

Интервью с главой туристического агентства tkstour.com

О том, как с помощью правильной раскрутки сайта пройти достаточно быстрый путь от неизвестности до лидирующей роли в своей нише мы поговорили с Артемом Васильевым - генеральным директором туристического агентства tkstour.com в Харькове.





ТУРАГЕНТСТВО • КОМФОРТНОГО • СЕРВИСА

Здравствуйте, расскажите, пожалуйста, как появилась идея создания собственного бизнеса. Когда вы его начали, каким было развитие?

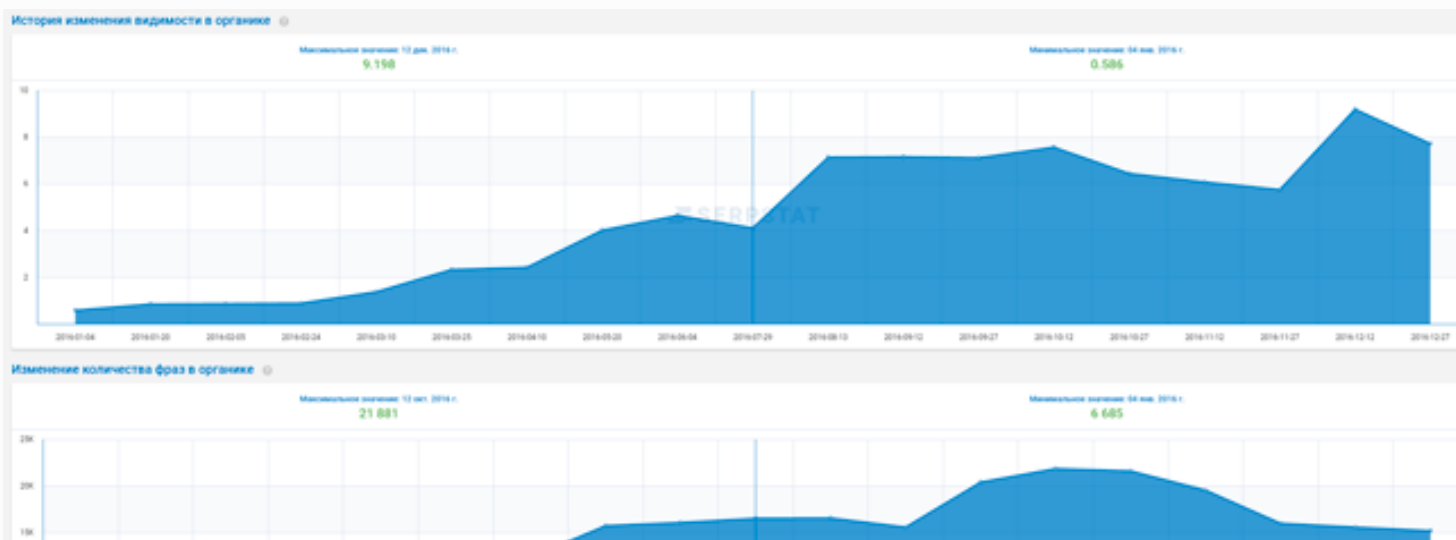
Я в сфере туризма уже более 8 лет. Сначала я работал не на себя, а как наемный работник в одной туристической фирме. Освоившись и осознав все перспективы, решил работать на себя и открыл свой бизнес. Изначально было понимание, что вместо листовок, раздаваемых у офиса и просто в людных местах, лучше создать сайт и привлекать целевую аудиторию через него. Так появился tkstour.com. Казалось, что теперь пойдут клиенты, но даже несмотря на помощь друзей и знакомых, посещаемость была маленькой и 1-2 обращения в неделю были пределом мечтаний. Мне посоветовали продвигать сайт. Я обратился в Yeella, и за год все изменилось до неузнаваемости. Оптимизация веб-ресурса и раскрутка в поисковых системах обеспечила приток трафика и рост клиентуры. Большинство клиентов становится лояльными, они советуют нас друзьям и знакомым, что позволяет мне сегодня думать об открытии офиса компании в другом городе помимо Харькова.

