

# Интервью с основателем компании RadugaApps Ltd

Продвижение веб-сайтов - актуальная услуга не только для бизнеса на постсоветском пространстве, но и на Западе. Компания Yeella имеет опыт успешной работы по раскрутке за рубежом. О всех деталях и нюансах данного успеха мы поговорили с руководителем разработчика приложений для рынка Соединенных Штатов, Михаилом Дворкиным, для которого продвигали сайт radugaapps.com.



## RADUGA APPS

E-Business Suite infrastructure can be very complex...  
Our goal is to simplify its access.

Raduga is a powerful tool for Oracle developers,  
implementers, team leaders and project managers.

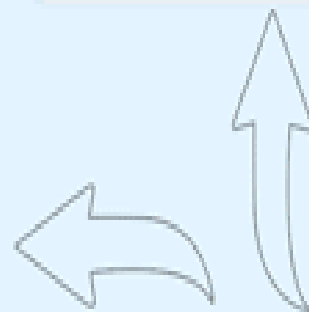
- E-Business Suite Explorer
- One-click object migration between environments



- Intuitive navigation
- Easy object comparison
- Version control and deployment history
- Monitoring environment status
- Starting/stopping environments
- Data loading
- Easy customization for company-specific needs
- Reporting (objects usage, deployments, etc.)
- File transfer capabilities

Open SQL tool

Raduga Presentation



*Здравствуйте, можете для начала рассказать о вашей компании, её истории и успехах?*

RadugaApps Ltd - компания, специализирующаяся на создании приложений под Oracle. Я её создал в Израиле, опираясь на собственный опыт работы по администрированию баз данных. Вместе с командой программистов мы предоставляем частному бизнесу, разработчикам и топ-менеджменту возможность решать сложные технические задачи в рамках развертывания веб-проектов.

*Расскажите, что вы делаете, чтобы это было понятно даже школьнику*

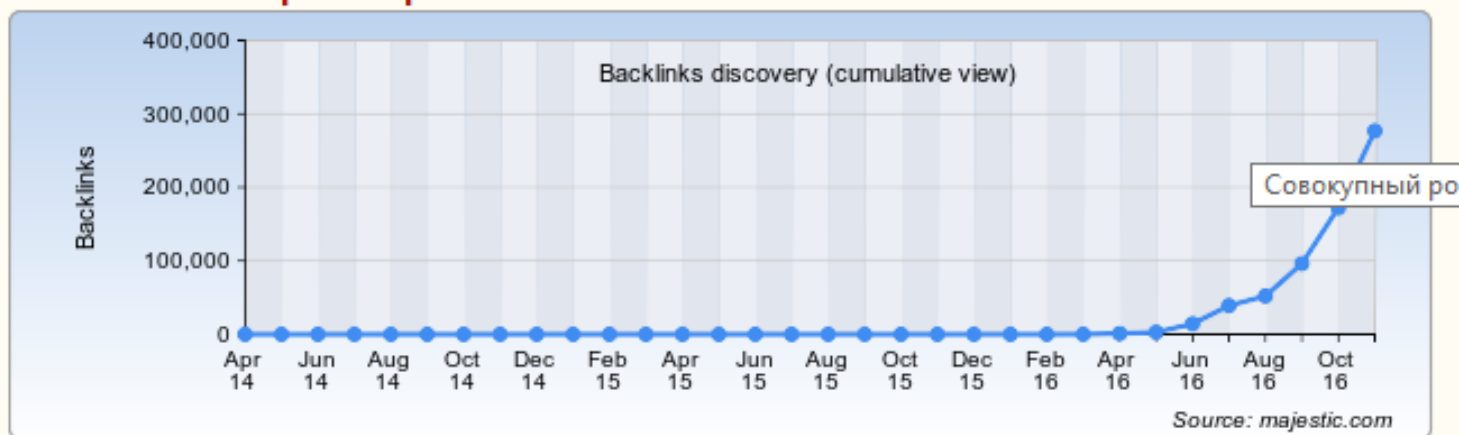
Основная наша задача - создание программ для бизнеса. Их в Соединенных Штатах уже достаточно хорошо знают. Мы делаем то, что помогает разработчикам Oracle, руководителям бизнеса, менеджерам проектов и другим исполнителям, предлагая им вместе со своими программами мощный инструмент для решения многих задач бизнеса.

