

Oportunități locale și promovarea acestora prin SEO & SEM

# Studiu de caz: Termopane Iași

**Studiu de caz prezentat în cadrul workshopului "Oportunități locale și promovarea acestora prin SEO & SEM" – 11 mai 2011**

## Despre Oameni din Online

Oameni din Online este o comunitate înființată în mai 2008 și structurată sub forma unui club, care unește, cel puțin o dată la două săptămâni, profesioniști din industria online din Iași (momentan).

Am simțit nevoia să ne organizăm pentru a crește mai repede, pentru a împărtăși experiență, pentru a ne implica activ prin proiecte comune în dezvoltarea mediului online. Și nu în ultimul rând, pentru că ne face plăcere să stăm de vorbă despre lucruri comune.

[www.oamenidinonline.com](http://www.oamenidinonline.com)

## Despre Bogdan Pantoc

**Pe scurt:** Pasionat de web marketing, dezvoltare/programare web și project management. Interacționez cu domeniul web de peste 7 ani. Autor al e-book-ului *Analiză Web – Descoperă tot ce trebuie să știi despre vizitatorii siteului tău*. Se poate descărca gratuit de la adresa [www.analizaweb.ro](http://www.analizaweb.ro). Acest e-book este prima resursă de Analiza Web scrisă în limba română și include referințe la piața din România.

**Background educațional:** *Facultatea de Informatică, UAIC Iași și Facultatea de Management, ASE București*

**Experiență profesională:** <http://ro.linkedin.com/in/bogdanpantoc>

**Blog:** <http://www.pantoc.ro>

# Cuprins

<b>1. Analiza nișei de termopane Iași .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Analiza concurenței directe .....</b>	<b>8</b>
<b>3. Landing page pentru analiza concretă a potențialului .....</b>	<b>10</b>
<b>3. Campania AdWords .....</b>	<b>12</b>
<b>4. Conversii &amp; Costuri .....</b>	<b>15</b>
<b>5. Concluzii .....</b>	<b>16</b>

# 1. Analiza nișei de termopane Iași

Ca în cazul oricărei nișe pe care doriți să dezvoltați un proiect, e recomandat pentru început o analiză a potențialului. Fiind vorba de mediul online, potențialul unei nișe se măsoară în volumul de căutări al cuvintelor/expresiilor cu referire la domeniul respectiv.

Înainte de a realiza o verificare a căutărilor, e important de identificat cele mai căutate cuvinte și expresii. În cazul *termopane iași* am realizat o căutare simplă în google.ro și așa am obținut alte cuvinte asemănătoare pe care utilizatorii le-au mai căutat.

## Căutări referitoare la **termopane iasi**

[iasi iasi geam termopane](#)

[anunturi termopane iasi](#)

[tamplarie pvc iasi](#)

[ferestre si usi iasi](#)

O altă variantă de start este cea în care folosesc auto suggest-ul de la Google. În cazul de față nu am obținut foarte multe sugestii, dar sunt utile și acestea.

termopane iasi|

termopane iasi

termopane iasi **forum**

termopane iasi **rate**

Cu cele cateva cuvinte obținute, se poate merge la pasul următor, cel de analiză al volumului de căutare. Pentru a face asta eu recomand urmatoarele metode de cercetare:

## 1. Google Keyword Tool

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

Ca și setări am ales să caut după *termopane iași*, în România, pe toate limbile.

Cuvintele returnate sunt foarte diversificate și nu toate au legătură cu Iașul. Pentru a obține o listă concretă și un volum clar de căutare, am exportat totul în Excel și am păstrat doar cuvinte relevante. Volumul total de căutare raportat de Google pe cuvintele relevante a fost de 3176 căutări/lună.