Кто сейчас является вашей целевой аудиторией?

Проще перечислить тех, кто вряд ли может оказаться нашим клиентом. Отдыхать хотя бы раз в год или раз в несколько лет хотят все, а значит, наше агентство может быть полезно всем. Да, если вы любитель отдыхать «дикарями» или планировать свои поездки самостоятельно, то, вероятно, к нам не придете. Но и для вас у нас вскоре будет кое-что интересное. Сейчас на tkstour.com заходят студенты, средний класс, представители бизнеса и все те, кто не отказывается от желания открыть для себя целый мир.

Туристическая сфера сегодня изобилует агентствами и тематическими веб-ресурсами. Чем tkstour.com отличается от других, каковы преимущества вашей компании?

Голословно говорить об уникальности нашей турфирмы и сайта я не стану. У нас простой, удобный, интуитивно понятный веб-ресурс. Здесь можно искать туры самостоятельно или же оставить запрос о подборе нам, указав лишь даты и места, где хочется побывать. Мы внимательны к потребностям каждого клиента, среди наших партнеров - 67 туристических операторов. У нас есть много лояльных клиентов, которые рекомендуют наши услуги. Мы помогаем туристам не только до момента покупки тура, а и в ходе их путешествия, чем могут похвастать далеко не все туристические агентства.



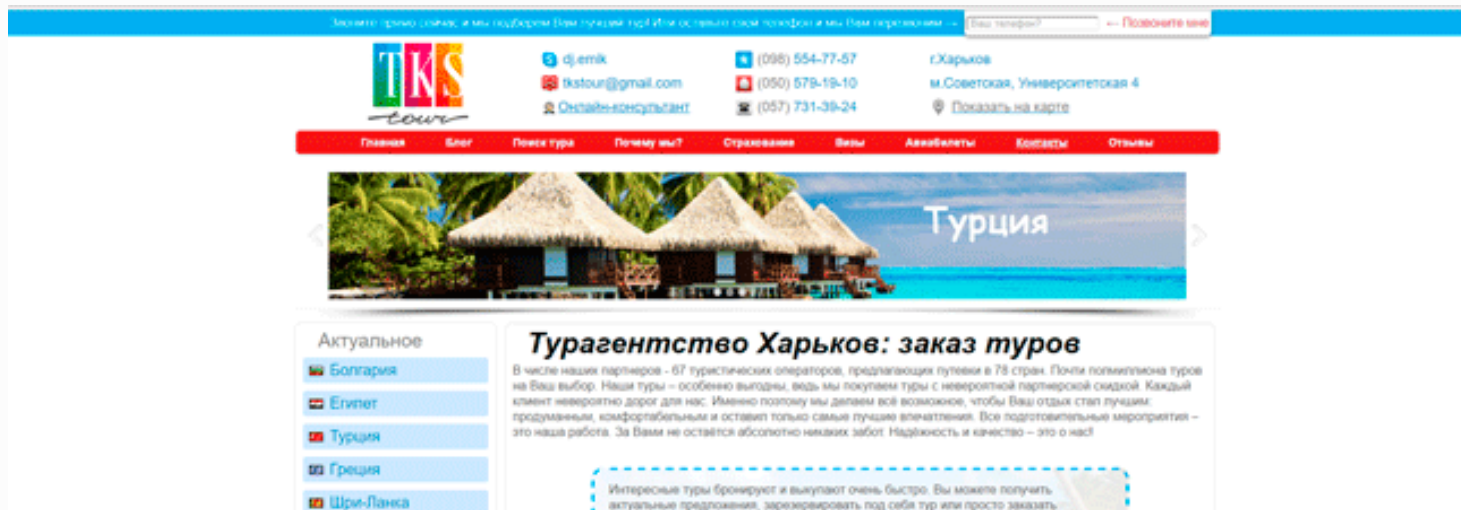


Как вы находите клиентов?

