



Jak zwiększyliśmy sprzedaż z SEO o 162% w 24 miesiące?

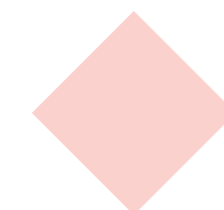
Kompleksowe wsparcie kampanii SEO



Kornel Kasprzyk

SEO Specialist

W branży od 2018 roku. Specjalizuje się w strategiach contentowych i optymalizacji SEO. Publikował w Marketing przy Kawie, Majestic i SeoStation. Współautor książki "SEO w praktyce". Współpracował m.in. z FlixBus, Netto, Coccodrillo, Daikin i RSM Global. Prelegent „Pomówmy o marketingu”.



O Kliencie

Marka **Dobre Wina** zarządza sklepem internetowym z ofertą alkoholi i delikatesów oraz siecią sklepów stacjonarnych w Warszawie i Krakowie. Portfolio firmy uzupełnia organizacja warsztatów i eventów winiarskich.

- + Głównym celem naszej współpracy było **zwiększenie kalorycznego ruchu na sklepie internetowym Klienta**, który skutkować miał **wzrostem sprzedaży produktów**.
- + Klientowi szczególnie zależało na kompleksowej obsłudze **SEO/GEO** oraz wsparciu w innych obszarach **digital marketingu**.



Radosław Kulik

Dyrektor operacyjny

*W związku z ograniczeniami związanymi z reklamowaniem alkoholu, **szczególnie zależało nam na wysokiej widoczności naszych produktów w Google**, ale również na usprawnieniu samego sklepu internetowego, tak aby generował większą sprzedaż.*



Założenia



Kornel Kasprzyk

SEO Specialist

*“Podstawowym problemem w branży Klienta były **mocno ograniczone prawnie możliwości reklamowania asortymentu**. Druga trudność to już ukształtowany rynek dużych, popularnych sklepów internetowych z alkoholem. Z założenia, konieczne było zatem przyjęcie bardziej niestandardowych i kreatywnych rozwiązań.”*

- 01 Koncentracja na sprzedaży**
Kluczowe założenie, to wzrost widoczności produktów i kategorii produktowych.
- 02 Tworzenie eksperckich treści**
Treści na stronę jako połączenie technicznej poprawności SEO z ekspercką wiedzą branżową.
- 03 Kreatywny linkbuilding**
Poszukiwanie nowych, mniej popularnych kierunków w zakresie linkowania zewnętrznego.

Strategia i analiza



Kornel Kasprzyk

SEO Specialist

*"Zrozumienie słabych stron serwisu pozwoliło nam **przekuć je w atuty**. Dzięki setkom nowych opisów i artykułów, sklep stał się realną, merytoryczną konkurencją dla największych graczy w branży."*

Przeczytaj pełny opis na:
dva.pl/dobre-wina

- 01** Na początkowym etapie współpracy dokonaliśmy analizy sklepu internetowego Klienta z wykorzystaniem narzędzi SEO. Dzięki temu, **możliwe było rozpoznanie najważniejszych błędów technicznych oraz poznanie silnych i słabych stron serwisu** "w oczach robotów wyszukiwarek".
- 02** Kolejnym krokiem była **analiza konkurencji**, ze szczególnym uwzględnieniem największych podmiotów na rynku. Zależało nam na zrozumieniu czego nam brakuje, aby móc konkurować z większymi firmami, co możemy zrobić "na już" i w jakim kierunku należy dążyć długoterminowo.

Strategia i analiza



Kornel Kasprzyk

SEO Specialist

*"Nasza strategia to balans między naprawą błędów technicznych, agresywną rozbudową bazy tekstowej a przemyślanym linkbuildingiem. **Jasny podział ról pozwolił nam sprawnie przejść od teorii do realnej rozbudowy serwisu.**"*

- 03** W oparciu o rozmowy z Klientem, ustaliliśmy realny plan działania na kolejne miesiące, uwzględniający z jednej strony szybki wzrost w tych obszarach, gdzie było to możliwe, a z drugiej strony - długoterminowe plany i założenia. **Szczególne znaczenie miał na tym etapie podział obowiązków na linii specjalista - zespół klienta - zespół IT.**
- 04** Kluczowy obszar, który wymagał natychmiastowego działania to rozbudowa contentu - uzupełnienie opisów kategorii, opisów produktów oraz stworzenie artykułów poradnikowych. **Opracowano plan i wytyczne dla ponad stu dobrej jakości tekstów, optymalnych pod SEO oraz AI Search.**

