

# Микросемантика

как стратегия продвижения:  
фокус на НЧ-запросах и повышение конверсии

[www.demis.ru](http://www.demis.ru)



demis group



**Мартirosов Сергей**

Team Leader Demis Group

+7 960 658-32-17

[s.martirosov@demis.ru](mailto:s.martirosov@demis.ru)



# Введение

- ❑ Микросемантика как стратегия продвижения смещает фокус на низкочастотные, но целевые запросы, которые имеют хороший потенциал для роста конверсии
- ❑ Низкочастотные запросы более точны и релевантны для пользователей с конкретными намерениями
- ❑ Важно учитывать, что в условиях высококонкурентной выдачи во многих тематиках смещение фокуса на НЧ-запросы даёт возможность значительно наращивать целевой трафик
- ❑ ТОП-3 выдачи всё активнее занимают агрегаторы
- ❑ Мы рассмотрим, как правильно строить стратегию на основе НЧ-запросов, а также поделимся успешными примерами реализации стратегии



# Что такое микросемантика?

Микросемантика — это стратегия в SEO, которая, в условиях высококонкурентных ниш, фокусируется на детальном анализе и использовании низкочастотных поисковых фраз.

Чем полезен данный подход?



Рост органического трафика для интернет-магазинов с высокой конкуренцией в выдаче



Эффективный вывод в ТОП-10 среднечастотных запросов за счет вывода низкочастотных



Рост количества продаж

# Кому это не подходит?

Данная стратегия продвижения не подходит для:

01

Монобрендов

02

Интернет-магазинов  
с низким ассортиментом  
товара

Без возможности расширения

03

Краткосрочными  
проектам

# Роль НЧ-запросов в продвижении

Низкочастотные запросы играют ключевую роль в SEO-стратегиях следующим причинам:



Стабильный и долгосрочный органический трафик



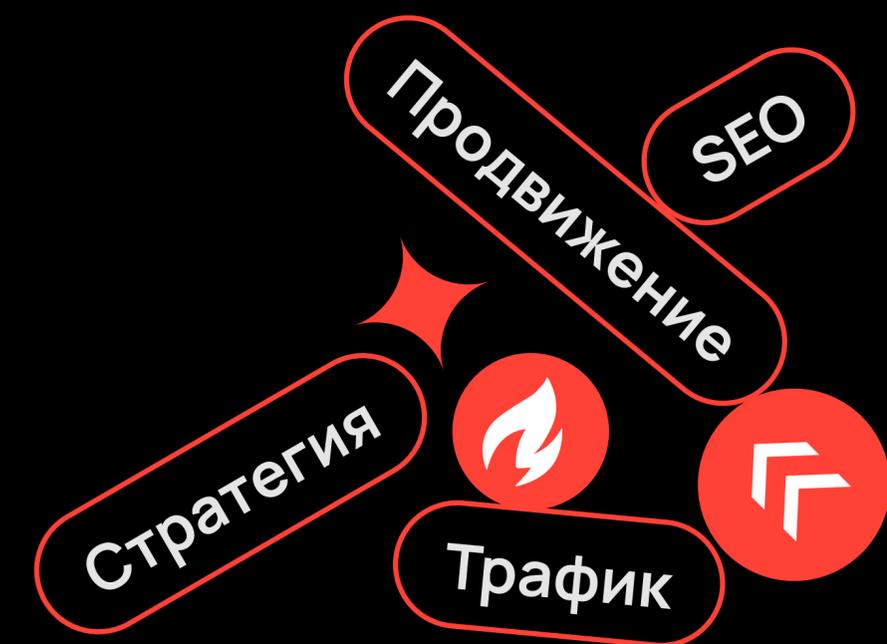
Улучшение поведенческих факторов



Возможность масштабирования (увеличения количества охватываемых направлений)



Высокая конверсия



# Алгоритм работы с микросемантикой

шаг 1

Анализ целевой аудитории

шаг 2

Сбор низкочастотной семантики

шаг 3

Анализ конкуренции

шаг 4

Создание релевантных страниц под НЧ-запросы

шаг 5

Оптимизация контента

шаг 6

Внутренняя перелинковка

шаг 7

Мониторинг и анализ эффективности

# На что стоит обратить внимание?

При реализации стратегии основанной на НЧ-запросах стоит обратить внимание на:



Контентное наполнение карточек товара  
(разнообразие блоков контента, в том числе видеоконтент)



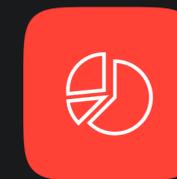
Наполнение товаров большим  
количеством характеристик



Массовое создание посадочных страниц  
на основе параметров фильтра



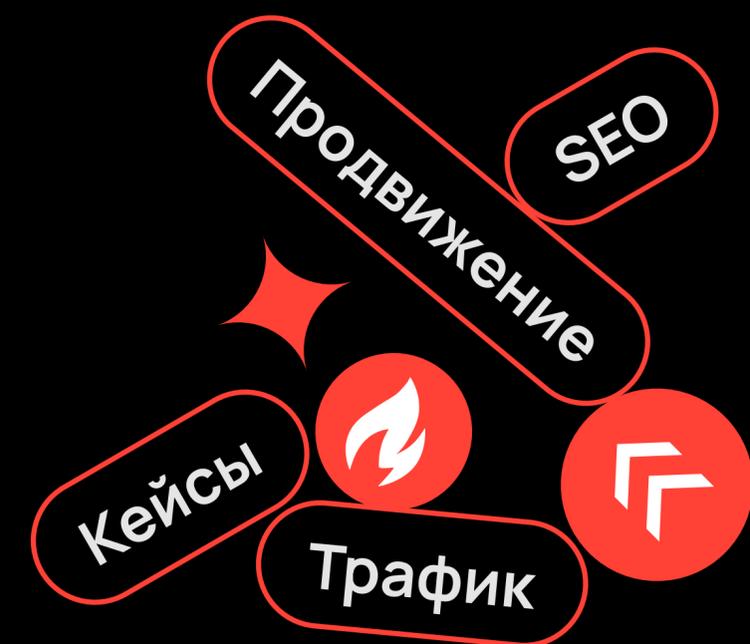
Микроразметка



Анализ трафика с НЧ-запросов  
и расширение семантики

# Кейсы

demis group 



## Кейс 1

## Интернет-магазин кроссовок



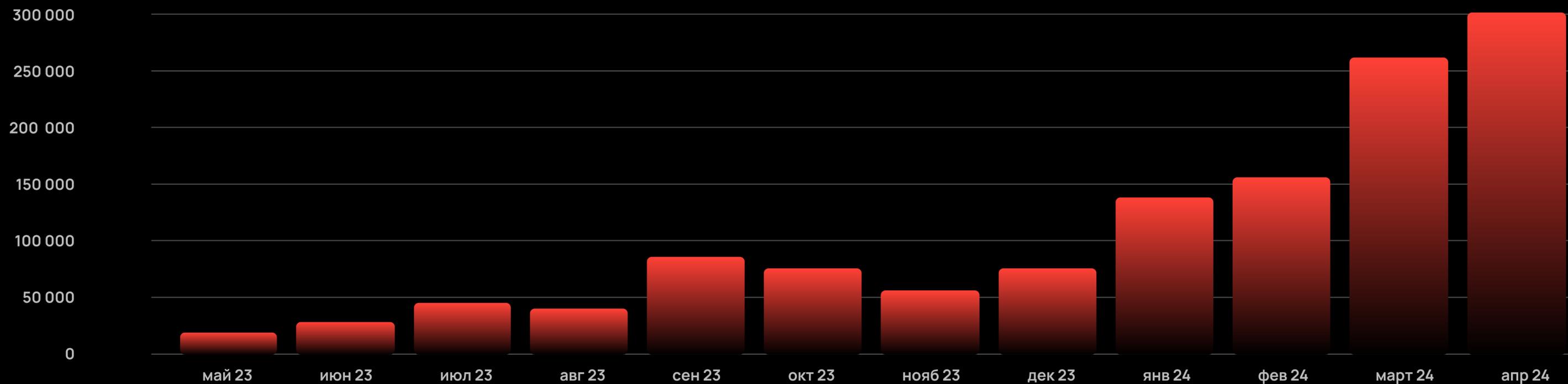
**Задача: рост органического трафика и лидов интернет-магазина по продаже кроссовок известных брендов в условиях высокого насыщения выдачи маркетплейсами, агрегаторами и крупными интернет-магазинами с сильным брендом**