### Find keywords

Based on one or both of the following:

**Word or phrase (one per line)**

**Website**

Only show ideas closely related to my search terms [?](#)

[Advanced Options and Filters](#)

---

**Locations and languages** [?](#)

- Portugal
- Puerto Rico
- Qatar
- Reunion
- Romania
- Russian Federation

- All Languages
- English
- Japanese
- German
- Portuguese

**Include specific content** [?](#)  Include adult ideas

**Show Ideas and Statistics for** [?](#) Desktop and laptop devices

**Filter keywords** [?](#) Local Monthly Searches >=  [Remove](#)

[+ Add another](#)

Setările la căutarea din Keyword Tool

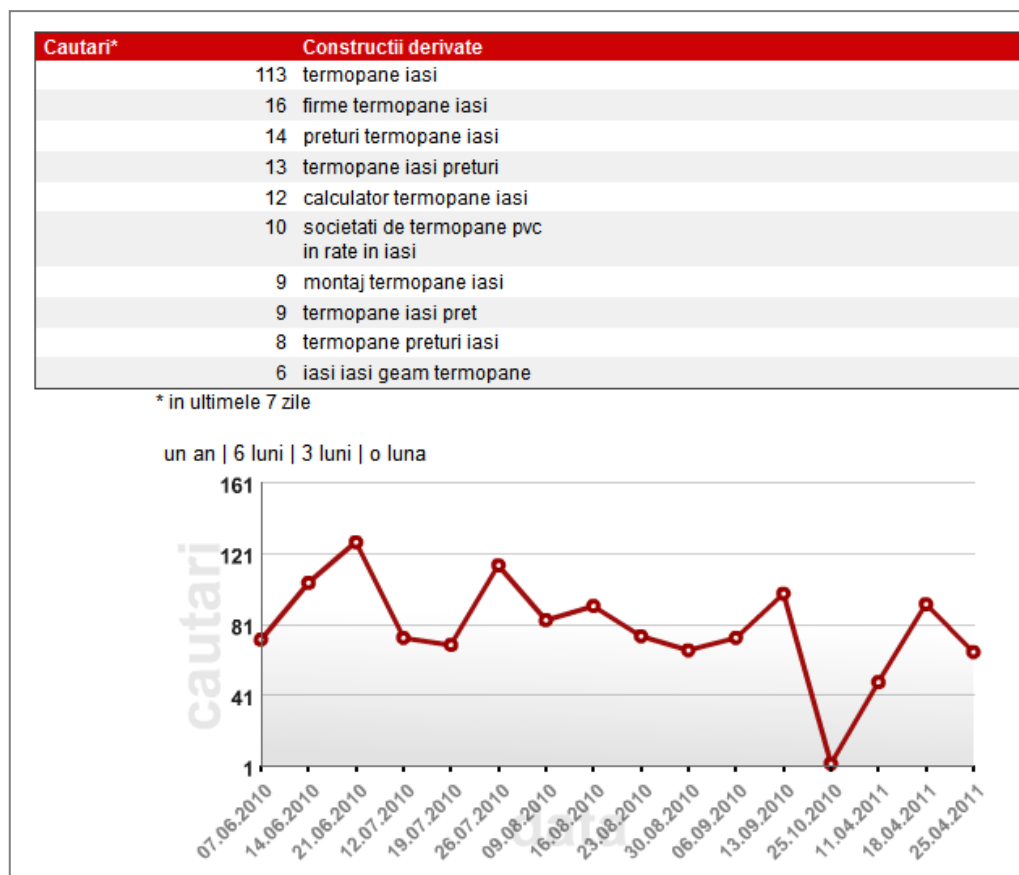
Lista cuvintelor relevante, pe care le-am luat eu în calcul pentru *termopane iași* este următoarea:

Keyword	Global Monthly Searches <a href="#">?</a>	Local Monthly Searches <a href="#">?</a>
☆ <a href="#">termopane iasi</a>	1,300	1,300
☆ <a href="#">tamplarie pvc iasi</a>	320	320
☆ <a href="#">gealan iasi</a>	320	320
☆ <a href="#">termopane iasi preturi</a>	210	210
☆ <a href="#">termopane preturi iasi</a>	210	210
☆ <a href="#">preturi termopane iasi</a>	210	210
☆ <a href="#">geamuri termopan iasi</a>	170	170
☆ <a href="#">firme termopane iasi</a>	140	140
☆ <a href="#">firme termopan iasi</a>	140	140
☆ <a href="#">firme de termopane iasi</a>	140	140
☆ <a href="#">ferestre pvc iasi</a>	16	16

## 2. Toolul de statistici din trafic.ro

<http://www.trafic.ro/tools/>

În cazul tool-ului de la Google uneori există dubii în ceea ce privește corectitudinea volumului de căutare raportat, de aceea eu recomand suplimentar și o verificare în toolul din trafic.ro. Acest tool oferă informații doar pe vizitele siteurilor pe care ei le au în sistem. E clar ca nu sunt toate căutările realizate, dar e un volum relevant.

