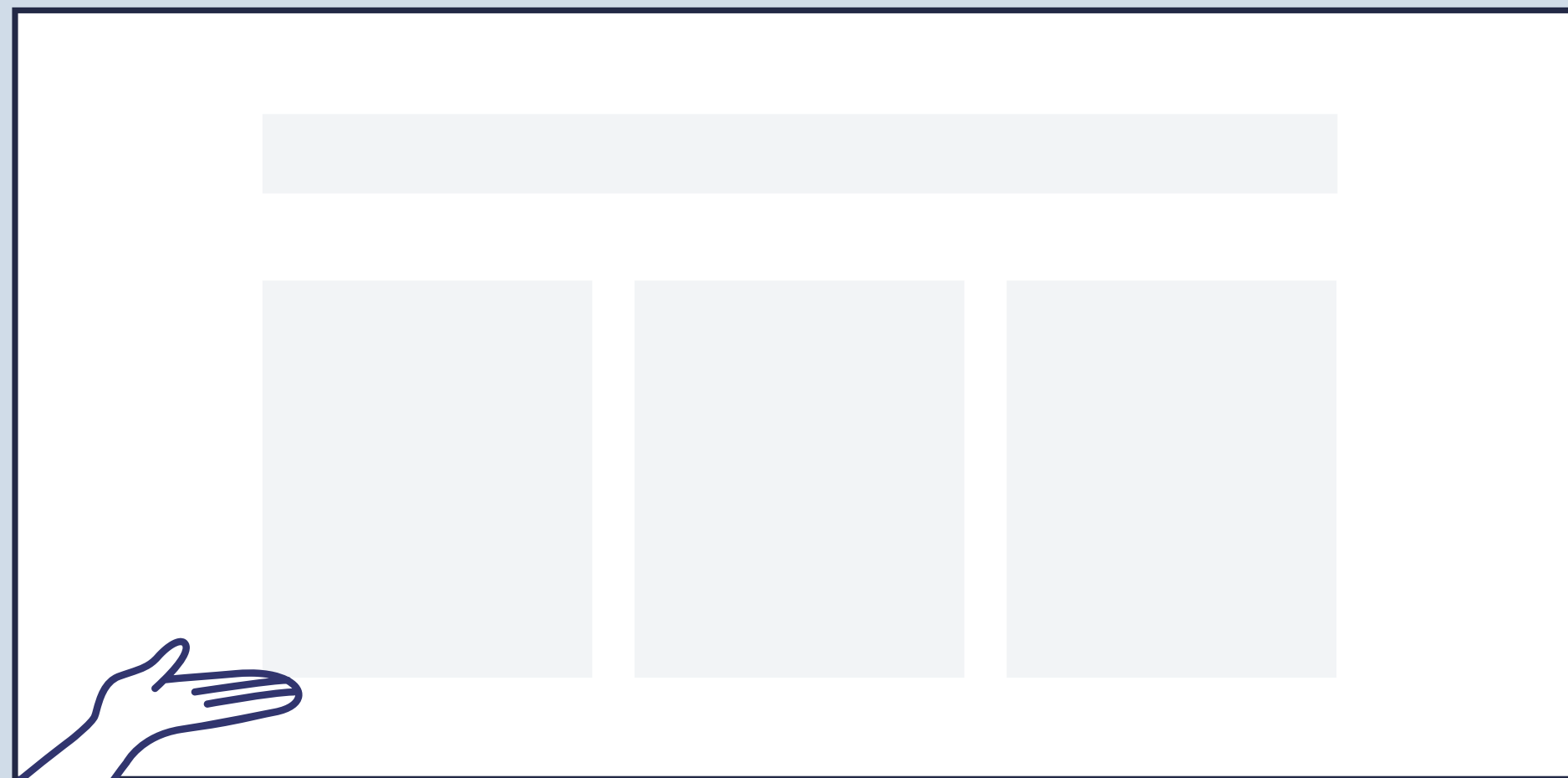
