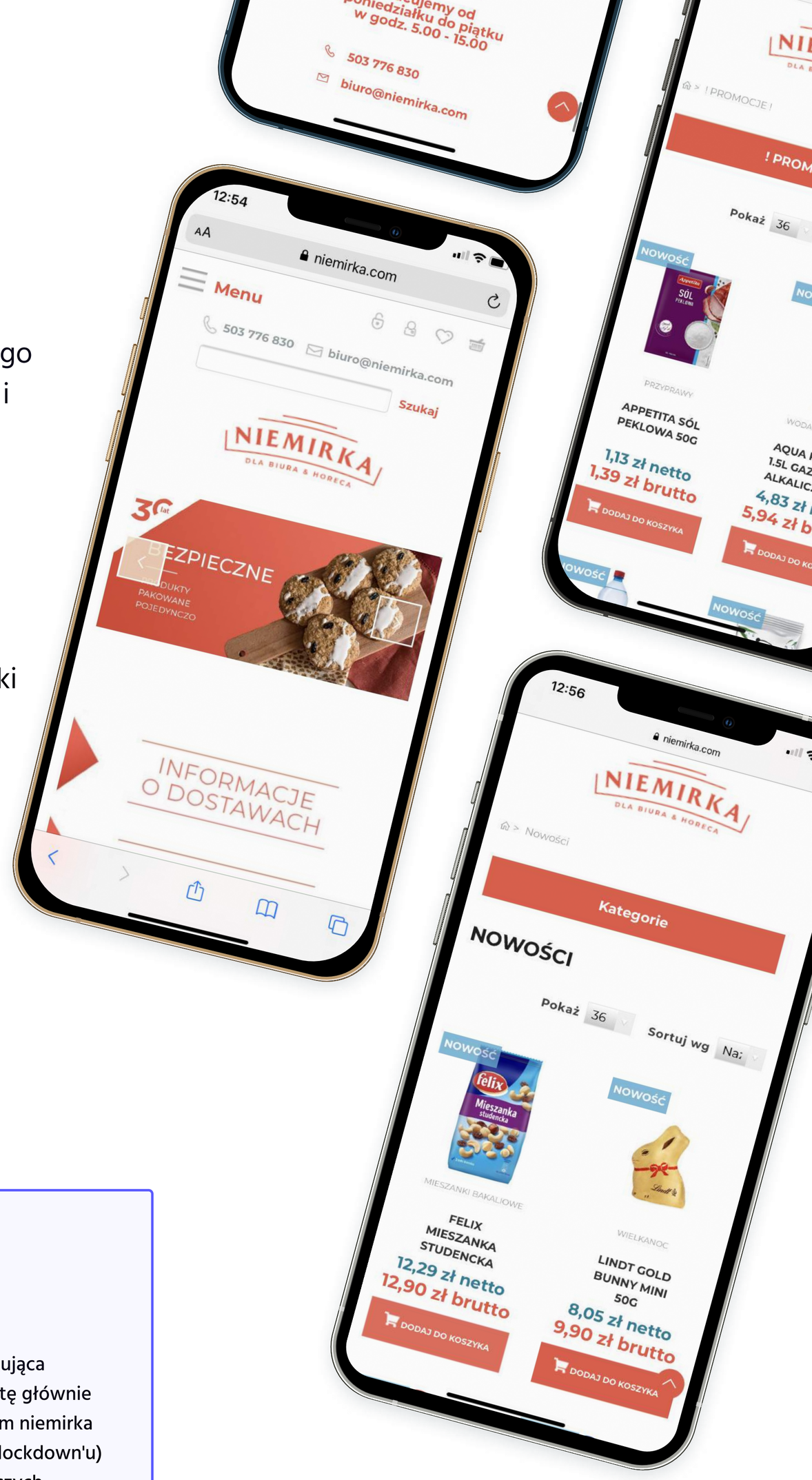
NIEMIRKA DLA BIURA & HORECA × semcore

Case Study

Tym razem postanowiliśmy opisać działania prowadzone dla naszego klienta z trudnej i wymagającej branży, jaką są artykuły spożywcze i chemia gospodarcza. Od początku wiedzieliśmy, że standardowe działania pozycjonerskie z pewnością tutaj nie wystarczą, dlatego postawiliśmy na naszą flagową usługę SXO. Dzięki obustronnemu zaangażowaniu i ciężkiej pracy naszych specjalistów udało nam się uzyskać ponadprzeciętne wyniki, m.in wzrost widoczności o 176%, konwersji o 60% oraz przychodów o 108%.
Zachęcamy do analizy naszego case study aby dowiedzieć się w jaki sposób udało nam się to osiągnąć.