Realizacja



Kiedy?
04.2024 - 03.2026



Obszar działań
Polska



Strona
dobrewina.pl



Budżet
100 000 PLN

01

Audyt techniczny

Przeprowadziliśmy dogłębny skan strony, który pozwolił nam na ścisłą współpracę w zakresie zmian technicznych. Zoptymalizowaliśmy kluczowe obszary: od schematów kategorii i adresów URL, przez przekierowania i dane strukturalne, aż po uporządkowanie indeksacji strony.

02

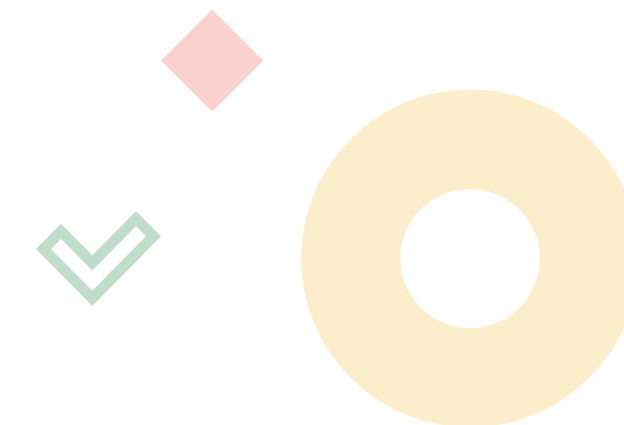
Strategia treści i Content Marketing

Skoncentrowaliśmy się na tworzeniu wartościowych opisów kategorii i artykułów poradnikowych. Nasz proces to synergia analizy konkurencji, najlepszych praktyk SEO/GEO oraz unikalnej wiedzy eksperckiej Klienta, co pozwoliło zbudować autorytet serwisu w branży.

