

Кейс по SEO-продвижению Международного медицинского центра "Синай"

Задачи:

- увеличение объема трафика на сайт
- повышение количества заявок с сайта
- увеличение количества звонков
- увеличение времени посещения сайта
- рост видимости сайта в поисковой выдаче по важным для компании запросам
- создание одного качественного шаблона для всех услуг
- закрытие с помощью контента всех возникающих вопросов у потенциальных клиентов медицинского центра СИНАЙ

Рабочий период: Май 2017 - Июнь 2019.

Динамика увеличения количества посещений: Май 2017 – 1834. Июнь 2019 – 7 615. Практически в 4 раза увеличилось количество посетителей.

С старта в 1834 в ближайшую пару недель количество посещений увеличилось до 2500 посетителей. Летом рост был медленный, связанный скорее с сезоном. А к середине осени динамика стремительно пошла в гору: и с 2 500 человек количество посещений выросло до 4 500. В нынешнем году зимой и весной так же наблюдался медленный рост. Летом снова небольшое затишье (3 500 посетителей) на фоне увеличившегося количества посещений в прошлом мае. И дальше стабильный рост к 7 615 посещениям. И рост на этом не останавливается.

Начало работы: Исследование проблем началось с анализа вебвизора и страниц входа на сайт. Конкретно нас интересовали страницы, которые ранжируются в поисковой выдаче на старте

нашей работы по оптимизации. Это помогло нам понять всю сложность ситуации.

Уровень оптимизации сайта компании был очень низкий: сайт был сделан на шаблоне 1С Битрикс, к наполнению контентом подходили не системно, структура не отражала в полной мере объем оказываемых услуг. Остальные важные для клиента детали вообще не были затронуты, например, такие как ответы на вопросы, стоимость, где телефон и т.д.

Слабая проработка структуры сайта и контента прямо отразилась на показах в выдаче и, соответственно, посещаемости.

С начала мы решили проблему с поисковой выдачей, устранив ряд проблем. Поисковики требуют, чтобы на сайте стояло минимум редиректов, был установлен сертификат SSL, отсутствовали критические ошибки, а также не было проблем с версткой.

Эти критические ошибки мы выявили и устранили:

- Подключили SSL сертификат и прописали все редиректы на протокол HTTPS
- Настроили редирект «с WWW» на «без WWW»
- Сгенерировали новую XMLверсию карты сайта со ссылками HTTPS
- Добавили сайт в сервис для вебмастеров в Google и в Яндекс

Важнейшие и самые прибыльные для нашего клиента запросы были обозначены с самого начала работы, результат не заставил себя долго ждать., через три месяца сайт Международного медицинского центра www.sinaiclinic.ru вышел на 4 место в Яндекс по запросу «Септопластика в Москве».

Работа над повышением посещаемости велась в несколько этапов: увеличение СЯ, расширение структуры сайта, внешняя оптимизация.

С самого начала мы тщательно подошли к трансформации каталога оказываемых услуг, а также к описанию каждой, чтобы закрыть все вопросы, возникающие у посетителя. СЯ на момент начало работ состояло всего из 19 запросов. А в каталоге упоминалось лишь о 5 услугах: иглоукалывание, массаж, неврология, мануальная терапия, интегративная медицина.

Проведя дополнительную работу с Заказчиком наш специалист выяснил, что медицинский центр оказывает гораздо больше услуг, они востребованы и пользуются спросом. Мы проработали собранный список и дальше расширили каталог медицинских направлений.

Прежде чем добавлять новые страницы и разделы, а также наполнять их контентом, мы проанализировали структуру сайта, предложили новые варианты и сделали микроразметку schema.org, использовали технологию AMP-страниц.

