



КАК ПЕРЕЕЗД С SYMFONY НА БИТРИКС УВЕЛИЧИЛ ТРАФИК НА 15 867%: SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ ДЛЯ РЕКЛАМНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ «СЛОВОДЕЛО»

Кейс студии SEMANTICA



О проекте

«СловоДело» — рекламно-производственная компания в Москве, которая занимается производством сувениров и текстиля с логотипами компании, а также корпоративных подарков и упаковок к ним. Оказывает весь спектр услуг: от создания концепции и дизайна до изготовления и доставки.

Бекграунд

К нам на продвижение проект пришел в мае 2022 года. У клиента до нас уже был опыт работы по SEO, но он оказался негативным — пропали заявки с сайта.

Главной целью является получение обращений. Но так как компания оказывает услуги только для юридических лиц, то переходы могут быть не одинаково полезными. Поэтому мы решили не ставить конкретные сроки и ориентировались только на внутренние KPI, чтобы анализировать эффективность стратегии.

«СловоДело» · кейс



Сроки сотрудничества:
май 2022 — наст. время

Стратегия

Так как для клиента важно получать заявки из каталога, а также добиться конверсии в блоге, то мы выбрали комплексное SEO. Каждый месяц мы писали и размещали от 3 статей, а также расширяли семантическое ядро и оптимизировали разделы каталога.

Одновременно с этим мы приводили сайт в порядок, так как на нем было много критических ошибок:

- Все карточки товаров были закрыты от индексации тегом noindex. Для интернет-магазинов это путь в никуда, так как основным фактором ранжирования для них является ассортимент.
- Отсутствовала адаптивная версия для мобильных устройств. А так как 45% трафика на тот момент приходило со смартфонов, это было серьезным недочетом.
- Низкая скорость загрузки всех типовых страниц сайта (в красной зоне по PageSpeed Insight).
- Дубли страниц с index.php, а также GET-параметрами.

«СловоДело» · КЕЙС



Сроки сотрудничества:
май 2022 — наст. время



Кроме этого, в план работ входили задачи для улучшения поведенческих факторов:

- Отсутствовал поиск по сайту. Так как в каталоге более 40 тысяч позиций, то найти нужную было крайне трудно.
- Некорректное отображение 404 страницы. Сделали ее в дизайне сайта и добавили ссылки на несколько основных разделов для удержания посетителей.

Чтобы конвертировать информационный трафик в коммерческий, необходимо было реализовать правильную работу раздела блога:

- Провести анализ конкурентов, выявить точки входа и реализовать их на сайте.
- Внедрить коммерческие триггеры: перелинковку статей, баннер услуг, блоки с карточками товаров.



Товары

Все 7

Ежедневники и блокноты 4

Блокноты с логотипом 1

Ежедневники 4

Визитницы 1

Настольные аксессуары 1



★★★★★

Визитница "UNION", (144 визитки), черный, 12x25 см, текстиль, шелкография, лазерная гравировка

• Есть в наличии: 1

319 Р



★★★★★

Часы-колесо с ручкой и подставкой для визиток

• Есть в наличии: 22

281 Р



★★★★★

Бизнес-блокнот TERRI, A5, бежевый, твердая обложка, рециклированная бумага, в линейку

• Есть в наличии: 2974

901 Р



★★★★★

Визитница

• Есть в наличии: 643

359 Р



Услуги



Полиграфия и дизайн



Сложности проекта

Сайт был написан на Symfony — фреймворке PHP для организации многопоточной синхронизации. Каждые сутки, в 2 часа ночи, происходила синхронизация боевой и тестовой версии сайта. Поэтому все изменения необходимо было вносить на тесте, который каждый день полностью заменял собой основной сайт.

Мы проводили работы в тестовой части, а на следующий день проверяли корректность на боевой. И если что-то пошло не так, необходимо было снова редактировать тест и ждать следующего дня для проверки.