Realizacja

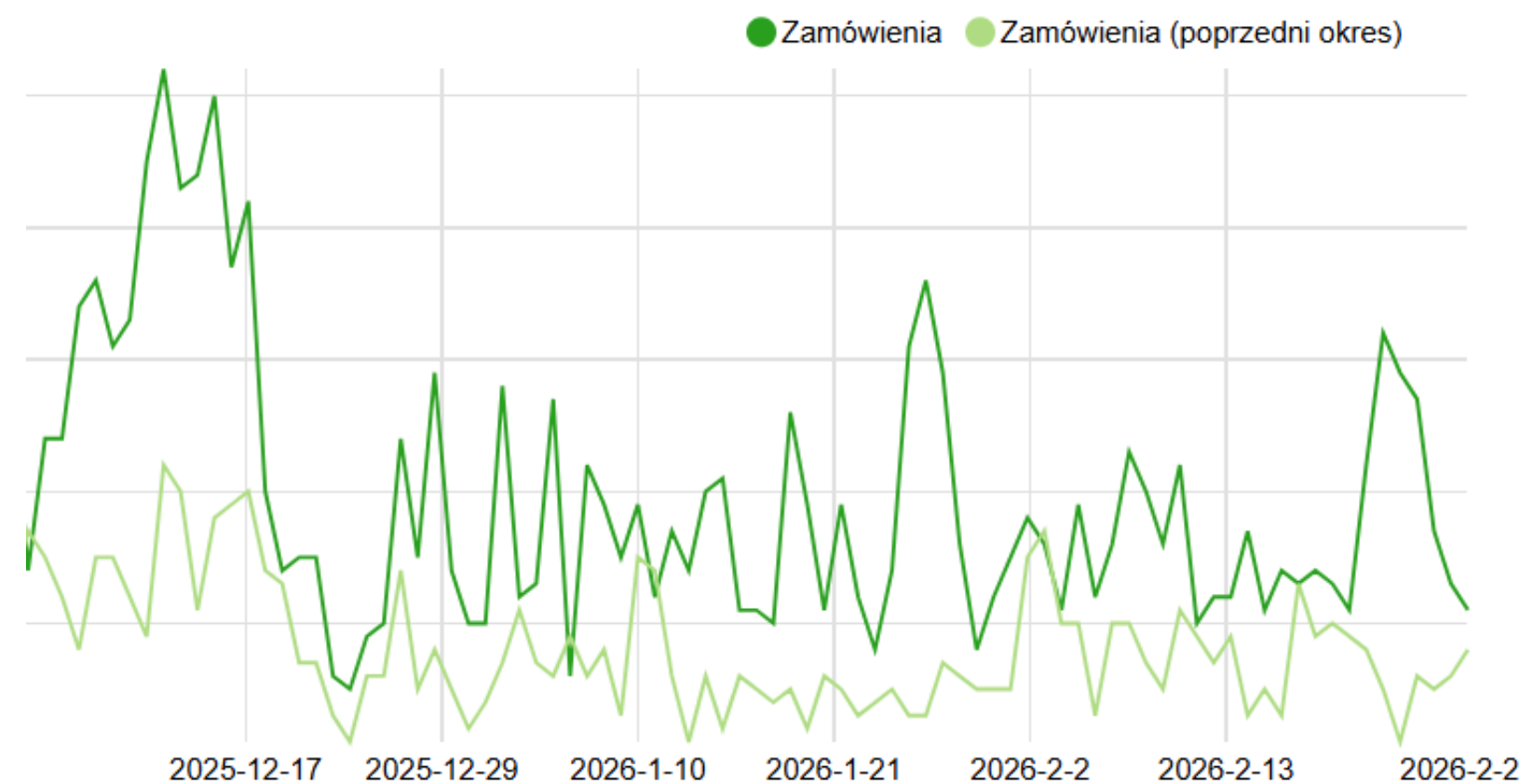
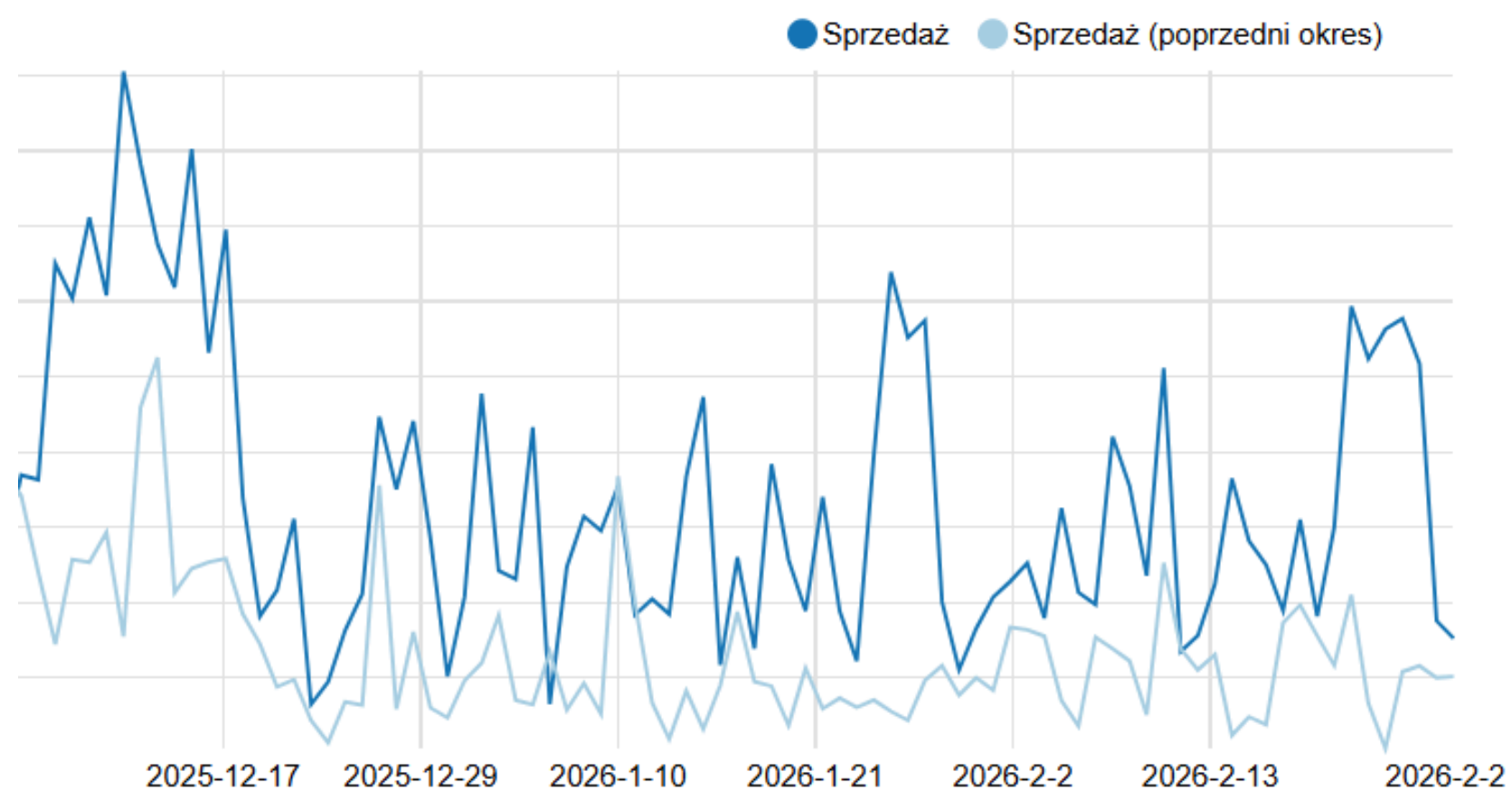
- 03** W ramach bieżących działań, **uporządkowaliśmy “chaos” w linkowaniu wewnętrznym**. Dzięki wdrożonym zmianom, linki wewnętrzne zaczęły wspierać nawigację po stronie, a dodatkowo “tłumaczyły” googlebotowi strukturę strony.
- 04** Poruszając się w obszarze e-commerce, musieliśmy dodatkowo mieć na uwadze fakt prowadzenia przez Klienta działalności offline. **Zadbaliśmy o podstrony dedykowane sprzedaży stacjonarnej, optymalizację GMF oraz o to, by tworzone treści “pomagały” sklepom w Krakowie i Warszawie.**
- 05** Ze względu na specyficzną pod kątem reklamowania tematykę alkoholową, **wdrożyliśmy bardziej kreatywne sposoby na pozyskiwanie linków zewnętrznych**. Dzięki temu, większość wydawców chętnie publikowało artykuły linkujące do sklepu.

