

Внимание: в кейсе показаны только данные источника Яндекс, поэтому цифры, выручка итд – это только Яндекс. Ни один другой рекламный и органический источник не учтен в этой статистике и в этом кейсе. Только Яндекс! Отдельно замечу, что бизнес низко маржинальный с небольшим средним чеком!

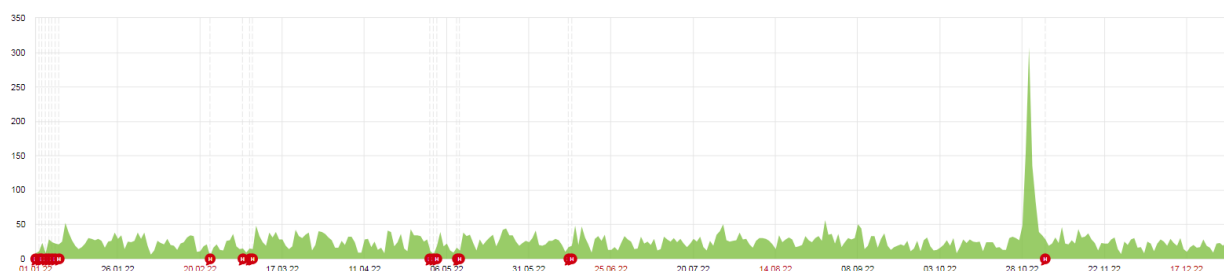
До работы с Павлом

Семантика примерно ~1700 запросов. Семантика смешанная.

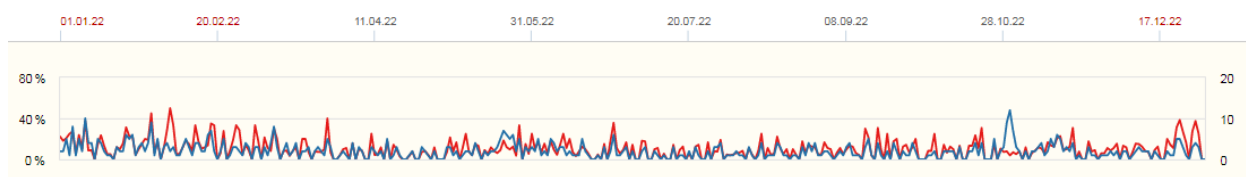
Начали работу с Павлом со следующих показателей:

ТОП5 = 270 запросов (15,88%). Остальные запросы болтались где-то в отстойниках ПС.

Трафик за прошлый (22) год на скриншоте. Трафик только из органики Яндекса.



Конверсия и достижения цели «Заказ» за 22 год:



В цифрах достижения цели «Заказ» непременно из органики Яндекса: 735

Здесь, конечно, же показываю макроцель «Заказ», микроцели не считаю нужным показывать вообще, в данном случае, т.к. много переменных.

Выручка на 22 год с органики Яндекса при среднем чеке в 1287р = 945 945р.

После года плотной работы с Павлом

Внимание: данные на 20 ноября 23 года., т.е. за неполный год

По семантике:

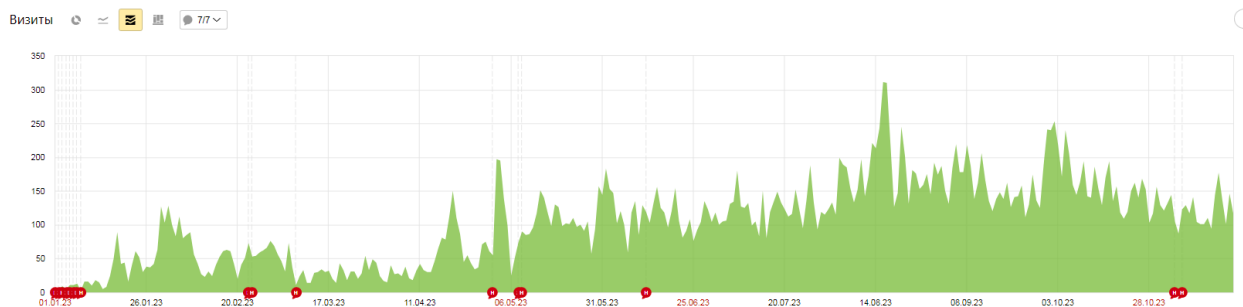
Кол-во запросов не поменялось = ~1700. Консистентность семантики не менялась.

ТОП3 = 782 (45% от общего кол-ва)

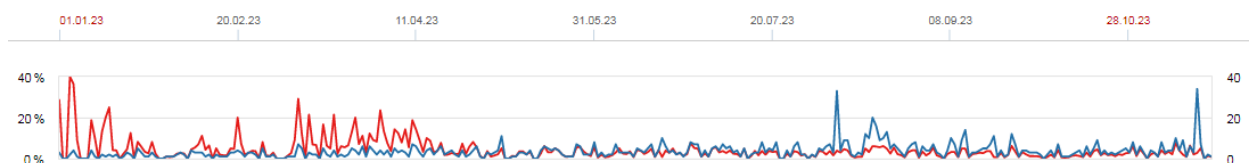
ТОП5 = 1046 (61% от общего кол-ва)

ТОП10 = 1327 (77% от общего кол-ва)

Трафик за нынешний 23 год на скриншоте. Трафик только из органики Яндекса.



Конверсия и достижения цели «Заказ» за 22 год:



В цифрах достижения цели «Заказ» непременно из органики Яндекса: 1170

Выручка на 23 год с органики Яндекса при среднем чеке в 1858р = 2 173 860р

Итог и резюме

Разница между 22 и 23 годом = 1 227 915р. Рост выручки с органики Яшки на 129,8%.

Конечно же, в планах работать и дальше. Есть идеи расширить семантику, как раз появилась новая продукция. Будем двигаться дальше. Спасибо, Павел!

А я еще раз напомню, что:

в кейсе показаны только данные органики Яндекс, поэтому цифры, выручка итд – это только Яндекс. Ни один другой рекламный и органический источник не учтен в этой статистике и в этом кейсе.