Из-за Symfony мы не смогли подогнать сайт под требования поисковых систем по некоторым важным параметрам:

- Скорость загрузки типовых страниц так и осталась в красной зоне за исключением некоторых случаев, где дотянули до 60 баллов.
- В каталоге невозможно реализовать сортировку и функционал для тегирования.
- Вес многих страниц более 200 кб, но так как они выгружаются через ТС, то уменьшить этот объем не представлялось возможным.
- На некоторых страницах из-за сбоев в синхронизации «съезжала» верстка.
- Карточки товаров дублировали друг друга: под каждый цвет или другую отличную характеристику создавалась отдельная страница. Из-за этого количество малоценных страниц росло, а карточки удалялись из поиска.



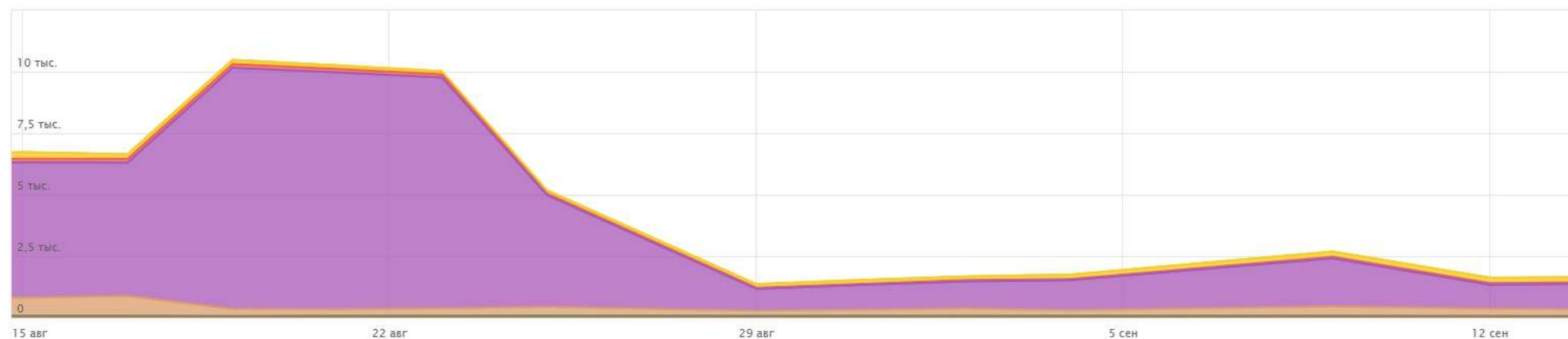
Нам удалось решить только вопрос с малоценными страницами карточек товаров. В июле 2022 года мы внедрили новую структуру контента так, чтобы даже на практически идентичных товарах присутствовали блоки с разной информацией.

Например, перелинковка на другие товары, корректный заголовок h1, шаблонизация мета-тегов. После переиндексации в августе заметили, что из более 9 тысяч малоценных страниц осталось только 900.