Были добавлены такие направления с оказываемыми услугами:

- инъекционная косметология
- эндокринология
- операционная отоларингология
- остеопатия
- массаж
- септопластика
- и другие

Вот пример страницы, которую сейчас видят потенциальные клиенты: <https://www.sinaiclinic.ru/services/anti-age/>

Яндекс

Поиск Картинки Видео Карты Товары Переводчик Все

Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

Септопластика в Москве. До 15 января
[doc-haritonov.ru](#) > септопластика-москва
 Реклама · -30% на все операции! Фиксируем цену для вас на бесплатной консультации! · Уже 10 000 красивых носов. Вернем дыхание. Сделаем нос мечты. Фиксируем стоимость. Все включено. Хирург с мировым именем. Премиум уровень
 All Inclusive · Без рубцов и шрамов · 3D Модель · Вечная гарантия
 Контактная информация · +7 (499) 558-XX-XX Показать · пн-вс 9:00-21:00 · Москва
 Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

Септопластика носовой перегородки - цена, сделать...
[smclinic.ru](#) > Оперативная отоларингология > Септопластика
 Септопластика в медицинском центре «СМ-Клиника». Многопрофильные медицинские услуги и диагностирование в Москве. Читать ещё

Септопластика в Москве - цены в 203 клиниках
[ProDoctorov.ru](#) > moskva/uslugi/septoplastika/
 Септопластика в Москве: 203 клиники, 56766 отзывов, средняя цена 64279 руб., запись на септопластику. Читать ещё

Септопластика в Москве. Работаем по старым ценам!
[polyclin.ru](#) > Услуги и цены > Септопластика
 Септопластика в Москве (м. Отрадное) по старой цене руб. Медицинские услуги по доступным ценам в Москве. Запись онлайн или по телефону +7 (495) 266-77-82. Читать ещё

Нашлось 4 тыс. результатов
[Показать только коммерческие предложения](#)
 609 показов в месяц
[Разместить рекламу](#)

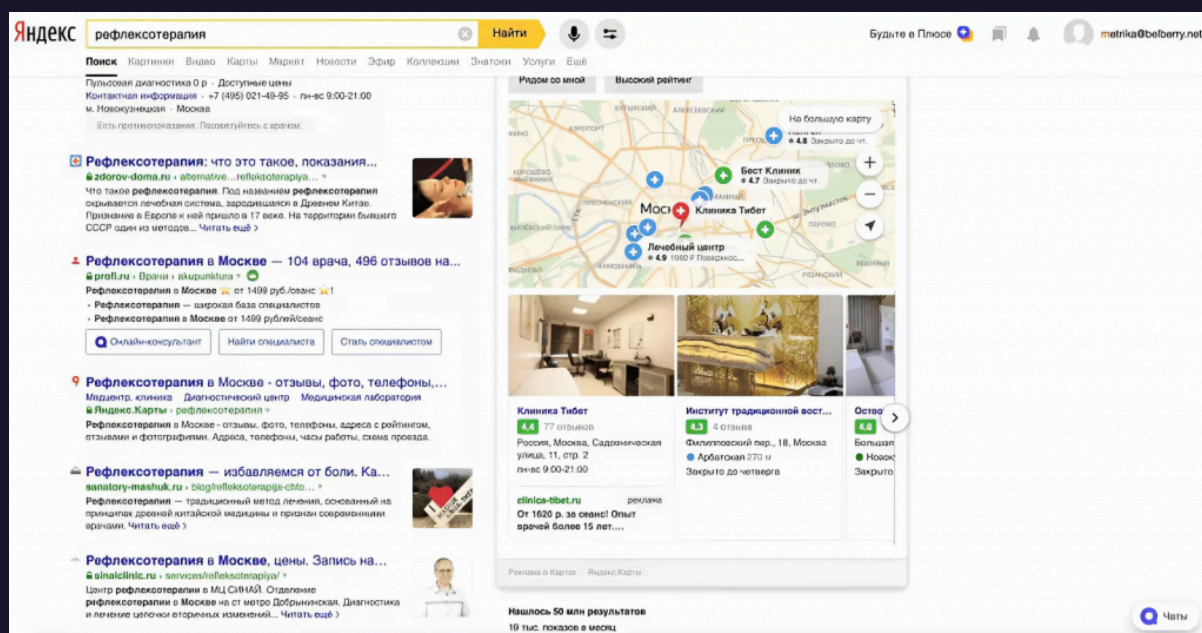
Заболевания вынесли в отдельный раздел с описанием полезной информации для клиентов. Динамика посещений с января 2018 года по 30 июня 2019 впечатляет: рост с 0 до 2 514 переходов в месяц.



