



DIGITAL
STRATEGY

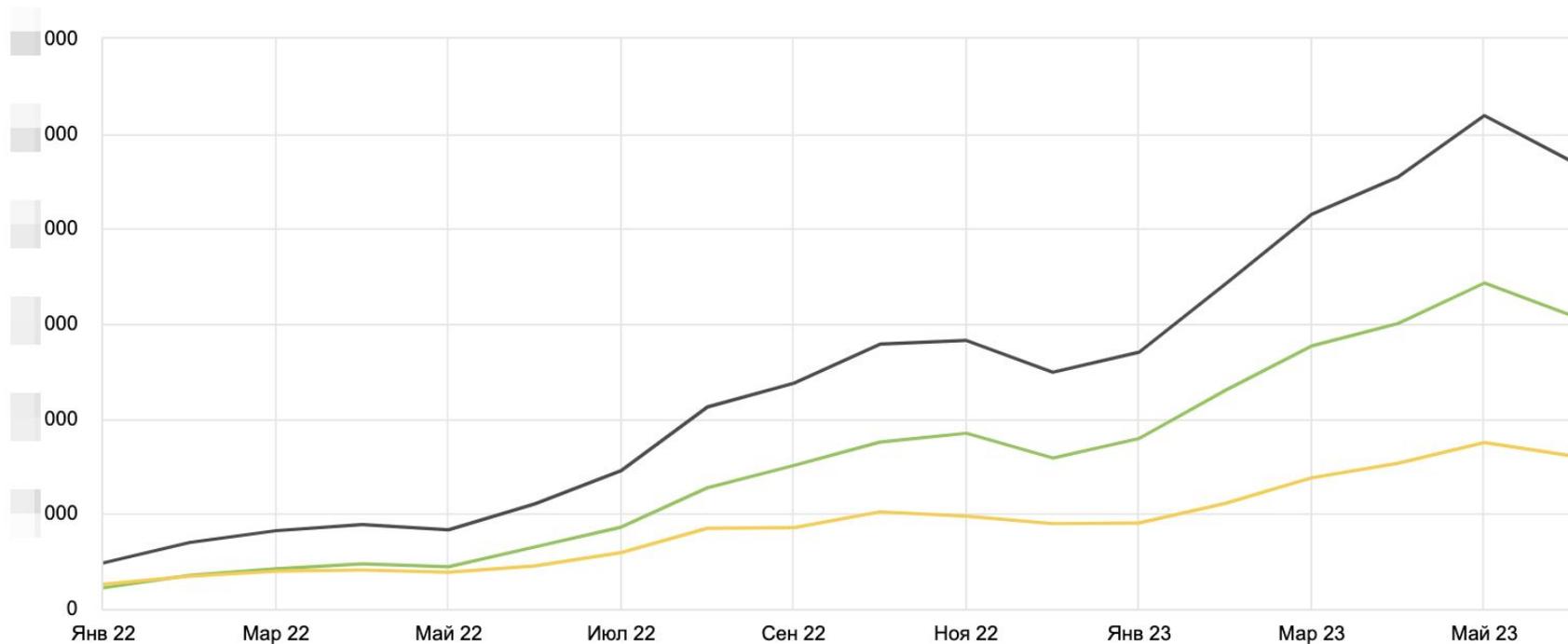
**Кейсы и антикейсы: SEO для новых рынков
– как продвигаться, если выдача и
конкуренция меняется каждый день**

