

Интервью с представителем компании «WoBs Украина»

Компания Yeella занимается продвижением разных сайтов в различных нишах. О том, каким был опыт раскрутки сайта wobs.ua, представленного в узкой тематике кистей для макияжа, мы поговорили не с кем-то, а с заместителем директора компании, Викторией Алексеевой.

Каталог О нас Справка и доставка Контактная информация Блог Новости WoBs Украина

WoBs®
официальный набор WoBs

Официальный сайт компании WoBs

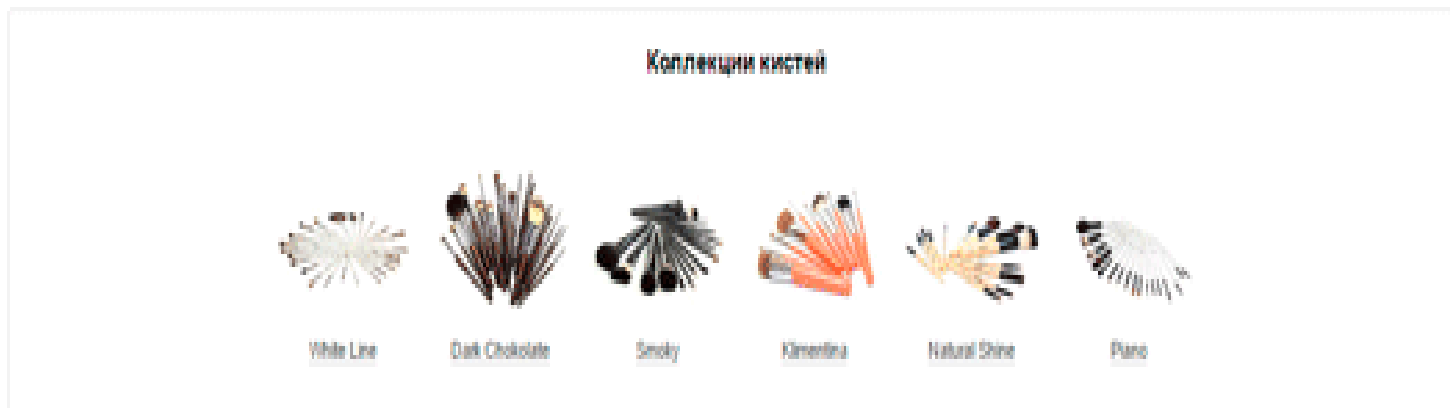
поиск по каталогу товаров

063 956-41-41
097 746-80-23
Перезвонить мне?

Мой заказ

Кисти для макияжа Базовые наборы кистей Мини наборы кистей Чешлы и аксессуары Карандаши для макияжа

НОВИНКА
Набор бровиста



Добрый день, расскажите немного о вашей компании и её работе на украинском рынке

Добрый день. Компания «WoVs Украина» существует уже более 8,5 лет. Совсем недавно принято решение о создании сайта и работе по привлечению целевой аудитории в Интернете. Так появился wobs.ua, представляющий узкую нишу рынка косметологии. Наши главные продукты - это кисти для макияжа, дополнительно мы продаем карандаши для мейк-апа и различные аксессуары.

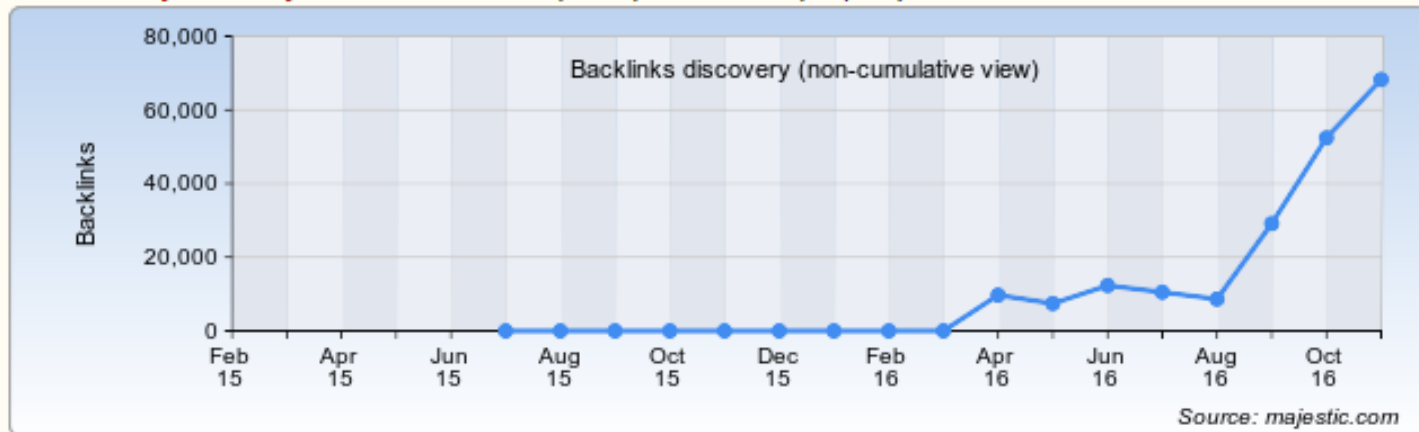
Это стратегическое решение о выходе в Интернет, можно утверждать, стало новым толчком для развития и показало большой потенциал. Теперь мы понимаем, что стоило пойти на такой шаг ещё раньше.