Wyniki



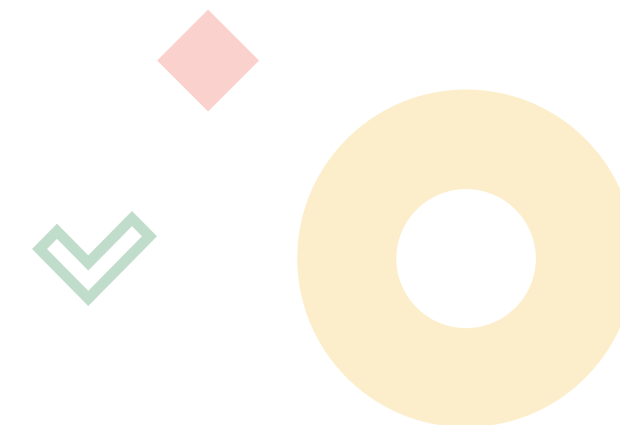
+ Wzrost sprzedaży o 162%

+ Wzrost liczby zamówień o 143%

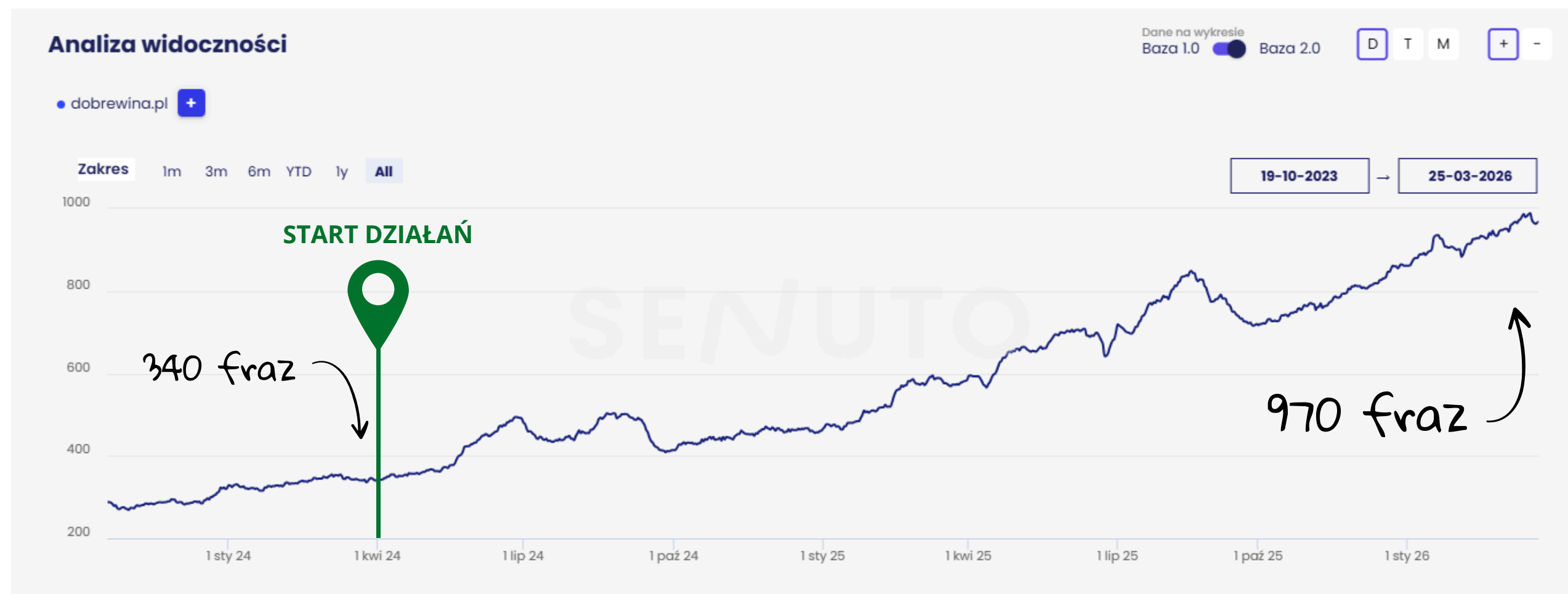


Źródło: dane wewnętrzne (CMS sklepu)