К наполнению этих разделов был привлечен копирайтер, который в общей сложности добавил 775 статей за 31 месяц сотрудничества: из них 285 статей для раздела Заболевания (с Января 2018) и 490 статей для раздела Услуги.

Работали по следующей схеме: каждый месяц выделялось одно направление и по нему велась работа. Например, были взяты направления: «рефлексотерапия», «кинезиотейпирование», «тейпирование в москве», «вазоктомия цены», «пройти медкомиссия в Москве».

Например по ВЧ запросу «рефлексотерапия» сайт вышел на 3 место в Яндексе уже через 2 месяца после публикации услуги на сайте.



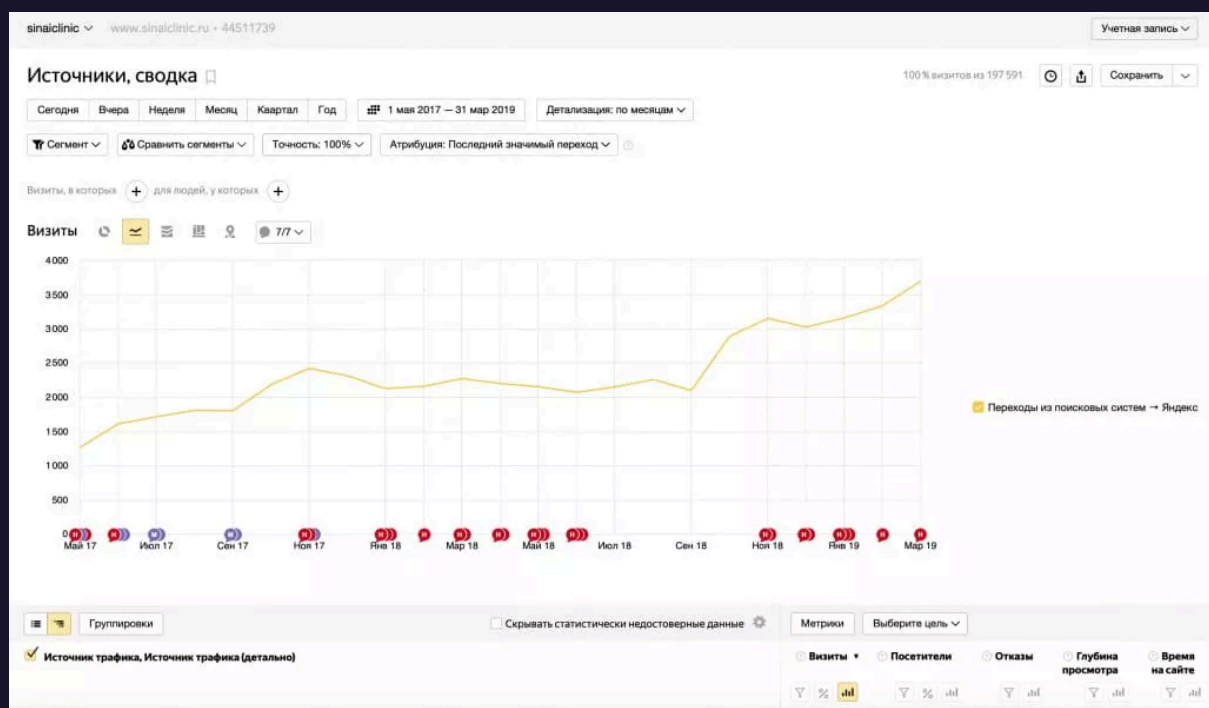
Для каждого раздела собиралось свое СЯ, создавался информативный контент для посетителей – поисковые системы это засчитывают, также тщательно продумывались и прописывались вручную метатеги с гео-запросами услуг. Например, гео запросы: клиника полянка, медицинский центр полянка. Все это в перспективе привело к желаемому результату.