Тизер - рост в новой нише

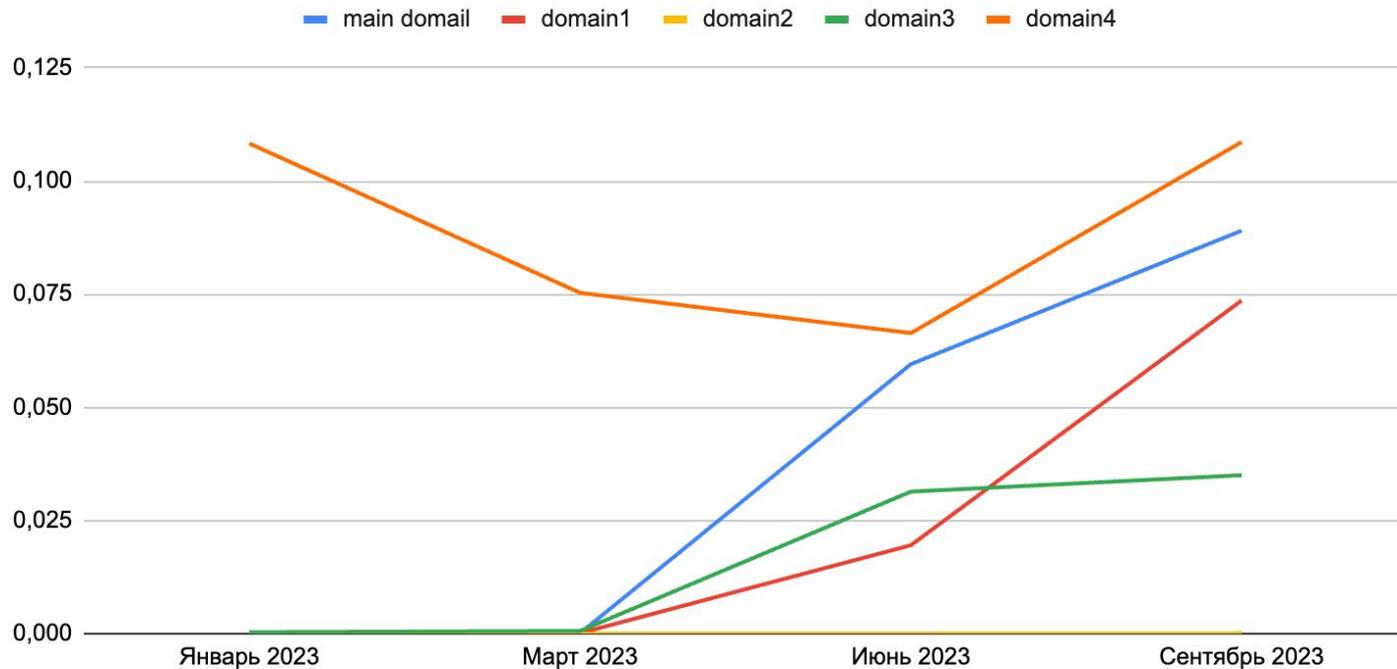
Визиты



Скрыть гра

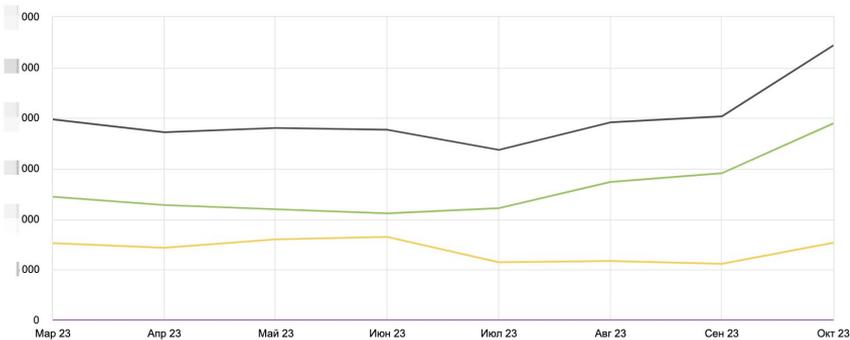


Тизер - доля рынка

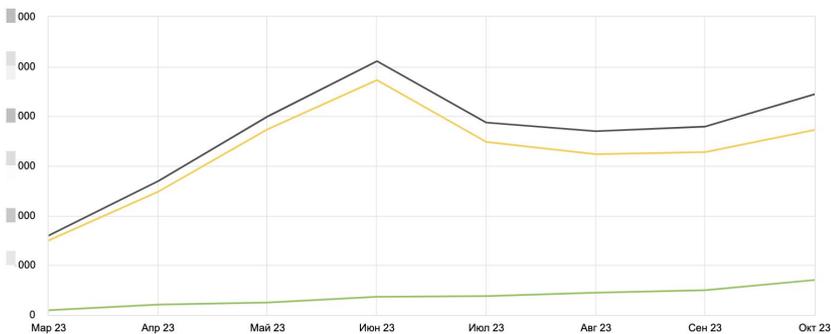


Тизер - gpt

Визиты



Визиты



Кто я и чем занимаюсь

SEO-специалист в Digital Strategy

Продвигаю контентные сайты: услуги, новостники, медицинские порталы.

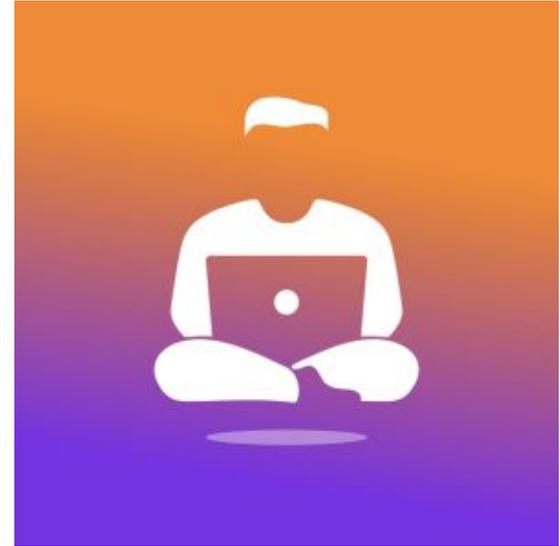
Провожу и организовываю корпоративные обучения.

