

# Gismeteo

Кейс о приросте трафика на 405%

---

 promodo



Сайт [Gismeteo](https://gismeteo.ru) появился в сети в 1998 году в качестве бесплатной демонстрации возможностей коммерческой метеорологической системы «ГИС Метео» и в скором времени занял лидирующие позиции в своем сегменте, согласно данным Forbes.

На сегодняшний день проект Gismeteo предоставляет оперативную информацию о погоде в почти 120 000 населенных пунктах по всему миру.



# Проблема

Для проектов, подобных Gismeteo, неоплачиваемый поисковый трафик является ключевым источником переходов и нахождение проекта в ТОП-3 жизненно важно. При большом объеме контента на первую роль выходит внутренняя оптимизация сайта, умение выжать максимум из внутренних ресурсов.

Именно поэтому, основная задача на старте — приведение в порядок содержимого сайта [www.gismeteo.ua](http://www.gismeteo.ua), внутренняя оптимизация проекта и постепенное выведение его на лидирующие позиции по максимально широкому спектру погодных поисковых запросов.

Для нашей тематики нахождение ниже ТОП-3 практически бесполезно. А если принять во внимание тот факт, что Gismeteo предлагает прогнозы погоды на различные промежутки времени для огромного количества населенных пунктов по всему миру, задача становится еще более сложной.

*Андрей Приступа*  
Директор, «Гисметео Украина»



Крупный контентный проект всегда дает возможность собрать большой объем неоплачиваемого поискового трафика, однако воспользоваться данной возможностью не так просто. Необходимо определить группы и типы релевантных поисковых запросов, разумно распределить их по уже существующим страницам, а если таких страниц нет — их необходимо создать. Также необходимо настроить гибкие правила генерации метаданных, заголовков, прочих фрагментов HTML-кода. И при этом обеспечить весь этот массив планомерным естественным приростом органической ссылочной массы.



*Александр Качковский*

Руководитель отдела поискового продвижения Promodo





**Решение**

Ключевым вопросом на старте стало приведение в порядок содержимого сайта.

Были выделены основные направления работы:

- прогнозы на сегодня;
- краткосрочные прогнозы;
- среднесрочные прогнозы;
- долгосрочные прогнозы.

С точки зрения географии были выделены такие группы:

- населенные пункты
- крупные города
- популярные туристические направления



Также были определены вспомогательные направления: температура воды, температура воздуха и т.п.

По результатам были предложены корректировки для структуры сайта, которые могли бы помочь наиболее полно охватить всевозможные комбинации направлений, групп и типов поисковых запросов.