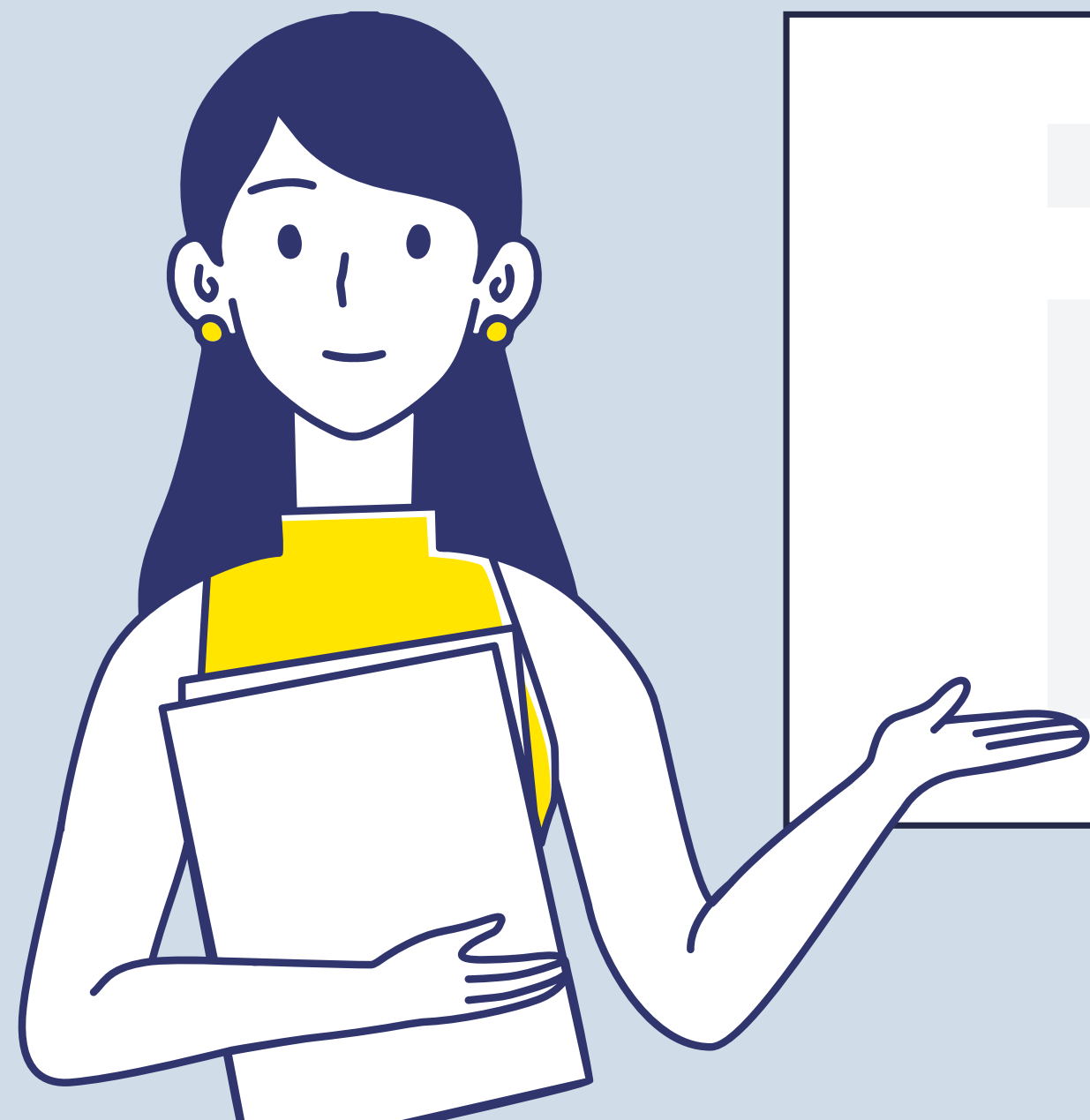


