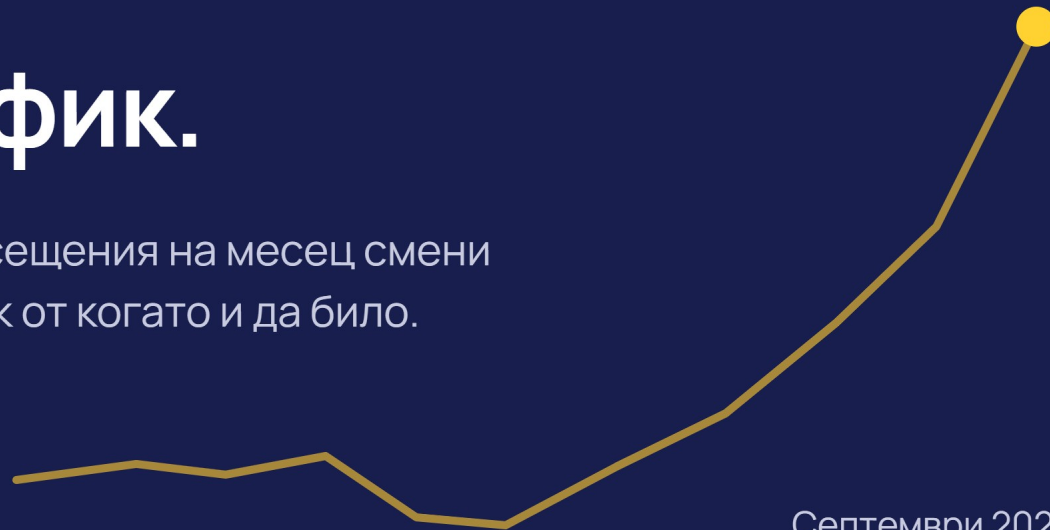


SEO КАЗУС · МИГРАЦИЯ И РЕДИЗАЙН

Миграция през януари. Два месеца спад. После — рекорден трафик.

Как онлайн аптека с около 12 000 продукта и 120 000 посещения на месец смени сайта си в най-силния сезон — и днес има повече трафик от когато и да било.



РЕЗУЛТАТЪТ

Какво се случи

1 месец

подготовка

толкова време имаме между първия разговор и миграцията

- ✓ Миграцията стана в най-силния за бизнеса сезон — януари.

–20%

временен спад

през януари и февруари — първите два месеца след миграцията

- ✓ Спадът продължи два месеца — после позициите се върнаха и продължиха нагоре.

Рекорд

трафик днес

повече от която и да е година преди редизайна

- ✓ Името на клиента не публикуваме — подробностите обсъждаме лично.



Голям сайт, силен сезон, един месец

Около 12 000 продукта

Хиляди адреси на категории, продукти и филтри — всеки с позиции, които трябва да оцелеят при смяната на сайта.

120 000 посещения на месец

При такъв обем всеки процент спад са реални поръчки, не статистика.

Януари — най-силният сезон

Миграцията беше планирана за най-силния месец за аптеките. Грешка тогава струва най-скъпо.

Един месец преди старта

Клиентът се свърза с нас месец преди планираната миграция. Малко време — но достатъчно за подготовка.

Задачата: да минем през смяната **без трайна загуба на позиции** — и да използваме новата структура за ръст.

Как минахме през миграцията

1

Опис на старото

Всички адреси с трафик и позиции: категории, продукти, филтри. И къде отива всеки в новата структура.

2

Пренасочвания 1:1

Всеки стар адрес води към точния нов — не към началната страница. Заглавия и текстове — пренесени.

3

Проверка преди пускане

Тестовата версия — обходена и проверена: пренасочвания, заглавия, индексирание — преди Google да види новия сайт.

