

## Caso estudiado

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

### Sobre el proyecto:

www.namecheap.com Es uno de los registradores de dominios mas grande del Mercado. Además de eso el sitio otorga servicios de seguridad de datos personales en whois (Conocido como Whois Guard Protection, ID Protection, etc.), certificados SSL-etc.

### Situación inicial:

El sitio poseía una cantidad enorme de enlaces naturales, aparecía en buenas posiciones por algunas palabras clave de interés, pero la mayor cantidad de trafico llegaba por palabras clave que poseían la marca.

### Resultados

Las visitas al sitio crecieron en X veces, el trafico general incremento en 2X veces, el análisis constante de las palabras clave relevantes nos permitió mejorar el rendimiento de las palabras clave mas vendedoras, lo que nos permitió obtener un aumento en las conversiones del sitio en XXX miles de dolares.

### Reto

Aumentar las ventas de dominios y servicios WhoisGuard desde el sitio, utilizando herramientas para atraer mas trafico desde los motores de búsqueda.

### Solución

Se llevo a cabo una investigación de las palabras clave mas competitivas, así como el análisis de la fuente de trafico de los mas grandes concurrentes del sitio, trabajamos con recomendaciones de mejoramiento de meta tags, y trabajamos con creación y aumento de enlaces con palabras clave relevantes.



### Search sent [redacted] non-paid visits via 20 sources

Show: non-paid | total | paid

Site Usage	Goal Set 1	Ecommerce	Views: [grid] [line] [bar] [table] [list]			
Visits	Revenue	Transactions	Average Value	Ecommerce Conversion Rate	Per Visit Value	
Previous: [redacted]	Previous: [redacted]	Previous: [redacted]	Previous: [redacted]	Previous: [redacted]	Previous: [redacted]	
(56.91%)	(59.99%)	(72.60%)	(-7.31%)	(10.00%)	(1.95%)	



23 Augusta 31B, Suite #305,  
61022 Kharkov, Ukraine

Ukr. Phone.: +38 057 755-90-60,  
US Phone: +1 347 809-34-86

www.promodo.com  
contact@promodo.com



### Search sent [redacted] non-paid visits via 16 sources in the "Organic w/o brand" segment

Show: non-paid | total | paid

Site Usage	Goal Set 1	Ecommerce	Views:		
Visits	Revenue	Transactions	Average Value	Ecommerce Conversion Rate	Per Visit Value
Previous: [redacted] (51.50%)	Previous: [redacted] (76.47%)	Previous: [redacted] (77.99%)	Previous: [redacted] (-0.88%)	Previous: [redacted] (17.53%)	Previous: [redacted] (16.49%)