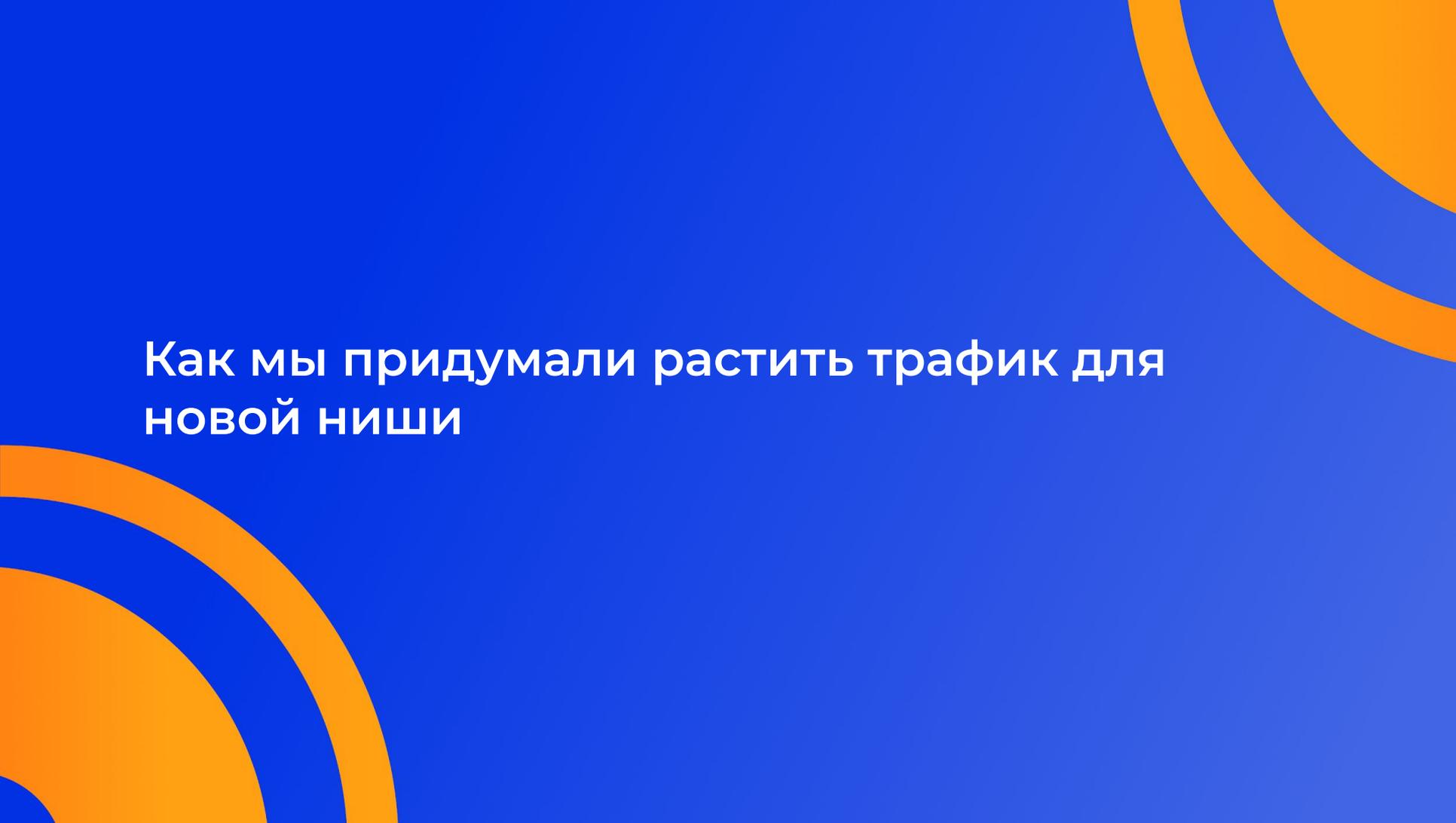


Digital Strategy

Бутиковое агентство, в котором мы смогли сохранить инхаус-подход в работе → удаленный SEO-отдел в Agile-парадигме.

Адаптировались под условия рынка и выстроили конструктор SEO-процессов, чтобы выжать максимум пользы, даже при ограниченных ресурсах.





Как мы придумали растить трафик для НОВОЙ ниши

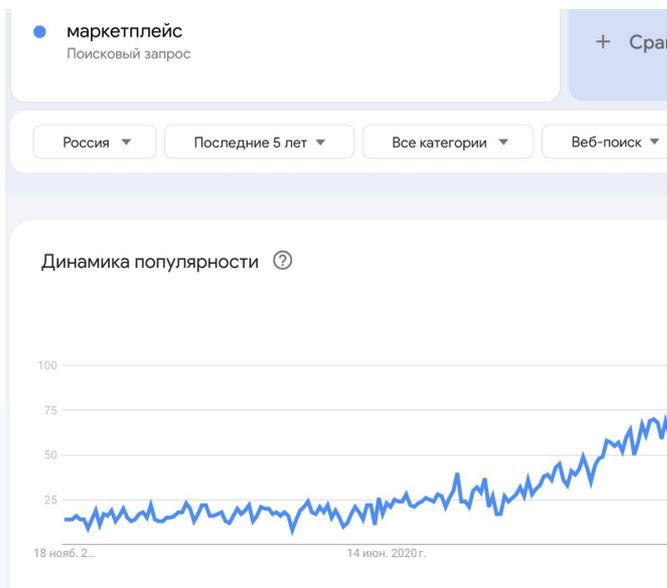
Ситуация:

Приходит клиент со стартапом и говорит:



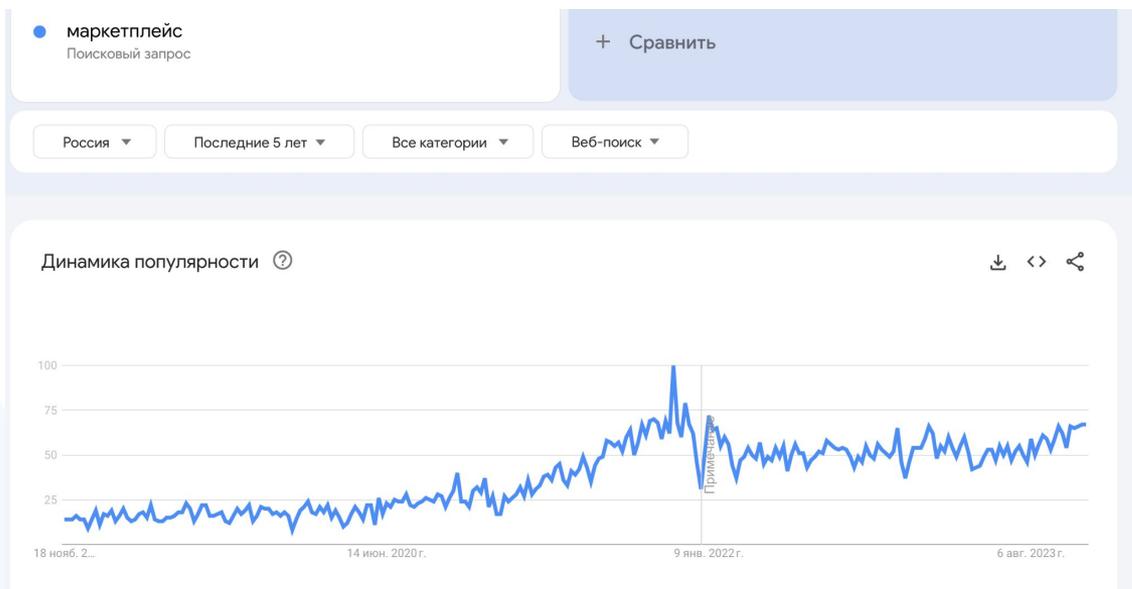
Особенности спроса

- быстро растет
- также быстро структурно меняется



Особенности спроса

- быстро растет
- также быстро структурно меняется



Подготовка стратегии: проблематика

Ожидание:



Спрос четко разделен
на коммерческий и инфо,
работаем.