ООО «МАKiT»

Комплексное-продвижение

Ритуальные услуги

КЕЙС



Ведение

Информация о проекте

В компанию обратился клиент конкретной задачей, а именно обеспечить качественное и количественное увеличение количества обращений с сайта при ограниченном бюджете, который при достижении положительных результатов постепенно будет увеличиваться.

План

Предстоящих работ

Досконально изучив нишу, мы предложили клиенту следующий план работ: первым делом начать с настройки контекстной рекламы, параллельно начинать заниматься SEO-продвижением сайта и в последний момент после получения результатов для улучшения имиджа компании заняться продвижением в социальных сетях, к слову мы одни из первых в Беларуси начали работу в соцсетях с подобной тематикой и добились там не плохих результатов.

Тематика сайта

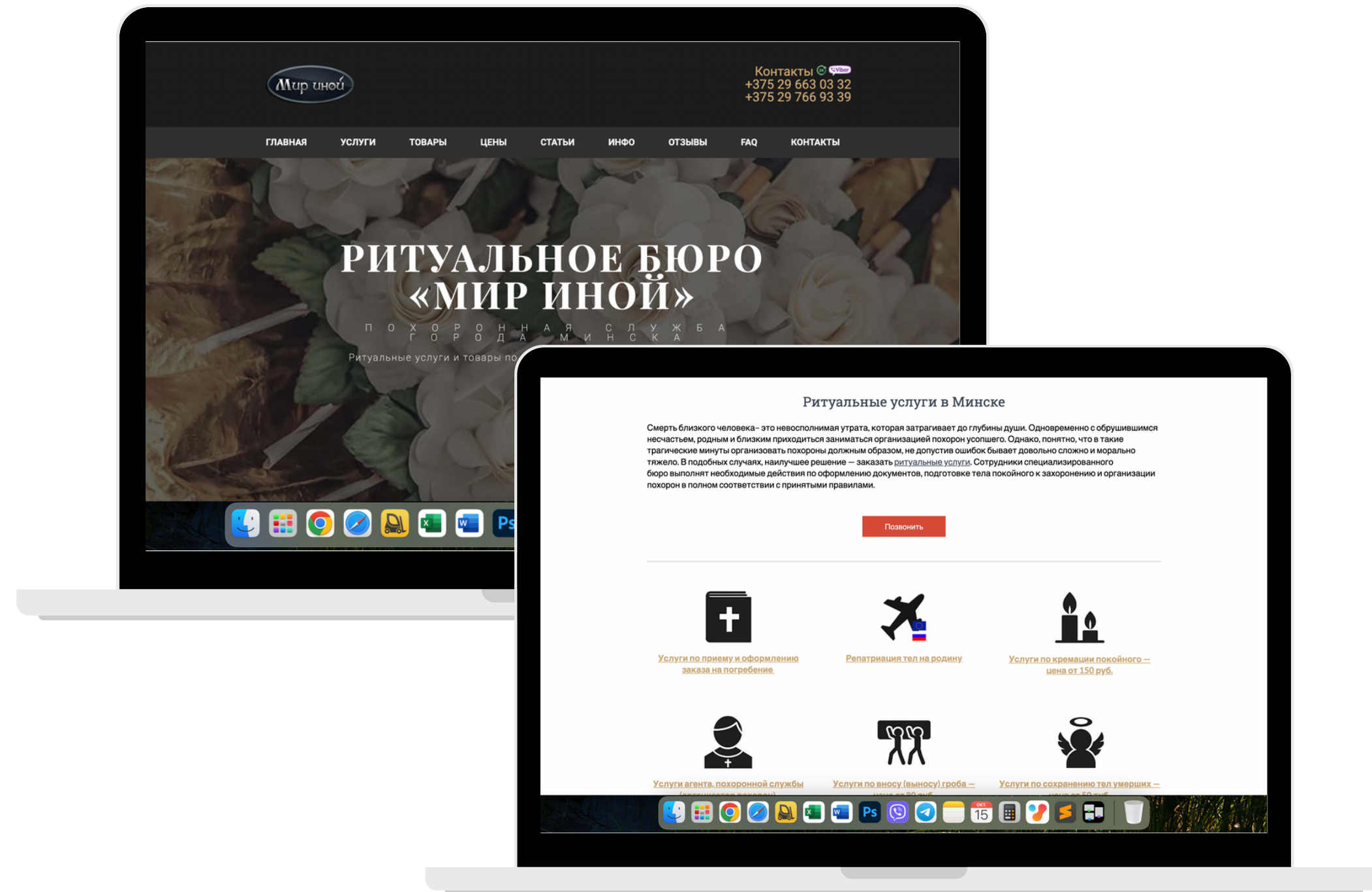
занимаемая ниша и регион

Оказание ритуальных услуг, перевозка умерших и продажа ритуальных товаров. Минск, Беларусь.

