

SEO-продвижение

С нуля до 1 270 переходов из поиска в месяц: как мы вывели сайт официального дилера автобусов в ТОП Яндекса и Google

- ✓ Поисковый трафик: с 0 до 1 270 переходов в месяц
- ✓ 91% запросов в ТОП-10 Яндекса и 83% — в Google
- ✓ 1 148 целевых действий: формы, звонки, соцсети, файлы

ТРАФИК ИЗ ПОИСКА

+1 270

переходов в месяц из Яндекса и Google — с нулевой точки за 14 месяцев работы

Введение

Информация о проекте

Осенью 2024 года к нам обратился официальный дилер китайских автобусов в Беларуси. Сайт у компании был, но клиентов из поиска не приводил: переходов из Яндекса и Google практически не было.

Ниша — узкий B2B-рынок. Частотность коммерческих запросов исчисляется единицами, а каждое обращение — потенциальная крупная сделка. Здесь решает не объем трафика, а позиции по точным покупательским фразам.

0 переходов из поисковых систем на старте
(сентябрь 2024)

Задача

Что поставил клиент

- 01** Вывести сайт в ТОП-10 Яндекса и Google по коммерческим запросам: «купить автобус в Беларуси», «новый автобус цена», «купить электробус», запросы по моделям.
- 02** Охватить весь модельный ряд: городские, междугородные, туристические, электрические и газовые автобусы.
- 03** Сделать сайт стабильным источником обращений: формы, звонки, соцсети.
- 04** Заложить основу для масштабирования за счет контента и расширения семантики.

Первый этап • октябрь 2024

Выполнение работ

Технический фундамент и стратегия



Технический аудит

Скорость и Core Web Vitals (LCP, CLS, INP), SSL, склейка зеркал и .htaccess, sitemap.xml и robots.txt, битые и чужие ссылки, URL и иерархия заголовков. ТЗ разработчикам на исправления.



Аналитика

Связка Яндекс Метрики и Вебмастера, присвоение региона, отслеживание целевых действий: отправки форм, клики по телефону, переходы в соцсети, скачивания файлов.



Семантика и структура

Сбор, чистка и кластеризация запросов. На основе семантического ядра перестроена структура сайта и запланированы новые посадочные страницы.



Конкуренты и стратегия

Разбор 4 ключевых конкурентов и ссылочного профиля, стратегия продвижения. Оптимизированы главная и 8 основных разделов: модельный ряд, сервис, финансовые услуги и др.

Второй этап · ноябрь 2024 — ноябрь 2025

Выполнение работ

SEO-продвижение, нацеленное на заявки



Коммерческие страницы

Доработаны разделы городских, междугородних, туристических автобусов, электротранспорта, trade-in, кредита и лизинга, 15+ карточек моделей. Новые посадочные: среднего класса, на 40 и 55 мест, газовые, флагманская модель.



Контент для воронки

8 статей в блог объемом 3–9 тыс. знаков: «Малый, средний или большой автобус — как не ошибиться с выбором», «Лизинг и кредит на автобусы», «ТО автобусов: зачем и как проводить».



Ссылочный профиль

Статейные ссылки по анкор-листу, крауд-ссылки, усиление ссылками второго уровня (Tier 2), каталоги организаций. Аудит доноров в Ahrefs и GSC, отклонение токсичных ссылок.



Поведение и мониторинг

Вебвизор и внешние поведенческие факторы, работа с активной семантикой. Проверки дважды в месяц: индексация, битые ссылки, санкции. Адаптация под ИИ-ответы поисковиков (AEO/GEO).