Страницы в поиске ⓘ

<https://slovodelo.ru>

Новые и удалённые История Распределение Исключённые

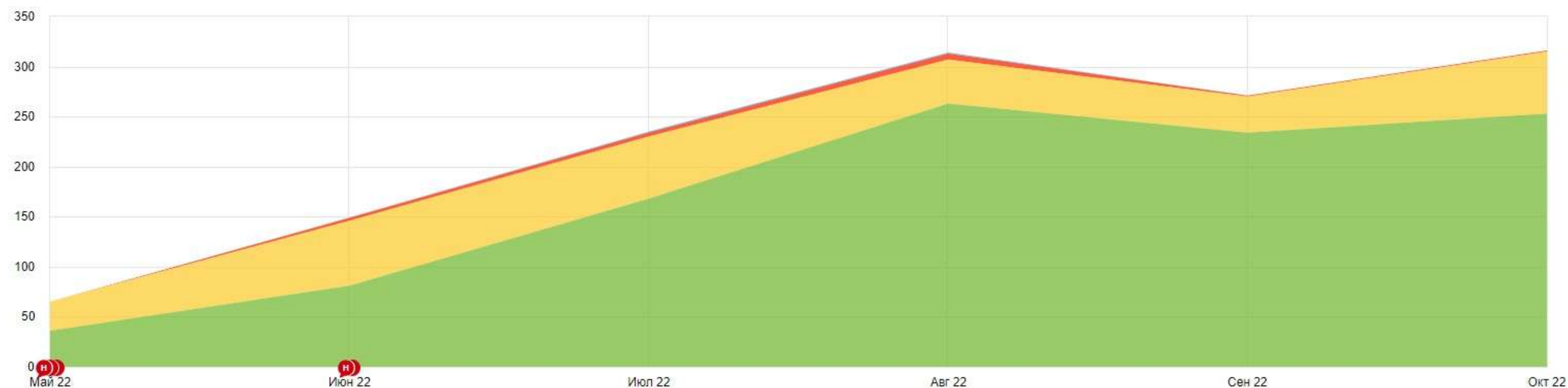


Промежуточный результат

После решения основных проблем и первоначальных настроек сайта трафик на коммерческую часть сайта вырос в 7 раз (период с мая по октябрь 2022 года без визитов менее 10 секунд).

Визиты, в которых **Поведение • Время на сайте > 10, секунды** и **Поведение • Страница входа: не*/blog/*** для людей, у которых

Визиты 7/7



Новая проблема и решение о переезде

Но в октябре мы заметили колебания в индексации, где стало появляться много 404 карточек товаров. После анализа выяснилось, что выгрузка из 1С меняет URL страниц.

Например, было:

<https://slovodelo.ru/katalog/tovar>

Стало:

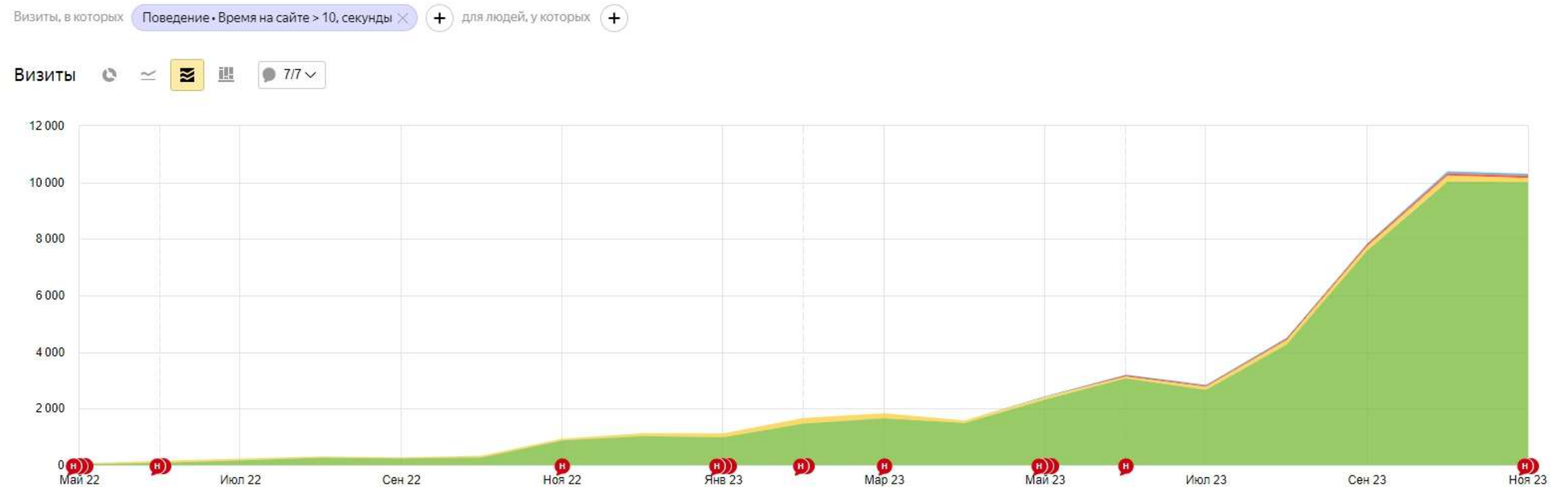
https://slovodelo.ru/katalog/tovar_1

Техподдержка с этим помочь не смогла, так как такие «скачки» устранить было невозможно. Поэтому совместно с клиентом мы решили переносить сайт на Битрикс.