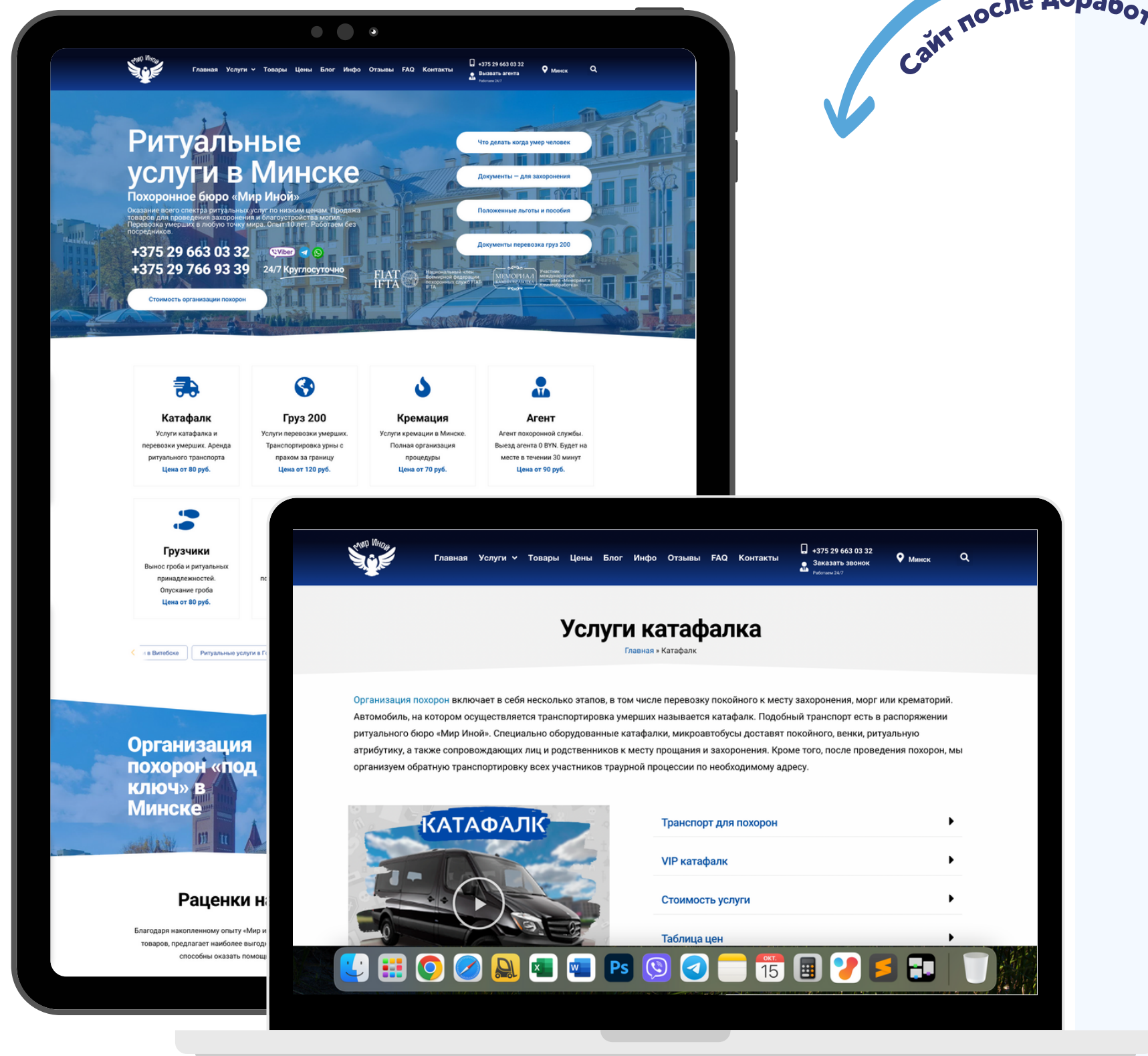
Первый этап Выполнение работ

Анализ и доработка сайта

Уже на стадии анализа ниши и самых мощных конкурентов в ней мы обратили внимание, что действующий сайт не отвечал требованиям он был мрачным, не информативным, медленным и имел очень слабую конверсию. Для исправления ситуации нами было предложено значительно изменить внешний вид сайта, улучшить его функционал и повысить конверсию. Именно внесение доработок стало первым этапом, поскольку запускать рекламу на старый сайт с конверсией менее 1-го процента было бессмысленно, а для SEO-продвижения он в любом случае должен был изменен, поскольку не имел всего набора элементов необходимых для качественного ранжирования.



Сайт до изменений



При выполнении обновления нами был сразу учтен целый ряд важных моментов, которые значительно увеличили конверсию сайта (об это стало известно позже), а также его функциональность, при этом он перестал вызывать отторжение. Первый экран стал максимально информативным, что очень важно для этой ниши, появились свитчеры переключения цен, развернутое мага-меню, блок с ответами на важные вопросы, слайдеры с отзывами и галерея работ и многое, многое другое.

Итог первого этапа

После обновления сайта он был готов к началу продвижения и запуску контекстной рекламы.