Скажем так, уровень развития бизнеса и автоматизации бизнес-процессов в СНГ ещё не так высок. У нас ещё не привыкли к такому, поэтому с Raduga мы решили продвигаться на Западе, сочтя этот рынок более перспективным и привлекательным прямо сейчас.

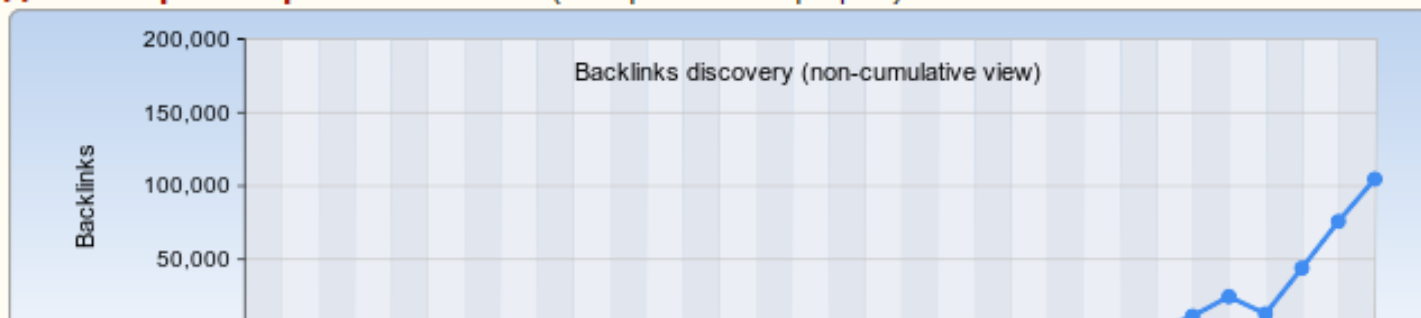
*То есть вы разрабатываете программные продукты для потребностей бизнеса, и полезны они могут быть почти всем. Так?*

Да, можно сказать так. Наши приложения помогают трансформировать сложное в более простое. В результате изначально более узкоспециализированными задачами могут заниматься профессионалы широкого профиля, в том числе непосредственно руководители бизнеса, проектные менеджеры и т.д. Поверьте, рассказывать о наших программах сложнее, чем ими пользоваться.

#### Накопительный рост обратных ссылок



#### Дневной рост обратных ссылок (исторический график)





*Хорошо, давайте перейдем к маркетингу. Каковы ваши конкурентные преимущества перед конкурентами?*

Мы динамичная компания, развивающаяся очень интенсивно. Наш главный плюс - это, конечно же, умелые сотрудники с громадным багажом знаний. Одно это дает нам возможность находить нестандартные решения обычных задач, что традиционно востребовано бизнесом. Ещё один наш важный плюс - комплексный подход. Мы не просто предлагаем программное обеспечение для тех или иных компаний. Мы внедряем его, осуществляем обучение персонала, занимаемся поддержкой, упрощаем ранее созданное, оптимизируем продукты под конкретные потребности и т.д.

Ещё до того, как продвигаться на рынке США, мы изучили основных конкурентов, выявили их недостатки и устранили их в наших программных продуктах. Подробнее вникать в эти технические моменты я не стану. Во-первых, это опять нас уведет от маркетинга, а, во-вторых, это большой секрет.

*Да, давайте дальше о маркетинге. Что помогает вам находить клиентов. Как вы это делаете?*

У нас типичный b2b бизнес и здесь работает все то же самое, что и в других видах деятельности. Интернет - сегодня оптимальный способ получения клиентов. У RadugaApps Ltd имеется веб-ресурс - [radugaapps.com](http://radugaapps.com). Тут можно узнать больше о нас, наших программах, скачать демонстрационные версии ПО. На рынке Израиля у нас отлаженные бизнес связи, которые нередко работают лучше, чем заочное знакомство онлайн. А вот при продвижении в Соединенных Штатах мы сделали акцент на SEO и получили то, что хотели.