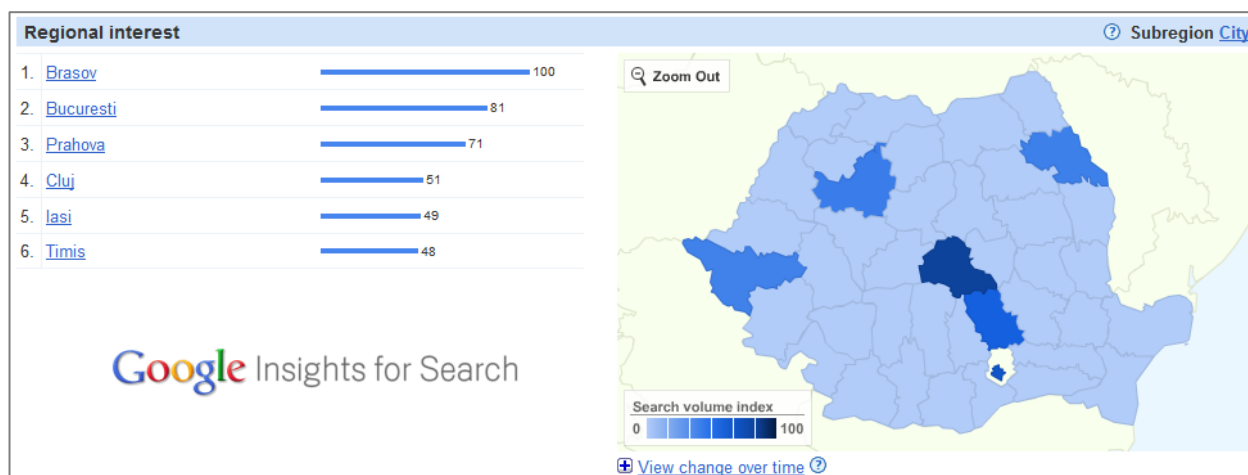


În cazul de față trafic.ro a raportat un volum de 201 căutări în ultimele 7 zile. Suplimentar oferă și o privire de ansamblu pe evoluția căutărilor pe ultimele 6 luni.

## 3. Google Insights for Search

<http://www.google.com/insights/search/>

Un al treilea loc în care eu fac analiză este toolul Insights for Search, tot de la Google. Aceasta îmi oferă o privire de ansamblu asupra modului în care au evoluat căutările. În cazul de față fiind vorba de o piață regională, datele din Google nu sunt disponibile pentru toate cuvintele, de aceea am preferat să văd cum evoluează *termopanele* per total.



Datele raportate arată că volumul de căutare e aproape identic în ultimii ani, deci nu e o piață în cădere. Pe lângă evoluția căutărilor, interesant de urmărit sunt și județele cu cel mai mare volum de căutare. Județul Iași ocupă locul 5 la nivel național, cu jumătate din volumul de căutare realizat din București. Acest lucru nu poate decât să întărească ideea că *termopane iași* e o nișă cu potențial.

Cifrele ce apar în Insights, nu sunt căutărilor realizate, ci o valoare care are ca referință nivelul maxim de căutare. Valoarea maximă este 100.

## 2. Analiza concurenței directe

După analiza potențialului unei nișe urmează analiza concurenților cu care siteul ar urma să se "lupte". De cele mai multe ori mă interesează să văd concurenții direcți pe cuvântul principal din nișă, atât la nivel organic, cât și la nivel PPC.

### 1. Concurenții din căutările organice

În Google am căutat *termopane iași*, iar concurența directă este reprezentată de top 10 rezultate.