Wyniki

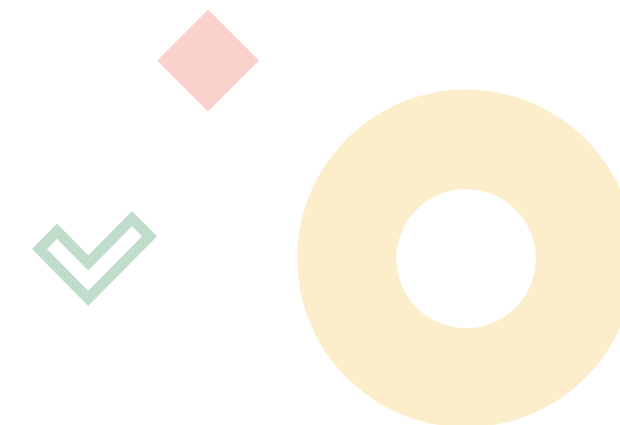


+ Wzrost liczby fraz w TOP3 wyników wyszukiwania o 173%

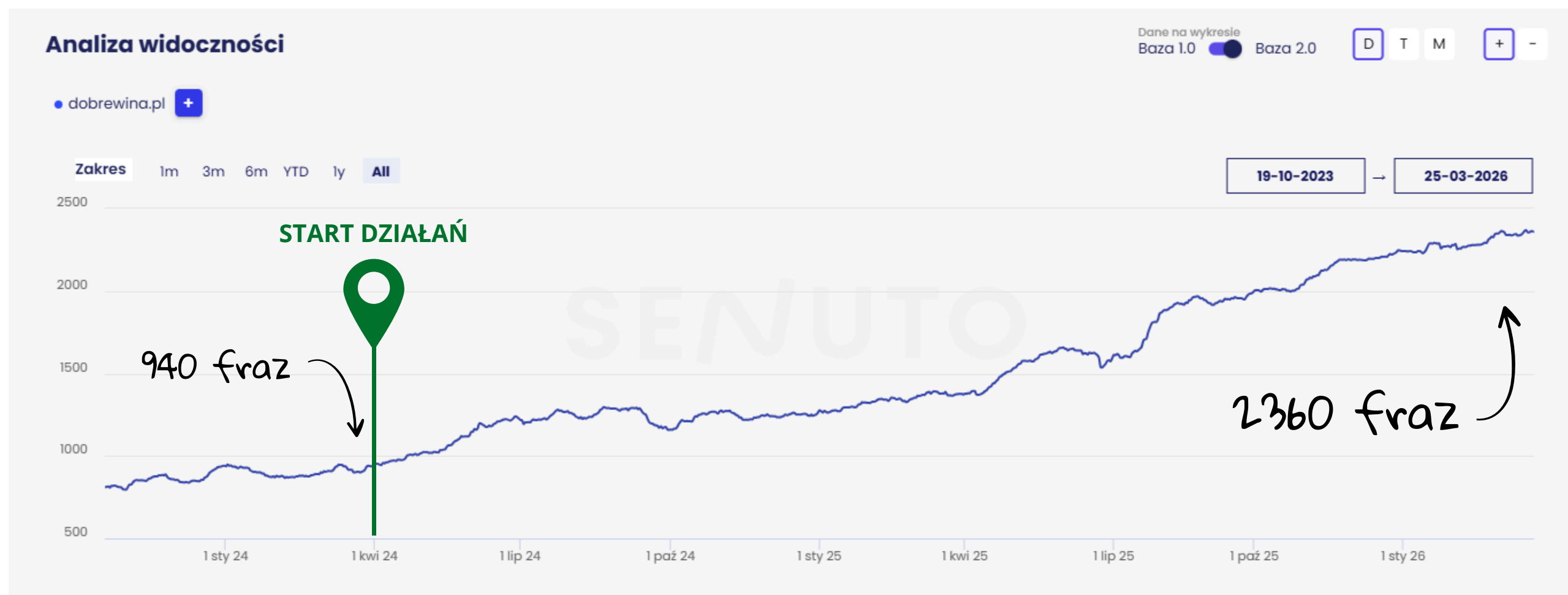


Źródło: Senuto

Wyniki

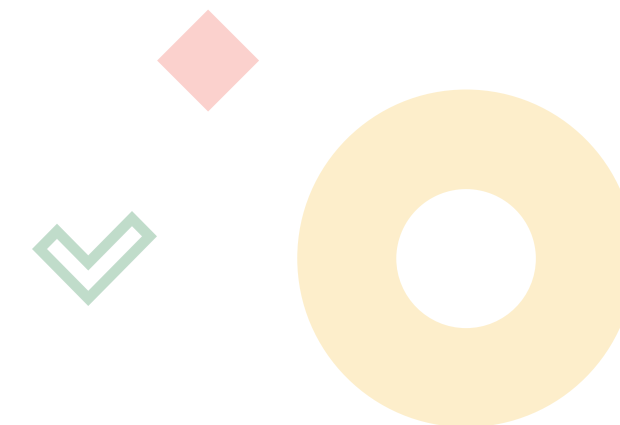


+ Wzrost liczby fraz w TOP10 wyników wyszukiwania o 148%



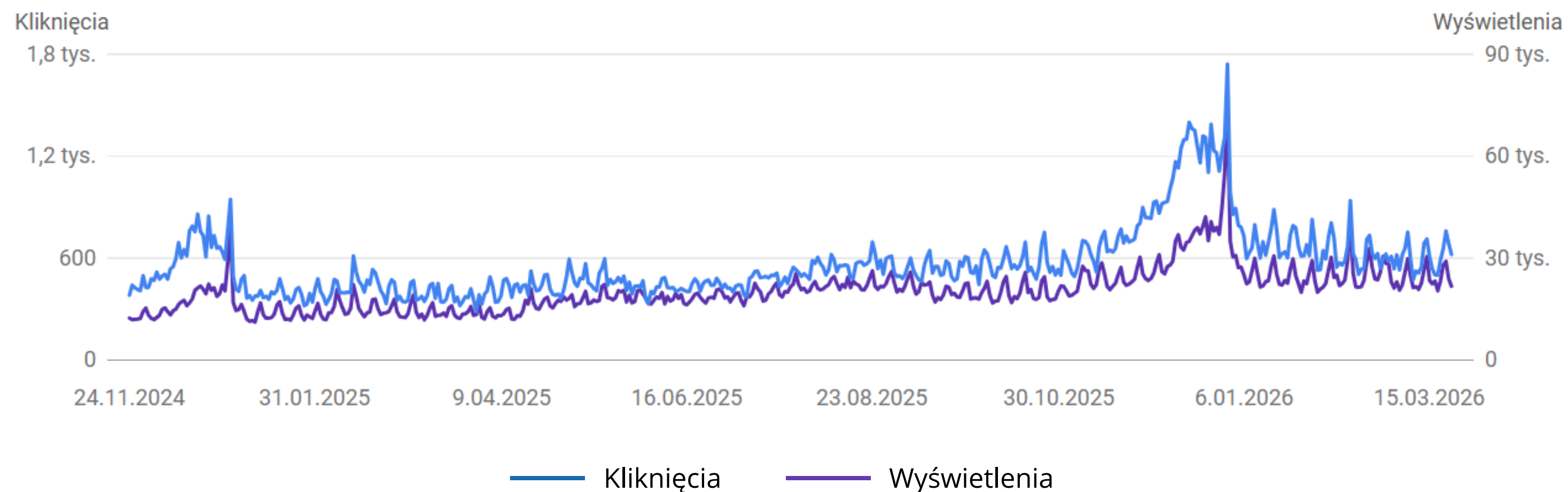
Źródło: Senuto

Wyniki



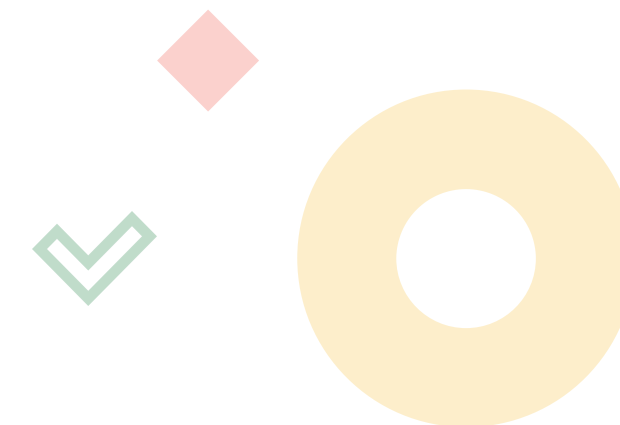
+ Wzrost liczby **wyświetleń** z Google o **77%** rok do roku