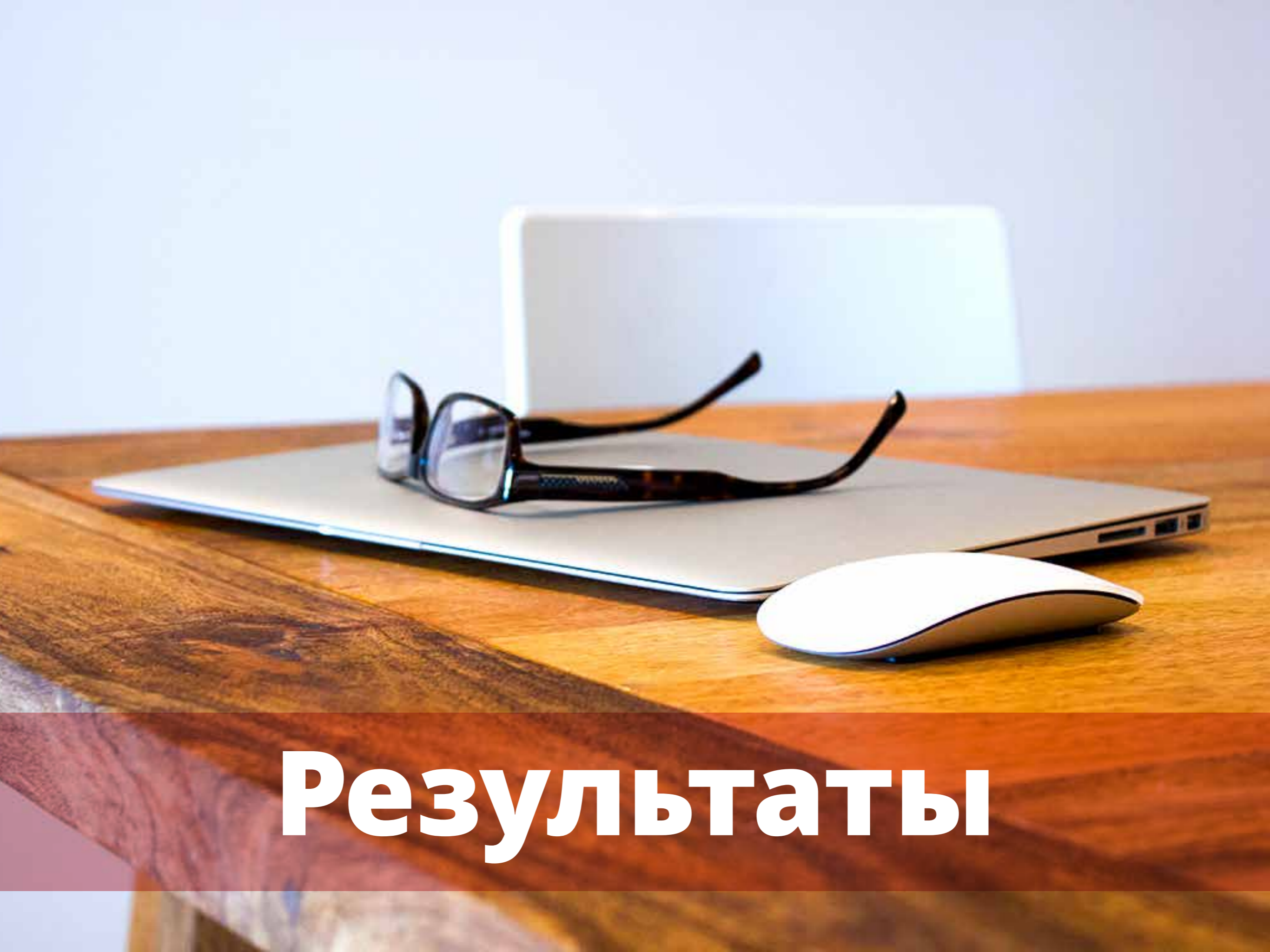
**С технической точки зрения** динамические URL-адреса были переведены в статику по некоторым разделам сайта, были внесены изменения во внутреннюю структуру ссылок для изменения глубины вложенности страниц определенных типов, была создана карта сайта, исправлены внутренние редиректы, ошибки в коде и т.п.

**С точки зрения содержимого** — были настроены гибкие алгоритмы генерации метаданных, подписей к изображениям, заголовков и контентных блоков.

Также была подключена работа по **наращиванию ссылочной массы**.

Стали регулярно появляться ссылки с блогов, авторитетных порталов, была активизирована работа по привлечению ссылок с помощью погодных информеров, размещения статей и т.д.

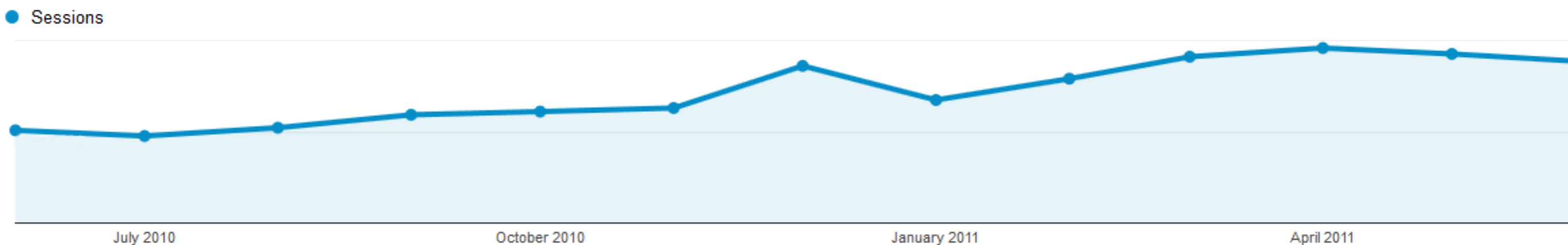
Важно отметить, что все вышеуказанные мероприятия проводились и продолжают проводиться итерационным подходом. Задача специалистов по поисковому продвижению состоит в том, чтобы постоянно находить и внедрять новые направления сбора поискового трафика, вносить улучшения в содержимое проекта с целью охватить новые группы и типы запросов и улучшить результаты по текущим направлениям работы.



