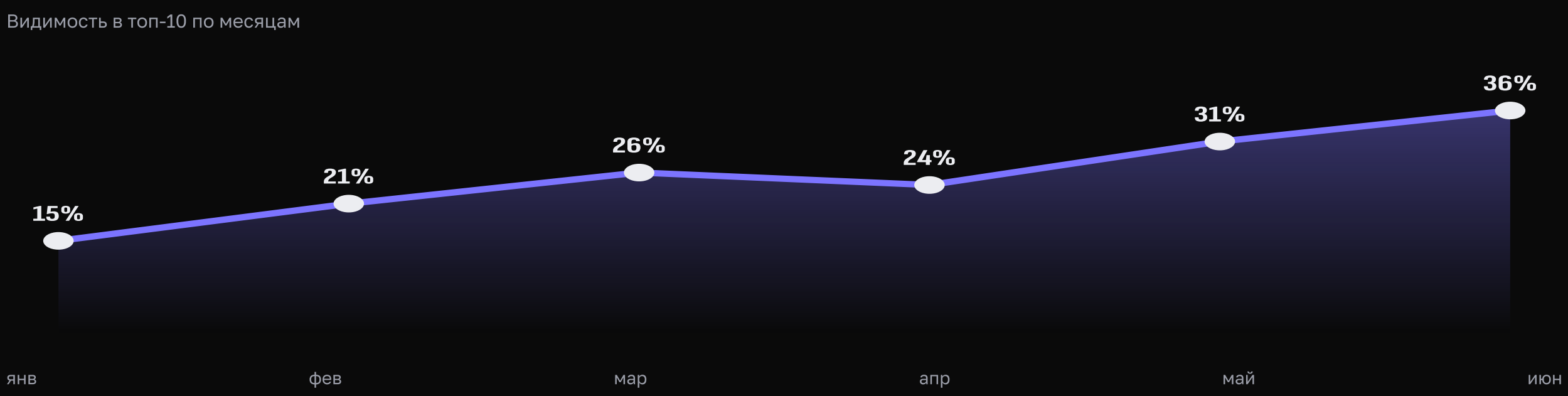
SEO для B2B SaaS-сервиса: органический трафик вырос ×3,2

×3,2 ТРАФИКА ИЗ SEO



SaaS-платформа для бизнеса росла только через платный трафик. Мы построили SEO на контент-маркетинге: собрали информационную семантику вокруг задач клиентов, запустили базу знаний и блог. Органика стала стабильным каналом регистраций.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Кейс	B2b saas-сервис
Под NDA	**B2B SaaS-сервис**	**Под NDA**	**6 месяцев**	**Хочу так же → Услуга: SEO-продвижение сайта**	**Хочу так же → Услуга: SEO-продвижение сайта**



СТАРТ

Аудит, семантика и подключение мониторинга позиций

МЕСЯЦЫ 1-2

Исправили индексацию, ускорили сайт, навели техпорядок

МЕСЯЦЫ 3-4

Оптимизировали страницы, публиковали контент, растили ссылки

ИТОГ

Органический трафик вырос в 3,2 раза

×3,2
рост органического трафика

36%
запросов в топ-10 (было 15%)

2 100
запросов под мониторингом

140
статей в контент-плане

// Задача

Привлечение зависело от платного трафика, органика почти не работала: не было контента под задачи аудитории и посадочных под функции продукта. Задача: построить контент-SEO и сделать органику каналом регистраций.

// Что сделали

- Собрали информационную и продуктовую семантику: 2 100 запросов вокруг задач клиентов.
- Запустили базу знаний и блог, проработали лендинги функций продукта.
- Настроили техническое SEO для SPA: рендеринг, скорость, индексация.
- Выстроили внутреннюю перелинковку и подключили аналитику регистраций.

// Инструменты

Яндекс Вебмастер · Google Search Console · Топвизор · Screaming Frog · Key Collector · Яндекс Метрика

// Позиции в поиске

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАПРОСЫ ВЫШЛИ В ТОП

ЗАПРОС	ЧАСТОТА, /МЕС ПОЗИЦИЯ
как автоматизировать продажи	5 400 5 топ-10
crm для малого бизнеса	3 100 7 топ-10
шаблон коммерческого предложения	9 800 3 топ-3
сервис учёта заявок	1 900 6 топ-10
интеграция с телефонией	620 4 топ-3

// Позиции по данным Топвизор · Яндекс и Google · на конец периода. Частота: Яндекс Wordstat.