Adres strony: **niemirka.com**

Rodzaj strony: **E-commerce**

Silnik **PrestaShop**

Branża **Artykuły spożywcze i chemia gospodarcza**

Współpraca **od 07/2018**

NIEMIRKA DLA BIURA & HORECA

Firma rodzinna, założona w 1998 roku. Hurtownia spożywcza z siedzibą w Warszawie, obsługująca wszelkiego rodzaju klientów biznesowych i instytucjonalnych. Przez długi czas kierująca ofertę głównie do sektora HoReCa oraz osób odpowiedzialnych za organizację szkoleń i konferencji. Z czasem niemirka zaczęła otwierać się bardziej na firmy, biura i zakłady produkcyjne, a przejściowo (w okresie lockdown'u) nawet na klienta indywidualnego. Dysponuje własnym magazynem i flotą pojazdów dostawczych, którymi dociera do Klientów z województwa mazowieckiego. Poprzez hurtownię internetową obsługuje klientów z obszaru całej Polski.

Charakterystyka branży

Klienci z branży spożywczej oraz chemii gospodarczej na początku współpracy z Semcore zwracają uwagę na kilka kluczowych kwestii, które często stanowią blokadę w funkcjonowaniu sklepu. Do najczęściej wymienianych problemów, jakie są nam komunikowane, zaliczamy:

- Brak ruchu i potencjalnych klientów;
- Wysoka konkurencyjność;
- W przypadku pandemii - problem z zamknięciem sklepów stacjonarnych i znaczne spadki sprzedaży z tego źródła.

Historia współpracy

Jak w wielu przypadkach, gdy nawiązaliśmy kontakt Klient miał już współpracę z inną agencją, z której był względnie zadowolony. Jednak od słowa do słowa okazało się, że w sklepie drzemią jeszcze ogromne rezerwy, dotychczas niewykorzystane.

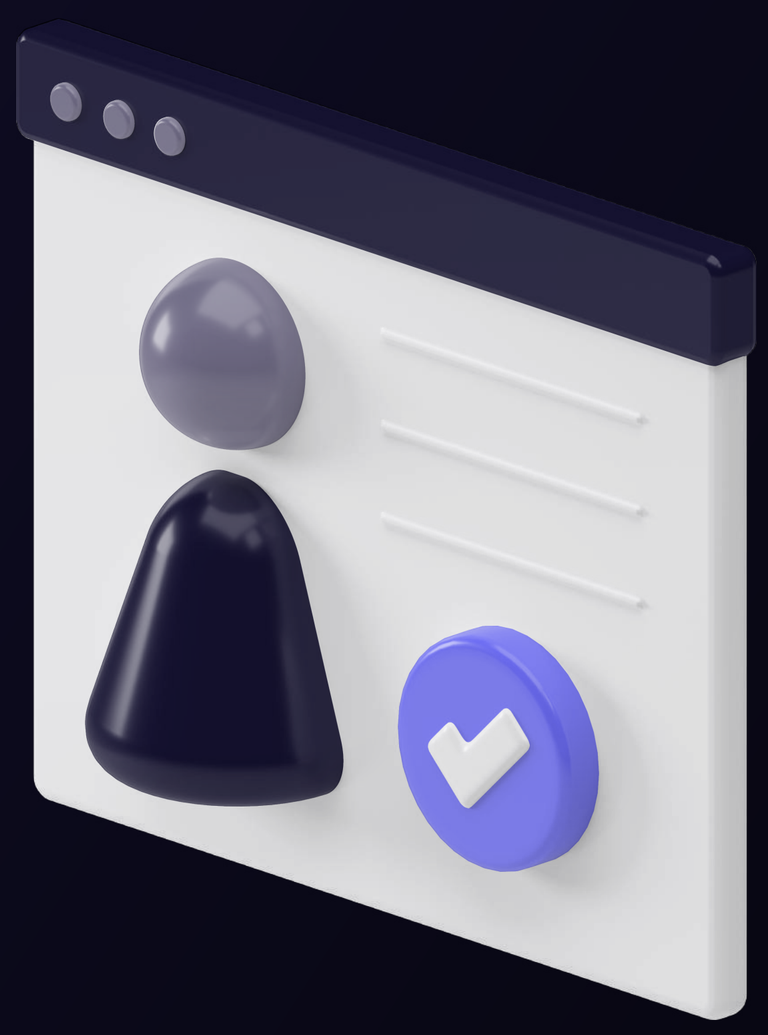
Dostrzegliśmy potencjał i ponownie okazało się, że to co dla wielu jest niemożliwe do zrealizowania, dla Semcore jest tylko początkiem dalszych wzrostów.

