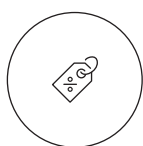


# INTELSIB

## Как удержать позиции в ТОП в 23 регионах одновременно?



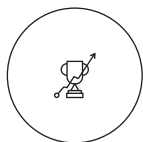
Рост трафика  
в 2 раза



Цена обращения  
снизилась  
на 40%



По новой технике  
в ТОП Яндекс  
100% запросов



По б/у технике  
в ТОП Яндекс  
90% запросов



## ТРАКТОР ДЕТАЛЬ

КЛИЕНТ – российская компания, дилер по поставке лесозаготовительной, строительной спецтехники и запасных частей к ней.

---

При обращении в Intelsib в августе 2014 г. компания «Трактородеталь» уже имела опыт продвижения в поисковых системах, однако, не очень успешный. На момент начала работы основными требованиями клиента были гарантии попадания в ТОП всего списка запросов и высокий уровень внимания к проекту на этапе сопровождения.

Сфера деятельности компании «Трактородеталь» – продажа новой и б/у лесозаготовительной, строительной техники, а также запчастей к ним. Ключевая особенность проекта – одновременное продвижение сразу в 23 регионах России. Для решения задачи SEO-специалисты Intelsib создали и оптимизировали 22 поддомена, для каждого региона (примеры: <http://kirov.traktorodetal.ru/>, <http://spb.traktorodetal.ru/> и т. д.). В результате возникла новая сложность – из-за большого количества поддоменов нагрузка на хостинг возросла, что привело к периодическим сбоям в работе сайта. Было принято решение по переносу сайта на более мощный хостинг.

Для повышения позиций в выдаче были проведены классические виды работ. Кроме этого на всем сайте были настроены человекопонятные URL страниц: адреса вида <http://www.traktorodetal.ru/?portfolio=repair> были исправлены на <http://www.traktorodetal.ru/remontnaya-baza>.

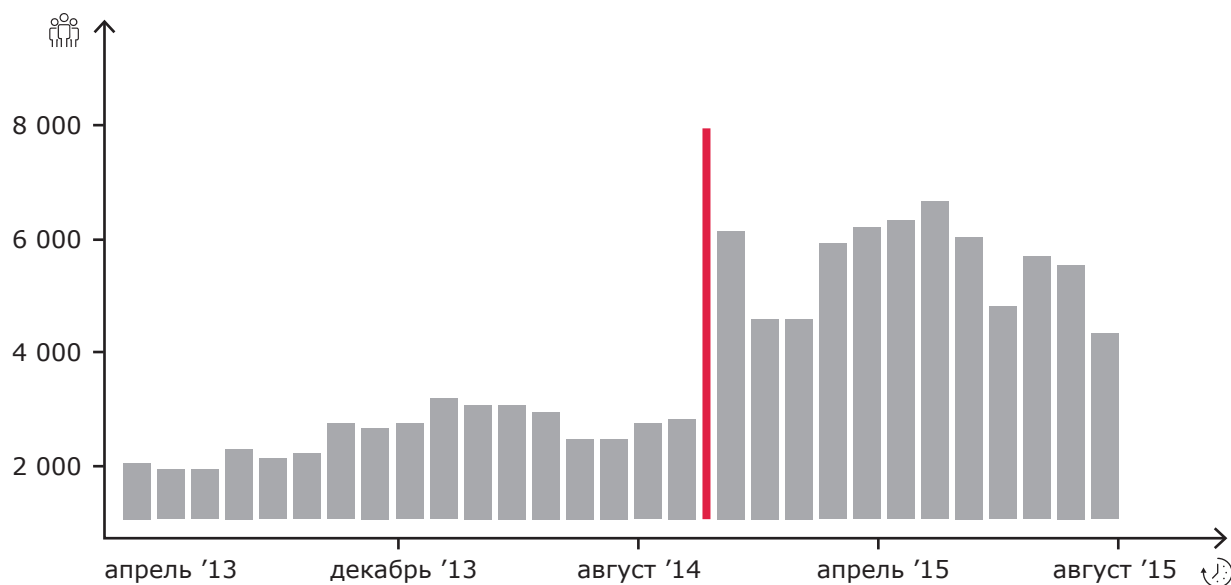
# INTELSIB

Вывод запросов в ТОП был постепенным, но уверенным. Полный список запросов был выведен на 5-й месяц работы.

Стоит отметить слаженную работу клиента и Intelsib. Все предложенные доработки по сайту оперативно внедрялись. Так реализована опция подмены номеров на всех поддоменах для отслеживания звонков с поисковых систем. Для удобства поиска информации на сайте была изменена структура каталога товаров, кроме того он был пополнен новыми позициями с описанием и иллюстрациями.

На текущий момент посещаемость сайта выросла вдвое. Рост трафика можно оценить по графику, сравнивая период до начала сотрудничества (август 2014 г.) и после старта работ.

Рост трафика



## Мнение клиента



**Кристоман Александр**

Директор по маркетингу компании «Трактородеталь»  
traktorodetal.ru

Группа компаний «Трактородеталь» основана в 1999 г. Наша специализация – поставка лесозаготовительной, строительной техники, запасных частей к ней. В настоящее время мы являемся одним из лидеров на рынке. Мы прекрасно понимаем, что интернет-продажи в России набирают все большую и большую популярность, и не могли не воспользоваться этим привлекательным инструментом. Цель сайта видим в том, чтобы рассказать посетителю об ассортименте, привлечь новых покупателей и увеличить продажи. Сайт нашей компании уже достаточно давно существует, но он был неинформативным и неудобным.

В 2013 г. было решено разработать новый сайт и начать работу над его продвижением. Работали с разными небольшими компаниями по продвижению, но получали больше проблем, чем положительных результатов. Когда мы обстоятельно подошли к выбору компании для продвижения, то остановились на Intelsib. Это та самая компания, которая понимает, чего мы хотим от сайта. Мы в восторге от общения с менеджерами, от качества работы. Все наши замечания, опасения и предложения выслушиваются и принимаются во внимание. Сотрудники Intelsib стремятся улучшить наш сайт и дают свои ценные рекомендации. Благодаря нашему взаимодействию мы получили значительный прирост посетителей, а значит, увеличилось и число обращений через сайт.

Приятно, что компания понимает, что каждый сайт уникален, а к каждому клиенту важен особенный подход. Мы хотим поблагодарить Intelsib, пожелать терпения, упорства и удачи! Спасибо вам!