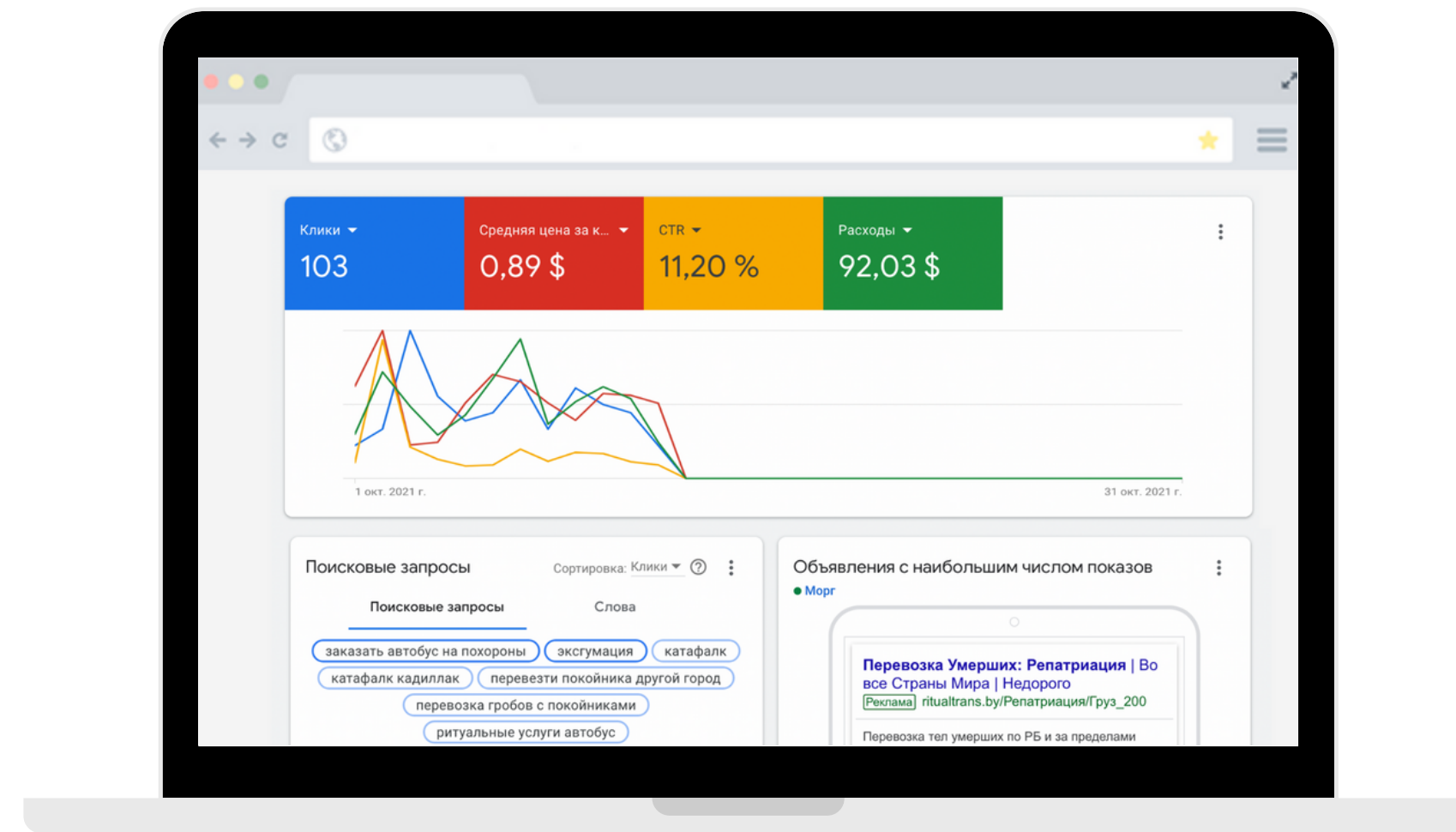
Второй этап

Выполнение работ

Настройка контекстной рекламы

Для получения первых результатов параллельно с доработкой сайта велась настройка контекстной рекламы в Яндекс и Google. Поскольку услуга специфическая и имеет сиюминутный спрос было принято решение оказать от ремаркетинга и сконцентрироваться на рекламе в поиске. Был выполнен следующий объем работ:

- Поиск и группировка поисковых запросов.