**Termopane Iasi** 🔍 - 15:29  
Ne puteti contacta telefonic sau direct in show room-ul nostru situat in Iasi , B-dul Alex. cel Bun , Nr. 5 , Bl. X10 ( punct de reper - rond autobuz 28 ...  
[www.termopaneiasi.go.ro/](http://www.termopaneiasi.go.ro/) - În cache

**Firme Termopan + Iasi** 🔍  
Termopane.com portal producatori Utilaje-Echipamente, Utilaje-Echipamente, Servicii, Furnizori, Distribuitori Iasi.  
[www.termopane.com](http://www.termopane.com) > ... > Judetul Iasi - În cache - Pagini similare

**Iasi Iasi Geam Termopan Termopane PRESTAREA S.R.L. Iasi** 🔍  
Termopane.com portal producatori , Tamplarie PVC, Iasi, Furnizori ...  
[www.termopane.com](http://www.termopane.com) > ... > Orasul Iasi - În cache - Pagini similare  
+ Afișați mai multe rezultate de la termopane.com

**Termopane** 🔍  
Termopane Gealan. Calculator online preturi termopane. ... Termopane Galati - Termopane Hunedoara - Termopane Iasi - Termopane Miercurea Ciuc ...  
[www.geam-termopan.net/termopane.html](http://www.geam-termopan.net/termopane.html) - În cache - Pagini similare

**Geamuri tip termopan pentru ferestre si usi Iasi, tamplarie din ...** 🔍  
Firme montaj, service geamuri, usi termopan din Iasi, » Adauga firma ... BeBeCo Solutions SRL Iasi, firme din domeniul geam termopan, montaj, ...  
[www.util21.ro/termopane/termopane-geam-termopan-montaj-service-Iasi.htm](http://www.util21.ro/termopane/termopane-geam-termopan-montaj-service-Iasi.htm) - În cache - Pagini similare

**Termopane Iasi | Facebook** 🔍  
Termopane Iasi - Societatea noastra este specializata in comercializarea sistemelor de tamplarie din PVC cu geam termopan | Facebook  
[Facebook - www.facebook.com/.../Termopane-Iasi/123123274384467](https://www.facebook.com/.../Termopane-Iasi/123123274384467) - În cache

**Termopane Iasi. Oferte termopane Iasi** 🔍  
Oferte produse si servicii: termopane Iasi. Producatori, distribuitori, furnizori - CONFECTIONER TAMPLARIE DIN ALUMINIU SI MASE PLASTICE ( TERMOPANE), ...  
[www.clubafaceri.ro/.../termopane+iasii/](http://www.clubafaceri.ro/.../termopane+iasii/) - În cache - Pagini similare

**Tamplarie PVC & termopane, Iasi** 🔍  
Tamplarie PVC & termopane din Iasi. Decoratiuni & amenajari interioare (186); Materiale & echipamente de constructii (150); Instalatii (130) ...  
[www.wall-street.ro/.../termopane/.../Iasi.html](http://www.wall-street.ro/.../termopane/.../Iasi.html) - În cache - Pagini similare

**Plingerile curg fluviu la adresa firmelor de termopane - Ziarul de ...** 🔍  
9 Oct 2006 ... OJPC a primit de la inceputul anului 45 de plingeri. In principal, ieseni sustin ca firmele de profil nu ii informeaza corect asupra ...  
[www.ziaruldeiasi.ro](http://www.ziaruldeiasi.ro) > ECONOMIC - În cache - Pagini similare

**Termopane Iasi** 🔍 - [ Traducerea acestei pagini ]  
1 postare - 1 autor  
Producatori termopane Iasi. Oferte termopan de la furnizorii de tamplarie pvc Iasi, aluminiu si geam termopan. Firme termopane Iasi.  
[www.ofertareonline.ro/termopane-Iasi.html](http://www.ofertareonline.ro/termopane-Iasi.html) - În cache



În cazul de față, nu am de luptat decât cu un concurent care apare cu două rezultate. Pe prima poziție apare cu un site pe hosting gratuit (termopaneiasi.go.ro) și pe a șasea cu pagina de pe Facebook.