Итог: В начале нашей работы сайт показывался по всего 19

запросам. На данный момент семантическое ядро увеличено до 13 972 запроса. В конце отчетного периода мы вывели сайт в ТОП 10 Яндекса по 1585 запросам, а в Google по 1562 запросам.

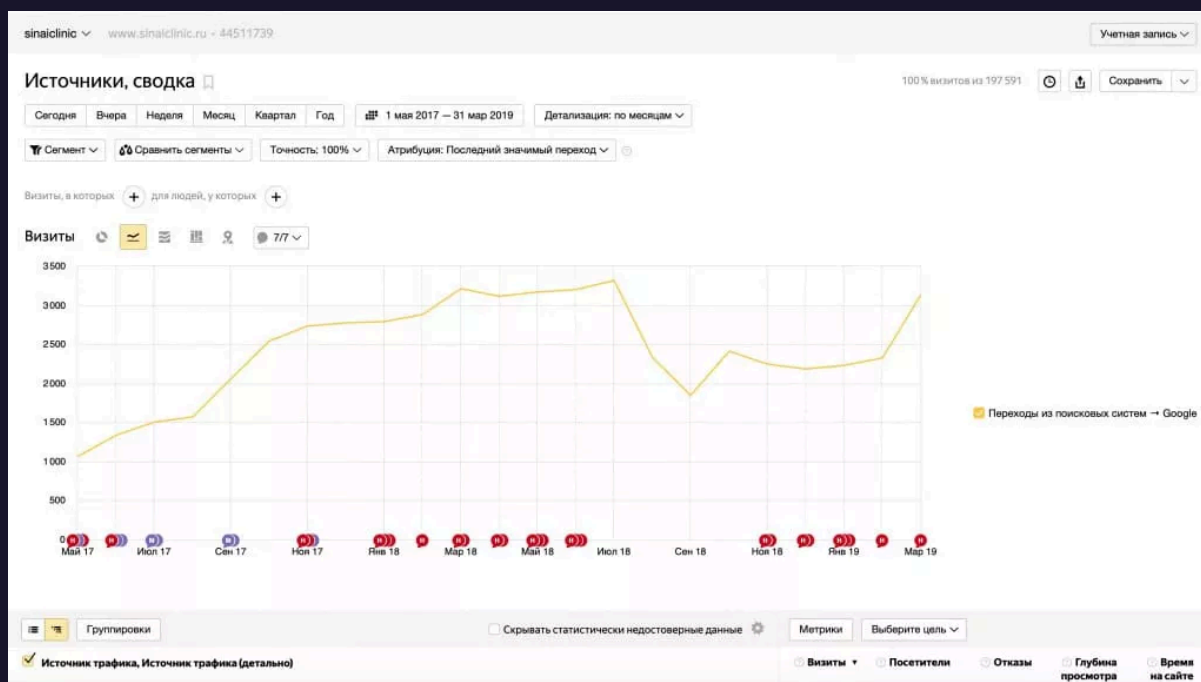
На скрине отображен рост динамики посещений в Яндексе.

- Май 2017 - 992
- Июнь 2019 - 3 228



Рост динамики посещений из Goggle, обратите внимание, что в августе был Medic Update от Google, который обрушил трафик на 90% сайтах по тематике медицина, которые не являются сетевыми клинками или не имеют брендового трафика, но мы успешно справились с этим апдейтом от google и вышли на прежние показатели.

