

# PŘÍPADOVÁ STUDIE

DOBRÝDÁREK.CZ



JAK DOBRÝDÁREK.CZ VYUŽIL  
OBSAHOVÝ MARKETING KE 112%  
ROČNÍMU RŮSTU NÁVŠTĚVNOSTI  
A JAK JSME ZVÝŠILI POČET  
NÁVŠTĚVNÍKŮ ZE SEO O 250%



#### O Včelišti:

Včeliště.cz je českou marketingovou agenturou specializující se na obsahový a inbound marketing. Pro naše klienty děláme marketing, který neobtěžuje, naopak je vyhledávaný a sdílený návštěvníky. Ti ho ani často nepovažují za reklamu, protože jim zajímavý obsah pomáhá vyřešit jejich problémy, baví je, či vzdělává.

I přes svoji nenucenost jsme si na desítkách projektů ověřili, jak skvěle tento způsob plní obchodní cíle a každý den dokáže přinést nové zákazníky pro vaše podnikání.

#### O Dobrý Dárek.cz:

E-shop Dobrý dárek.cz funguje na českém trhu už 17 let a v posledních několika letech se velmi potýkal s narůstající konkurencí. Obchodů, které nabízejí originální a nevšední dárky pro rozmanité skupiny osob k různým příležitostem neustále přibývá a není jednoduché se mezi nimi prosadit. Nabídka e-shopu je však vskutku široká a nápaditá a byla by škoda, kdyby na internetu nebyla vidět.

Proto vedení obchodu hledalo pomocnou ruku při internetovém marketingu.



**ZA 1 ROK**

---

**O 350 % VÍCE NÁVŠTĚVNÍKŮ E-SHOPU DÍKY  
MAGAZÍNU A SEO**

Podívejte se, jak tým ze Včeliště.cz přivedl e-shopu Dobrý dárek.cz v průběhu jednoho roku o 350 % návštěvníků více a znásobil mu příjmy díky internetovému marketingu, i přes nízký stanovený rozpočet typický pro malé a střední internetové obchody. Ukážeme vám, jaký výsledek přinesl firemní magazín a jaké kroky jsme podnikli pro úspěch při **optimalizaci pro vyhledávače**.

Čísla hovoří jasně:

- 12 měsíců práce na obsahu magazínu
- 100% pravidelná aktualizace obsahu magazínu
- znásobení návštěvnosti z neplacených výsledků vyhledávání
- v roce 2013 o 350 % více návštěvníků e-shopu z magazínu než v roce 2012.

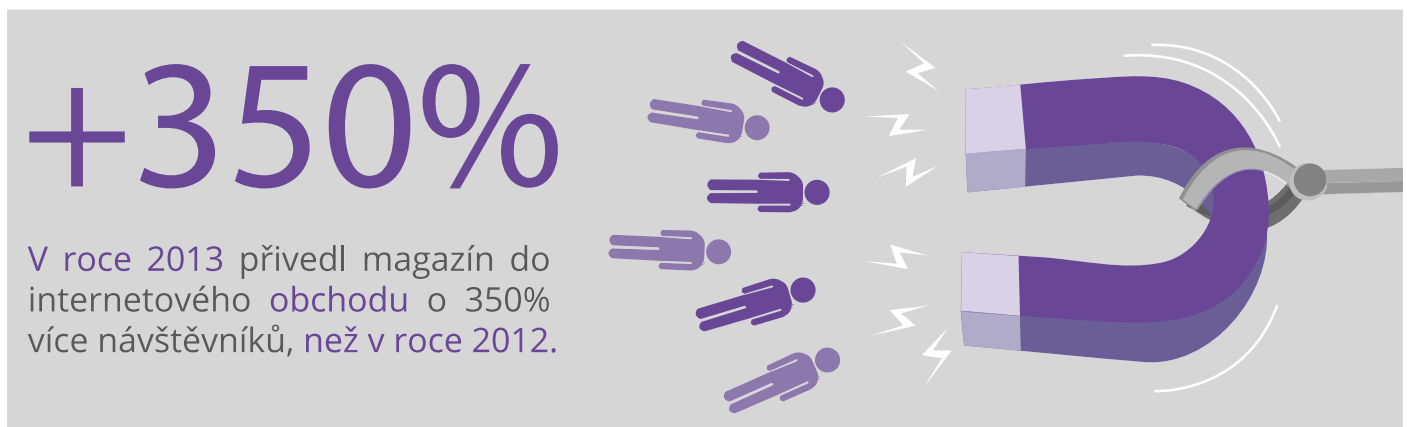
## O spolupráci Včeliště a e-shopu Dobrý dárek

Vedení obchodu se rozhodlo vyzkoušet nástroje obsahového marketingu v kombinaci s optimalizací pro vyhledávače. V oblasti obsahového marketingu se jednalo konkrétně o vytvoření tematického magazínu a o jeho pravidelnou aktualizaci – tvorbu nových příspěvků.

## Vytvoření strategie jako počátek cesty k úspěchu

Na počátku stála řádná **analýza** aktuálního stavu e-shopu a jeho pozice v internetových vyhledávačích. Následovalo promyšlení efektivní strategie včetně zakomponování metod, které byly pro tento případ vhodné. Začali jsme podporovat tvorbu **zpětných odkazů** a opravou technických i obsahových nedostatků jsme se snažili internetový obchod zviditelnit ve výsledcích vyhledávání. Důležitou částí bylo **vytvoření tematického magazínu**, který do obchodu přivedl velké množství zákazníků.

## Růst návštěvnosti z magazínu



Za 12 měsíců se nám díky magazínu povedlo přivést do internetového obchodu o 350 % více návštěvníků oproti předešlému roku. Tematický magazín se stal druhým nejdůležitějším zdrojem návštěvnosti z odkazujících stránek. I díky němu tedy e-shop zažil příliv návštěvníků.

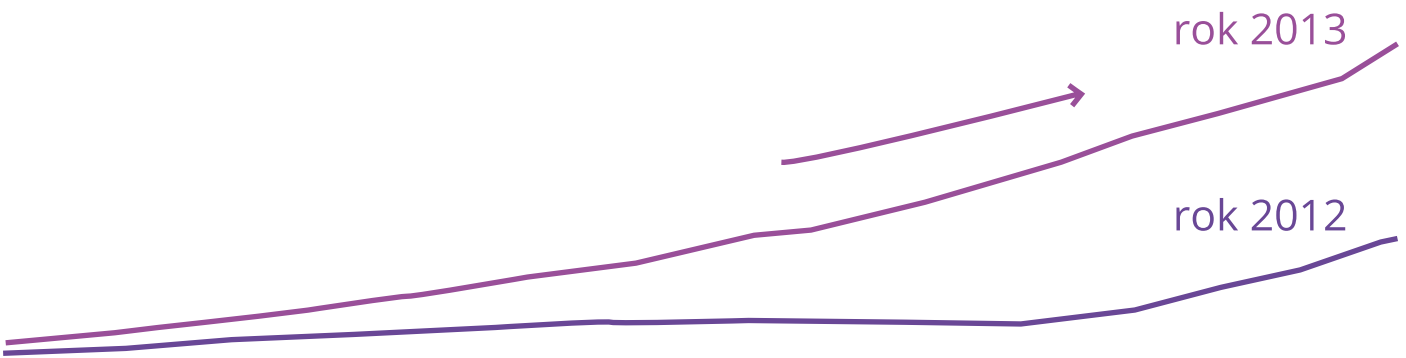
## Jak pomohla optimalizace pro vyhledávače

Kromě obsahového marketingu jsme pro zviditelnění e-shopu Dobrý dárek.cz provedli také analýzu optimalizace pro vyhledávače, navrhli jsme strategii tvorby zpětných odkazů a poté jsme se pustili do dlouhodobého posilování viditelnosti stránek,



do úprav technických nedostatků, do nedostatku obsahové stránky webu a do úprav nepřehledné struktury.

## Růst návštěvnosti z vyhledávačů



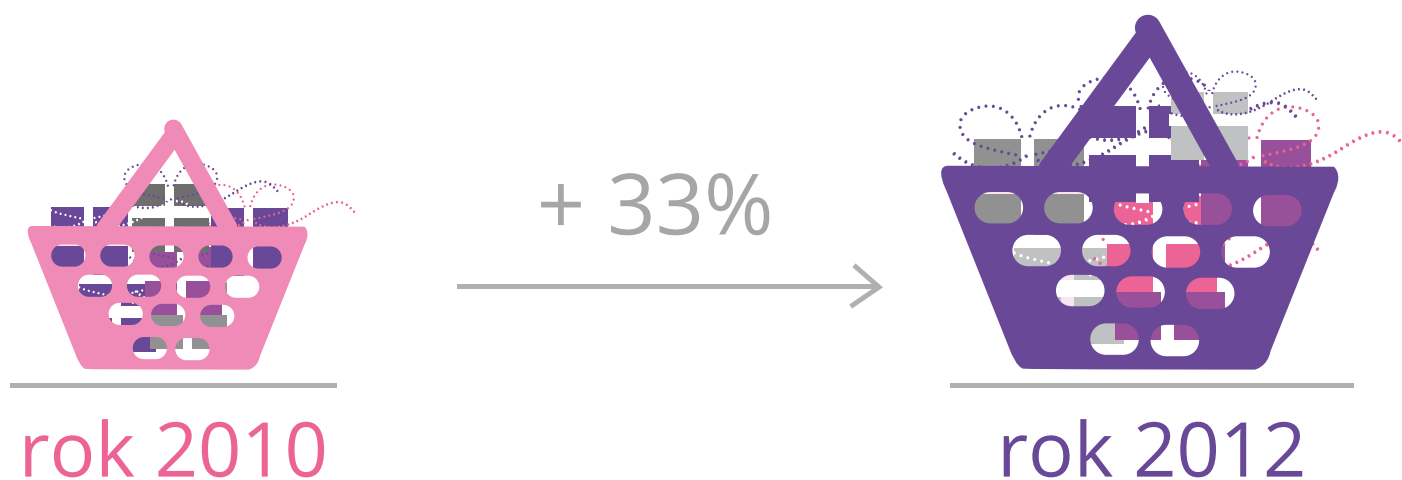
Na konci roku 2012 se návštěvnost e-shopu Dobrý dárek.cz z neplacených výsledků vyhledávání zvýšila na více než dvojnásobek a ke zvyšování návštěvnosti začalo během roku 2012 docházet dokonce dříve než v roce 2010, kdy se návštěvnost zvyšovala až před koncem roku (v období, kdy lidé sháněli vánoční dárky).

## Vývoj klíčových slov a frází

Během dvou let (v období 2010-2012) došlo k nárůstu hledaných klíčových slov, která hledající zavedla do e-shopu, o 14 043. V roce 2010 šlo o 7 740 klíčových slov, v roce 2012 už to bylo 21 783 klíčových slov, po jejichž zadání se hledající dostali do obchodu Dobrý dárek.cz.



## Průměrná hodnota objednávky z vyhledávání



Průměrná hodnota objednávky z vyhledávání stoupla během 2 let o 33 %.

## Svěřte obsahový marketing do rukou odborníků

Zajímá vás, jak spolupráce s námi na obsahovém marketingu funguje? Přečtěte si, jak můžeme i vašemu projektu pomoci se získáním více zákazníků pomocí obsahu.

JAK DĚLÁME MARKETING MY

Kontaktujte nás s nezávaznou poptávkou po obsahovém marketingu. Ukážeme vám, jak uděláme magnet na zákazníky díky obsahu i z vašeho webu.

ZÍSKAT KONZULTACI ZDARMA

Sledujte nás na sociálních sítích:

