A person is shown from the back, holding a white coffee cup with both hands. They are sitting at a wooden table in a cafe or office environment. On the table, there is a laptop displaying a website, a white teapot, and a small plate with a cookie. The background is blurred, showing shelves and other people in the distance.

Изменение структуры сайта
и смена URL: кейсы и рекомендации

Задача

На определенной стадии развития многие интернет-магазины сталкиваются с задачей смены программной платформы. Причин на то может быть множество: устаревший функционал, обновление до новой версии программного кода, появление новых категорий товаров, интеграция с внутренними системами учета и финансов и многое другое.

Проблема, с которыми сталкиваются сайты — падение поискового трафика и позиций по ключевым запросам в выдаче поисковых систем. Связано это с особенностями работы поисковых систем, сменой URL-адресов разделов и посадочных страниц сайта, сменой ссылочного профиля проектов и многим другим. Часто падение трафика происходит из-за большого количества технических ошибок при «переезде», что влечет за собой санкции со стороны поисковых систем.

Избежать падения трафика практически невозможно, равно, как и прогнозировать уровни падения. Однако, можно достичь минимальных потерь путем правильного переезда с одной платформы на другую. Ниже кейсы, которые показывают, как можно организовать подобный процесс.



Клиент: rozetka.com.ua

Задача: переход на новую CMS с сохранением всех URL-адресов страниц сайта. Переход был необходим, так как предыдущая CMS-система была недостаточно гибкая для настройки появившихся в большом количестве товарных фильтров и не отвечала требованиям для успешного поискового продвижения сайта.

На момент переезда поисковый трафик сайта находился на достаточно высоком уровне, и изменения могли повлечь за собой серьезные потери в продажах.

Было предложено и внедрено:

Переход на новую CMS с сохранением всех старых типов url-адресов. При этом новые страницы (фильтры) формировались по новой логике на новой CMS. В результате на сайте одновременно присутствовали url-адреса старого и нового типа:

Старый формат:

<http://www.rozetka.com.ua/ru/products/procategory/102/index.html>

Новый формат:

<http://bt.rozetka.com.ua/refrigerators/c80125/>

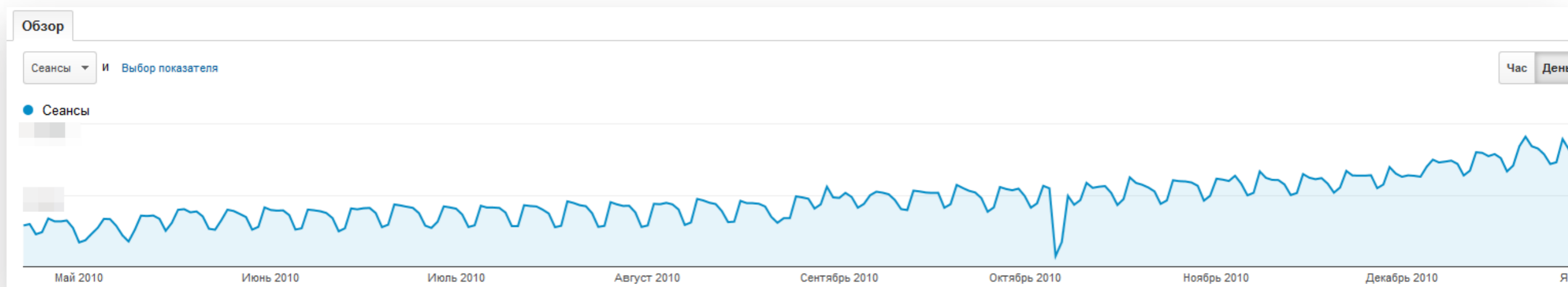
Старые url-адреса в процессе были постепенно переведены на новые, передача ссылочного ранжирования со старых страниц осуществлялась при помощи 301 редиректов.

Ключевые трафикогенерирующие разделы проекта переносились на новый движок под тщательным наблюдением. Шаг за шагом переносились подразделы с меньшим количеством трафика, что позволяло контролировать процесс переноса. Отдельное внимание уделялось количеству ключевых страниц разделов сайта в индексной базе поисковых систем, возврат позиция сайта по ключевым запросам.

Результаты

Данные работы обеспечили мягкий «переезд» сайта. Проседания в поисковом трафике и позициям были минимизированы.

На графике можем видеть трафик после внедрений. Период проседания: 2 недели, уровень проседания: 30%. Был выбран период с низкой потребительской сезонностью, что мало повлияло на ожидаемый уровень продаж.