Celelalte rezultate sunt siteuri de anunțuri sau directoare de firme, deci o concurență solidă nu există. Acest lucru nu poate decât să facă din această nișă una foarte accesibilă pe partea organică.

## 2. Concurenții din PPC (AdWords)

La nivel de AdWords, pe aceeași căutare principală, lucrurile stau în felul următor:

The screenshot displays search results for the query 'Termopane Iași'. On the left, organic search results are listed, including 'Termopane Aplast', 'Cu Termopane ieftine - O sa Ai Facturi Mari la Iarna', 'Termopane Iasi', 'Firme Termopan + Iasi', 'Iasi Iasi Geam Termopan Termopane PRESTAREA S.R.L. Iasi', 'Termopane', 'Termopane Iasi | Facebook', and 'Geamuri tip termopan pentru ferestre si usi Iasi, tamplarie din...'. On the right, under the 'Anunțuri' (Ads) section, several paid listings are visible, such as 'Termopane UniPlast - IASI', 'Termopane Rehau', 'Bani Pentru Termopane', 'Prețuri Promotionale', 'Vrei termopane?', 'Termopane Iasi', 'Termopane-preturi', and 'Service Termopane'. The ads feature various offers like discounts and fast service.

Din câte se vede din figura de mai sus, concurența directă e reprezentată de 3 siteuri din 10 afișate la momentul verificărilor. Doar acestea trei sunt ale unor firme din Iași, restul fie nu sunt foarte relevante, fie sunt ale unor firme din afara Iașului.

**Obs.** Anunțul blurat a fost unul dintre cele cu care am realizat eu testul, pentru a nu fi folosit în același format, am ales să nu-l fac public.

### 3. Landing page pentru analiza concretă a potențialului

Nu puteam să verific mai bine cifrele de mai sus fără o campanie de test pe partea de AdWords. Acest mod de lucru ar fi recomandarea mea dinaintea oricărei campanii SEO. În acest mod se pot vedea exact ce cuvinte aduc mai mult trafic și care din ele pot converti mai bine.

Pentru ca testul să fie cât mai complet, am realizat următoarele lucruri:

1. Am cumpărat un domeniu cu un nume aparent credibil: [www.termopaneiasi.info](http://www.termopaneiasi.info)
2. Apoi am realizat un minisite de campanie pe care am trimis vizitatorii din AdWords.
3. Pentru un plus de credibilitate am ales să fiu un partener al unui nume cunoscut din tâmplăria PVC: [REHAU](#).
4. Am completat siteul cu câteva date generale luate din siteul producătorului.
5. Am creat două pagini suplimentare ce să-mi mărească credibilitatea: *Despre noi* și *Contact*.
6. Pagina de contact avea toate datele pe care o firmă ar trebui să le afișeze: *numele complet, numărul de la registrul comerțului, codul fiscal, adresă, telefon de contact, email*.
7. Pe toate paginile, la vedere, am pus un număr de telefon și un formular de preluare date pentru o cerere de ofertă.
8. Numărul de telefon a fost o cartelă cu număr, nouă, cu mesageria activată. În acest mod am putut vedea ce apeluri am primit.
9. Suplimentar am plasat și câteva mesaje ce menționau promoțiile ce le oferă firma.


Alte informații importante în afară de cele care se văd în figura următoare, siteul nu a mai conținut (footerul era simplu, meniul de sus și numărul de telefon).

**Obs.** Fiind un site de test, ce nu avea informații adevărate, nu mai este disponibil online.

# Termopanelași

producător tâmplărie PVC








partener autorizat



Acasa Servicii oferite Despre noi Productie Contact info suport: 0746 415 422

## Sistemele pentru ferestre REHAU

Exigentele arhitecților și ale constructorilor referitoare la o fereastră sunt la fel de diverse ca și obiectivele construcțiilor asupra cărora efectuează lucrări. De aceea, REHAU oferă soluții pentru toate cazurile: de la sisteme pentru ferestre standard până la sistemul certificat de ferestre pentru case pasive. Ferestrele pe care le realizăm noi pot avea ca materie primă următoarele tipuri de profile:

	<b>GENEO® - Noua dimensiune în domeniul construcției de ferestre</b> Profilul pentru ferestre complet armat, din materialul Hightech RAU-FIPRO®		<b>Euro-Design 86 plus</b> Sistemul economic pe adâncime de 86 mm pentru o izolare foarte bună
	<b>REHAU Brilliant-Design</b> Sistemul de profile cu adâncime constructivă de 70 și 80 mm pentru construcții de calitate		<b>REHAU Brilliant-Design MD</b> Sistemul cu garnitură mediană pe adâncime constructivă de 70 mm pentru construcția superioară de locuințe
	<b>REHAU Euro-Design 60</b> Alternativa economică pe adâncime constructivă de 60 mm pentru solicitări de bază în construcția de obiecte		<b>REHAU Euro-Design 70</b> Izolajie termică eficientă pentru construcții de locuințe și birouri
	<b>REHAU Klima-Design</b> Sistemul certificat pe adâncime de 120 mm pentru case pasive		

### Solicita o oferta personalizata

Solicita o oferta online și îți oferim o **reducere de 5%**

Numele tau:\*

Telefon:\*

Email:\*

Oferă detalii despre tâmplăria ce o dorești:\*

TRIMITE

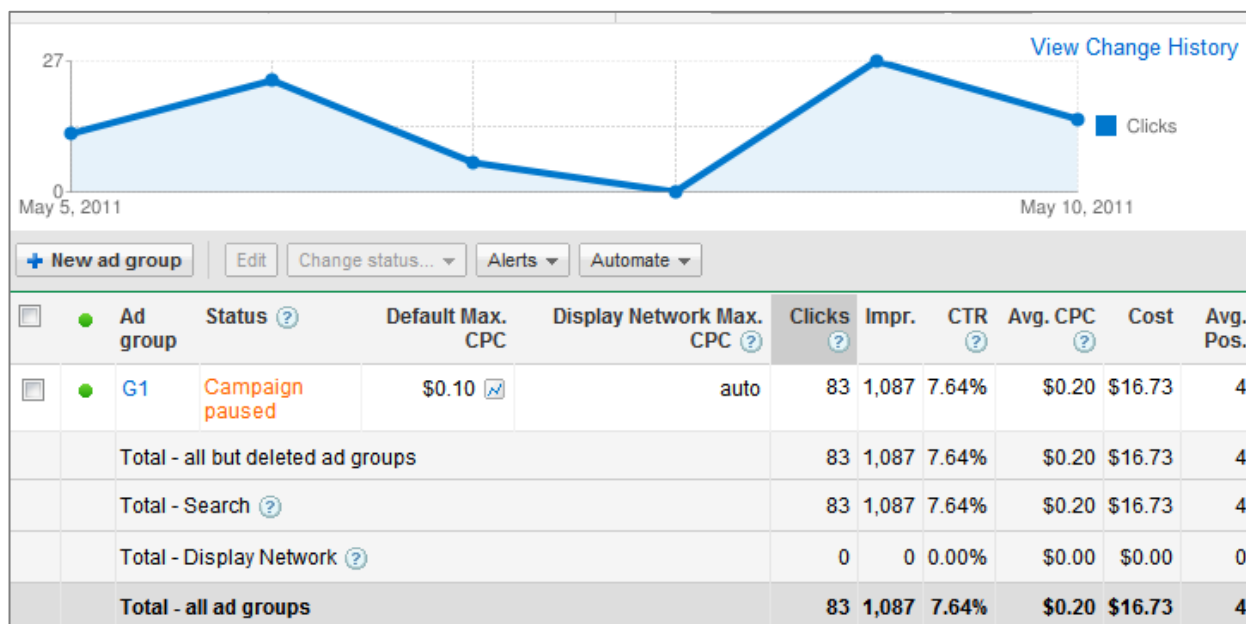
Măsuratori & proiectare, montaj, transport - **gratuite la orice comandă.**

**În luna mai: Gratuit plasa de tantari.**

Pagina de start din mini siteul de test

## 3. Campania AdWords

Campania de test am desfășurat-o în intervalul 5-10 mai 2011. Rezumatul acesteia este următorul:



### Rezultatele pe scurt:

- **83** de clickuri, adică 83 de vizite pe siteul de campanie.
- **1087** afișări ale celor două anunțuri rulate (Impr.).
- **16.73 \$** costul total în cele 5 zile de campanie (duminică, 8 mai nu a rulat).
- **0.20 \$** costul mediu per click (Avg. CPC).
- **7,64** rata de click (CRT).
- **4** poziția medie (Avg. Pos.).