- Составление рекламных объявлений согласно СЯ.
- Подбор минус-фраз.
- Настройка отображаемых URL.
- Добавление всех допустимых расширений.
- Установка целей.
- Пометка целевых URL UTM-метками.
- Настройка связи между рекламными аккаунтами и системами web-аналитики.



Итог второго этапа

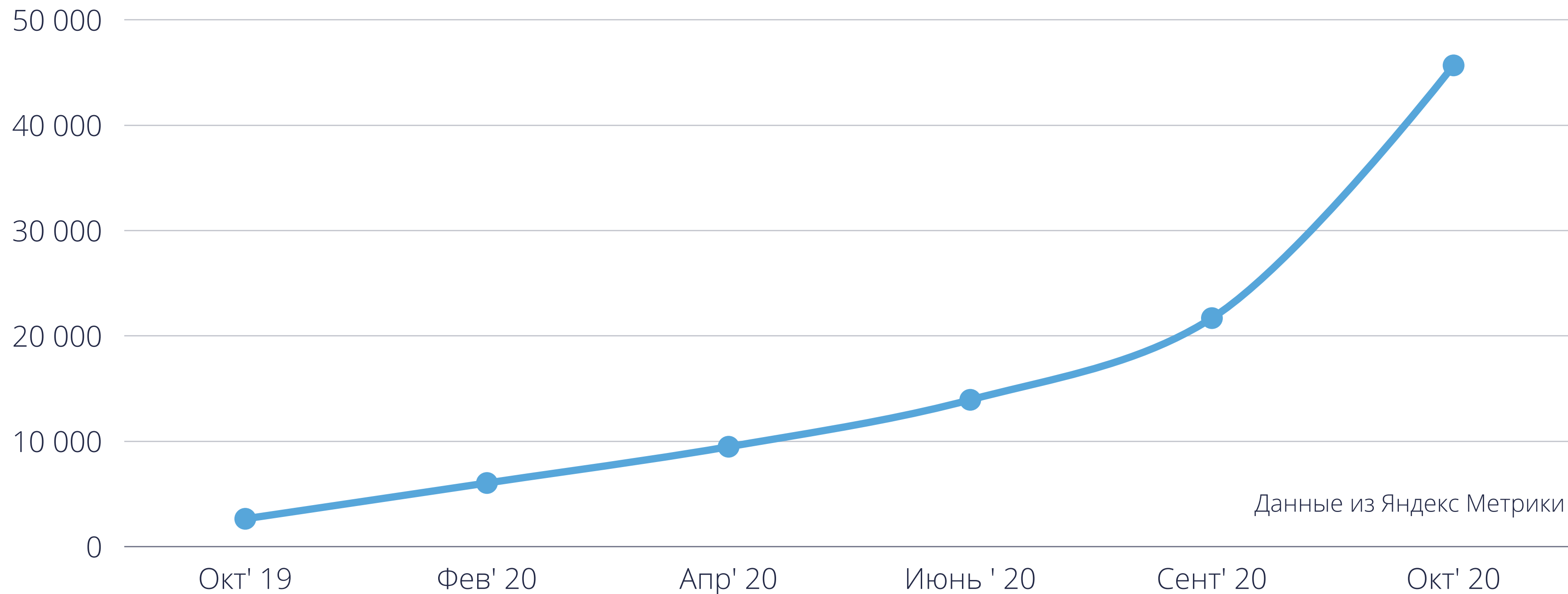
После запуска реклама сразу начала приносить клиентов, средний CTR не менее 11%, а конверсия составила от 8-ми до 16-ти процентов.