4

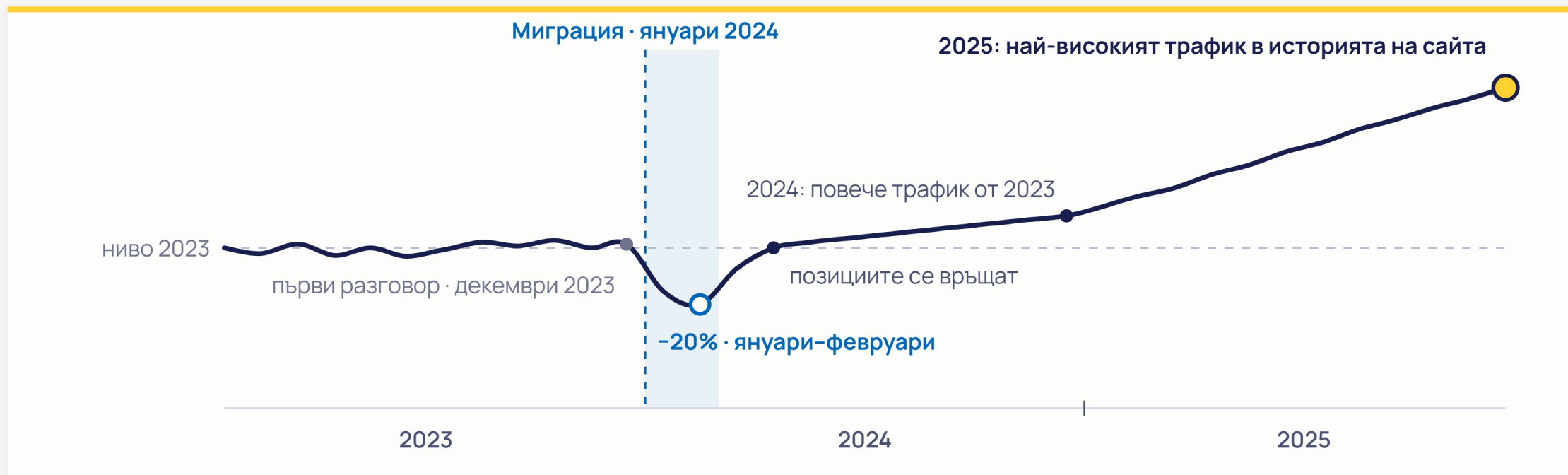
Първите седмици

Постоянно наблюдение след старта: грешки, индексирание, позиции по ключовите категории. Поправки веднага.

След това — същата работа като при всеки магазин: **категории, филтри, текстове, авторитет**. Затова спадът не само се възстанови, а се превърна в ръст.



Трафикът преди и след миграцията



Кривата е схематична — показва посоката на трафика по месеци, не точните стойности.

Кратък спад след миграция е нормален. Трайна загуба — не е.

Разликата е в подготовката преди пускането и в реакцията през първите седмици.
Включете SEO преди редизайна, не след него.

Планирате редизайн или нова платформа?

01

Сменяте платформата или дизайна на магазина.

02

Имате хиляди продукти и категории с позиции, които не искате да загубите.

03

Разработчиците са готови, но никой не отговаря за трафика от Google.

Най-добрият момент да се включа е докато новата структура още се проектира. Но и **месец преди старта** може да е достатъчен — както в този случай.

Да насрочим разговора

+359 896 409 201 · info@crodigitals.com



ЗА МЕН

С кого ще работите

Аз съм Борис Кацаров. Работите директно с човека, който отговаря за резултата.

Без посредници между вас и работата. Всяко решение обсъждаме заедно, а всеки месец виждате какво е направено и какво следва.

Миграцията е само началото — след нея сайтът има нужда от същата работа като всеки магазин: основа, категории, авторитет.

ФОКУС

Онлайн магазини

категории, филтри, продуктови страници и техническа основа

ЗАДЪРЖАНЕ

1,5+ години

толкова остават с мен повечето ми клиенти

ВСЕКИ МЕСЕЦ

Отчет и разговор

позиции, трафик и поръчки от Google — и план за следващия месец





Да обсъдим вашия редизайн

Борис Кацаров · SEO за онлайн магазини

info@crodigitals.com · [+359 896 409 201](tel:+359896409201) · crodigitals.com

20 минути: разказвам как мина тази миграция и какво трябва да е готово преди вашата.

Кро Диджиталс ЕООД · ЕИК 207851315 · Числата в казуса са реални. Името на клиента не публикуваме — подробностите обсъждаме лично.