

Аудит сайт, рекламы, SEO для сайта <https://otremontiruem.ru/>

Дано:

300-400 заходов в месяц по SEO ежемесячно в течении года. В 2017, 2 месяца было по 700, а дальше без изменений <http://joxi.ru/E2pqvg8s7RqWaA>

500 заходов через директ в месяц. В мае и июне 2019 было по 1900 и 1500.

Большие отказы из рекламы и SEO – 50% <http://joxi.ru/5mdqkMZs3bMEX2>

Аналитика по целям началась с апреля 2019 года. Примерно 40 обращений в месяц по данным метрики. В основном клики по телефону и заказ обратного звонка.

Анализ SEO:

Пока не получил доступа к вебмастеру, но уже видны 2 проблемы:

А) Нет кейвордс <http://joxi.ru/MAjq0lXsj0J072>

Б) Нет страниц и текстов под отдельный запрос.

Из-за этого вы показываетесь по вложенным низкочастотникам. Вот данные за год по вашему ключам: <http://joxi.ru/D2PLjQpiqGeQ02>

Всего 200 заходов по ключу ремонт офиса в год! Хотя частотность «ремонт офиса», гео Мск – 7200 запросов в месяц, «ремонт офиса москва» - 1100.

Итог по SEO: кластеризировать запросы, создать под них страницы, написать текста, добить разметку. Это минимум, после получения доступа нужно еще смотреть ошибки.

Анализ контекста:

Доступ к самому директу пока не получил. Анализ делается по данным метрики.

В последние 2 месяца снизились отказы с 50-60% до нормы в 20%, видно, что рекламу почистили.

Видна просадка по количеству целей в октябре. Кол-во трафика такое же, заказов обратных звонков почти нет. Нужно разбираться в предложении и позициях.

Анализ сайта:

На первом экране много текста, но нет конкретного предложения. Даже если была бы строчка: Ремонт офиса за 150 тыс. руб или Ремонт офиса 1800 руб м2, то было бы уже лучше.

Плохо поданы проекты, просто фото без описания, без цены, без сметы, без сравнения до/после, без описания задачи. + есть отличные фото STM Aroma и Твинс Тэк, а они не на первом месте.

Отзывы лучше всего подать благодарственными письмами.

Предложение по маркетингу:

А) Нужно пообщаться и понять ваши цели. Сколько ремонтов вы хотите брать в месяц, сколько для этого должно быть звонков и проч.

Б) Нужно поставить коллтрекинг и простенькую систему аналитики. Сейчас даже непонятно откуда идут целевые звонки и какая цена такого звонка. Цена трекинга 5-8 тыс. руб

В) В идеале сделать анализ конкурентов, обзвонить ваших клиентов и понять почему они выбрали вас. Из этой информации сделать ваше УТП. Оно может звучать, как быстрые ремонты, дешевые ремонты, стандартные ремонты, ремонты с максимальным сервисом. Я не знаю, что запрашивают в вашем бизнесе, но как только мы найдем правильную подачу, то заказов у вас будет в 3-5 раз больше.

Г) Поменять сайт под сео или контекст. По сео сделать многостраничник, под контекст отрисовать первый экран и проекты. В контексте перейти в гугл, там клики будут дешевле. Попробовать рекламу по вашему району.

Д) В вашей нише хорошо должна зайти рассылка по доскам объявлений. 5 видов разного ремонта наверху авито и прочих площадок.