### Решение:

- ✓ Сбор максимально полного семантического ядра
- ✓ Внедрение микроразметки
- ✓ Массовое создание посадочных страниц под НЧ-запросы
- ✓ Оптимизация контента под низкочастотные запросы
- ✓ Организация внутренней перелинковки
- ✓ Анализ трафика и расширение семантики
- ✓ Создание страниц под информационный контент



# Рост органического трафика в 22 раза



 Трафик с поисковых систем до старта продвижения – 13 000 визитов в месяц (май 2023)

 Трафик с поисковых систем спустя год работы – 281 000 визитов в месяц (апрель 2024)

# Что у конкурентов?



Наш клиент

Запросы сайта

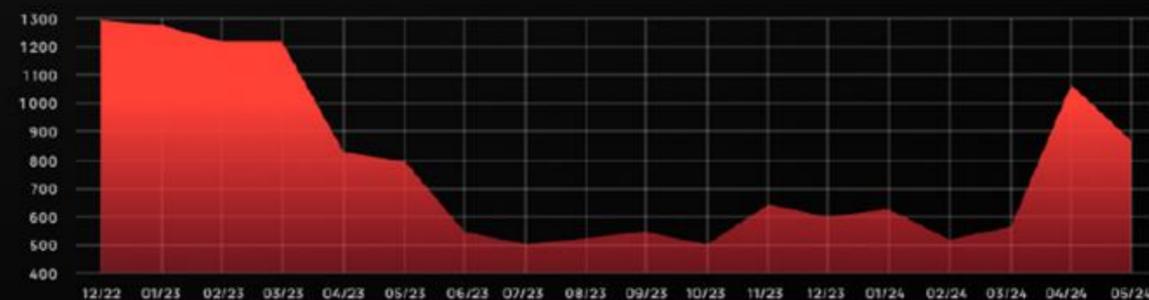
в топ 1	в топ 3	в топ 5	в топ 10	в топ 50
474	2 075	4 626	13 369	53 516



Sneakerhead.ru

Запросы сайта

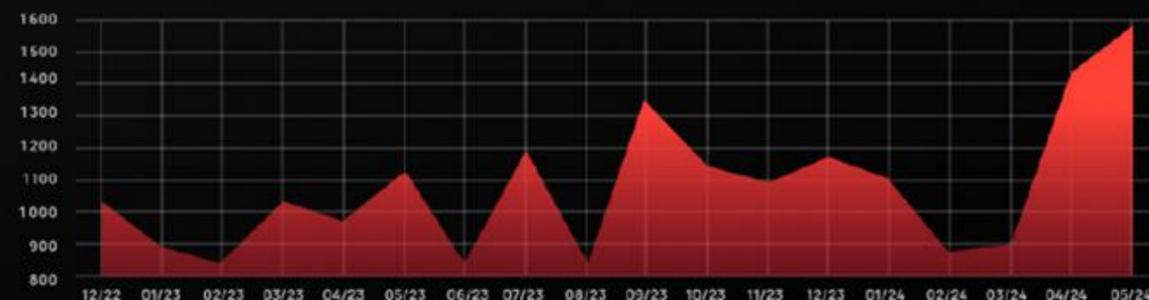
в топ 1	в топ 3	в топ 5	в топ 10	в топ 50
177	592	1 148	3 469	32 305