**Результаты**

Результатом продолжительного сотрудничества Gismeteo и Promodo стало постоянное увеличение неоплачиваемого поискового трафика на протяжении всех четырех лет сотрудничества.

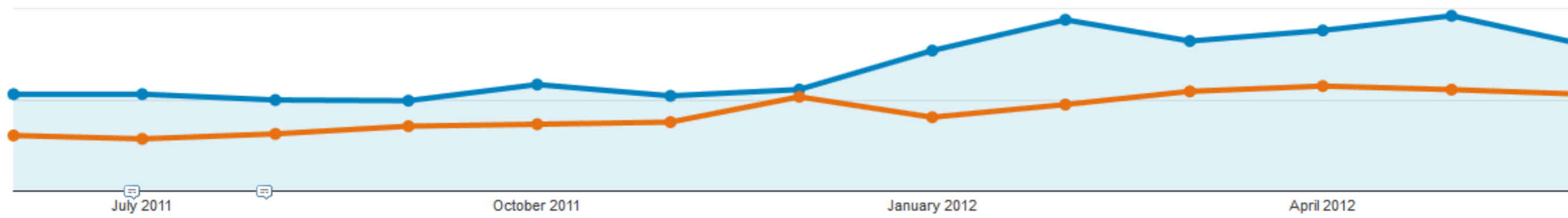
С первых месяцев работы удалось набрать серьезный темп прироста посещаемости сайта [www.gismeteo.ua](http://www.gismeteo.ua).



Второй год работы принес суммарное увеличение неоплачиваемого поискового трафика на **+59%**.

Jun 1, 2011 - Jun 30, 2012: ● Sessions

Jun 1, 2010 - Jun 30, 2011: ● Sessions



Primary Dimension: Medium Other

Plot Rows

Secondary dimension

Sort Type:

Default



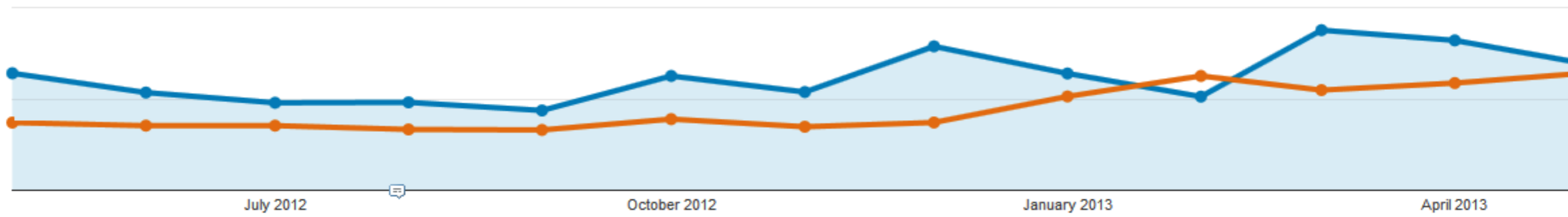
advanced



Medium ?	Acquisition			Behavior			Conversions		
	Sessions ? ↓	% New Sessions ?	New Users ?	Bounce Rate ?	Pages / Session ?	Avg. Session Duration ?	Goal Conversion Rate ?	Goal Completions ?	Goal Value ?
	58.54% ↑	6.38% ↑	68.66% ↑	11.58% ↓	9.12% ↓	47.72% ↓			

Результаты третьего года работы: **+40%** трафика.