- Май 2017 - 826
- Июнь 2019 - 4 311



Дальше мы вплотную занялись еще одной задачей: увеличение количества времени посещения сайта пользователем. И задались вопросом: с чем связано то, что пользователь быстро уходит, едва открыв сайт клиники?

Вот явные отрицательные причины:

- на сайте нет развернутого описания услуги, которое включает в себя взгляд со стороны клиента – чем она может быть полезна ему; взгляд со стороны врача – как врач делает жизнь лучше, избавляя пациентов от беспокойств.
- отсутствие ответов на негласные вопросы клиентов. Например, как проходит прием, где проходит прием, фото кабинета, как проходит лечение, с помощью каких методик, инструментов, какого оборудования и т.д.
- отсутствие стоимости услуги, как и стоимости первого посещения.
- отсутствие отзывов клиентов.
- отсутствие информации о принимающем докторе: прежде всего фото, имя и фамилия, образование, должность, заслуги, стаж работы, имеющиеся наработки в данной области.
- нет информации об этапах лечения.

- плохо обозначен телефон и адрес мед центра.
- также на сайте не было возможности написать в быстрый чат.

Этот элемент продаж играет существенную роль. Ведь не все могут говорить в тот момент, когда нужна консультация или есть вопрос. Более того, вопрос бывает конфиденциальным, и озвучивать его просто неудобно, где бы посетитель ни находился. Быстрый чат еще один канал связи с потенциальным клиентом, помогающий сделать выбор и принять решение записаться на прием.

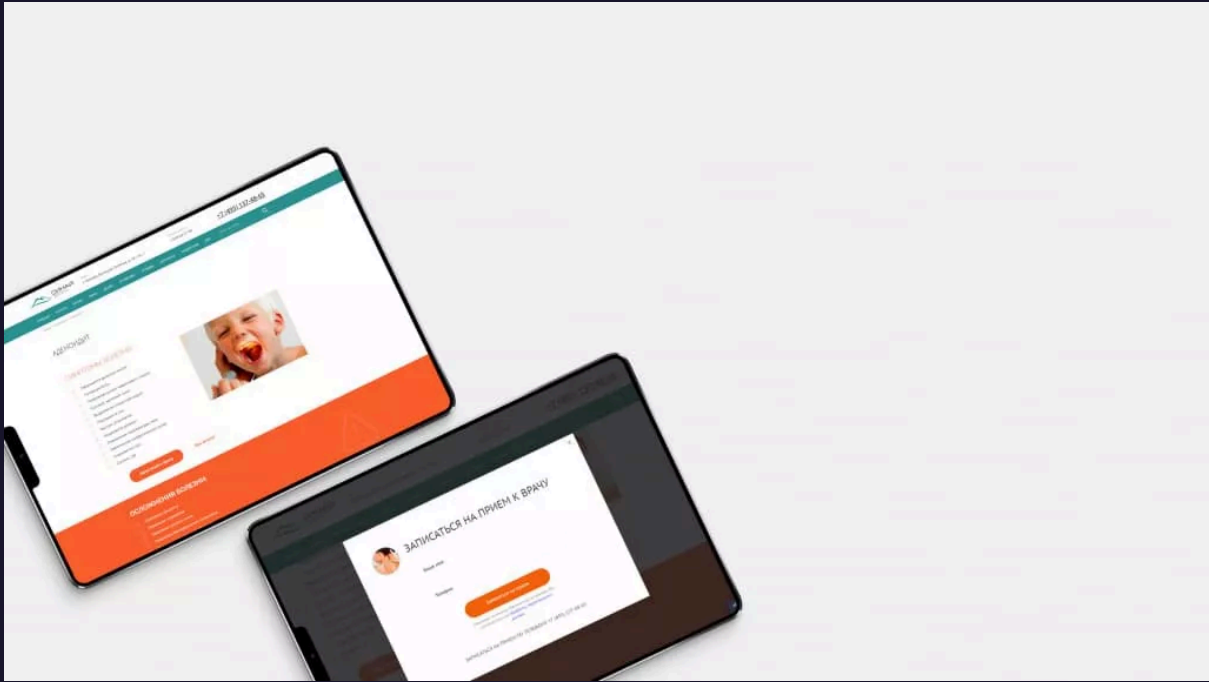
Стоит отдельно отметить, что время посещения сайта тесно связано с понятностью самого сайта для посетителя, а также с открытостью контента для решения проблем. Понятность сайта в идеале должна быть интуитивной. Как только в голове у посетителя возникает вопрос, перед его глазами на первом экране должен стоять ответ. Если ответа нет, то посетитель тут же уходит. И весь процесс поиска занимает около 5 секунд.