Поисковое продвижение дало результаты в кратчайшие сроки. Я был уверен, что понадобится на 3-4 месяца больше. Но реализовав ожидаемое в 2 раза быстрее, мы переключились на работу с новой клиентурой. Сегодня, учитывая наши возможности и масштабы деятельности, полученных результатов от раскрутки нам достаточно.

*Почему вы так считаете?*

Ресурсов - банально специалистов - у нас пока мало, чтобы браться за все те проекты, которые нам предлагают. Так, если мы объективно можем брать до 10 новых клиентов в месяц, не теряя в качестве, а берем не меньше 12, то логично, что 20-25 мы уж точно пока не потянем. Значит дальше наращивать обороты по SEO, чтобы получать 30-35 клиентов на данный момент нецелесообразно.

Рейтинг ресурса radugaapps.com		
Примерная стоимость сайта	\$32,203.00	
TrustRank <sup>(sb)</sup> , уровень доверия ресурса	1.85/10	
Реальный PageRank radugaapps.com	8.24/10	
Alexa Rank сайта	12,150,464	
Google PageRank	0/10	
Yandex Тиц	30	
Яндекс Rang	3/6	

*Но в перспективе вы этого хотите?*

Да

*А чего вы ждете, к примеру, через 2-4 года? Можете заглянуть насколько вперед?*

Через 4-5 лет мы будем занимать устойчивые позиции и не испытывать сложностей с обслуживанием

энного количества клиентов причем не только в Соединенных Штатах и Канаде, но и в Австралии, возможно Европе.

Мы будем расширяться и количественно, и качественно. Уже сегодня мы поставили задачу автоматизации большинства проектов, когда человеческий фактор перестанет быть ограничивающим, да и субъективные аспекты перестанут играть определяющую роль. Благодаря этому мы сможем предложить интуитивность и простоту эксплуатации наших программных продуктов. Вмешательство менеджеров или консультантов вообще не понадобится, а значит и 35 клиентов в месяц и 135 - все будет под силу (при соответствующих вычислительных мощностях).

*Какой вариант развития вашей компании более вероятен - обновления имеющихся версий ПО или создание новых?*

Оба. Мы и обновляем то, что работает, но имеет мелкие недочеты, и имеем задумки, которые можно реализовать в рамках создания новых программ и приложений. Сегодня мы работаем над улучшением того, что уже имеется, но завтра или послезавтра (это условно, как вы понимаете) мы выпустим и совершенно новое ПО.