Накопительный рост обратных ссылок





Дневной рост обратных ссылок (исторический график)



Как развивается бизнес?

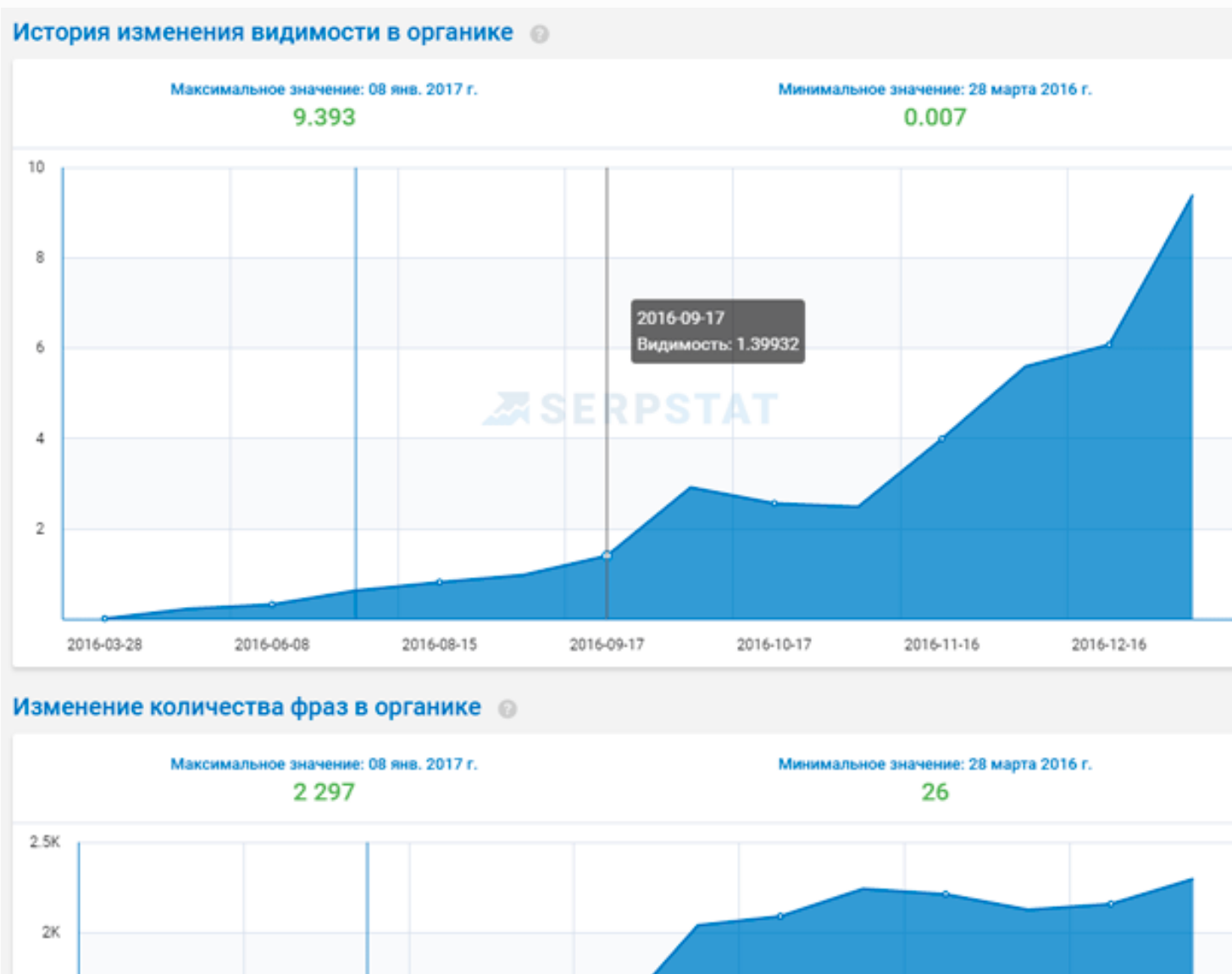
2016 год с поправкой на специфику и профиль деятельности стал весьма динамичным для нашей компании. Если взять более продолжительный отрезок времени, то прослеживается стабильность. Так, кризис 2013-2014 годов компания «WoBs Украина» почти не почувствовала. Резкое снижение курса доллара совпало с новой тенденцией в сфере косметологии - все больше людей стали доверять макияж и другие процедуры профессионалам. И пусть это не обязательно дорогой салон, а частный мастер - все должны использовать хорошее оборудование, иначе к ним попросту не вернуться, а сарафанное радио нанесет удар по перспективам.

