

SEO-strategi för SkickaFika.se

SkickaFika är en hemsida där man kan beställa färdiga fika-boxar som present som levereras direkt hem till dörren till den person som man väljer att skicka till.

Uppgift:

Vi ska "bygga en webbplats"

- Webbplatsen ska ranka på 3 sökord
- Vi ska bygga en SEO - strategi för att lyckas ranka på våra 3 sökord
- Vem rankar på sökorden idag? Hur ska vi skapa sidor som är bättre än konkurrenten?
- Tänk på alla On-Page faktorer vi pratat om
- Fundera på 1 perfekt länk till varje sida / sökord

En kort nulägesanalys av Skickafika.se:

Det finns en hel del att åtgärda för att få webbplatsen att ranka högre. Vid en scanning av webbplatsen med hjälp av Screaming Frog ser vi att det finns flera fundamentala åtgärder som kan genomföras för att få vår webbplats att ranka högre.

- Startsidan saknar H1:a
- En sida saknar Meta beskrivning
- Flera bilder saknar Alt text
- Url:en " <https://skickafika.se/products/lilla-fikaboxen-1>" bör korrigeras till "<https://skickafika.se/produkter/lilla-fikaboxen>" (med en 301 redirect).
- Alla [url:er](#) och allt innehåll på webbplatsen bör vara på svenska då det i SEO-perspektiv är negativt att blanda flera språk.

Webbplatsens hastighet kan också förbättras. Pagespeed Insight visar att skickafika får värdena 19 av 100 i mobilt läge samt 49 av 100 på desktop. För att snabba på hastigheten krävs främst att man optimerar JavaScript och CSS genom att bland annat ta bort kod som inte används.

Vår webbplats är responsiv och anpassad till alla typer av skärmar, vilket är toppen med tanke på att webbplatsen blir tillgänglig för potentiella kunder som använder sig av desktop såväl som smartphone eller surfplatta. Webbplatsen är har också SSL-certifikat (https) och saknar 404:or, vilket är bra både ur ett användar- och SEO-perspektiv.

För att se vilka sökord som skickafika rankar på i dagsläget använder vi oss av UberSuggest. Det visar sig att vi inte rankar på några sökord.

Sökordsanalys

Målet med att arbeta med SEO på skickafika.se är att ranka på våra valda sökord och få fler personer att konvertera (i detta fall innebär det att genomföra ett köp) på vår hemsida. Vi vill vara ett alternativ till blommogram och chokladbud och därmed få fler personer att upptäcka att det går att skicka mer än bara blommor eller choklad. Det finns många liknande tjänster som erbjuder hemleverans av blommor, godis, choklad eller andra presenter. För att hitta sökord med hög sökvoly, men som har relativt låg svårighetsgrad att ranka använder vi oss av flera olika verktyg som SEMrush, Moz och Ubersuggest.

När man tittar på sökfraserna som används för att nå konkurrenterna är det ofta fraser som börjar med "skicka". Vid efterforskning har vi kommit fram till att intentionen vid sökningar som "skicka fika med bud" ofta är att man eftersöker leverans av fika till kontor eller arbetsplatsen, vilka inte är vår målgrupp. Trots detta väljer vi ändå att satsa på att ranka på "Skicka fika" eftersom vi valt detta domännamn och vill komma upp som nummer ett när man söker på detta.

Andra typer av ord som dyker upp och har högt antal sökningar är fraser som innehåller "blommogram" och visst skulle det vara bra att ranka på det för att få personer som letar efter ett present-bud att se vår hemsida, men det finns väldigt många konkurrenter som är mer relevanta för dessa sökord. I stället väljer vi att fokusera på dessa tre ord, som inte bara har låg svårighetsgrad utan sökvolymer är också höga bland dessa:

Sökord	Sökvoly/månad	Svårighetsgrad (1-100)	Topp tre på Google
Skicka present	3000	23	https://gourmandise.se/ https://www.bluebox.se/Presenttips https://www.presenteriet.se/
Skicka choklad	900	19	https://www.chokladogram.se/ https://www.interflora.se/interflora/produktkategorier/skicka-choklad/#!/

			https://www.chokladbudet.se/
Skicka fika	90	26	https://www.enlitenhalsning.se/butik/fikahalsning/ https://www.godisboxen.se/godisbox/fikaboxen/ https://www.bjuda.nu/skicka-fika-med-bud/

Vad gör konkurrenterna bättre än oss?

Tittar man generellt på vad som skiljer oss mot de som rankar på de sökord som vi vill ranka på är att de har MYCKET mer content på sina webbplatser. De allra flesta av våra konkurrenter har sektioner på sina webbplatser där det finns landningssidor för olika tillfällen då man brukar skicka present-bud så som mors dag, fars dag, födelsedag eller julafton. Den vanligaste typen av content hos våra konkurrenter är text och bild. Flera av dem har breadcrumbs, interna länkar som gör det enkelt att navigera på sidan.

Vad kan vi göra för att ranka högre än konkurrenterna?

Vi en god utvecklingspotential och många möjligheter att utöka vårt SEO-arbete, men något som faktiskt utmärker oss, i en positiv aspekt, i förhållande till våra konkurrenter är att vi använder oss av videos på vår webbplats. Videos är något som under de senaste åren har spelat en allt större roll ur ett SEO-perspektiv.

On-page faktorer vi behöver fokusera på alla våra sidor:

- En h1:a per sida. Alla sidor bör ha en H1:a där sökordet finns med.
- Interna länkar. För vår del kan det vara väldigt passande med breadcrumbs som gör det enklare för besökaren att navigera mellan produkter och artiklar på hemsidan.
- Våra konkurrenter använder sig sällan av videos, det borde vi göra ännu mer än vi gör i dagsläget. Det kan till exempel instruktionsvideos som visar hur enkelt det är att beställa vår produkt eller en video då vi bakar vårt fika.
- [Url:er](#) som innehåller våra sökord
- Titel och Description: Detta är vad som visas i SERPen och det är viktigt att få med sökordet både i titeln och beskrivningen. Här är det också bra att få med unika erbjudanden så som fri frakt eller, i vårt fall, hembakta kakor.

Det har visat sig att Google värderar sökord som syns tidigt i en text högra än sökord längre ner på en sida. Även bilder och videos bör vara högt upp.

För att nå våra mål och ranka på våra sökord krävs det att vi producerar mycket content i alla former till vår hemsida. Konkurrenterna fokuserar på text, vilket vi också ska göra, men för att ranka bättre än dem kommer vi också använda oss av bilder och videos. Vi behöver också tänka på att välja en relevant [url:er](#), som innehåller våra sökord, för våra nya landningssidor.

Den perfekta länken

En perfekt länk ska komma från en webbplats med hög auktoritet och innehållet på webbplatsen ska vara relevant för skickafika. Länken får gärna vara placerad så tidigt som möjligt och ankartexten är också av stor vikt.

För att hitta den perfekta länken söker vi efter våra konkurrenters DA. Det visar sig att Interflora har relativt hög DA (40) och innehållet på deras webbplats är högst relevant för vår. Därför skulle en länk från dem till vår landningssida som fokuserar på sökfrasen "Skicka ckoklad" vara optimal.

Stora nyhetstidningar har också hög DA och en länk från Aftonbladet (DA 91) under högtider skulle vara perfekt för vår landningssida som vi vill ska ranka på "skicka present".

För "skicka present" hade det passat väldigt bra med en länk från någon som skriver om fika och recept och genom ett samarbete få en länk från dem. Ett exempel <https://fredriksfika.allas.se/> (DA 60) som skriver om detta för en stor tidning, har många läsare och hög DA.