Третий этап Выполнение работ SEO-продвижение

На третьем этапе работ по SEO продвижению сайта, который ранее был подготовлен для того, чтобы занять заслуженное место в ТОП-10 по запросам мы выполнили целый комплекс работ по внешней оптимизации. Вот лишь краткий список:

- Написаны текстовые материалы и оптимизировано содержание посадочных страниц с целью получения максимальной релевантности.
- Составлены и заполнены meta-теги на посадочных и вспомогательных страницах сайта.
- Проведены работы по внедрению коммерческих факторов.
- Проведены работы по внедрению внутренней перелинковки сайта.
- Значительно снижен процент отказов.
- Внедрено тегирование на посадочных страницах сайта.
- Написаны тематические статьи, проведен поиск качественных доноров и размещены внешние ссылки на сайт.
- Сайт зарегистрирован в популярных онлайн-каталогах.
- Проведены работы по размещению крауд-ссылок на тематических площадках.

И это, всего лишь малый список тех работ, которые были проведены для того, чтобы ресурс занял место в ТОП. Все работы были выполнены в течении 12 месяцев.



Продвигаемых запросов

224

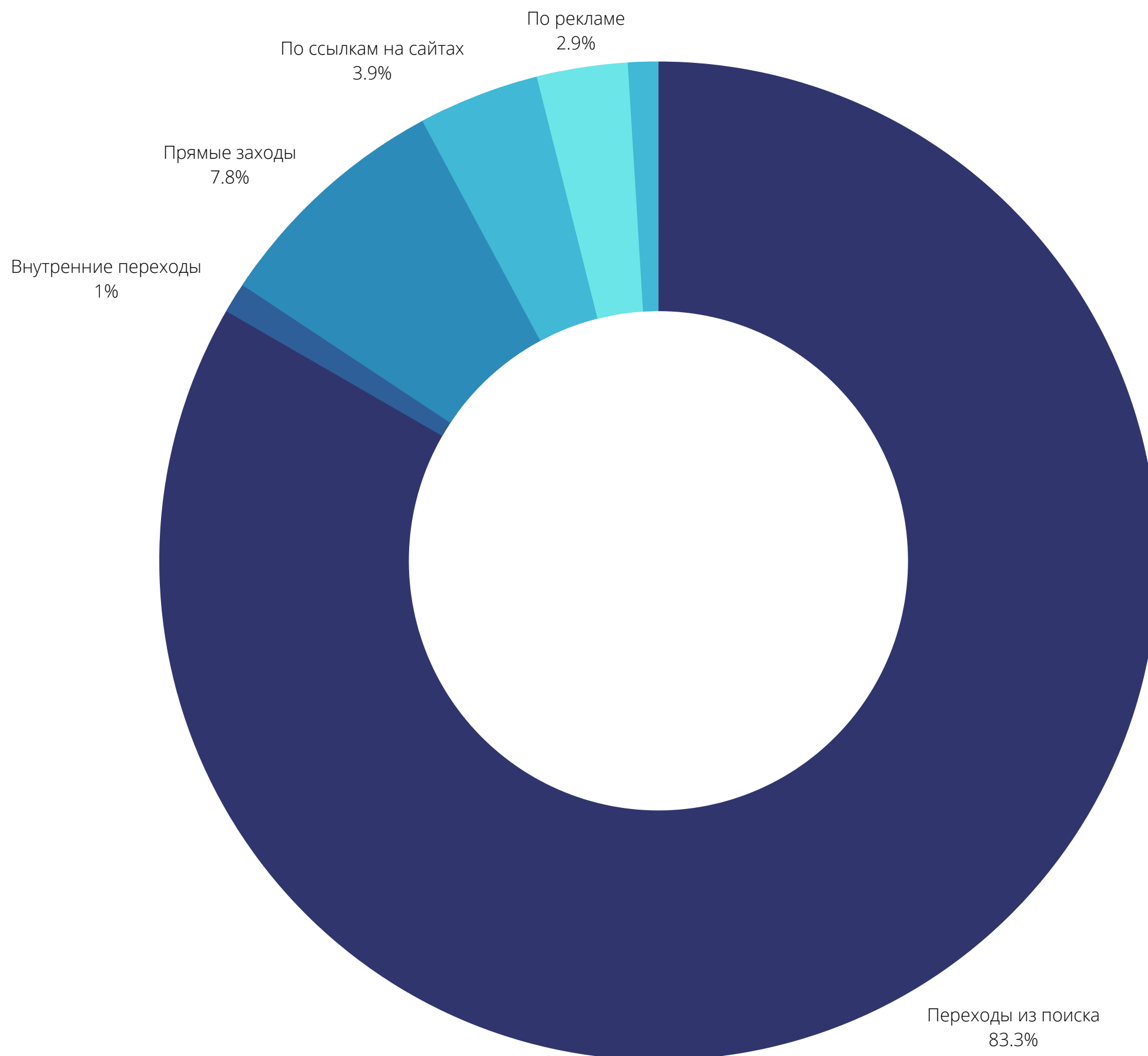
В ТОП-10 Яндекс

98%

В ТОП-10 Google

86%

**График
распределения
трафика
на сентябрь 2022
года**



Четвёртый этап Выполнение работ SMM-продвижение

