

OPTIMIZED GROUP MOTOBLOUZ

OPTIMIZED GROUP HA LAVORATO SU PIÙ FRONTI: HA AVVIATO UNA STRATEGIA DI SEO ON SITE DEDICATA ALL'ECONOMIA MOTOBLOUZ.IT E HA CURATO UN'ATTIVITÀ OFF PAGE VOLTA A FAVORIRE I RITORNI IN TERMINI DI PERFORMANCE.

CLIENTE E PROGETTO

Motoblouz – Attività di SEO On & Off site e Content Marketing

AZIENDA ASSOCIATA IAB

Optimized Group è l'agenzia del Gruppo DigiTouch specializzata nei servizi di SEO, Content Marketing, Analytics e CRO.

CONTESTO

Motoblouz è leader in Europa per la vendita online di accessori e attrezzature per moto e motociclisti. Con l'obiettivo di potenziare il suo presidio sul mercato italiano, Motoblouz si è affidata dallo scorso anno a Optimized Group, che ha implementato un progetto di comunicazione integrato, che include attività di SEO On & Off page e di content marketing.

TARGET

Dall'analisi del settore di riferimento e dei visitatori del sito Motoblouz.it si evidenzia come gli utenti in target siano per la maggior parte uomini appassionati di motori e moto. L'attività, curata da Optimized Group, ha come focus il pubblico italiano.

OBIETTIVI

Per rafforzare la sua presenza sul mercato italiano, Motoblouz ha l'esigenza di: migliorare il traffico organico al sito sia in termini qualitativi sia quantitativi, ottimizzare il posizionamento del brand sui motori di ricerca, consolidare la propria awareness e

aumentare la visibilità del brand e dei servizi all'interno del panorama italiano.

STRATEGIA DI COMUNICAZIONE

Optimized Group ha lavorato in parallelo su più fronti: ha avviato una strategia di SEO on site dedicata all'e-commerce Motoblouz.it per ottimizzare gli aspetti tecnici e ha curato un'attività Off Page volta a favorire i ritorni in termini di performance. Inoltre, ha implementato una strategia di Content Marketing, sviluppata sulla Brand platform #EnjoyTheRide. L'agenzia ha così potenziato ulteriormente i volumi di traffico organico all'e-commerce e ha favorito l'ampliamento della community del brand, con post capaci di creare engagement e di fidelizzare il pubblico. I contributi della Brand platform sono ottimizzati in ottica SEO e prevedono una particolare attenzione all'utilizzo delle keyword più frequenti nelle ricerche degli utenti in target. I contenuti redatti si differenziano in articoli di prodotto e infografiche creative.

RISULTATI

Nell'arco dei 12 mesi di collaborazione, la strategia integrata ha portato a un miglioramento delle performance overall del sito e nello specifico ha permesso di registrare un +97% di sessioni da organico e un +90% di transazioni. Variazione positiva anche in merito alle Revenue dell'e-commerce che crescono del +91%. L'attività di Content Marketing ha permesso di dare vita a un ecosistema di comunicazione strettamente legato al sito di e-commerce.

