

Case study

Skuteczne działania Content Marketingowe dla AH Hardt

Mateusz Pająk
Senior SEO Specialist

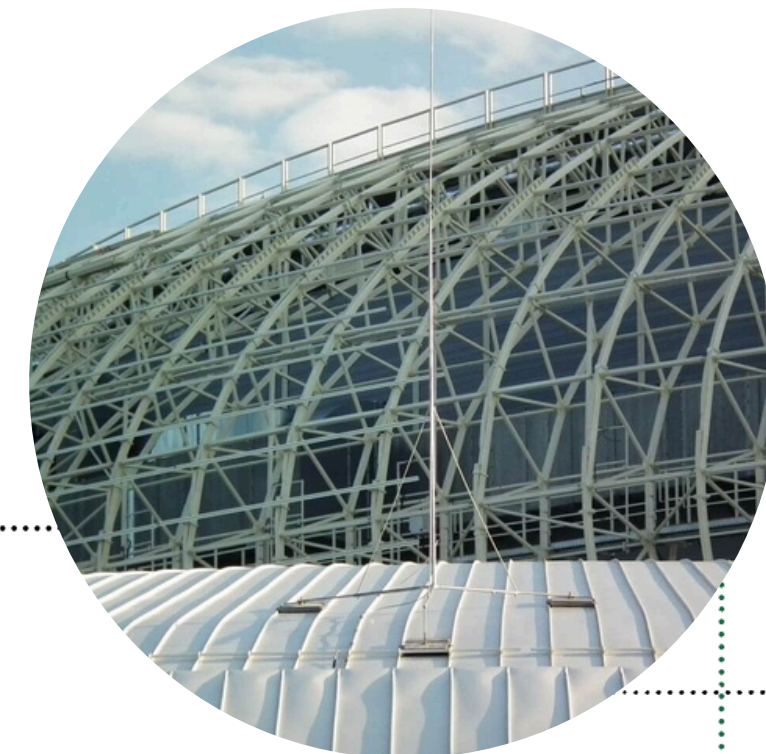


O naszym Kliencie

AH Hardt to jeden z najbardziej doświadczonych producentów instalacji odgromowych. Specjaliści z firmy AH Hardt posiadają wieloletnie doświadczenie w zakresie produkcji i montażu instalacji odgromowych na obiektach o różnym przeznaczeniu.

Wysoka jakość produkowanych części, precyzyjny montaż i estetyczne wykonanie – to czynniki, dzięki którym klienci decydują się na korzystanie z usług AH Hardt.

Klient zgłosił się do nas z prośbą o pomoc przy działaniach Content Marketingowych.