Они приходят к нам на сайт, находя по целевым запросам в поиске. Кстати, поисковое продвижение хорошо дополняет и традиционный канал - «сарафанное радио». Так, если до начала раскрутки о нас знали лишь единицы, то теперь сотни и тысячи харьковчан, которые воспользовавшись нашими услугами, рассказывают о нас друзьям, знакомым, родным. Так получается, что те, кто хоть раз ездил отдыхать благодаря нашей турфирме, зачастую возвращаются к нам опять, так как удовлетворены и самим отдыхом, и качеством обслуживания у нас.

Какой вы видите вашу фирму через несколько лет?

Планы на 2017 год - открыть ещё один офис в крупном украинском городе. Приоритет - Киев, но вариант с Одессой, Днепром или Львовом также рассматривается. Благодаря такому расширению мы сможем где-то в 2 раза увеличить потенциальную целевую аудиторию.



Как вы пришли к тому, что хотите открывать новые представительства?

Эта мысль у меня впервые возникла тогда, когда мы начали сотрудничать с Yeella и из поиска потянулись клиенты. Если это работает в Харькове, то будет работать в любом городе. Кстати, даже сегодня иногда к нам обращаются из других городов. Но специфика сотрудничества в туристической сфере такова, что без личного общения с менеджерами и консультантами, посещения офиса, сделки почти не заключаются.

По моим планам, через 2-4 года сайт tkstour.com и наша фирма будет известна почти по всей Украине. Дополнительный веб-ресурс для этого создавать не надо (нужен лишь функционал указания города вылета (отправной точки для отдыха), а вот иметь несколько офисов по стране желательно. Как только появится второй офис, то мы начнем ещё активнее увеличивать базу клиентов, расширять семантическое ядро и продвигать новые ключевые слова в поиске с помощью Yeella.

А что дальше, когда, предположим, Украина уже «покорена»?

В долгосрочных планах - выход на международную арену. Сейчас мы сотрудничаем с 7 десятками туроператоров. Этого достаточно, чтобы задумываться об обслуживании клиентов не только в одном городе или одной стране, а по всему миру. К этому, я верю, мы когда-то придем. В ближайшие годы вряд ли (хотя все может быть), а вот в долгосрочной перспективе - очень даже.

Помимо пакетных туристических туров расширение услуг планируете в будущем или уже совсем скоро?

Мы и сегодня оказываем сопутствующие туристические услуги, страхуем отдыхающих, продаем авиабилеты. В ближайшее время будем развивать вопрос визовой поддержки клиентов и получения заграничных и/или биометрических паспортов. Эти услуги востребованы - людям нужны визы и паспорта, а времени и/или желания этим заниматься нет.