Реальность:



Смешанная динамичная выдача
Куча формулировок НЧ
Непонятно что принесет профит

Подготовка стратегии: решение для блога

Исследование ЦА об клиента.

Новички

- их много - семантики много



- что-то хотят, не знают как
задать вопрос



Подготовка стратегии: решение для блога

Исследование ЦА об клиента.



Подготовка стратегии: решение для блога

Исследование ЦА об клиента.

Опытные

- их **очень** мало
- семантики почти нет
- знают что хотят



Подготовка стратегии: решение для блога

Исследование ЦА об клиента.

Опытные

- их **очень** мало
- семантики почти нет, НЧ
- знают что хотят



Что делаем

- трясем с sales клиента спрос
- утверждаем семантику
- пишем экспертно что делать и предлагаем свой софт

Подготовка стратегии: решение для коммерции

- Для ВЧ SERP постоянно меняется

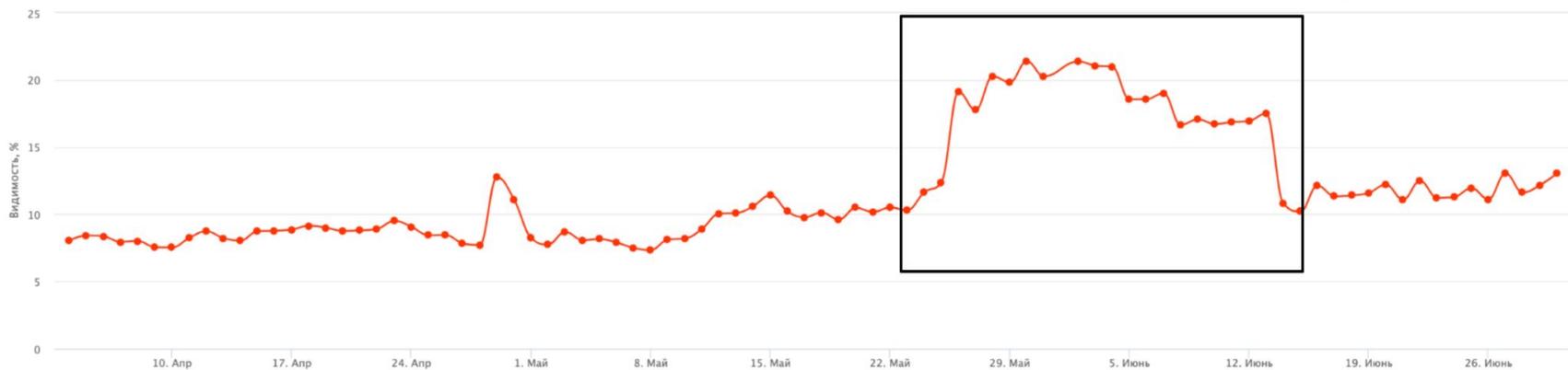
Протестировали:

Решение 1 (**Failed**): Лендинг с лонгридом.

Решение 2 (**успех**): Лендинг и статья – разные страницы

Подготовка стратегии: решение для коммерции

Вот так Яндекс думает какой тип страницы нужен:



Подготовка стратегии: что получилось

- Буст поведенки
- Лиды со статей

Достижения цели



Скрыть график ^



Яндекс
Google

? Глубина просмотра

? Время на сайте



6,49

14:43

6,48

13:20

6,52

16:07



Подготовка стратегии: что получилось

Приятная реальность при низком ожидании

Должно было быть **~140** трафика в месяц
Приносит в месяц после публикации:

Поисковая система, Последняя значимая поисковая фраза

 **Визиты**

 **Посетители** 



Итого и средние

777

721

 Яндекс

395

368

 Google

382

353

Охват семантики: ожидание

- **hard** кластеризация
профильных конкурентов мало

Отдаем в редакцию 3 разных ТЗ

- как выбрать нишу для вайлдберриз
- как сделать анализ ниши на вайлдберриз
- что лучше всего продавать на Вайлдберриз

Охват семантики: ожидание

- **hard** кластеризация
профильных конкурентов мало

Отдаем в редакцию 3 разных ТЗ

- как выбрать нишу для вайлдберриз
- как сделать анализ ниши на вайлдберриз
- что лучше всего продавать на Вайлдберриз

Редакция:



Охват семантики: реальность

- Редакция Права.
- SERP меняется

Вывод, который мы сделали:

- Включать клиента в контент
- Привлекать отдел продаж

Я как выбрать нишу для вайлдберриз

поиск картинки видео карты товары переводчик все

S Что продавать на Wildberries, как найти **нишу**, сделать...
skillbox.ru > Медиа > ...ponyat-chto-prodat-na-...
Как анализировать **нишу для Wildberries**: пошаговый алгоритм. **Выберите** стратегию работы с поставщиком: будете закупать товары за рубежом или в России, у посредника или производителя. [Читать ещё](#)
Не найдено: вайлдберриз