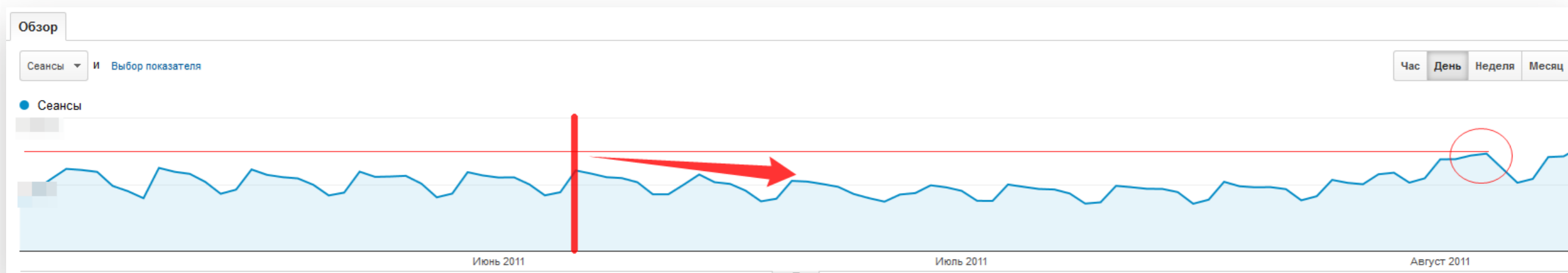
Клиент: mobilluck.com.ua

Задача: после редизайна сайта изменилась его структура – были добавлены новые разделы, расширены возможности программной части (фильтры и др.). Страницы пагинации были открыты для индексации, а также были добавлены новые фильтры с возможностью оптимизации страниц. Редизайн проводился в начале лета, что позволяло нивелировать потери к началу сезона роста потребительского спроса.

Результаты

После смены дизайна замечено падение позиций сайта по ключевым запросам в выдаче поисковых систем:

- По основным категориям видимость запросов в ТОП-10 упала с 85% до 68%
- По запросам модельного ряда видимость в ТОП-10 снизилась с 87% до 47%
- Понадобился месяц тщательного контроля над процессом переиндексации сайта и возвращения позиций.



Как видим из графика — падение поискового трафика после смены дизайна сайта и возврат на прежние позиции в течение одного месяца плюс незначительный прирост, что свидетельствует об успешном «переезде».



Клиент: deka.dn.ua

Задача: Смена URL-адресов:

- убирать дополнительную вложенность /catalog/
- привести адреса к единому виду, используя «-» в URL, предыдущая реализация с «-», и «_»
- убрать цифры в окончаниях URL-адресов (изменения не затронули URL-адреса товаров)

На старте работ Deka.dn.ua — лидер рынка, видимость в ТОП-10 по ядру ключевых запросов 95%.