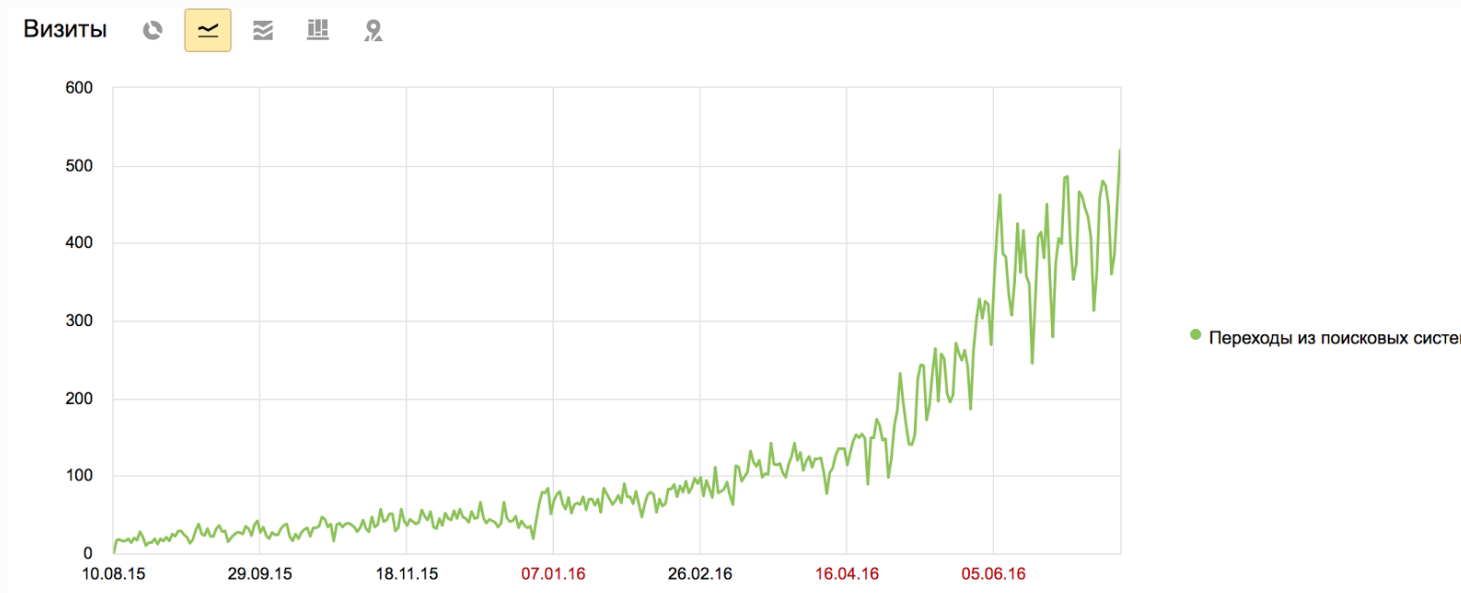
Я уверен, что мы ещё не реализовали себя на 100% в самом туризме. Мы будем предлагать больше вариантов отдыха нашим клиентам - экологические туры, спортивные туры, поездки на спортивные соревнования для болельщиков и т.д. Наконец, есть хороший путь превращения из посредника в туроператора - того, кто сам возит туристов по миру, разрабатывает и предлагает экскурсионные программы. Это пока лишь на уровне мыслей в слух, но, вероятно, настанет момент, когда и этим мы займемся.

Давайте теперь чуть больше поговорим о сотрудничестве с Yeella. Как вы искали компанию, которая будет делать для вас SEO? Что было для вас основным, первоочередным фактором при выборе?

Я Yeella не выбирал. Вашу компанию нашел мой помощник. Он мне сначала позвонил по телефону, я попросил скинуть название и адрес сайта на email. Затем в Гугле поискал информацию - нашел результаты на первых строчках выдачи по тематическим запросам и одобрил выбор. Мой помощник, к тому же, сразу же о скидках договорился на первый квартал, так что сомнений оставалось все меньше и меньше.

Ещё помню, что приятно удивила работа ваших менеджеров. Я тщательно подхожу к выбору наших

менеджеров, которые работают с клиентами и быстро убедился, что в Yeella также настоящие профи, которым не пришлось ничего долго разъяснять и объяснять. Все понимают на лету и быстро реагируют на все просьбы.



Как вам результаты продвижения с Yeella? Удовлетворены или нет?

Я удовлетворен в полной мере. За тот год, который мы сотрудничаем вместе, я понял и роль поискового продвижения для современного бизнеса, и то, что моя фирма сделала большой шаг вперед. Я по натуре максималист, поэтому не хочу, чтобы похвала и моя удовлетворенность была чем-то успокаивающим. Я хочу ещё лучших результатов и верю, что они будут.

Вы планируете и дальше работать с Yeella?

Да, это даже не обсуждается. Я хочу ещё больше клиентов из поиска, сохранения тех принципов сотрудничества, которые имеются, взаимопонимания по всем вопросам.