Самые продаваемые товары на Вайлдберриз в 2023 году
moysklad.ru > poleznoe/marketplejsy/samye-...
В статье рассказываем, какие **ниши** будут самыми популярными для торговли на маркетплейсе **Вайлдберриз**, даем список прибыльных товаров и категорий, делимся аналитикой трендов и сбором статистики. [Читать ещё](#)

RB 7 шагов, **как выбрать нишу для торговли на Wildberries...**
rb.ru > Колонки
1. Считаем, сколько денег потратим от начального капитала. Если стартовый капитал небольшой, и других инвестиций нет, лучше **выбрать нишу** с небольшим объемом рынка — например, 400–800 тыс. рублей. [Читать ещё](#)

VC Что выгодно продавать на Wildberries — Торговля на vc.ru
vc.ru > trade/583604-chto-vygodno-prodat-na-...
От чего еще зависит **выбор ниши**. Сколько у вас денег на покупку товара. При ограниченном бюджете можно успешно работать только в **нише** бюджетных товаров с невысокой конкуренцией и стоимостью до 500 рублей. [Читать ещё](#)
Не найдено: вайлдберриз

Выводы

1. Кластеризация

- Не стоит ориентироваться на выдачу/конкурентов
- Важно иметь эксперта, который напрямую взаимодействует со спросом

1. Приоритет охвата семантики

- исследование ЦА
- комплексный подход между привлечением опытных (*деньги сейчас*) и новичками (*деньги потом*).

1. Подход к написанию статей

- **от** “что это вообще такое” **до** “вот 7 шагов как делать деньги” – это бустит поведенку и доверие к сайту для конверсий.

Полезная фишка

Таблица оценки “успешности” статьи =
Визиты за месяц / Частота предполагаемой семантики * 1,8 (%).

[ссылка на пример.](#)

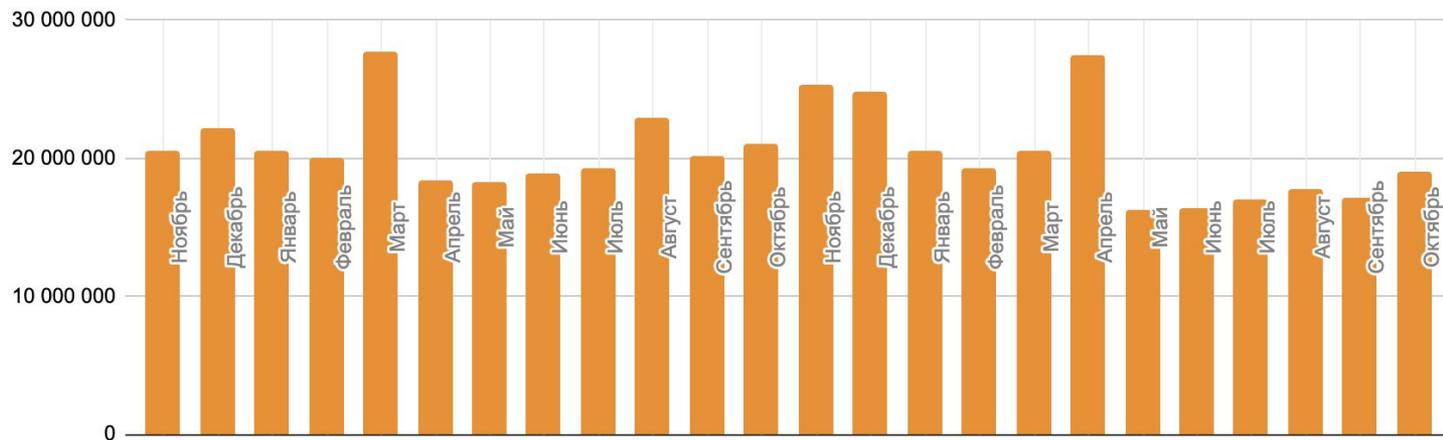
URL	Название статьи	Семантическая ценность (частотность)	Трафик за последние 30 дней Яндекс	Трафик за последние 30 дней Google	Всего за последние 30 дней	Успешность статьи
	Как разместить свой товар на Вайлдберриз					31%
	Чем «Озон» отличается от Вайлдберриз					77%
	Как распределение по складам в регионах влияет на выход в топ Вайлдберриз					149%
	Как правильно делать самовыкупы на Вайлдберриз					223%



Как поняли, что рост именно за счет SEO и
показали это клиенту

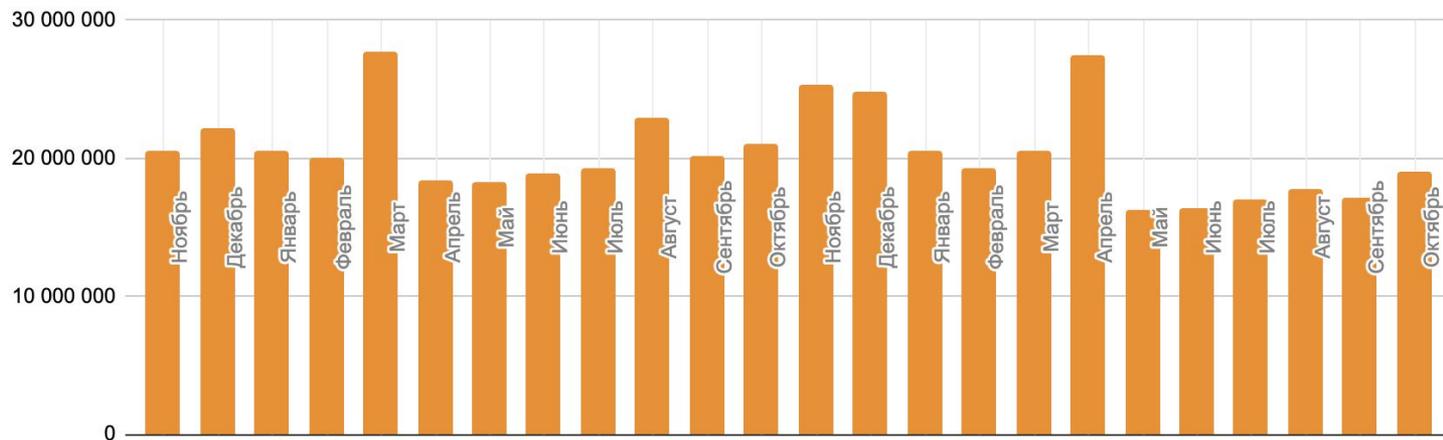
Что мешает просто посмотреть в метрику?