Wyzwanie



Kiedy?
06.2023-09.2024



Obszar działań
Polska



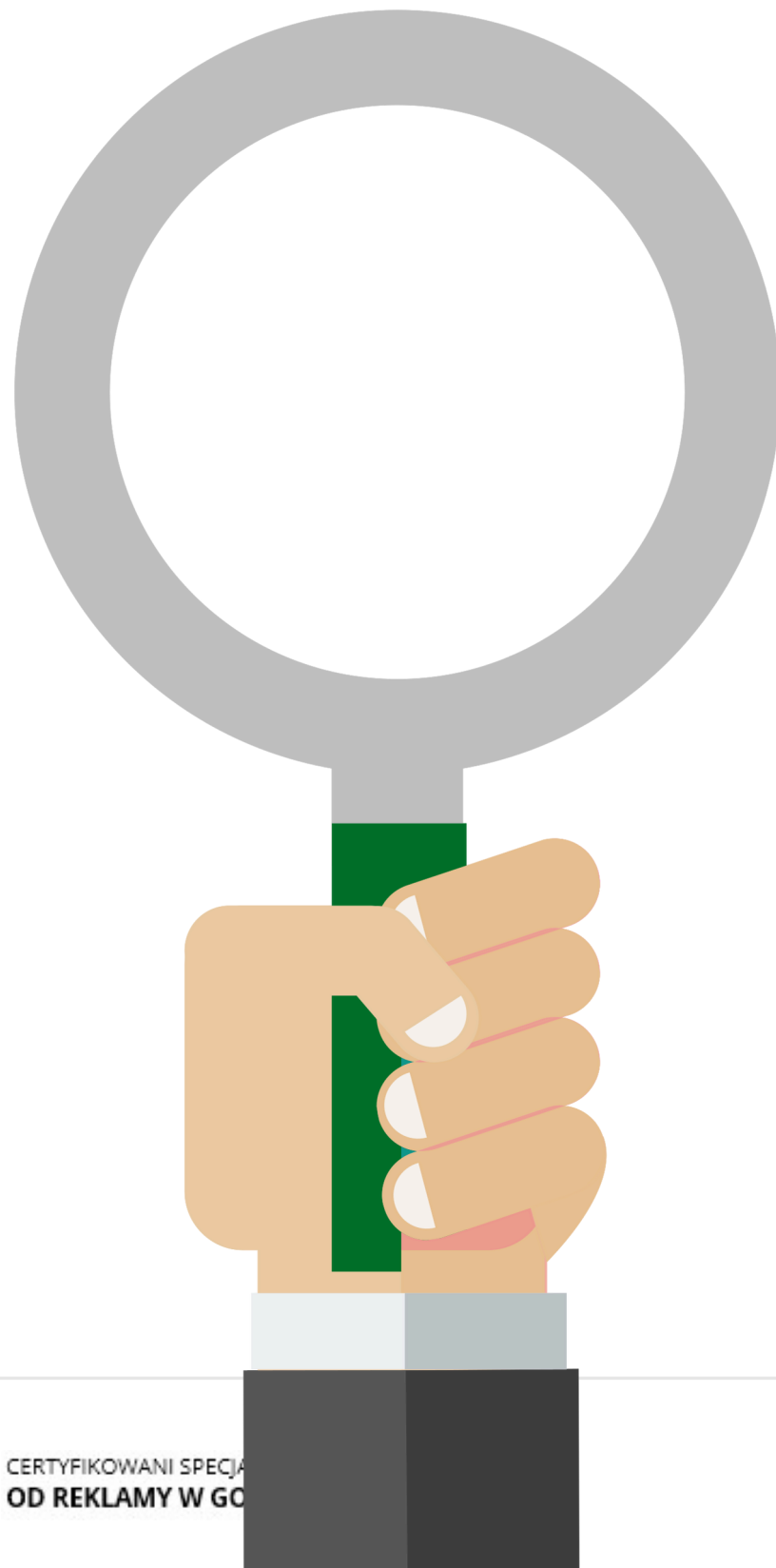
Strona
www.ah.com.pl



Budżet
60 000 PLN

- + **Poprawa widoczności** w TOP3 i TOP10
- + **Zwiększenie ruchu** na stronie internetowej
- + **Pozyskanie widoczności** na nowe, znaczące słowa kluczowe oraz poprawa widoczności już wykorzystywanych
- + **Edukacja branży i klientów** za pomocą wartościowych publikacji w strefie wiedzy

Analiza wstępna



- 1 Fundamentem działań był **audyt SEO**, który pozwolił zidentyfikować słabe i mocne strony serwisu. Na jego bazie zostały przygotowane wytyczne do poprawy strony oraz nakreślony plan działań na kolejne miesiące.
- 2 **Analiza słów kluczowych** wskazała, że narzędzia SEO mają niewielkie pokrycie tematyki klienta i musimy skorzystać z innych technik doboru fraz kluczowych.
- 3 Konkurencja biznesowa oraz tematyczne portale internetowe w wielu wypadkach posługiwały się nieaktualnymi lub nieprawdziwymi informacjami, więc **musieliśmy sięgać tylko do oficjalnych źródeł wskazanych przez AH Hardt.**

Założenia



1

Zbudowanie rzetelnego źródła informacji poprzez stworzenie strony internetowej, która dostarcza sprawdzonych i wartościowych informacji.

