

# CASE STUDY – Salesgroup Stockholm

## Förord

Salesgroup Stockholm AB kontaktar Onlineforce för att vidareutveckla sin befintliga webbplats och öka sina marknadsandelar inom rekryteringsbranschen.

## Scenario

När vi analyserar Salesgroup's befintliga hemsida ser vi att 30% av besöken kommer från mobila enheter som iPhone-, BlackBerry- och Android-telefoner. Webbplatsen konverterar inte heller trafiken på webbplatsen, så Salesgroup får in intresseanmälningar och CV'n från sina potentiella kandidater och kunder.

## Lösningen

Efter en noggrann analys bestämmer vi oss för att mobilanpassa Salesgroups hemsida och installera Målspårning, E-handelspårning samt Multi Funnel Insight. Dessa script hjälper oss att förstå vilka externa källor som driver rätt sorts trafik till Salesgroup's hemsidan och vilka åtgärder som behövs tas vid för att leverera ett gott resultat. Efter ytterligare analysering av siten tar vi fram målsidor för Salesgroups besökare som ska hjälpa Salesgroup att få fler antal intresseanmälningar och kandidater som laddar upp sitt CV.

## Resultat

Redan första månaden efter Salesgroup lanserat den nya webbplatsen kunde vi se riktigt goda resultat från vår insatts. **(Jämförelse från perioden 08-01 – 08 -31 till 09-01 - 09-31-2013)**



- Ökat antal besökare från 417 till 2248
- Ökat antal unika besök från 220 till 1230
- Ökat antal besökta sidor per besökare med 8,83%
- Ökat antal sidvisningar med 486,69%
- Ökat antalet besök från mobila enheter 1 406,78 %

## Använda Metoder och Teknik

- Google Analytics
- Google Webmaster Tool
- GA Goal tracking
- E-Commerce Tracking
- Multi Funnel Insight
- WordPress
- HTML / CSS / PHP

## Referens hos Salesgroup:

Fredrik Hedlund  
[fredrik@salesgroup.se](mailto:fredrik@salesgroup.se)  
08-26 20 00