- Непредсказуемый рост или снижение спроса;



Что мешает просто посмотреть в метрику?

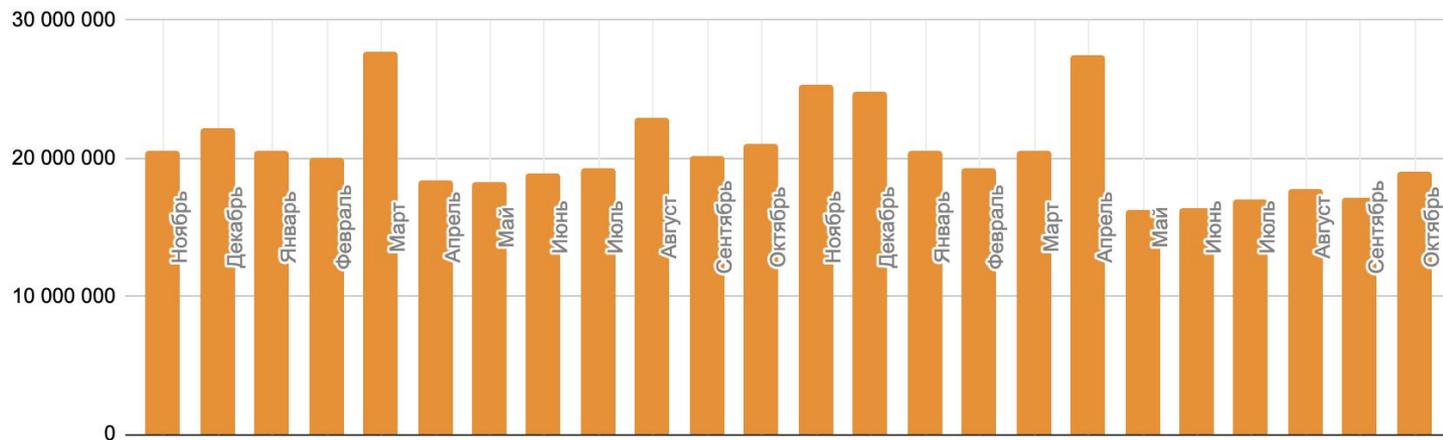
- Непредсказуемый рост или снижение спроса;



- Сложно понять как относительно конкурентов растет/снижается сайт;

Что мешает просто посмотреть в метрику?

- Непредсказуемый рост или снижение спроса;



- Сложно понять как относительно конкурентов растет/снижается сайт;
- Сложности определения профита в Google с учетом отключения рекламы.

Что придумали для трафика

Синтетическая метрика “доля рынка”.

Принцип расчета:

Общая частота ядра / Σ (частота запроса \times позиция \times ctr для тематики).

Март 2022	
Сайт	Всего
[blurred]	0,01%
[blurred]	0,01%
[blurred]	0%
[blurred]	0,06%
[blurred]	7,53%
[blurred]	8,69%

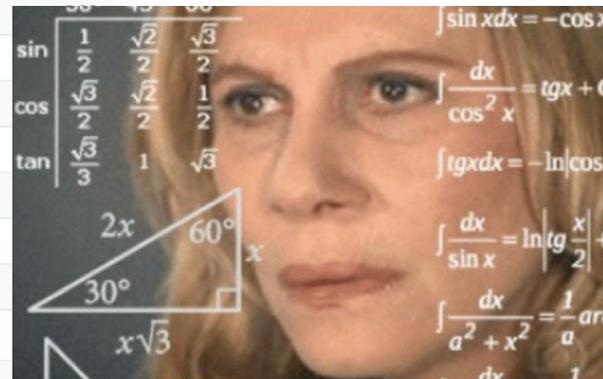
Сентябрь 2023	
Сайт	Всего
[blurred]	8,90%
[blurred]	7,36%
[blurred]	0,01%
[blurred]	3,50%
[blurred]	10,86%
[blurred]	7,39%
[blurred]	0,03%

Как отсечь бренд в Google и посчитать конверсии

Keyword hero для GA4. Связь событий с GSC.