КАК РОС САЙТ В ПОИСКЕ

// Видимость в поиске

ВИДИМОСТЬ ТОП-10

15% → 36%

запросов в топ-10

ЗАПРОСОВ В ТОП-10

180 → 720

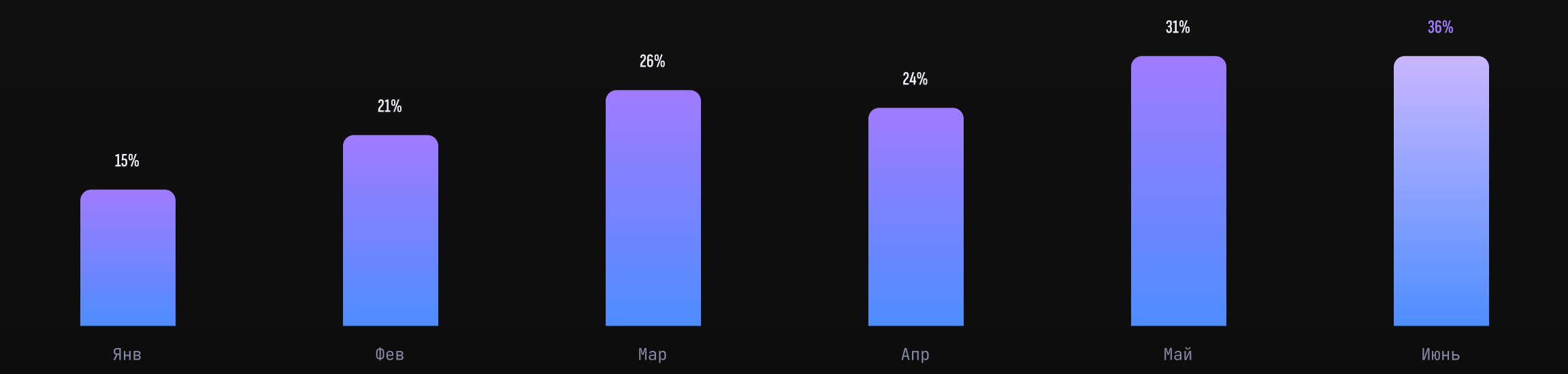
из 2 100 отслеживаемых

МОНИТОРИНГ

2 100

запросов · 140 статей

ВИДИМОСТЬ В ТОП-10 ПО МЕСЯЦАМ, %



Видимость в топ-10 (Яндекс + Google) Запросов в топ-10: 180 → 720 · из 2 100 под мониторингом

ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЛСЯ РОСТ

// Направления работ

Техническая оптимизация

SEO для SPA: рендеринг, скорость, индексация.

Контент и семантика

База знаний, блог и лендинги функций под задачи.

Ссылочный профиль

Гостевой контент, интеграционные каталоги, PR.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА ПЕРИОД

// Было → Стало

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО	СТАЛО
Органический трафик (визиты/мес)	12 000	**41 000**
Видимость в топ-10	15%	**36%**
Запросов в топ-10 (из 2 100)	180	**720**
Регистраций из органики в мес	140	**460**
Запросов под мониторингом	—	**2 100**
Поисковые системы	—	**Яндекс + Google**

КАК ШЛА РАБОТА

// Как шла работа

СТАРТ

Аудит и семантика

Собрали ядро запросов по всем группам и подключили мониторинг позиций.

1-2 МЕС

Техническая база

Исправили ошибки индексации, ускорили сайт, навели техпорядок.

3-4 МЕС

Контент и ссылки

Оптимизировали страницы, публиковали контент, наращивали ссылки.

РЕЗУЛЬТАТ

×3,2 к трафику

Органика стала каналом регистраций, трафик ×3,2.

×3,2

рост органического трафика

36%

запросов в топ-10

Цифры взяты из отчётности по проекту: это не цитата, а измеримый результат.

КТО ВЁЛ ПРОЕКТ

// Команда проекта

SEO-специалист

Техническая оптимизация и семантика

Контент-редактор

Тексты и посадочные под кластеры

Аналитик

Позиции, трафик и сквозная аналитика

ПЛАН РАЗВИТИЯ SEO

// Что дальше

01 Расширение семантики и охват новых кластеров запросов.

02 Проработка коммерческих и информационных страниц.

03 Наращивание ссылочной массы и репутации домена.

04 Улучшение поведенческих факторов и конверсии в заявку.

// Вопросы по кейсу

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