+ Wzrost liczby **kliknięć** z Google o **64%** rok do roku



Źródło: Google Search Console

Wyniki



+ Wysokie pozycje w TOP3 Google na **ważne frazy sprzedażowe**



Kornel Kasprzyk

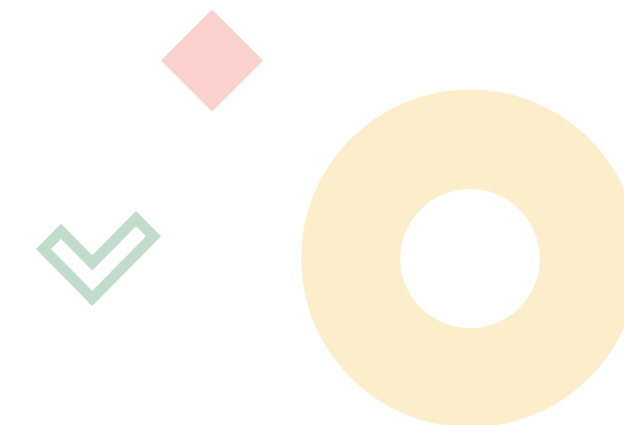
SEO Specialist

*"Głównym założeniem była maksymalna koncentracja na frazach z intencją transakcyjną, czyli powiązanych z produktami i kategoriami produktów. Celem było to, aby **środki przeznaczane na pozycjonowanie jak najszybciej zaczęły się zwracać.**"*