Привлечение трафика: keywords ✓ Y B Собственный 15 июл. – 24 июл. 2023г. 📊 🔗

keywords	landing_page	duration	↓ conversions	total_revenue
			161,00 100 % от общего числа	0,00
1	/		51,00	
2	расширение		13,00	
3	/		11,00	
4	(not provided)		5,00	
5	/signup		5,00	
6	расширение		5,00	
7	/login		4,00	
8	расширение скачать		4,00	
9			3,00	
10	/pricing		3,00	0,00
11	расширение		3,00	0,00

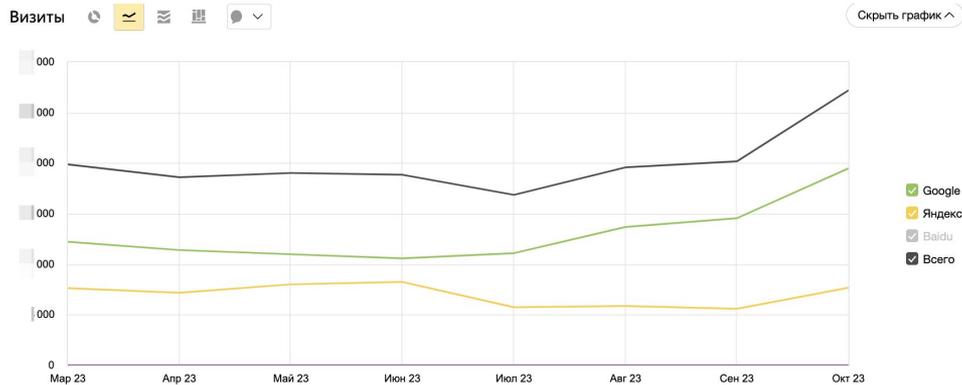


Эксперименты в блоге с ChatGPT, который
не дал нужных результатов

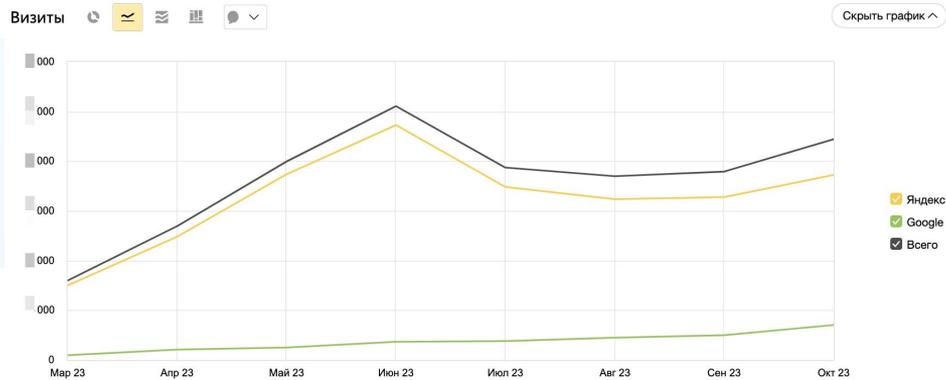
Как использовали GPT

- Версия 4
- Локальное обучение / Шаблоны  AI PRM for ChatGPT
- Генерация на английском → перевод (для некоторых тематик не подходит в силу локальности в РФ)
- Генерация только с темой / с темой и фактурой

Разница в трафике на двух сайтах одной тематики



← Редакторы + Эксперты



← ChatGPT + копирайтеры

О какой экспертизности мы говорим



Конкретные примеры расчетов и кейсы:

Собираем метрики и оцениваем эффективность теста

Кол-во показов в день	2000 и больше
------------------------------	---------------

CTR	5-10% и больше
------------	----------------

Стоимость клика	до 2%
------------------------	-------

Частотность запросов	3000 и больше
-----------------------------	---------------

CR	> 5%
-----------	------

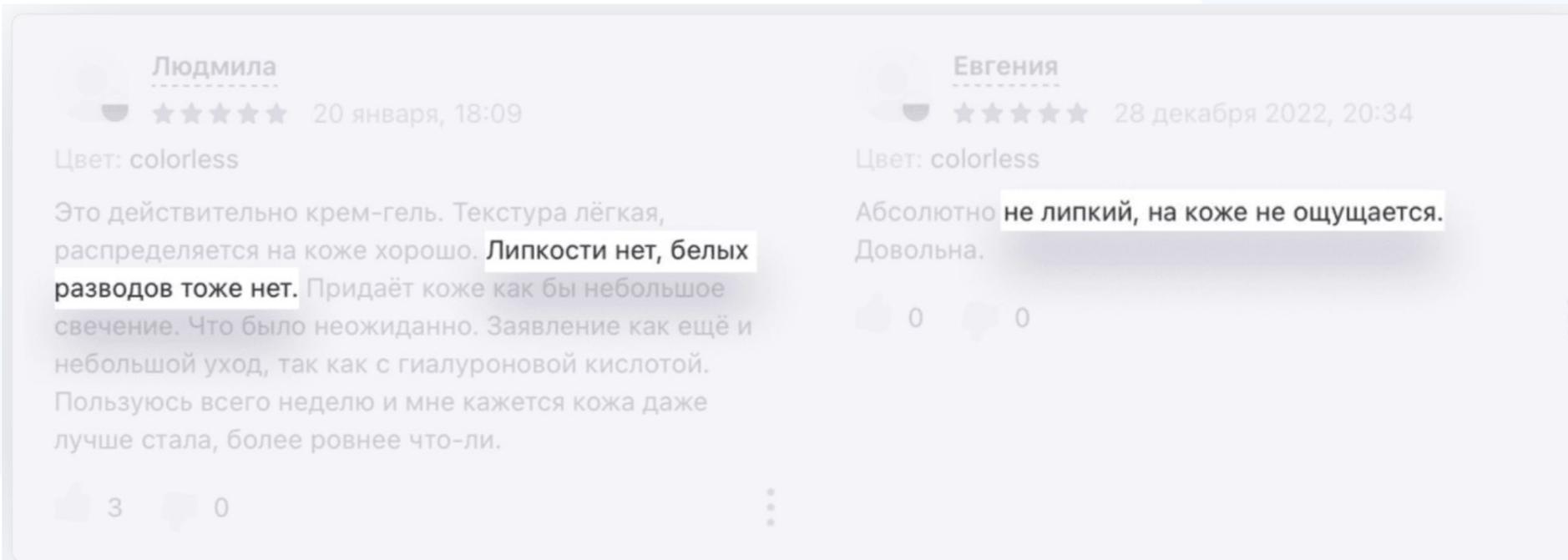
Цель теста — подобрать эффективные запросы, по которым будем запускать рекламу, обычно этап длится 5-7 дней. Ниже рассказали, как тестировать рекламу по показателям из таблицы.