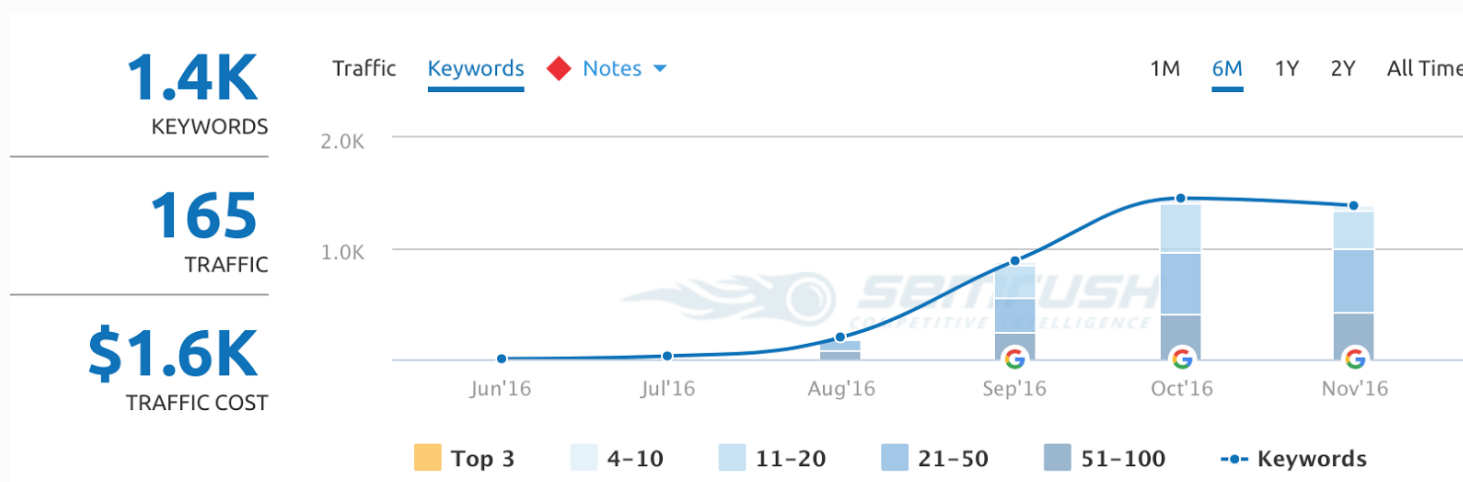
*Давайте немного поговорим о вашем сайте. Как вы оцениваете его удобство и информативность? Есть желание что-то изменить/доработать?*

Изменить можно всегда, но иногда это насущная необходимость, а иногда - просто шалости. В нашем случае скорее второй вариант. Сейчас кардинальные изменения дизайна, структуры или наполнения не требуются. Оценить наш веб-ресурс могу на четверку или даже пятерку с минусом. Это же не информационный портал для молодежи, тут важна суть - то есть, способность решать задачи бизнес-клиентов. Узнать об этом можно на [radugaapps.com](http://radugaapps.com) без труда. Дополнительно можно задать любые вопросы в письменном виде, обратиться к нам через Скайп. Как правило, после таких целевых

действий сложнее упустить клиента, чем его заполучить.

*Для продвижения вы выбрали услуги Yeella. Каким был этот опыт сотрудничества?*

Мы искали на просторах СНГ компанию, которая умеет продвигать под Буржунет. Не рекламирует, а умеет. Поэтому и обратились в Yeella. Результаты пришли быстро, мы получили, что хотели и приостановили сотрудничество, так как стало слишком много обращений и заявок, к которым мы и сегодня пока не готовы.



*Значит вы недовольны этим опытом сотрудничества?*

Нет, довольный более чем. Я оцениваю работу Yeella на пять. Так быстро оказаться в ТОПе я не ожидал. То, что мы отказались дальше работать - это не вина Yeella, а наша неготовность к громадному наплыву клиентов. Если, не ошибаюсь, сегодня у нас около 1500 ключей в первой сотне Гугла, что генерирует целевой трафик и обращения клиентов. Мы решили остановиться, чтобы а) не тратить деньги напрасно, б) не получить негатива о нас. Сами посудите, мы зазываем на сайт, предлагаем нужное клиенту ПО, но отказываем ему в сотрудничестве. Такое точно не понравится. Чтобы минимизировать подобный эффект мы временно свернули SEO.

*Впредь собираетесь вернуться к работе по поисковой раскрутке? К сотрудничеству с Yeella?*

Как только бизнес-процессы будут работать правильно, мы вернемся к SEO. И у меня нет оснований искать кого-то другого, помимо Yeella.

*И какие цели вы поставите в таком случае?*

Мы есть в ТОП-100 выдачи Гугла и хорошо там представлены. Но есть и ТОП-20, ТОП-10, ТОП-1. Чем больше будет видимость, тем активнее увеличится трафик и больше заявок получит наша компания. Полученный опыт сотрудничества убедил меня, что SEO работает в b2b (а у меня сомнения имелись) и конкретно в нашей нише. Главное - обращаться к профессионалам. Так, мы выбрали Yeella и получили результаты быстрее, потратили меньше денег - это основной вывод для нас.

---