

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.

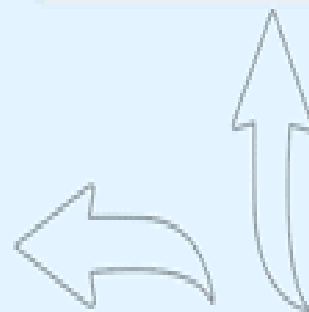
- E-Business Suite Explorer
- One-click object migration between environments



- 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

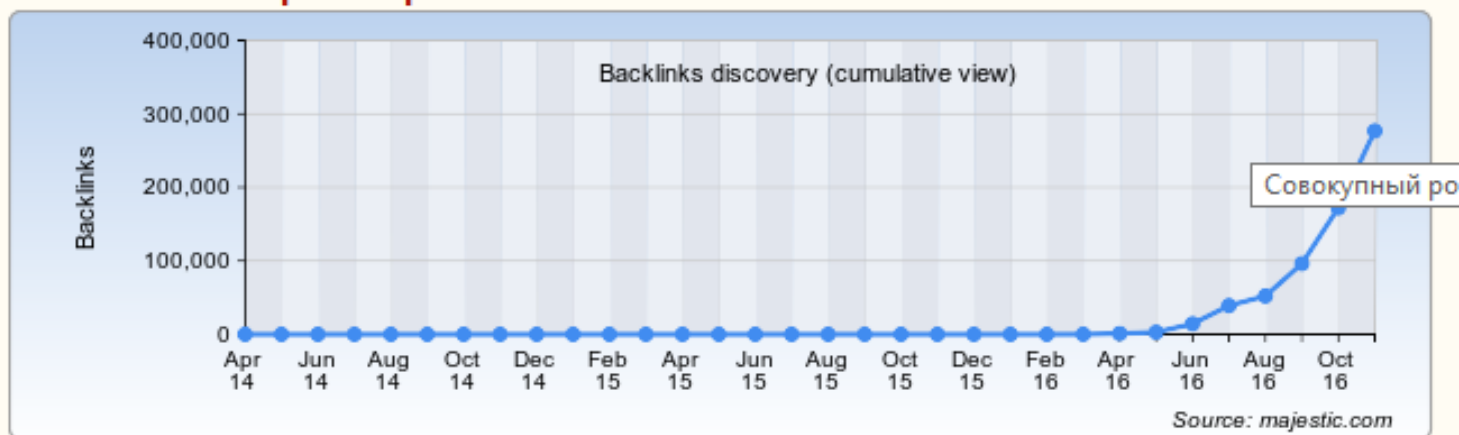
Основная наша задача - создание программ для бизнеса. Их в Соединенных Штатах уже достаточно хорошо знают. Мы делаем то, что помогает разработчикам Oracle, руководителям бизнеса, менеджерам проектов и другим исполнителям, предлагая им вместе со своими программами мощный инструмент для решения многих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

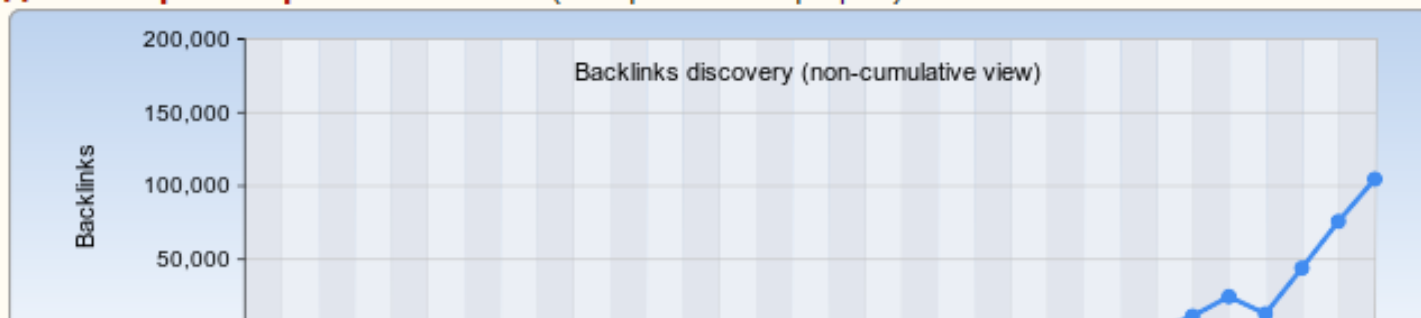
То есть вы разрабатываете программные продукты для потребностей бизнеса, и полезны они могут быть почти всем. Так?

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. 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 ^(sb) , 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.

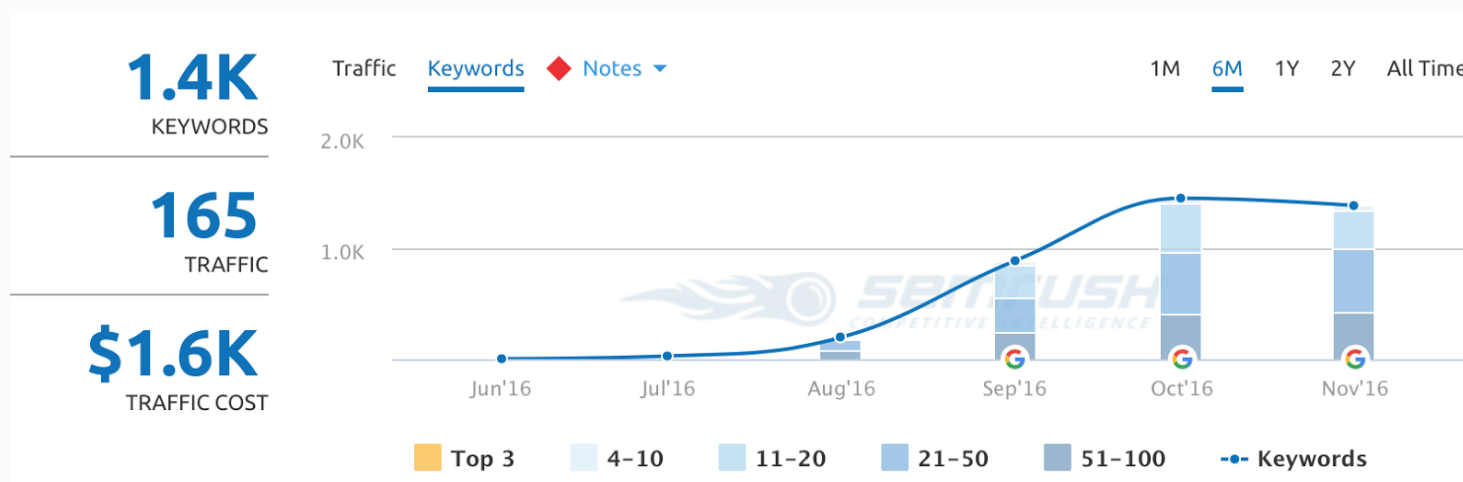
Давайте немного поговорим о вашем сайте. Как вы оцениваете его удобство и информативность? Есть желание что-то изменить/доработать?

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 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.