Четвертым этапом комплексного продвижения компании, как и планировалось стала работа в социальных сетях. Были зарегистрированы аккаунты и проведен следующий комплекс работ:

- Разработан единый стиль и визуальное оформление.
- Определена целевая аудитория.
- Разработана стратегия продвижения.
- Определены рубрики и форматы публикаций.
- Ежемесячно составляется контент план публикаций.
- Регулярно проводится написание и размещение тематических постов, а также оформление и публикация stories.
- Подобраны и сгруппированы хэштеги для публикаций.
- Проведен комплекс работ, направленный на рост числа подписчиков.
- Проведена подготовка под поисковую оптимизацию.

Итог четвертого этапа

Повторимся, но мы одни из первых начали продвижение в соцсетях подобной тематики у нас в стране и неожиданно для нас, стали достаточно популярными среди своей аудитории, более благодаря присутствию в соцсетях удалось выполнить не один заказ, что полностью перекрывает расходы.



Выводы

и конечные результаты

Итогом работ стало полное выполнение поставленной задачи, а результат откровенно удивил нашего заказчика и превзошёл его ожидания, на сегодняшний день мы продолжаем сотрудничество, а компания, продвигаемая нами из маленького никому неизвестного бюро стало одним из лидеров столичного рынка ритуальных услуг.

Digital агентство MAKiT
Рекламное агентство полного цикла

+375 44 7140309