Количество показов в день — минимум 2000 на 1 карточку. Если их меньше — рекомендуем увеличить бюджет или добавить новые запросы в кампанию, иначе не будет эффекта от рекламы.

О какой экспертизности мы говорим



Конкретные примеры расчетов и кейсы:



Например, в этом примере покупатели довольны, что крем не липкий. Этот ключевик можно добавить в описание своей карточки и выделиться среди конкурентов

О какой экспертности мы говорим



Конкретные примеры расчетов и кейсы:

 **Защита груди женская для единоборств Рэй-Спорт Щ52Х, хлопок**
РЭЙ-СПОРТ | [Популярность](#)

До улучшения 12 225 популярность ⓘ

Название
Защита груди женская для единоборств Рэй-Спорт Щ52Х, хлопок
11 005 запросов в месяц Есть проблемы

Рейтинг карточки ⓘ 3 ошибки
6 /10
Ошибки:
Название ⓘ Описание ⓘ

Характеристики Заполненность карточки: 24%

Спортивное назначение

Ставка НДС

[Показать все](#) ▾

После улучшения 61 005 популярность ⓘ

Название
[Защита груди для единоборств Щ52Х](#) 
12 225 запросов в месяц +11%

Рейтинг карточки ⓘ +4 балла
10 /10

Характеристики [Редактирование](#)  Заполненность карточки: 34%

Спортивное назначение
тхэквондо ☆ 2% единоборства ☆ 1% карате ☆ 2%

Ставка НДС
Без НДС ☆ 1%

[Показать все](#) ▾

Разница в конверсиях на двух сайтах одной тематики

Целевые посетители



Скрыть график ^



← Редакторы + Эксперты

Конверсия с блога ~0,83%.

Целевые посетители



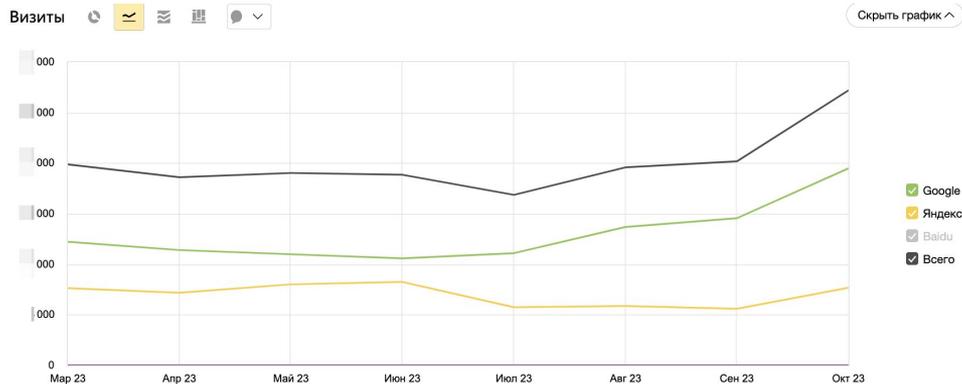
Скрыть график ^



← ChatGPT + копирайтеры

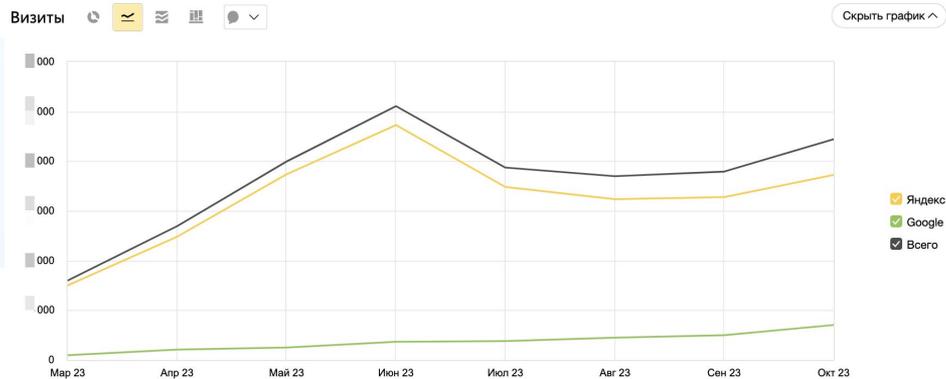
Конверсия с блога ~0,5%.

Выводы



← Редакторы + Эксперты

- Это дорого потому что редакция

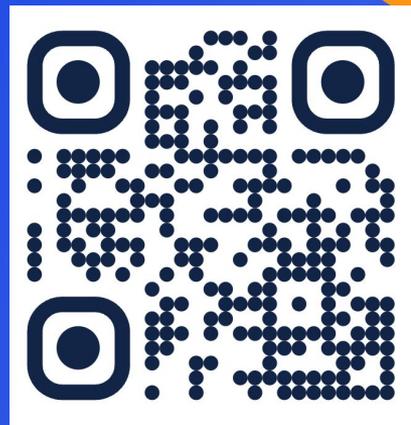


← ChatGPT + копирайтеры

- Это тоже дорого потому что ссылки
- Придется переписывать

Спасибо!

Если хотите узнать как мы на этапе пресейла пытались оценить надобность seo клиенту - пишите:



Telegram: @Kassylda
Почта: kas@ds.team