### Setări campanie:

- **Targetare regională:** Iași + 50km în jur.
- **Apariție anunțuri pe Search**, nu și pe rețeaua de conținut.
- **Buget zilnic:** primele două zile 5\$, apoi 7\$. Doar ziua a doua a consumat bugetul înainte de încheierea zilei.
- **Fără targetare orară.**
- **Rotația anunțurilor:** optimizare pentru clickuri.

## Performanțele cuvintelor rulate

Lista cuvintelor ce au luat clickuri:

Total - all keywords	83	1,087	7.64%	\$0.20	\$16.73	4
termopane iasi	37	279	13.26%	\$0.30	\$10.94	2.7
gealan	9	121	7.44%	\$0.14	\$1.24	2.7
termopan iasi	6	93	6.45%	\$0.19	\$1.16	3.9
tamplarie pvc	4	85	4.71%	\$0.16	\$0.62	3.9
ferestre pvc	4	42	9.52%	\$0.16	\$0.62	3.8
usi interior	4	90	4.44%	\$0.08	\$0.30	5.7
ferestre	3	25	12.00%	\$0.07	\$0.21	5.3
usi pvc	3	18	16.67%	\$0.16	\$0.47	3.7
ferestre termopan	3	12	25.00%	\$0.08	\$0.23	6.5
veka	1	8	12.50%	\$0.06	\$0.06	2.5
termopane	1	56	1.79%	\$0.14	\$0.14	4.7
geam termopan	1	27	3.70%	\$0.18	\$0.18	3.7
pret termopan	1	7	14.29%	\$0.08	\$0.08	4.4
ferestre termopan second hand	1	3	33.33%	\$0.08	\$0.08	2.7
feronerie termopan	1	3	33.33%	\$0.08	\$0.08	2.7
usi interior termopan	1	2	50.00%	\$0.07	\$0.07	6.5
balcon termopan	1	4	25.00%	\$0.06	\$0.06	5.2
chioscuri din termopan	1	1	100.00%	\$0.09	\$0.09	3
inchidere balcon termopan pret	1	1	100.00%	\$0.10	\$0.10	3
tamplarie	0	30	0.00%	\$0.00	\$0.00	3.9
termopan	0	27	0.00%	\$0.00	\$0.00	5.3
termopan pret	0	1	0.00%	\$0.00	\$0.00	8
tamplarie lemn	0	5	0.00%	\$0.00	\$0.00	3.8
preturi geam termopan	0	4	0.00%	\$0.00	\$0.00	6.2

Din această listă se pot extrage două seturi de cuvinte: unul de cuvinte generale și unul de cuvinte regionale. În primul set intră cele cu mai multe vizite, dar fără o referire la Iași, iar în al doilea, cele care au în componență cuvântul *Iași*.

Pentru unele se va putea lua în calcul o campanie SEO, dar pentru o parte nu se va putea rula decât o campanie AdWords. Aici mă refer la acele cuvinte generale de genul: *gealan, tamplarie pvc, ferestre pvc etc.*

Interesant de urmărit și acele cuvinte care au avut o rată de click foarte mare:

Keyword	Ad group	Max. CPC	Clicks ?	Impr.	CTR ?	Avg. CPC ?	Cost	Avg. Pos.
chioscuri din termopan	G1	\$0.10 <input checked="" type="checkbox"/>	1	1	100.00%	\$0.09	\$0.09	3
inchidere balcon termopan pret	G1	\$0.10 <input checked="" type="checkbox"/>	1	1	100.00%	\$0.10	\$0.10	3
usi interior termopan	G1	\$0.10 <input checked="" type="checkbox"/>	1	2	50.00%	\$0.07	\$0.07	6.5
ferestre termopan second hand	G1	\$0.10 <input checked="" type="checkbox"/>	1	3	33.33%	\$0.08	\$0.08	2.7
feronerie termopan	G1	\$0.10 <input checked="" type="checkbox"/>	1	3	33.33%	\$0.08	\$0.08	2.7
ferestre termopan	G1	\$0.10 <input checked="" type="checkbox"/>	3	12	25.00%	\$0.08	\$0.23	6.5

Pentru astfel de cuvinte, de obicei, se fac descrieri la vedere în site astfel încât performanța să fie maximă.

## Observații

Foarte important de ținut cont de următoarele aspecte:

- Fiind o campanie nouă, nu a existat un istoric și implicit costul per click a fost mai mare.
- Cele 5 zile de rulare de cele mai multe ori sunt de test, mai apoi se începe optimizarea campaniei și analiza cuvintelor performante.
- Uneori căutarile sunt influențate și de perioada în care se face testul. Pe *termopane* nu e un volum constant de la o săptămână la alta.

## 4. Conversii & Costuri

Formular completat cu urmatoarele date:

Nume: Botezatu Radu

mesaj: tamplarie pt. un cabinet (ce recomandati dv.) Dimensiuni: 2200\*1500-cu un geam oscilobatant-2buc 1200\*1500-cu un geam oscilobatant-1buc

IP: 86.124.58.115

referrer: [http://www.termopaneiasi.info/?utm\\_source=GAW&utm\\_medium=cpc&utm\\_content=A1&utm\\_campaign=T1&qclid=C1vd0guX06gCFYMI3wodwRyDfw](http://www.termopaneiasi.info/?utm_source=GAW&utm_medium=cpc&utm_content=A1&utm_campaign=T1&qclid=C1vd0guX06gCFYMI3wodwRyDfw)

Din punct de vedere al **conversiilor** lucrurile au stat în felul următor:

- **2 solicitări prin formularul de pe site.**
- **4 telefoane.**
- **O persoană a sunat de două ori, în zile consecutive.**
- **Cost per conversie: 2,78\$.**
- **Rata de conversie: 0.72%.**

Un cost per conversie aparent mare, însă trebuie ținut cont că e o campanie de test ce nu a avut parte de optimizare. Având în vedere că dintr-o singură vânzare se pot obține comisioane și de câțiva zeci de dolari, un cost per lead de 2,78 \$ nu e foarte mare.

Din experiență, în România e foarte greu să obții un cost per lead bun dacă faci doar PPC, e nevoie ca în cel mai scurt timp să se pornească și o campanie SEO. În felul acesta siteul va primi vizite din mai multe surse și volumul leadurilor va putea să crească.

La partea de **costuri**, testul meu ar avea următoarele elemente clare:

- **Cost domeniu: 2,19 \$**
- **Dezvoltare site & realizare/monitorizare campanie AdWords – 4 ore**
- **Cost AdWords – 16.73 \$**

## 5. Concluzii

Scopul testului a fost de a analiza potențialul local al unei nișe cu volum mare de căutare, dar care e prea puțin exploatată. Pe același model se poate testa orice altă nișă regională sau națională.

Pentru astfel de proiecte nu vă rămâne decât să găsiți un furnizor care să va cumpere leadurile. Din experiența proprie e bine să aveți în vedere 2-3 furnizori pe care să-i contactați în momentul în care vă decideți să dezvoltați proiectul.

Ca mod de lucru e necesar un contract clar între voi și firmă fiindcă doar așa evitați problema plăților.

Succes!

### **Bogdan Pantoc**

web analytics & performance marketing

[bogdan@pantoc.ro](mailto:bogdan@pantoc.ro)

[www.pantoc.ro](http://www.pantoc.ro)

[www.analizaweb.ro](http://www.analizaweb.ro)

[www.twitter.com/bogdanpantoc](https://www.twitter.com/bogdanpantoc)