Результаты

Цифры роста

«До» и «После»

Сентябрь 2024
0

Ноябрь 2025
1 270

+1 270

переходов из поиска в месяц,
Яндекс + Google

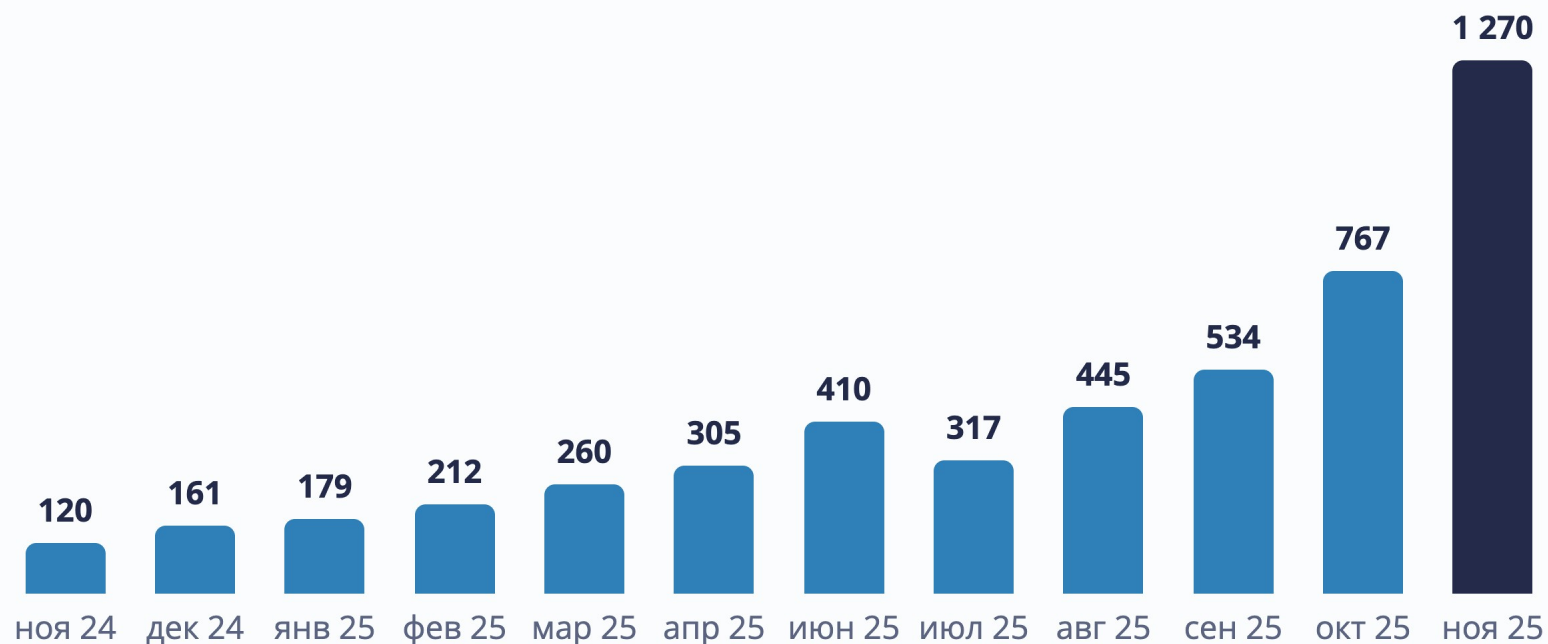


Скриншот из Яндекс Метрики: переходы из поиска, сен 2024 — ноя 2025, всего 5 472 визита. 1 270 — отчетный период 27.10–27.11.2025

Результаты

Помесячная динамика

Переходы из поисковых систем по отчетным периодам



×10,6

рост переходов из поиска: 120
→ 1 270 в месяц

×8,5

рост общего трафика сайта: 179
→ 1 516 визитов

84%

трафика сайта приходит из
поисковых систем

Данные Яндекс Метрики из ежемесячных отчетов; отчетный месяц — с 27-го по 27-е число, май 2025 не показан

Топвизор				
Поиск по запросам				
Запросы	(135)	Частота "14"	SERP Features	27.08.2026 1-10 91%
новый автобус				
—	купить новый автобус	2	📄	3
—	новый автобус цена	--	📄	7
—	купить автобус новый цена	--	📄	3
—	купить новый автобус в беларуси	--	📄	1
—	купить автобус у официального дилера	--	📄	1
—	купить автобус в рб новый	--	📄	3
—	купить автобус в минске	3	📄	4
—	купить новый автобус у официального дилера	--	📄	1
—	автобусы новые	--	📄	2
—	купить автобус в беларуси	12	📄	5
—	автобус купить новый	--	📄	3
—	автобус купить новый цена	--	📄	3
туристический автобус				
—	купить туристический автобус	--	📄	8
—	автобус туристический купить	--	📄	9