Что мы внедрили, и к каким результатам это привело?

- Наш опыт показывает, что в медицине большое значение имеет врач, к которому предстоит обратиться за помощью. Врач как человек, которому мы доверяем свою жизнь и жизнь своих близких.
- Итак, для каждого врача была создана отдельная развернутая страница со всей необходимой информацией, включая качественное фото.
- Создали вверху сайта панель (блок), куда вынесли раздел ВРАЧИ и УСЛУГИ. При первом посещении пользователь сразу находит нужную услугу и изучает информацию о враче. Таким образом, быстро закрываются сомнения о том, что здесь ничего не понятно, работают какие-то странные неизвестные люди. А теперь все ясно и понятно.
- Также мы окружили вниманием раздел УСЛУГИ и поработали с ним с точки зрения продаж. В разделе УСЛУГИ прописали уникальное торговое предложение и остальные факторы,

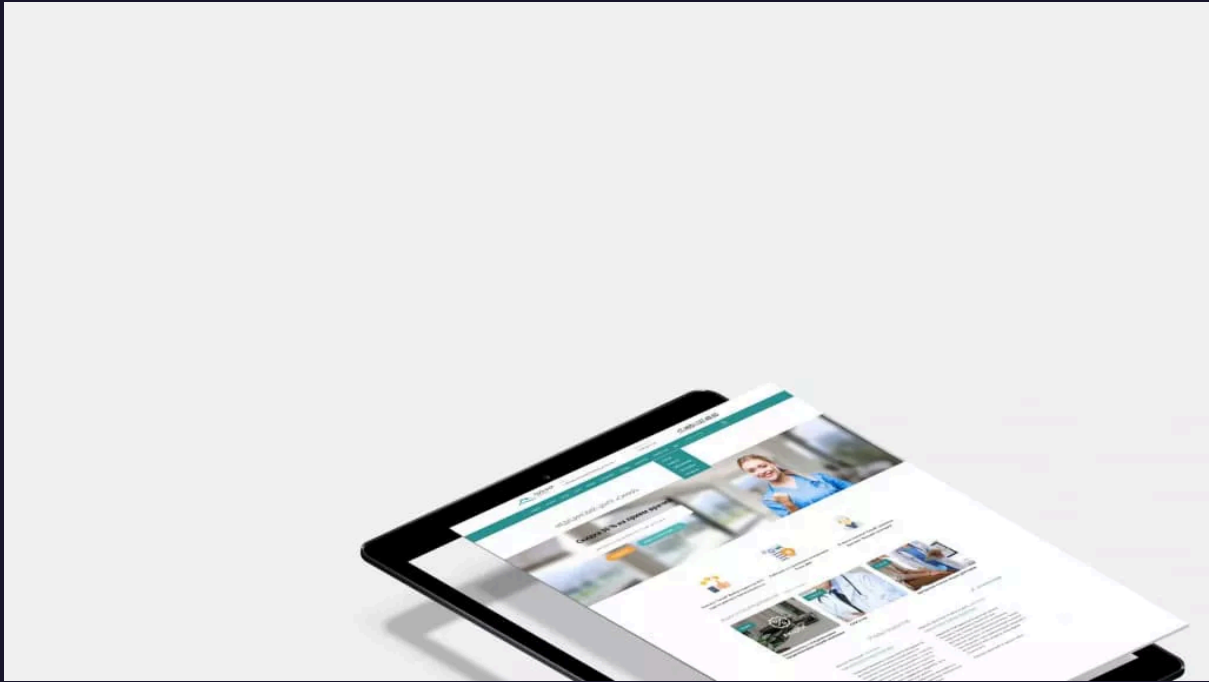
помогающие клиенту принять решение воспользоваться услугами данного медицинского центра.

