



 altavia.kamikaze + **K** 2

+150%

realizacji KPI dla
transakcji z kanału
organic

Jak to zrobiliśmy?



Od 8 lat zapewniamy klientowi kompleksowe wsparcie w zakresie SEO, obejmujące m.in.:

.01

Opracowanie strategii SEO i Content Marketingu, które przyczyniły się do **zwiększenia widoczności marki i zaangażowania użytkowników**.

.02

Pełne wsparcie SEO podczas kluczowych migracji serwisu, w tym:

- + przejście z oddzielnych wersji mobilnej i desktopowej na jednolitą, responsywną wersję RWD,
- + migrację na globalną platformę wykorzystywaną przez wiele jednostek biznesowych klienta.

.03

Innowacyjne kampanie SEO i contentowe, które udowodniły, że rozwój organiczny jest możliwy nawet w warunkach **ograniczeń technologicznych**.

Komentarz klienta



Współpraca z agencją Altavia.kamikaze+K2 w obszarze SEO i content marketingu **realnie wspiera nasze cele biznesowe**. Od początku zespół wykazuje się dużym zaangażowaniem, ekspercką wiedzą i świetnym wyczuciem trendów.

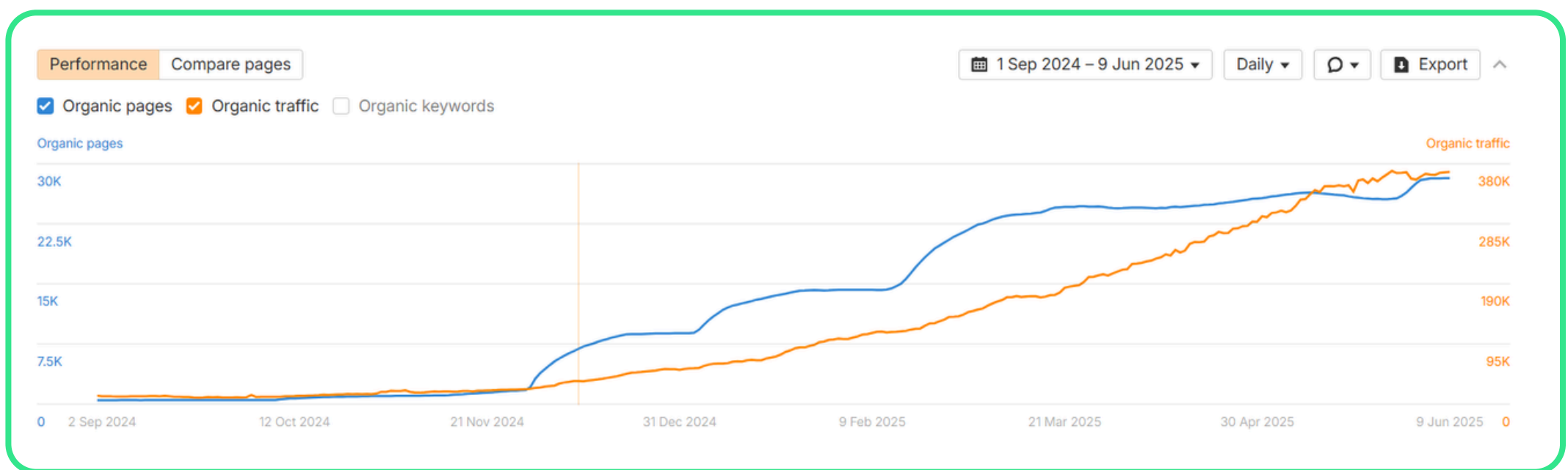
Doceniam ich strategiczne podejście – dokładna analiza rynku i konkurencji pomogła nam wspólnie wyznaczyć jasny kierunek działań. Jednym z ważnych efektów tej współpracy było stworzenie nowych listingów produktowych, które znacząco poprawiły naszą widoczność w Google i przełożyły się na wzrost ruchu oraz konwersji.



Rafał Siwak
Lider zespołu SEO

Kampania dla listingów produktowych

Nie zwiększając liczby produktów, zaproponowaliśmy **nowe listingi produktowe** ściśle odpowiadające wyszukiwaniom użytkowników e-commerce. Nowe listingi zostały stworzone tak, żeby nie duplikować listingów już funkcjonujących w serwisie.



W trakcie prac wykorzystaliśmy **autorskie automatyzacje**, które usprawniły weryfikację listy blisko **750 000 zapytań** z wewnętrznej wyszukiwarki. W wyniku wieloetapowego procesu oceny jakości i potencjału fraz zaproponowaliśmy dodanie **18 300 nowych listingów**.

Kampania dla listingów produktowych – organic traffic

Po pół roku od rozpoczęcia rozbudowy, nowe strony odpowiadały za **9%** ruchu do wszystkich listingów produktów. Obecnie (8 miesięcy od startu akcji) jest to już **13,5%**.



Dzięki złożonemu i szczegółowemu procesowi selekcji fraz kluczowych, nowe listingi produktowe **nie odebrały ruchu dotychczas funkcjonującym kategoriom produktów**.

Wyniki – Organic visibility

150%

realizacji KPI dla transakcji z kanału organic

+175k

miesięcznych wizyt z organica do grupy stron w ciągu 6 miesięcy

+52k

fraz widoczności grupy stron w ciągu 6 miesięcy

+1,6k

fraz w TOP3 dla grupy stron w ciągu 6 miesięcy

Chcesz osiągnąć
podobne wyniki?

Odezwij się!



Mateusz Rzetecki
mateusz.rzetecki@k2precise.pl