May 1, 2012 - May 31, 2013: ● Sessions  
 May 1, 2011 - May 31, 2012: ● Sessions



Primary Dimension: Medium Other

Plot Rows Secondary dimension Sort Type: Default

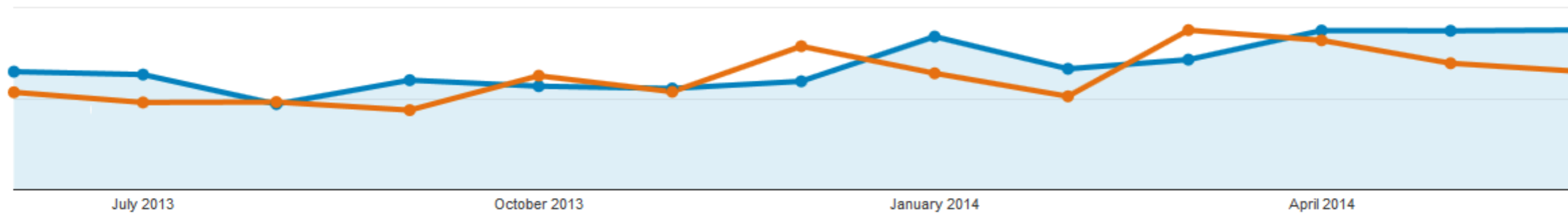
advanced [Grid] [Pie] [Bar] [Line] [Area] [Table]

Medium ?	Acquisition			Behavior			Conversions		
	Sessions ? ↓	% New Sessions ?	New Users ?	Bounce Rate ?	Pages / Session ?	Avg. Session Duration ?	Goal Conversion Rate ?	Goal Completions ?	Goal Value ?
	39.88% ↑	5.22% ↑	47.18% ↑	13.36% ↑	9.46% ↓	24.46% ↓			

Наращивать трафик на сайте, суточная посещаемость которого уже перевалила за 1 млн. посетителей в сутки, непросто. Тем не менее, четвертый год работы также принес прирост неоплачиваемого поискового трафика на **+10,4%**

Jun 1, 2013 - Jun 30, 2014: ● Sessions

Jun 1, 2012 - Jun 30, 2013: ● Sessions



Primary Dimension: Medium Other

Plot Rows

Secondary dimension

Sort Type:

Default

advanced [Grid] [Pie] [Bar] [Line] [Area] [Table]

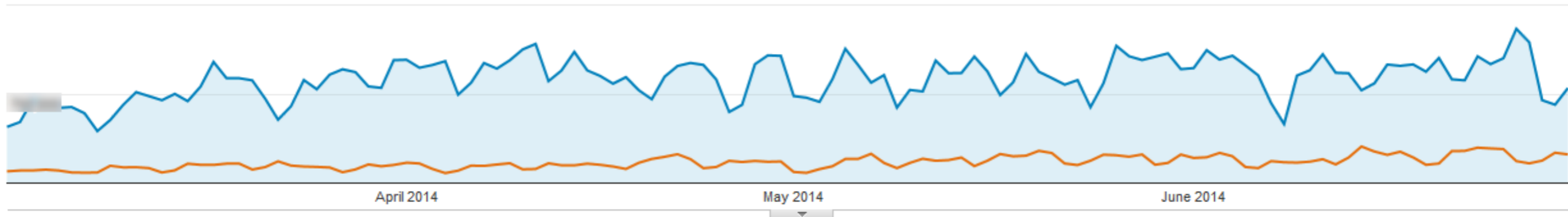
Medium ?	Acquisition			Behavior			Conversions		
	Sessions ? ↓	% New Sessions ?	New Users ?	Bounce Rate ?	Pages / Session ?	Avg. Session Duration ?	Goal Conversion Rate ?	Goal Completions ?	Goal Value ?
	10.41% ↑	31.18% ↑	44.84% ↑	3.52% ↑	2.76% ↓	18.24% ↓			

Суммарный прирост трафика за все время работы составил

**+405%**

Mar 1, 2014 - Jun 30, 2014: ● Sessions

Mar 1, 2010 - Jun 30, 2010: ● Sessions



Primary Dimension: Medium Other

Medium	Acquisition			Behavior			Conversions		
	Sessions	% New Sessions	New Users	Bounce Rate	Pages / Session	Avg. Session Duration	Goal Conversion Rate	Goal Completions	Goal V
Medium	405.43% ↑	14.13% ↓	334.03% ↑	34.84% ↓	21.35% ↓	68.58% ↓			



Составлено  
в компании



*Центральный офис:*  
Украина, г. Харьков, 61072,  
ул. 23 августа, д. 31Б, офис 305  
+38 (057) 752-54-62

---

*Представительство в Киеве:*  
Украина, г. Киев, ул. Игоревская, 1/8  
+38 (044) 201-10-21

---

[www.promodo.ua](http://www.promodo.ua)