2

Przeniesienie wizerunku firmy jako eksperta z wieloletnim doświadczeniem na środowisko online.

3

Rozwinięcie strategii content marketingowej skierowanej **do klientów B2B** - treści na stronie precyzyjnie dostosowane do specyficznych potrzeb tego segmentu.

4

Intensyfikacja działań content marketingowych, mających na celu **zwiększenie ruchu na stronie internetowej o 200%**.

Realizacja



- E1 Wykonaliśmy audyt strony internetowej** - analizę bieżącej strony, na podstawie której przygotowana została lista poprawek do wdrożenia przez wykonawcę strony. Z uwagi na odległe terminy realizacji, część poprawek została wdrożona przez zespół DevaGroup.
- E2 Przeprowadziliśmy analizę działań konkurencji oraz słów kluczowych**, która wskazała, że narzędzia SEO nie mają dobrego pokrycia słów kluczowych w obszarze działań Klienta. Ponadto analiza wykazała, że wiele słów kluczowych jest niezwykle specjalistycznych z niewielkim potencjałem wyszukiwania.

To tylko część działań, będących składowymi prowadzonych przez nas działań z zakresu Content Marketingu. W DevaGroup możesz liczyć na ciągłe wsparcie dedykowanego opiekuna, który wyjaśnia wszelkie zawiłości systemu, jak również pojawiające się w tym dokumencie skróty i branżowe słownictwo.