Переезд на БИТРИКС

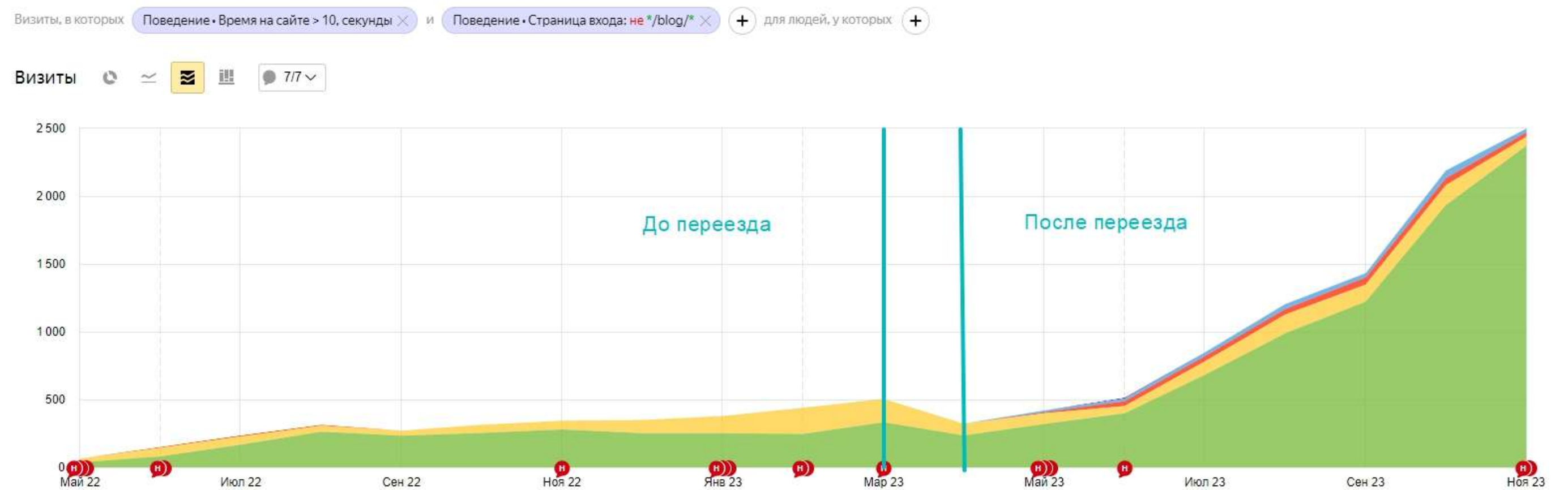
Переезд затянулся, и работы полностью были закончены в марте. После этого мы получили небольшую просадку в трафике. Но когда сайт заново проиндексировался, мы увидели рост трафика.

К ноябрю общий поисковый трафик (информационный и коммерческий) вырос на 15 867% (на момент начала продвижения было 65 поисковых визитов в месяц, в ноябре 2023 — больше 10 000):



Результаты

После переезда на Битрикс трафик на каталог начал резко расти. К ноябрю 2023 года он вырос на 3 846% (в мае 2022 года 65 визитов, в ноябре 2023 — 2500):