Superstep.ru

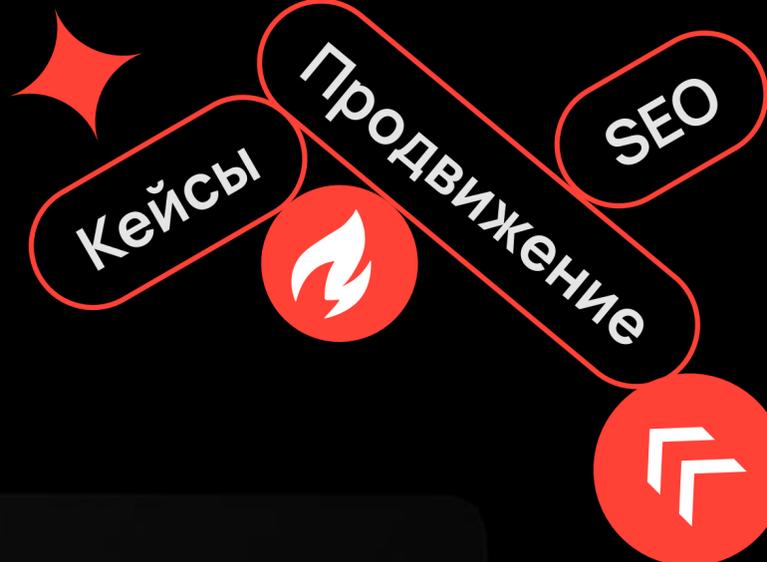
Запросы сайта

в топ 1	в топ 3	в топ 5	в топ 10	в топ 50
504	933	1 490	4 309	33 676



\*по данным сервиса keys.so

# Результаты работы



## Статистика за апрель 2024

- 642 000 просмотренных товаров
- 9 500 авторизаций
- 25 500 добавлений товаров в избранное
- 4 000 переходов в TG-бот
- 13 700 покупок через корзину

Q Запрос:  
купить кроссовки  
(Яндекс Москва)

- 1 [www.ozon.ru/cate...](https://www.ozon.ru/cate...)
- 2 [www.wildberries.r...](https://www.wildberries.r...)
- 3 <https://www.sport...>
- 4 <https://market.yan...>
- 5 <https://www.lamod...>
- 6 <https://street-beat...>
- 7 <https://www.avito.r...>
- 8 Наш клиент
- 9 <https://superstep.r...>
- 10 <https://aliexpress.r...>

Q Запрос:  
купить кроссовки Jordan  
(Яндекс Москва)

- 1 <https://www.avito.r...>
- 2 Наш клиент
- 3 <https://www.nike.c...>
- 4 <https://market.yan...>
- 5 <https://www.futbas...>
- 6 <https://www.ozon.r...>
- 7 <https://street-beat...>
- 8 <https://www.wildb...>
- 9 <https://jordan-nike...>
- 10 <https://nike-sneak...>

Q Запрос:  
nike dunk low  
(Яндекс Москва)

- 1 Наш клиент
- 2 <https://www.nike.c...>
- 3 <https://www.avito.r...>
- 4 <https://www.ozon.r...>
- 5 <https://www.wildb...>
- 6 <https://market.yan...>
- 7 <https://slamdunk.s...>
- 8 <https://www.lamod...>
- 9 <https://department...>
- 10 <https://cdek.shopp...>

## Кейс 2 Интернет-магазин электротоваров



**Задача: рост органического трафика и лидов интернет-магазина по продаже электротоваров в условиях высокого насыщения выдачи маркетплейсами, агрегаторами и крупными интернет-магазинами с сильным брендом**

### Решение:

- ✓ Сбор максимально полного семантического ядра
- ✓ Внедрение микроразметки
- ✓ Наполнение страниц товаров изображениями и контентными блоками
- ✓ Массовое создание посадочных страниц под НЧ-запросы
- ✓ Оптимизация контента под низкочастотные запросы
- ✓ Организация внутренней перелинковки
- ✓ Анализ трафика и расширение семантики
- ✓ Создание страниц под информационный контент



# Рост органического трафика в 4,5 раза



Трафик в первый месяц перед продвижением (декабрь 2023) – примерно 10 000 визитов из поисковых систем

Трафик в ноябре 2024 – 45 000 визитов из поисковых систем

# Рост количества совершенных покупок

За время работы над интернет-магазином количество покупок выросло в 3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года



Январь-ноябрь 2023  
403 покупки



Январь-ноябрь 2024  
1225 покупки



# ИТОГИ

## Подведём краткие итоги реализации стратегии по работе низкочастотными запросами:

- НЧ-запросы помогают привлекать более целевой и конверсионный трафик, так как отражают конкретные намерения пользователей
- Работа с НЧ-запросами способствует повышению видимости в поисковой выдаче при меньшей конкуренции
- Наполнение карточек товара характеристиками, описаниями и другими контентными блоками улучшает конверсию
- Для успешной реализации стратегии необходимо постоянно адаптировать контент и следить за изменениями потребностей аудитории
- Для успешного продвижения по НЧ-запросам можно эффективно задействовать генеративные нейросети

ИТОГИ



# Спасибо за внимание

demis group



Мартirosов Сергей

Team Leader Demis Group  
+7 960 658-32-17  
[s.martirosov@demis.ru](mailto:s.martirosov@demis.ru)



Поднимем продажи

Придумаем стратегию

Оптимизируем контент

SEO

Выведем в топ