Realizacja

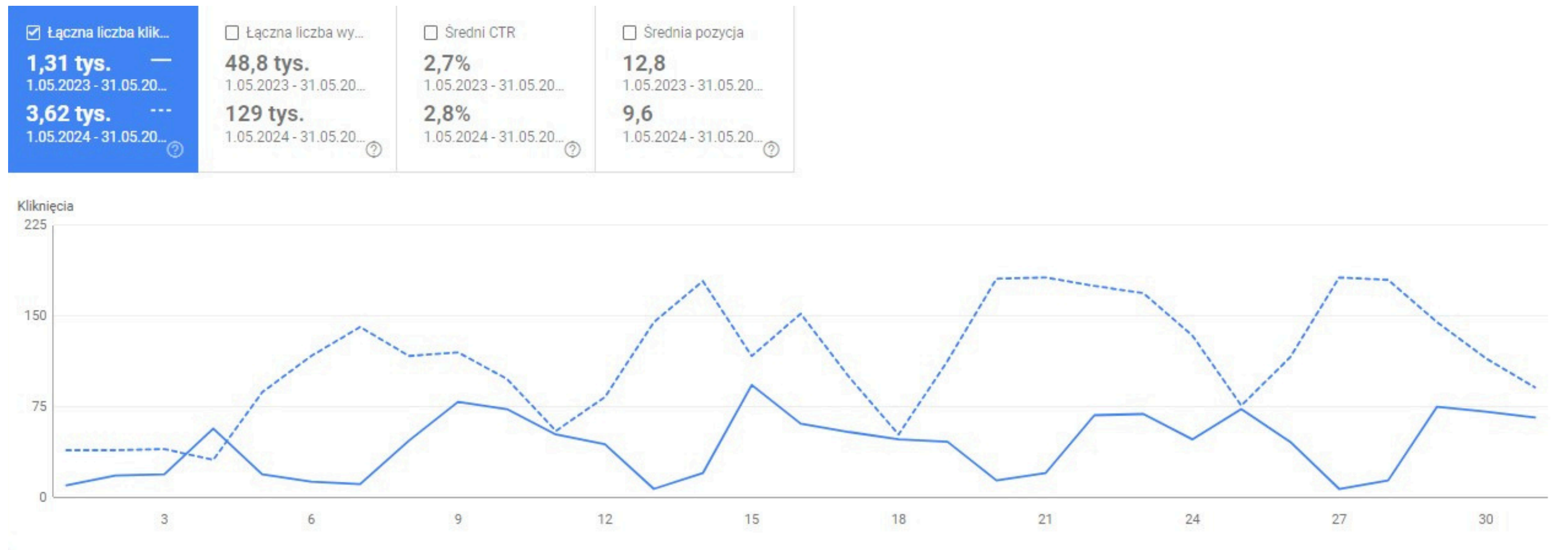


- E3** Aby móc realizować rzetelne i profesjonalne działania Content Marketingowe **uzyskałismy dostęp do wiarygodnych materiałów i publikacji**, których znajomość była konieczna, aby tworzyć treści na najwyższym możliwym poziomie.
- E4** Na bazie zdobytej wiedzy **rozpoczęliśmy działania linkbuildingowe** na lokalnych portalach internetowych oraz w prasie branżowej. Dodatkowo rozpoczęliśmy systematyczną publikację i rozbudowę treści na stronie internetowej.

To tylko część działań, będących składowymi prowadzonych przez nas działań z zakresu Content Marketingu. W DevaGroup możesz liczyć na ciągłe wsparcie dedykowanego opiekuna, który wyjaśnia wszelkie zawiłości systemu, jak również pojawiające się w tym dokumencie skróty i branżowe słownictwo.