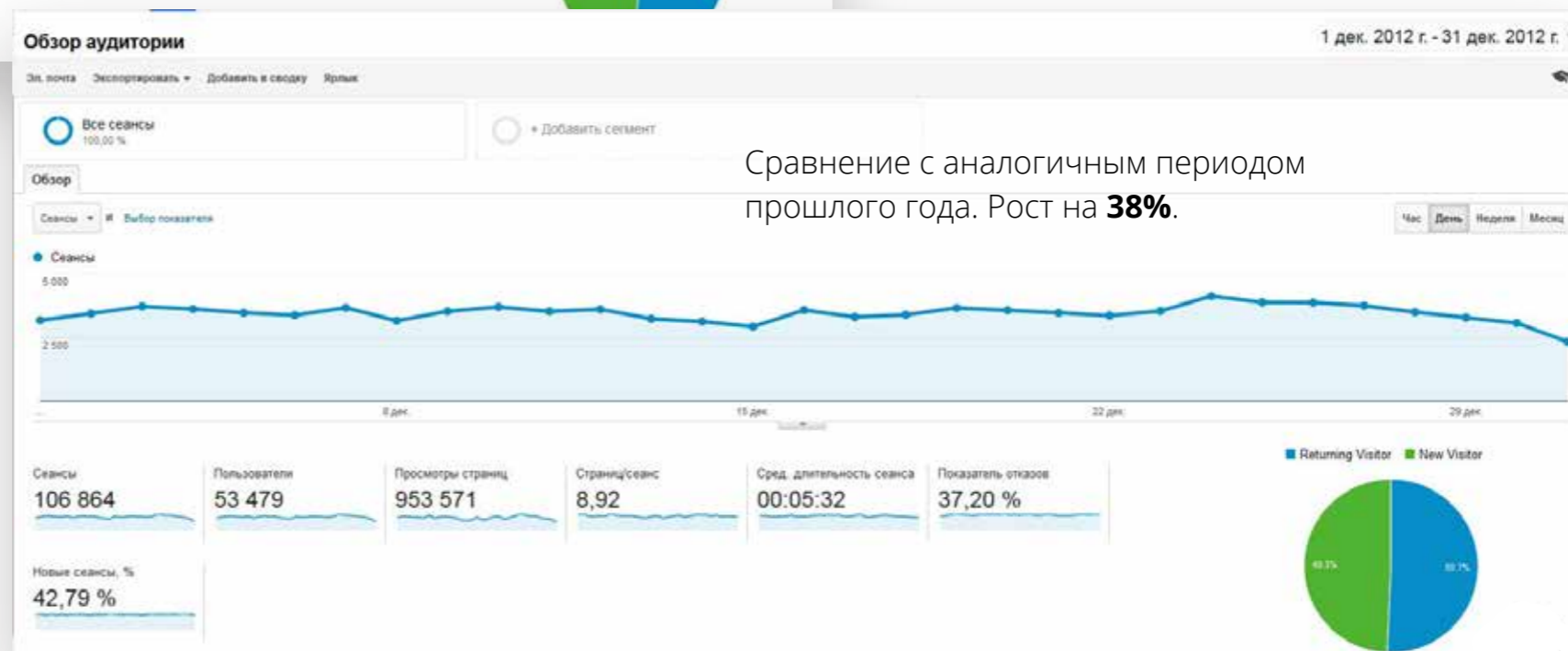
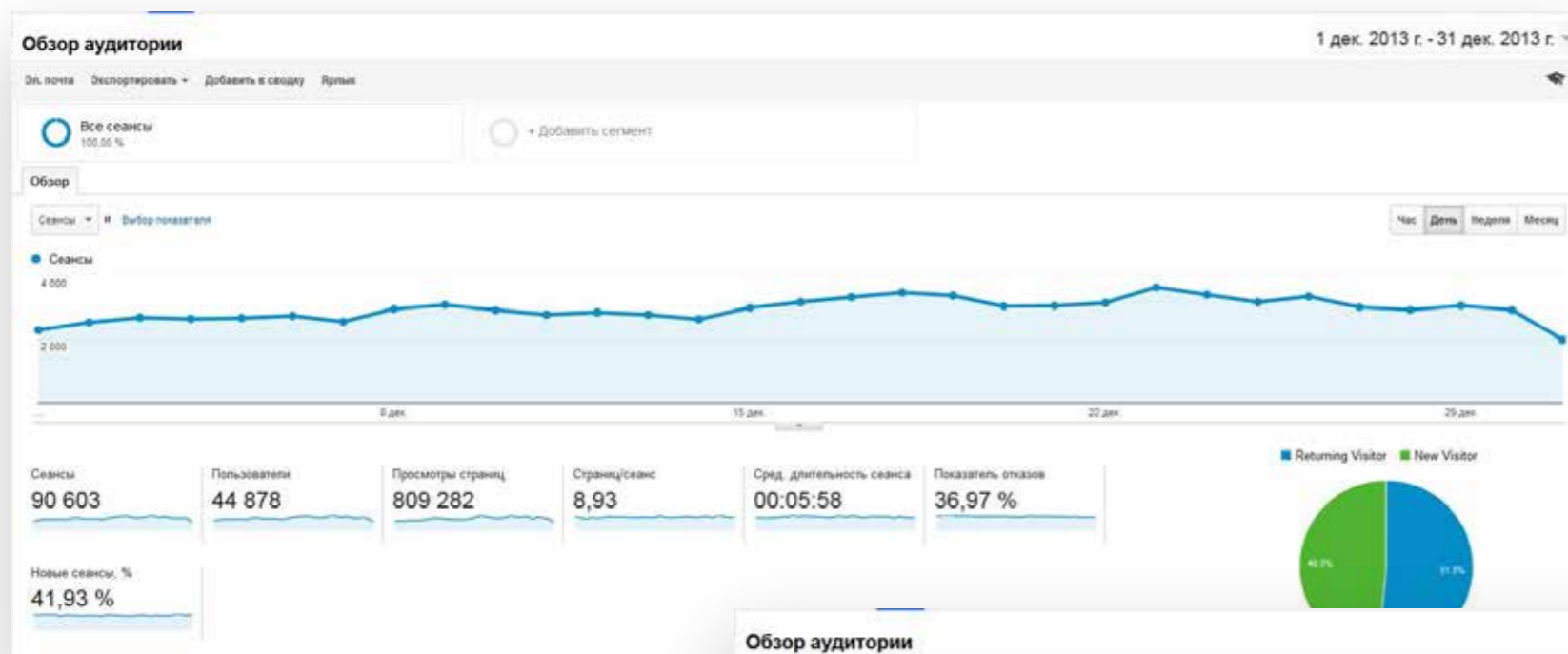
Результат после программной реализации задачи

Падение позиций по запросам, связанным с бренд-названиями производителей товара с **78%** до **0,48%**.