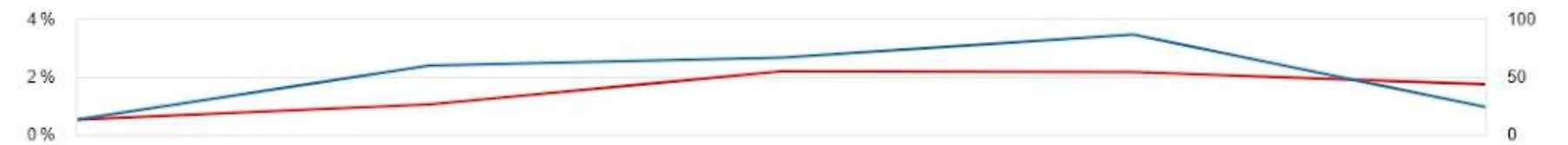


Результаты

Конверсия по добавлению товаров в корзину (отфильтровано по переходам из поисковых систем) за ноябрь 2023 составила 1,6%.

18. new [SD] Клик "В корзину" ⓘ

Конверсия	1,6%
Достижения цели	251
Целевые визиты	186



Блог так же показывает рост. За период сотрудничества нам удалось с 0 достигнуть отметки в 8 тысяч визитов в месяц.

Визиты, в которых **Поведение • Время на сайте > 10, секунды** и **Поведение • Страница входа: */blog/*** для людей, у которых

Визиты **77**



Мы добились конверсии по переходам из блога в каталог. В ноябре она составила 14,9%. Каждый 5-й пользователь, прочитав статью, переходит в карточку товара.

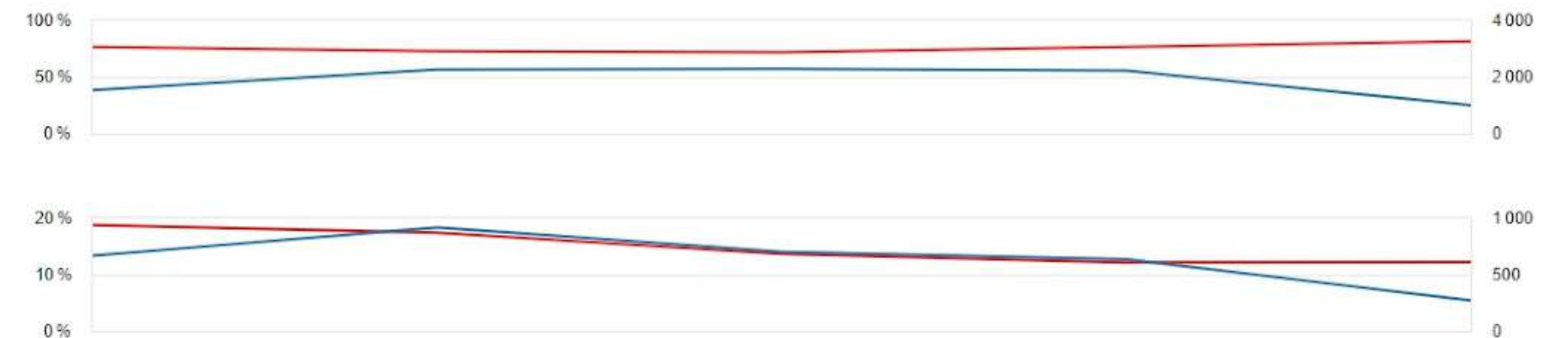
21. Составная цель «Переход из блога в каталог» 📊 📈

Блог 📊 📈

Конверсия	74,9%
Достижения цели	9 314
Целевые визиты	8 728

Каталог 📊 📈

Конверсия	14,9%
Достижения цели	3 199
Целевые визиты	1 742



После переезда на Битрикс выгрузка товаров осталась. И несмотря на то, что самые критические проблемы мы решили, на сайте периодически слетают настройки (заголовков H1 в карточках товаров, мета-теги в разделах каталога), что требует тщательного присмотра за проектом.

Сейчас мы продолжаем работать: пишем от 3 статей в блог, улучшаем внутреннюю перелинковку сайта, актуализируем семантику и оптимизируем каталог.