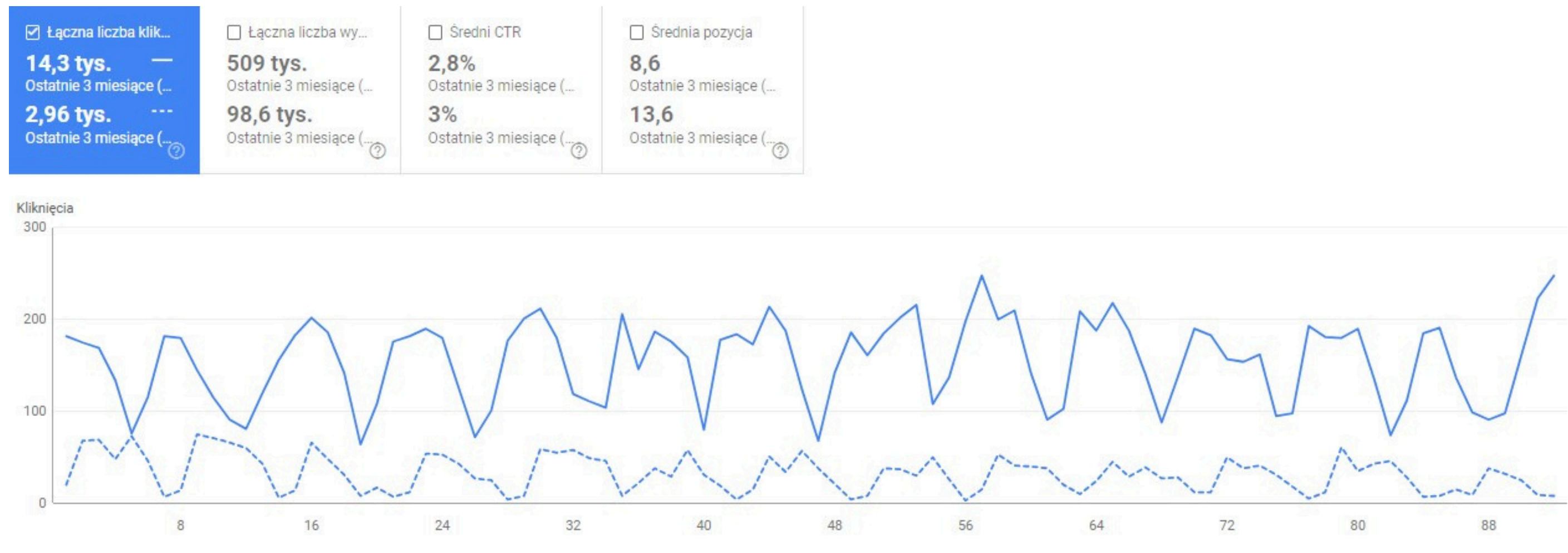
Efekty

- + **Zwiększenie ruchu na stronie** w stosunku tego samego okresu w poprzednim roku.
- + Według danych z Google Search Console, w maju 2023 użytkownicy kliknęli w wyniki wyszukiwania prowadzące do strony AH Hardt 1300 razy. Po roku działań **liczba ta wzrosła do 3600**.



Efekty

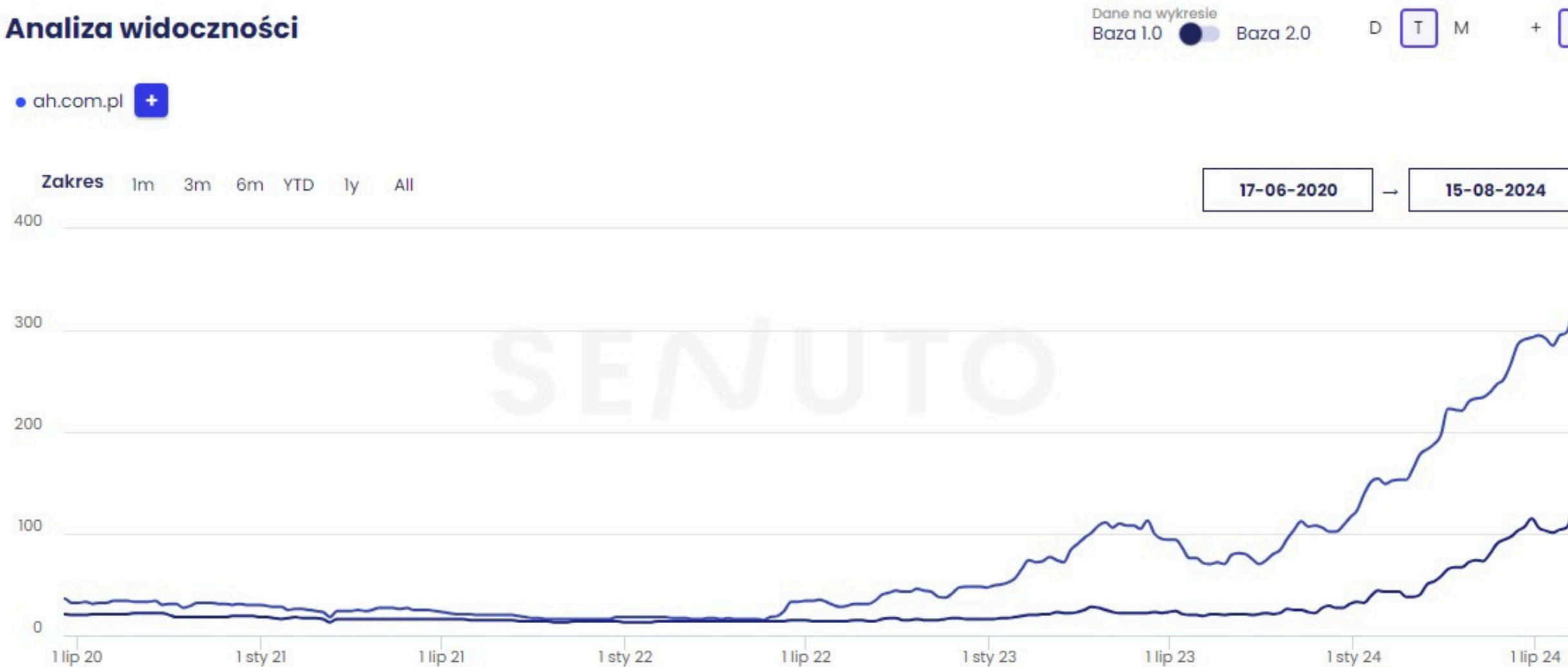
- + **Efekt kuli śnieżnej - treści są coraz bardziej doceniane przez Google.** Z każdym kolejnym miesiącem pojawiają się nowe treści, a wcześniejsze publikacje pozyskują coraz większą liczbę użytkowników. Efekt kuli śnieżnej to **wzrost o blisko 400%**, gdy porównamy dane z ostatnich 3 miesięcy, w stosunku do danych z poprzedniego roku.