После — постепенный рост до 10% в течение трех месяцев.

На графике сравнение посещаемости начала сезона (август) с пиком сезона продаж (канун нового года, декабрь).

Снижение посещаемости на **30%**.



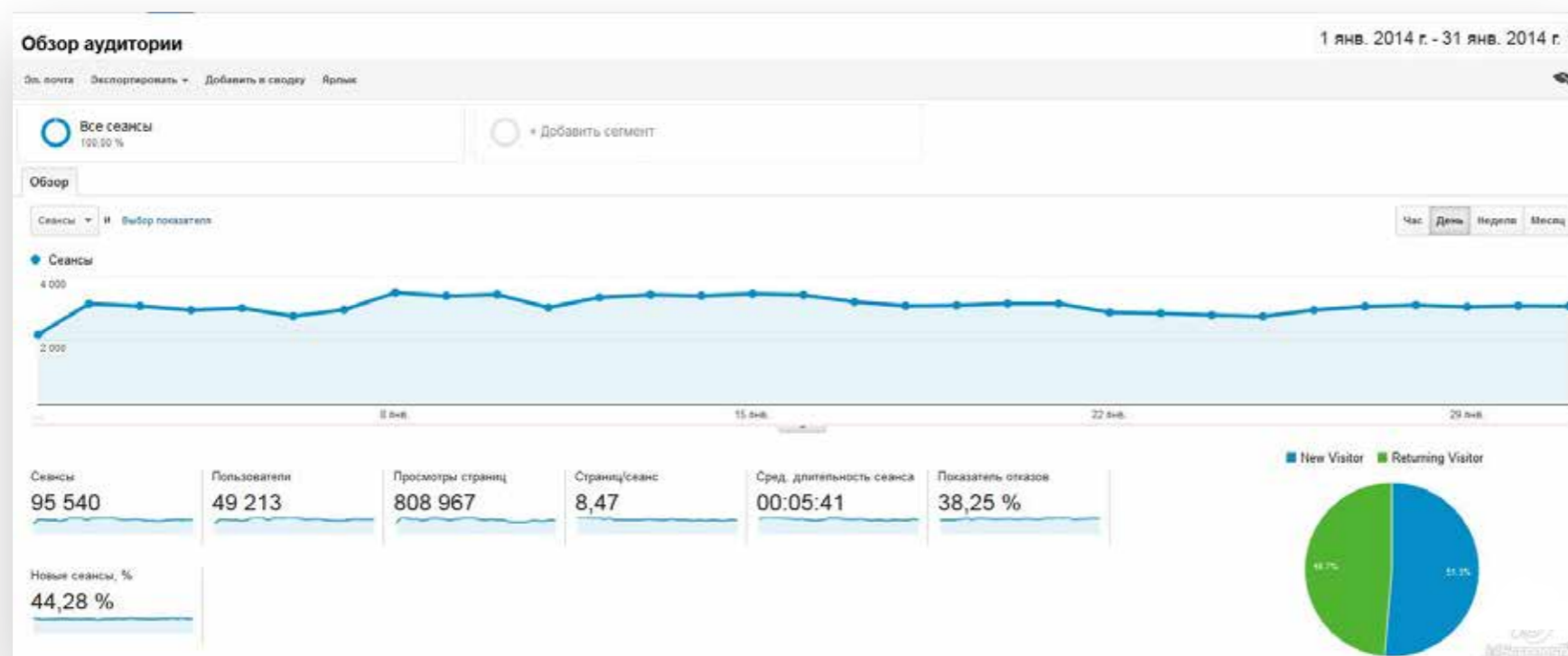
Сравнение с аналогичным периодом прошлого года. Рост на **38%**.

Дальнейшие действия:

- Приняты меры по улучшению ссылочного профиля сайта
- Полный контроль процесса переиндексации сайта поисковыми системами и передачи ссылочного ранжирования со старых URL-адресов на новые
- Активности по быстрому индексированию новых страниц сайта.

Результат:

- Рост позиций по запросам, связанным с бренд-названиями производителей товара до **86%**.
- Рост общего поискового трафика сайта на **14%**



Данный пример показывает негативный опыт при смене структуры URL-адресов. Неверно выбранные сроки внесения изменений в программный код, а также ошибки в программной реализации привели к продолжительному негативному результату. В результате трафик проекта вернулся на прежний уровень, продолжается рост.

Результаты

Основными требованиями при смене URL являются:

- 1) Четкое соблюдение рекомендаций и сроков внедрения
- 2) Предоставление полной информации о состоянии и истории сайта
- 3) Предоставление четкой информации о сезонности информационного и потребительского спроса.

При выполнении всех рекомендаций с соблюдением сроков, вероятность успешного перехода на новые URL порядка 85%.

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