

Jak wzrost ruchu organicznego pomaga w budowaniu pozycji lidera na rynku fotowoltaiki

CASE STUDY



O kliencie | 1

Rynek fotowoltaiczny to jedna z najszybciej rozwijających się branż w ostatnich latach.

Dynamiczny wzrost zainteresowania tego typu usługami jest spowodowany oszczędnościami, które generują instalacje fotowoltaiczne.

Liderem branży w Polsce jest firma *Hymon* - od ponad 10 lat pomagająca swoim klientom w pozyskiwaniu energii ze słońca.



O kliencie | 2

Hymon specjalizuje się zarówno w projektowaniu, jak i montowaniu oraz serwisowaniu instalacji fotowoltaicznych.

W 2019 roku firma zajęła 1. miejsce pod względem zainstalowanej mocy instalacji fotowoltaicznych w badaniu rynku PV, które przeprowadził Instytut Energetyki Odnawialnej.

Hymon posiada aż **90 własnych ekip monterskich, które dziennie realizują ponad 70 instalacji fotowoltaicznych, gwarantując przy tym wysoką jakość świadczonych usług.** Jednym z najważniejszych wyróżników firmy jest aż 15-letnia gwarancja, udzielana na realizację instalacji PV dla swoich klientów - indywidualnych, biznesowych oraz rolników.



Wyzwania | 1

Współpraca firmy Hymon z 4PEOPLE rozpoczęła się pod koniec marca 2020 roku, a głównym jej celem było stałe zwiększanie świadomości marki wśród odbiorców. Mając ugruntowaną pozycję na rynku fotowoltaicznym, firma chciała coraz szerzej docierać do klientów również za pośrednictwem internetu. **Mimo statusu lidera stanowiło to jednak pewne wyzwanie ze względu na bardzo dużą konkurencyjność w branży.**

Inne przedsiębiorstwa o podobnym profilu prowadzą bardzo aktywną komunikację w sieci, z uwagi na aktualną popularność fotowoltaiki w Polsce.



Wyzwania | 2

Na początku naszej współpracy, czyli w marcu 2020 roku, powstała również nowa wersja strony hymon.pl. Jako zadanie priorytetowe określiliśmy dostosowanie strony do wymagań SEO oraz UX, ponieważ wymagała ona w początkowej fazie zaawansowanej optymalizacji.



Jakie kroki podjęliśmy? | 1

Agencja 4PEOPLE prowadzi dla *Hymon* działania z wielu dziedzin marketingu internetowego, m.in. Google Ads i Social Media. W tym case study chcielibyśmy skupić się jednak na efektach, które wypracowaliśmy dzięki połączeniu strategii SEO i Content Marketingu.



Jakie kroki podjęliśmy? | 2

Realizację wyznaczonego celu, czyli zwiększenia widoczności nowej strony firmy Hymon, rozpoczęliśmy od doboru odpowiednich fraz kluczowych. Następnie nasi specjaliści przeprowadzili szczegółowy audyt, z którego wnioski zostały wykorzystane do wprowadzenia zmian optymalizacyjnych na stronie. **Jedną z istotniejszych zmian, która wpłynęła na efekty działań, była rozbudowa treści na stronie głównej oraz na podstronach ofertowych.**

Copywriterzy przygotowali nowe teksty na podstawie wcześniej wyznaczonych słów kluczowych, jednocześnie zwracając uwagę na jakość tworzonych materiałów.



Jakie kroki podjęliśmy? | 3

Po zaktualizowaniu treści na stronie internetowej, specjaliści SEO skupili się na procesie link buildingu, dalszej optymalizacji strony oraz researchu i przygotowywaniu Content Planu treści poradnikowych, publikowanych w zakładce „Aktualności”. **Wszystkie te działania miały na celu wzrost pozycji zajmowanych przez Hymon w wynikach wyszukiwania.**



Efekty | 1

Mimo tylko kilku miesięcy prowadzenia działań odnotowaliśmy wzrosty we wszystkich istotnych parametrach, związanych z pozyskiwaniem ruchu na stronie. Poniżej prezentujemy kilka statystyk z października 2020 roku w porównaniu do marca 2020 r., czyli momentu rozpoczęcia współpracy:

- Liczba sesji z organicznych wyników wyszukiwania - **wzrost o 74%**
- Liczba użytkowników - **wzrost o 90%**
- Liczba nowych użytkowników - **wzrost o 100%**
- Współczynnik odrzuceń - **poprawa z 40% na 13%**



Efekty | 2

Porównując wyniki w ujęciu rocznym (2019 r. do 2020 r.):

Ruch na stronie:

- Liczba sesji z organicznych wyników wyszukiwania - **wzrost o 157%**
- Liczba użytkowników - **wzrost o 173%**
- Liczba nowych użytkowników - **wzrost o 160%**
- Współczynnik odrzuceń - **poprawa o 66%**

Widoczność strony:

- TOP 3: **wzrost liczby fraz kluczowych o 100%**
- TOP 10: **wzrost o 280%**
- TOP 20: **wzrost o 350%**
- TOP 50: **wzrost o 269%**

Konwersje: wzrost całkowitej liczby o 75%. Największe wzrosty:

- Kliknięcia numeru telefonu (**wzrost o 162%**)
- Kliknięcia adresu e-mail (**wzrost o 127%**)



Podsumowanie

Dzięki współpracy agencji marketingowej 4PEOPLE z firmą *Hymon* liczba osób odwiedzających stronę lidera branży fotowoltaicznej znacząco się zwiększyła. Wpływ na to miała widoczna poprawa pozycji domeny w wynikach wyszukiwania. Optymalizacja strony pod kątem SEO i UX pozwoliła także na obniżenie współczynnika odrzuceń oraz wpłynęła na dynamiczny wzrost liczby konwersji.

Efektywność instalacji fotowoltaicznych jest zależna od jakości jej wykonania, a to właśnie *Hymon* zapewnia najlepsze komponenty oraz profesjonalne usługi montażowe i serwisowe, dzięki czemu jest uznawany za lidera w branży fotowoltaicznej.

Jako 4PEOPLE cieszymy się z bardzo dobrych wyników współpracy z liderem na rynku fotowoltaicznym w Polsce.