Słowo kluczowe ↕	Śr. mies. liczba wyszukiwań ↕	Pozycja ↕
alkohole dobrewina.pl/6-alkohole	22.2K	2
limoncello dobrewina.pl/likieri/5699-limoncello-casal-d-emilia-07-t-30-8-414771861265.html	18.1K	2
bombardino dobrewina.pl/likieri/5202-bombardino-pircher-17-071-800-9375052005.html	12.1K	2
hugo drink dobrewina.pl/blog/post/26-jak-zrobic-drink-hugo-przepis-na-koktajl-w-wersji-klasycznej-i-bezalkoholowej	8.1K	2
dobre wina dobrewina.pl/	3.6K	1
wino bezalkoholowe dobrewina.pl/19-wino-bezalkoholowe	12.1K	3
tanie wina dobrewina.pl/9-wina-do-30-zl	3.6K	1
chardonnay dobrewina.pl/31-chardonnay	5.4K	2

Źródło: Senuto

Wyniki



+ Niemal 1000 cytowań marki w **Google AI Overviews**

Liczba cytowań w AIO ⓘ

976

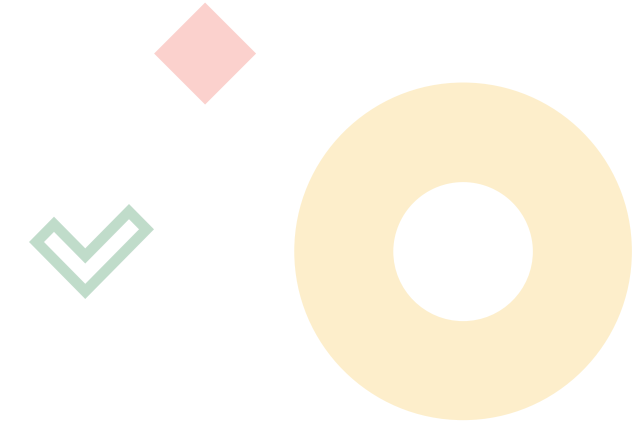
Śr. pozycja w AIO ⓘ

4.22

1 8 15

Źródło: Senuto

Pełen sukces



+ **+162% wzrostu sprzedaży z ruchu organicznego**

+ **+173% więcej fraz w TOP3**

+ **+65% więcej ruchu organicznego**

+ **+148% więcej fraz w TOP10**



Peter Pulawski

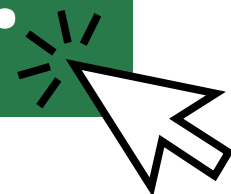
Dyrektor generalny

*Już w pierwszym roku współpracy odnotowaliśmy widoczny wzrost sprzedaży, co pozwoliło na dalsze inwestycje w pozycjonowanie oraz zmiany techniczne w obrębie sklepu www. Po ponad dwóch latach współpracy, staliśmy się **jednym z najlepiej widocznych sklepów internetowych w branży winiarskiej**. Co najważniejsze, dalej znacząco zwiększaliśmy sprzedaż z kanałów organicznych. Jesteśmy bardzo zadowoleni z współpracy z DevaGroup i opiekującym się nami specjalistą. Doceniamy zaangażowanie w rozwój naszej marki, bieżące działania operacyjne i bardzo dobry kontakt. Mamy apetyt na kolejne sukcesy w przyszłości i wierzymy, że wspólnie uda nam się je osiągnąć.*



Chcesz zwiększyć ruch na stronie dzięki SEO?

Napisz do nas!



Łukasz Jeleń
Head of New Business
z Certyfikacją Indywidualną Google Ads

lukasz.jelen@devagroup.pl
tel.: 517 450 338

"Każdy Klient jest dla mnie wyjątkowy, dlatego dokładnie Cię wysłuchamy i dostosujemy do Twoich potrzeb. Osiągnij sukces razem z naszym indywidualnym podejściem!"



CERTYFIKOWANI SPECJALIŚCI
OD REKLAMY W GOOGLE



kontakt@devagroup.pl