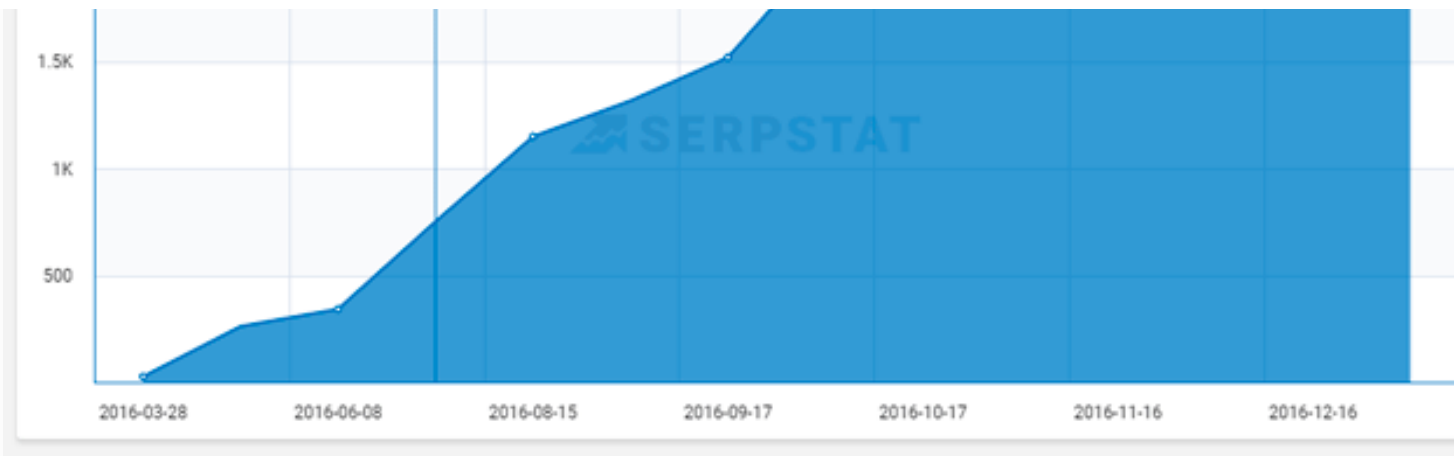
Сейчас у нас подъём, продажи увеличиваются, помимо розничных заказов есть постоянные оптовые клиенты, которые и являются главным нашим интересом в ближайшее время.

Вы сказали, что решение о запуске сайта было непростым, сейчас есть мнение, что надо было не

сомневаться, а действовать ещё раньше. Значит появление wobs.ua - это верный ход?

Конечно же! Представительства онлайн нам не хватало все эти годы, но разные обстоятельства заставляли не спешить, подождать более подходящего времени. Но сегодня мы наверстываем упущенное ранее. Вся позитивная динамика компании - продажи, клиенты, прибыль - обязана появлению wobs.ua и эффективному продвижению сайта в поисковых системах.





До Yeella вы уже обращались к услугам поисковой раскрутки?

Нет. Можно сказать, что у нас не было первого неудачного блина, все сразу пошло так, как хотелось и даже лучше. Да, какое-то время предпринимались попытки самостоятельного продвижения, но они были безрезультатными. Идея нанять SEO-специалиста в штат не нашла одобрения, так как нужен был тогда ещё и человек, который сможет его контролировать.

Мы решили, что лучше довериться специалистам, которые понимают, что делать и делегировать им работу «под ключ». У нашего руководителя были контакты Yeella, мы договорились о встрече - нашего руководства и вашего.

Фактор знакомства стал решающим? Или что-то другое убедило вас работать с нами?

Компания Yeella и её партнеры хорошо известны на рынке интернет-маркетинга СНГ. Это, а также приемлемые цены, стало решающим фактором. Уже в начале практической работы мы убедились, что решение принято правильное. Первое впечатление себя оправдало. Я отметила для себя, что это профессионалы своего дела и ни разу в последствии не усомнилась в этом.

Сначала была сделана внутренняя оптимизация веб-ресурса, что сходу отразилось на приросте

целевой аудитории. А затем и позиции в поиске стали расти, что позволило нам выйти на новый уровень работы онлайн. