STRATEGICZNI.PL

Case Study

Lokalne SEO dla branży stomatologicznej

Cel projektu

- osiągnięcie wysokich pozycji dla kluczowych fraz
- zwiększenie widoczności w wynikach Google Maps
- zwiększenie liczby wyświetleń i kliknięć w witrynę
- wydłużenie czasu pobytu użytkownika na stronie

Wyzwania

- duża konkurencja na lokalnym rynku
- strona internetowa do licznych poprawek
- ograniczenia wynikające z ustaw Państwowych

Czas trwania projektu

wrzesień 2018 - styczeń 2020

Założenia projektu

Pozycjonowanie lokalne gabinetu stomatologicznego w stolicy Dolnego Śląska. Grono odbiorców usług oferowanych przez naszego klienta jest bardzo szerokie. Konkurencja jest duża i wciąż można zauważyć tendencję do otwierania się nowych gabinetów stomatologicznych. Klientowi zależało na pozycjonowaniu lokalnym w połączeniu z wizytówką Google Moja Firma.

Przeprowadzone działania SEO

Branża stomatologiczna w Polsce ma ogromny potencjał i stale się rozwija. Każdy z nas chociaż raz w życiu był u dentysty i z pewnością jeszcze niejednokrotnie do niego trafi. W dużych miastach możemy spotkać się z sytuacją, w której na jednej ulicy znajduje się więcej niż jeden gabinet stomatologiczny. Mimo, iż stomatolodzy są potrzebni, gabinety miewają problem z pozyskaniem nowych klientów. Kierują się oni opiniami, a także ocenami innych pacjentów. Stworzenie wartościowego serwisu i nastawienie się na pozycjonowanie lokalne pozwoli na wykreowanie pożądanego wizerunku, kontrolę pojawiających się w sieci opinii, a także przyciągnięcie uwagi klientów.

Bazując na jednym z naszych klientów, z którym udało nam się osiągnąć najwyższe pozycje na kluczowe frazy, przygotowaliśmy case study, obrazując szczegółowo lokalne SEO dla branży stomatologicznej w dużym mieście.

1.Analiza rynku i wybór strategii

Kilka słów o naszym kliencie

Gabinet stomatologiczny, z którym współpracujemy to prywatna praktyka lekarska, która działa na wrocławskim rynku od 2011 roku. Gabinet stomatologiczny stawia na: nowoczesną technologię, bezbolesne leczenie, materiały najwyższej jakości, a także przyjazną atmosferę. Wśród najważniejszych dla klienta usług możemy wyróżnić: leczenie stomatologiczne, leczenie ortodontyczne oraz implantologię.

Mając na uwadze duże zagęszczenie dentystów w okolicy, musieliśmy skupić się na dokładnej analizie rynku, a także stworzeniu strategii, która będzie realna do wykonania i zadowoli klienta. Budując strategię, musieliśmy brać pod uwagę ustawę o działalności leczniczej z 2011 roku (Dz. U. z 2011 r. Nr 112 poz.654),

która nie pozwala nam na reklamę praktyki lekarskiej, a jedynie na zwiększanie świadomości o istnieniu marki i jej usługach.
Postawiliśmy na wyróżnienie na lokalnym rynku i stworzenie serwisu, który będzie przyjazny dla przyszłych pacjentów i pozwoli im na znalezienie wszelkich potrzebnych informacji, takich jak cena leczenia, czy szczegółowy opis wszystkich lekarzy. Chcieliśmy, żeby pacjenci znaleźli na stronie naszego klienta coś więcej niż tylko formularz kontaktowy i cennik usług - tak wygląda większość stron konkurencyjnych gabinetów.
Skupiając się na pozycjonowaniu lokalnym, nie moglibyśmy zapomnieć o wizytówce Google, która odegrała w całym procesie bardzo ważną rolę.

2.Jaki był cel naszej pracy?

Naszym głównym założeniem było osiągnięcie pozycji lidera na główne frazy dla klienta - dentysta Wrocław oraz stomatolog Wrocław. Dodatkowo skupiliśmy się na tworzeniu pozytywnego wizerunku firmy nie tylko poprzez jej stronę internetową, ale również poprzez wizytówkę Google Moja Firma. Zależało nam na tym, żeby po wdrożeniu najważniejszych zadań udało się osiągnąć:

- wysoką pozycję dla najważniejszych, dla klienta fraz,
- zwiększyć widoczność w wynikach Google Maps,
- zwiększyć liczbę wyświetleń i kliknięć w witrynę, a zarazem wydłużyć czas pobytu użytkownika na stronie.

3.Jakie działania wykonaliśmy?

Skupiliśmy się na lokalnym SEO i dostosowaniu oferty do określonej grupy klientów. Stworzyliśmy serwis, w którym pacjenci mogą znaleźć szczegółowy opis wykonywanych usług, a także ich cennik. Naszemu klientowi zależało na tym, by pacjenci mogli poznać zespół, który się nimi zajmuje. Na stronie pojawiły się więc obszerne opisy każdego z lekarzy, pracujących w gabinecie. Nie zabrakło również bloga, na którym powstawały treści oparte na najczęstszych wyszukiwaniach użytkowników, zoptymalizowane pod wyszukiwarkę Google. Poprawiliśmy także szybkość strony i jej wygląd.

Branża stomatologiczna nie jest łatwa do wypozycjonowania. Praktycznie każdy gabinet stomatologiczny w mieście, będzie pozycjonował się na te same frazy. Kluczem do sukcesu jest znalezienie sposobu, dzięki któremu uda się przegonić konkurencję i wejść na najwyższe pozycje. Mając na uwadze dużą konkurencję, skupiliśmy się nie tylko na pozycjonowaniu głównych fraz, ale też na fraz z tzw. "długiego ogona", które są mniej popularne, ale ściągają wartościowy ruch na stronę.

W całym procesie ogromne znaczenie miała wizytówka Google Moja Firma, która daje przedsiębiorcom duże możliwości. To nie tylko opis prowadzonej działalności i zdjęcia. Od niedawna można dodawać do niej również obszerne opisy usług wraz z cenami i zdjęciami, a także posty, nadchodzące wydarzenia, a nawet zarezerwować wizytę online. Wizytówka pomogła nie tylko w budowaniu pozytywnego wizerunku firmy, ale przede wszystkim w tworzeniu długotrwałych relacji z pacjentami. Google Moja Firma to też łatwy dostęp do lokalizacji gabinetu, a także kontaktu z nim - wystarczy jeden klik, by połączyć się z recepcją.

4.Efekt naszej współpracy

Cele, które postawiliśmy sobie na początku współpracy, zostały osiągnięte. Udało nam się uzyskać pozycję lidera na kluczowe frazy - dentysta Wrocław oraz stomatolog Wrocław.

Fraza “dentysta Wrocław” ma miesięczny potencjał wyszukań na poziomie 6,6 tysiąca. Udało nam się uzyskać 2 miejsce w wynikach wyszukiwania. Przed nami jest tylko duży agregator - znanylekarz.pl



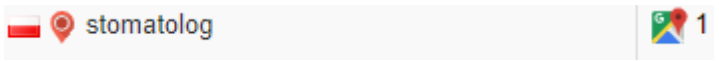
Na frazę "dentysta" w Google Maps udało się wypracować 1 pozycję. Potencjał wyszukań w mapach dla tej frazy wynosi 33,1 tysiąca miesięcznie:



Fraza “stomatolog Wrocław” ma miesięczny potencjał wyszukań na poziomie 5,4 tys. Udało nam się otrzymać 3 pozycję w wynikach wyszukiwania Google. Przed nami jest serwis znanylekarz.pl



Na frazę "stomatolog", udało nam się otrzymać w Google Maps 1 pozycję. Fraza ta ma 40,5 tysiąca wyszukań miesięcznie:



ŚREDNIE POZYCJE NA WYBRANE FRAZY KLUCZOWE NASZEGO KLIENTA Z BRANŻY STOMATOLOGICZNEJ

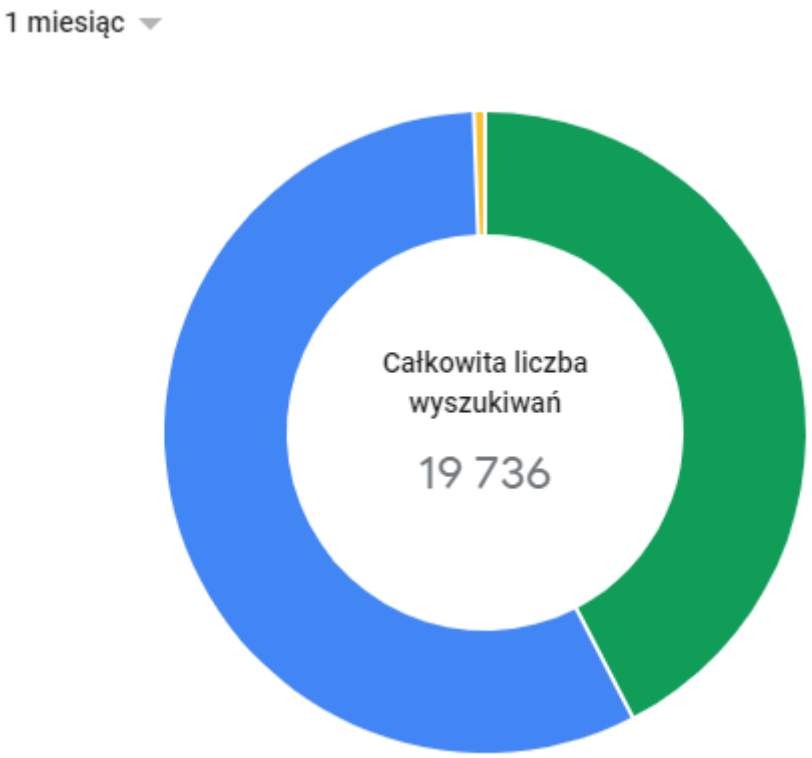
Fraza	Średnia pozycja z ostatniego miesiąca	Średnia liczba wyszukiwań	CPC w zł
Dentysta wrocław	2	6600	5,80
Stomatolog Wrocław	3	5400	4,48
Stomatologia Wrocław	3	5400	4,48
Ortodoncja Wrocław	8	2900	2,79

Wyniki w Google Moja Firma również są bardzo zadowalające. Wizytówkę wyświetliło 35 tysięcy osób z czego mieliśmy ponad 30 tysięcy aktywności.

Wyświetlenia	Wyszukiwania	Aktywność
35 tys.	19,7 tys.	30,6 tys.

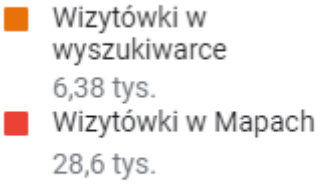
Wyniki dotyczą ostatnich 28 dni.

Na poniższym wykresie zobaczyć można, że spośród 19 736 wyszukiwań miesięcznie, 8 367 (42,4%) były to wyszukania bezpośrednie, a więc klienci dotarli do wizytówki poprzez nazwę gabinetu lub jego adres, a 11 258 (57%) osób odkryło wizytówkę naszego klienta. (nie znali go wcześniej)



Pokazuje to, że dobrze zoptymalizowana wizytówka może każdego miesiąca, przynieść wielu nowych pacjentów.

W ciągu ostatnich 28 dni, wizytówka klienta wyświetlona była 35 tysięcy razy:



Wyniki te są bardzo zadowalające, bo jak sami wiemy, coraz częściej zwracamy uwagę na wizytówkę Google. Interesują nas na niej nie tylko opinie innych osób, ale też lokalizacja, która pozwala w prosty sposób uruchomić nawigację.

5.Jakie mamy plany na przyszłość?

Oczywiście zależy nam na zachowaniu pozycji kluczowych fraz i dalszym rozwoju wizytówki Google Moja Firma. Poza tym chcemy osiągnąć wyższe pozycje dla pozostałych fraz, które również znajdują się w obszarze działań naszego klienta, ale nie są dla niego kluczowe.

Prowadzisz gabinet stomatologiczny?

Skontaktuj się z nami!

Pozycjonowanie branży stomatologicznej to jedna z naszych specjalności. Mimo dużej konkurencji na rynku, nasz doświadczony zespół sprawi, że Twoja strona znajdzie się na topowych pozycjach. Zapraszamy do kontaktu.

Monika Płóciennik

New Business Manager

+48 570 081 757

monika.plociennik@strategiczni.pl