Cele i problemy na stronie

Okres pandemii (lockdownu) był dla Klienta trudny, bazował bowiem na konsumentach biznesowych (szkolenia, konferencje, hotele).

Lockdown wymusił zmiany - najpierw klienta firmowego na detalicznego, żeby w ogóle przetrwać w tej nowej, niezwykle trudnej rzeczywistości. Potem sklep zaczął oferować produkty pakowane pojedynczo (jako bezpieczne na spotkania).

Obecnie Klient skupia się na sokach i wodzie, dlatego wspieramy zwiększanie widoczności organicznej właśnie tych produktów, a dla wzmocnienia rezultatów uruchomiliśmy ostatnio także kampanię produktową w Google Ads.



Realizacja

Współpracę zaczęliśmy standardowo, od przeprowadzenia audytu SXO oraz skonfigurowania narzędzi analitycznych (Google Analytics, Google Search Console, Hot Jar).

Optymalizacja

Po tym rozpoczęliśmy optymalizację strony:

- Utworzyliśmy mapę witryny;
- Wdrożyliśmy nawigację na stronie;
- Zmieniliśmy meta opisy na stronach kategorii;
- Uzupełniliśmy nagłówki H1 oraz H2;
- Poprawiliśmy błędy zostały typowe dla PrestaShop;
- Przygotowaliśmy listę 84 podstron do dalszej optymalizacji na podstawie potencjału sprzedażowego i analizy strony;
- Cały czas tworzyliśmy zestawienia dotyczące najbliższej konkurencji.

Content

Strona klienta była mocno rozbudowana, ale brakowało na niej treści. Odpowiednio skonstruowana wpływa zarówno na pozycjonowanie, wizerunek marki, jak i konwersję. W ramach usługi SXO powstały dziesiątki tysięcy znaków, łącznie z meta opisami i odpowiednimi nagłówkamii. Prace mają charakter ciągły i z miesiąca na miesiąc powstaje coraz więcej treści dopasowanych pod SEO, ale także UX. To właśnie conent był jednym z najsłabszych punktów. Zadbanie o niego pozwoliło wpłynąć na pozycję w wyszukiwarce oraz wzrost sprzedaży.

Działania on-site

Głównie opieraliśmy się na działaniach na stronie. Dzięki temu klient zyskał wysokie pozycje w TOP10, a także wiele nowych słów w TOP3, które są powiązane z branżą, są często wyszukiwane i generują duże przychody.

W trakcie trwania współpracy miała miejsce zmiana klienta docelowego z B2B na B2C, by dopasować się do aktualnej sytuacji w kraju związanych z pandemią. Szybka reakcja, analizy i wdrożenie odpowiednich działań pozwoliły na zwiększenie widoczności na frazy wyszukiwane przez klienta prywatnego. Ekspresowe dopasowanie się do nowej sytuacji sprawiły, że Klient już na starcie wyprzedził konkurencję.

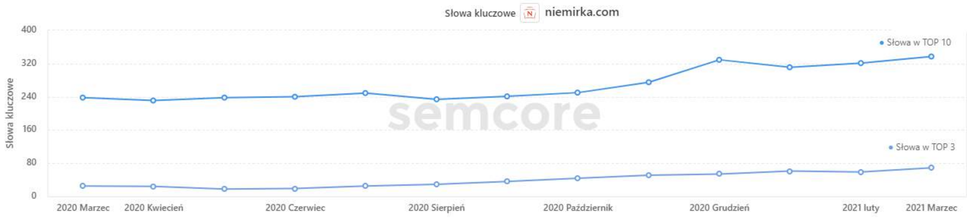
Podczas współpracy zwiększył się również domain rating strony Klienta.

Wyniki

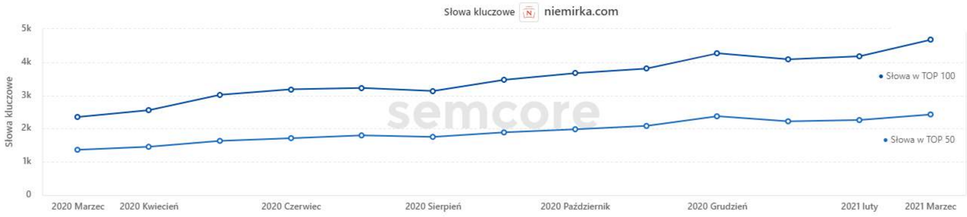
Widoczność

Wykresy obrazują, jak wiele udało nam się zrobić podczas pandemii - czasu, w którym wiele przedsiębiorstw straciło. Semcore wykorzystał jednak potencjał dynamicznego kierowania się klientów do sklepów internetowych. Niemirka.com, dzięki szybkiej reakcji Semcore na sytuację na rynku, odnotowała wzrost fraz w TOP3 o 176%, w top10 o 42% oraz w TOP 100 o 99%. To sprawiło, że firma zaczęła być bardziej widoczna w wynikach wyszukiwania i od razu zaczęła trafiać do nowej grupy docelowej, jaką stali się klienci indywidualni.

	marzec 2020	marzec 2021	wzrost
fraz w TOP 3	25	69	176%
fraz w TOP 10	238	337	42%
fraz w TOP 50	1 364	2 428	78%
fraz w TOP 100	2 352	4 673	99%



Słowa kluczowe w TOP3 oraz TOP10 - 03.2020 - 03.2021

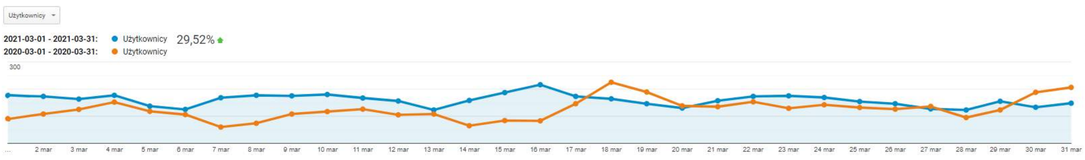


Słowa kluczowe w TOP50 oraz TOP100 - 03.2020 - 03.2021

Ruch

Dzięki działaniom SXO strona niemirka.com zyskała w przeciągu roku dużo na widoczności oraz popularności. Dane jednoznacznie obrazują znaczny wzrost ruchu organicznego , który przełożył się na większe zyski Klienta. Współpraca z klientem trwa od 07.2018, jednak dane doskonale pokazują, w jaki sposób można było wykorzystać SXO do tego, by nie tylko nie stracić podczas pandemii, ale również wiele zyskać.

	marzec 2020	marzec 2021	wzrost
organiczny	3 455	4 475	30%
udział ruchu roganicznego w ruchu ogółem	30,03%	81,90%	51,87%



Przychody rok po roku

Wzrost przychodu o 108% z ruchu organicznego jasno pokazuje, że czasy pandemii były korzystne dla tych, którzy zdecydowali się na inwestycję w SXO. Nowa sytuacja sprawiła, że klienci częściej używali hurtowni online. Ograniczenia w sklepach stacjonarnych zachęciły do zakupów w internecie. Zwiększenie widoczności oraz zadbanie o UX sprawiły, że wielu użytkowników trafiło właśnie na niemirka.com. Przypadek Klienta pokazuje, że skuteczne SXO pozwala szybko reagować na trendy i tendencje w branży. Udowadnia to także wzrost współczynnika konwersji.

	wzrost
organiczne	108%

Współczynnik konwersji

organiczny	+60,86%

Dalsze plany współpracy:

Planujemy skupić się na utrzymaniu tendencji wzrostowych.
Te działania chcemy zagwarantować poprzez:

- Podtrzymanie trendu wzrostowego w zakresie widoczności, ruchu i konwersji;
- Kontynuacja i dalszy rozwój kampanii płatnych w Google;
- Wsparcie w promocji produktów dla klienta indywidualnego;
- Być może także rozszerzenie współpracy o kolejne działania;

Komentarze Semcore

Bartosz Kubala - opiekun SEO/ADS

Współpraca z klientem po zmianie umowy na SXO przebiegała bardzo sprawnie. Nie dość, że klient szybko reagował na wysyłane przez nas sugestie i chętnie podchodził do ich wdrażania. Przebieg współpracy określiłbym jako bardzo dobry, ze względu na zaangażowanie klienta. W momencie, gdy konieczna była zmiana “statusu” sklepu ze względu na panujące obostrzenia, udało się wypracować skuteczny plan działań na kolejne miesiące.

Krzysztof Stępniak - opiekun Customer Success

Klient zaufał nam, że można więcej i się nie zawiódł, czego dowodem już 2,5-letnia współpraca. Dwa słowa-klucze dla tej współpracy: zaangażowanie (Klienta) i elastyczność (nasza). To dzięki nim jesteśmy dziś tu gdzie jesteśmy i z pełnym, wzajemnym zaufaniem przechodzimy przez niełatwy dla tej branży czas naznaczony krążącym koronawirusem. A przed nami z pewnością jeszcze niejedno wspólne wyzwanie.

Komentarz od klienta

NIEMIRKA
DLA BIURA & HORECA

Polecam z czystym sumieniem, współpracujemy ponad rok i jesteśmy bardzo zadowoleni. Ruch na stronie się zwiększył, wszystkie teksty i blog jest pisany prawidłowo. Zawsze można liczyć na pomoc w sprawach technicznych. Jeszcze raz gorąco polecam!