- Сюда входят «Преимущества лечения в платной клинике», «Так в чем же различия платной и бесплатной медицины», «Как правильно выбрать частную клинику?», «Почему ММЦ Синай?».
- В отдельном блоке мы ответили на вопрос: «Кому и зачем нужна данная услуга», чтобы свести к нулю сомнения пациента. Также мы убрали страхи по поводу неизвестности: мы ответили на вопрос «Как проходит процедура?». Это важно знать для пациентов.
- Также мы раскрыли методики лечения, которые применяются в клинике. В случае ММЦ СИНАЙ это самые современные методы лечения. Добавили информацию для тех пациентов, которые любят почитать и лечить себя сами, не доверяя медицине.
- Добавили в каждом лечебном направлении (услуге) большие детальные фото кабинетов, где будет проходить прием соответствующего врача - пациентам важно это увидеть, представить себя в приятных условиях, в доброжелательной обстановке.
- Собрали и оформили отзывы. Всего сейчас 124 отзыва.
- Добавили подробный список о том, как проходит лечение, и каких результатов ждать в итоге медицинского обслуживания.
- Отдельно прописали пункт «Часто задаваемые вопросы» также для снижения тревожности клиентов.
- Увеличили телефон и адрес расположения ММЦ Синай до такого размера, чтобы они сразу бросались в глаза, и их было видно даже без очков. И то, и другое вынесли на верхнюю панель сайта.



Итог по этому направлению:

- Изменения в структуре сайта показали себя весьма позитивно: повышение конверсии трафика до 8.72 % в обращениях через сайт.
- Мы значительно улучшили ПФ (поведенческий фактор?). Это положительно сказывается на выдаче в Яндексе.
- Икс сайта поднялся с 20 до 190 за 2,5 месяца. Это подтверждает нашу гипотезу - мы делаем сайты для людей!



Развитие сайта на перечисленных направлениях не завершилось. В течении двух лет мы отработали также следующие подзадачи:

- Добавили сайт в Яндекс «Товары и цены», чтобы привлечь внимание к сниппету. В нем отображаются полезные ссылки на категории сайта. Например, Услуги, Акции, Цены, Отзывы и т.д.
- Исправили информацию в Яндекс картах и Google картах. Отображение на картах приводит потенциальных клиентов, ищущих врача или услугу рядом с удобным для клиента метро. ММЦ Синай располагается между трех станций. На карте видно, где точно располагается медцентр, как проехать. А также все остальные необходимые координаты.
- Добавили сайт в тематические каталоги и справочники по Москве и России. Присутствие в каталогах положительно влияет на цитирование сайта и помогает улучшить позиции в выдаче в Google.
- Одновременно с улучшением структуры и контента сайта провели внешнюю оптимизацию. Она включила в себя закупку ссылок на стандартных и трастовых площадках. Внешние ссылки являются одним из решающих факторов построения результатов поиска любой современной поисковой системы.

- Оптимизирована скорость загрузки: так как система управления www.sinaiclinic.ru это 1СБитрикс, то работали только с ужиманием картинок.
- Для Яндекса ввели Турбо Страницы, настроили файл robots.txt для прохождения теста Mobile Friendly.

Все сделанные над сайтом работы позволили добиться восхитительных результатов.