Efekty

- + Systematyczne prace nad stroną internetową oraz tworzenie nowych treści przełożyło się na **450% więcej fraz w TOP3 oraz 210% więcej fraz w TOP10**. Wysokiej jakości treści zyskują wiele pozycji TOP1 oraz coraz chętniej wyświetlają się w Direct Answers.

Analiza widoczności



Efekty

- + **Zmiana rozkładu kliknięć.** W momencie rozpoczęcia współpracy kliknięcia były pozyskiwane przez 600 adresów URL, przy czym 30% ruchu, to był ruch generowany przez stronę główną i frazy brandowe. Obecnie nastąpiła duża dywersyfikacja i ruch jest pozyskiwany przez 642 adresy URL, adresy URL pozyskują więcej ruchu, a udział ruchu brandowego wynosi 5%.

Obecnie ruch pozyskiwany jest już nie tylko przez brand, ale **docieramy do nowych odbiorców za pośrednictwem wpisów blogowych, kategorii produktowych oraz dzięki długiemu ogonowi związanym z produktami.** Wcześniej 80% adresów URL w serwisie pozyskiwało 3 lub mniej kliknięć. Obecnie 3 i mniej kliknięć pozyskuje 53% adresów URL.

W badanym okresie 2023 roku 97% adresów URL pozyskiwało 15 lub mniej kliknięć. W 2024 -15 lub mniej kliknięć pozyskuje 84%. W 2023 roku więcej niż 15 kliknięć pozyskiwało jedynie 10 adresów URL. **Po wykonaniu optymalizacji i tworzeniu nowych treści więcej niż 15 kliknięć miesięcznie pozyskuje 98 adresów URL.**

Pełen sukces

+ **+ 380% ruchu na stronie**

+ **450% więcej fraz w TOP3**

Wzrost słów kluczowych w TOP3

+ **210% więcej fraz w TOP10**

Wzrost słów kluczowych w TOP10

+ **Zwiększenie ilości kliknięć**

Wzrost z 1300 do 3600 kliknięć

”

Współpraca z DevaGroup to czysta przyjemność! Panowie są profesjonalistami w swoim fachu. Kreatywni, zaangażowani, dbają o potrzeby oraz dobry kontakt z Klientem. Od początku agencja działa sprawnie i skutecznie, zawsze słuchając naszych potrzeb i proponując innowacyjne rozwiązania. Zdecydowanie polecamy DevaGroup każdemu, kto poszukuje profesjonalnego wsparcia w dziedzinie SEO/SEM.

Dominika Szlaga-Bębenek
Product manager

“

Kontakt

Autor kampanii

Mateusz Pająk

Senior SEO Specialist w DevaGroup

Od dziesięciu lat związany z branżą marketingu internetowego. Doświadczenie zdobywał w pracy dla znanych brandów. Posiada szerokie kompetencje w działaniach off-site i on-site SEO. Na co dzień tworzy i realizuje strategie pozycjonowania dla klientów, skupiając się nie tylko na wynikach, ale też na dobrych relacjach. Nieustannie rozwija swoje umiejętności i testuje nowe strategie SEO.



Dedykowany kontakt

Michał Zawislak

New Business Specialist

michal.zawislak@devagroup.pl

798 948 844

pon-czw: 9:00 - 17:00

pt: 8:00 - 16:00

DevaGroup

ul. Łokietka 8d/26, 30-10 Kraków

NIP: 677-244-58-40