>↑</sup>	--

# Органический трафик

Посетители



Рост по коммерческой семантике в 9 раз в сравнении с периодом до запуска работ (с 1 248 до 11 356 пользователей).

# Целевые обращения:

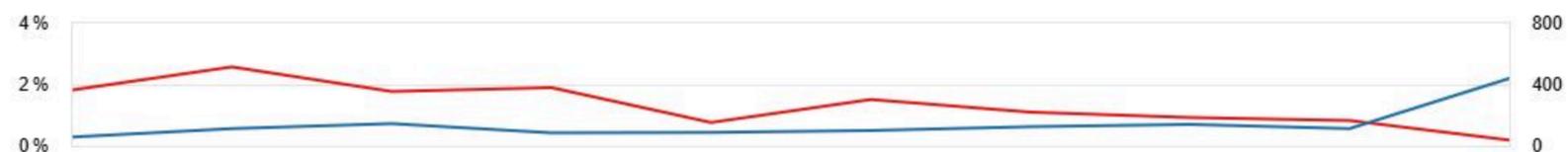
## Автоцель: заполнил контактные данные

Конверсия 0,43 %  
Достижения цели 468  
Целевые визиты 468



## Автоцель: отправка формы

Конверсия 0,69 %  
Достижения цели 1 407  
Целевые визиты 749



## Яндекс Бизнес Автоцель: обратная связь

Конверсия 0,1 %  
Достижения цели 162  
Целевые визиты 106



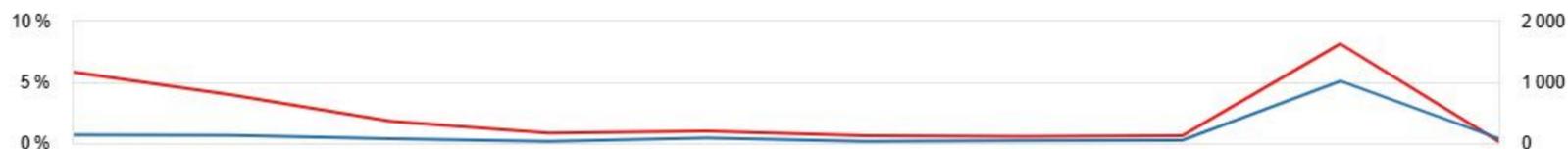
## Автоцель: отправил контактные данные

Конверсия 0,41 %  
Достижения цели 439  
Целевые визиты 439



## Автоцель: переход в мессенджер

Конверсия 1,33 %  
Достижения цели 1 682  
Целевые визиты 1 433



1,33% посетителей перешли в мессенджер и 439 человек поделились своими контактными данными.

# Отзыв Директора агентства FluffyWhite Грипиной Светланы Александровны



Агентство недвижимости FluffyWhite выражает искреннюю благодарность компании SEOJAZZ за профессиональное и результативное продвижение нашего сайта fluffywhite.moscow в поисковых системах Яндекс и Google. В ходе совместной работы специалисты SEOJAZZ продемонстрировали высокий уровень экспертизы, внимание к деталям и ответственное отношение к поставленным задачам.

Отдельно отмечаем оперативность коммуникации, прозрачность отчетности и готовность к гибкому подходу в решении возникающих вопросов.

Благодаря проведенным мероприятиям по SEO-продвижению нам удалось повысить видимость сайта, привлечь целевой трафик и укрепить позиции бренда FluffyWhite в онлайн пространстве.



Агентство недвижимости FluffyWhite  
Сайт: fluffywhite.moscow  
Тел: +7(495) 492-48-58  
Эл.адрес: [estate@fluffywhite.ru](mailto:estate@fluffywhite.ru)

## Благодарственное письмо

Агентство недвижимости FluffyWhite выражает искреннюю благодарность компании SEOJAZZ за профессиональное и результативное продвижение нашего сайта fluffywhite.moscow в поисковых системах Яндекс и Google.

В ходе совместной работы специалисты SEOJAZZ продемонстрировали высокий уровень экспертизы, внимание к деталям и ответственное отношение к поставленным задачам. Отдельно отмечаем оперативность коммуникации, прозрачность отчетности и готовность к гибкому подходу в решении возникающих вопросов. Благодаря проведенным мероприятиям по SEO-продвижению нам удалось повысить видимость сайта, привлечь целевой трафик и укрепить позиции бренда FluffyWhite в онлайн-пространстве.

Рекомендуем компанию SEOJAZZ как надежного и компетентного партнера в области поискового продвижения.

Директор агентства FluffyWhite  
Грипина Светлана Александровна



# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Коммерческие результаты проекта выходят за рамки абстрактных процентов:

- **Усиление органического канала как ключевого источника лидов** сократило зависимость от платных каналов и агрегаторов.
- **Более качественная аудитория** снизила стоимость привлечения и повысила долю успешных сделок из органического трафика.
- Стратегия обеспечила **устойчивый фундамент для дальнейшего роста трафика и выручки в будущем.**

Этот кейс показывает структурную трансформацию SEO-канала в сложной и насыщенной агрегаторами нише. В результате работы сайт вышел в ТОП-10 по ключевым коммерческим запросам и показал рост органического трафика в 9 раз.

Проект укрепил позиции клиента в премиальном сегменте и сформировал стабильный источник целевых обращений из поиска.

**+900%**

Рост видимости по  
коммерческим ключам

**85%**

Запросов в ТОП-10  
Яндекса

**x9**

Рост по коммерческой  
семантике

# СЕО ДЖАЗ

[seojazz.ru](http://seojazz.ru)

[t.me/IldarNev](https://t.me/IldarNev)

+7 926 521 0289