Топвизор				
Поиск по запросам				
Запросы	(135)	Частота [4]	27.08.2026 1-10 83%	
—	городской автобус купить	--	1	
—	новый автобус в лизинг	10	1	
—	автобус золотой дракон	--	1	
—	автобус golden dragon цена	--	1	
—	электроавтобус купить	--	1	
—	электрические автобусы купить	--	1	
—	golden dragon автобус цена	--	1	
—	электробус цена купить	--	1	
—	электробус цена новый	--	1	
—	golden dragon triumph	--	1	
—	автобус золотой дракон купить	--	1	
—	купить китайский электробус	--	1	
—	автобусы среднего класса купить	--	1	
—	купить автобус golden dragon	--	1	
—	электробус купить в минске	--	1	
—	городской автобус golden dragon	--	1	

Результаты

Позиции сайта

135 запросов · Топвизор, 27.08.2026

91
%

запросов в ТОП-10
Яндекса (слева)

«купить новый автобус в беларуси» — 1
«купить автобус у официального дилера» — 1

83
%

запросов в ТОП-10
Google (справа)

«городской автобус купить» — 1
«автобусы среднего класса купить» — 1

Результаты

Поисковые запросы

Какие фразы приводят посетителей

Брендовые и модельные

Название марки в разных написаниях и конкретные модели: сайт стал первой точкой контакта с брендом в поиске.

Коммерческие

«новый автобус цена», «купить электробус», «купить автобус в беларуси» — посетители, готовые к покупке.

Информационные

Статьи блога приводят аудиторию по смежным темам — например, о стоимости техосмотра — и расширяют охват сайта.

Поисковая фраза: «Последний переход»	Визиты ↓
Итого и средние	1 373 100,00 %
☒ Я golden dragon	31 2,26 %
☒ Я golden dragon автобус	22 1,60 %
☒ Я голден драгон автобус	20 1,46 %
☒ Я новый автобус цена	20 1,46 %
☒ Я golden dragon, xml 6122	17 1,24 %
☐ Я голден драгон	14 1,02 %
☐ Я купить электробус	14 1,02 %
☐ Я автобус голден драгон	12 0,87 %
☐ Я купить автобус	12 0,87 %
☐ Я стоимость техосмотра в беларуси в 2025 году легкового автомобиля	12 0,87 %
☐ Я купить новый автобус	10 0,73 %
☐ Я купить автобус в беларуси	9 0,66 %
☐ Я электробус купить	9 0,66 %

Результаты

Целевые действия

Формы + звонки + соцсети + файлы

Показатель	Визиты	Действия
Отправка формы	523	1 052
Клик по телефону	35	58
Скачивание файлов	21	21
Переход в соцсети	13	17
Всего действий	—	1 148

7,75
%

визитов заканчиваются
отправкой формы



Итоги

Выводы

Что повлияло на рост

01

Технический фундамент с первого месяца: скорость, индексация, зеркала, sitemap и robots.txt, чистые ссылки.

02

Семантика под покупательский спрос и структура с отдельной посадочной под каждый тип и вместимость автобуса.

03

Постоянное расширение: новые коммерческие страницы и оптимизация 15+ карточек моделей.

04

Экспертный блог, который отвечает на вопросы покупателя: выбор класса, лизинг, ТО, техосмотр.

05

Системная ссылочная стратегия: статейные и крауд-ссылки, Tier 2, чистка токсичных доноров.

06

Регулярный мониторинг, работа с поведенческими факторами и подготовка к ИИ-ответам поисковиков.

Итог

Итог проделанной работы

За 14 месяцев системной SEO-работы сайт официального дилера автобусов прошел путь от нулевого поискового трафика до 1 270 переходов из поиска в месяц и стал рабочим каналом обращений — без затрат на рекламу. В узкой B2B-нише, где у запросов единичная частотность, именно первые позиции по точным коммерческим фразам приводят покупателей техники.

×10,6

рост переходов из поиска

91%

запросов в ТОП-10 Яндекса

1 148

целевых действий на сайте

Digital агентство MAKiT

Рекламное агентство полного цикла

+375 44 7140309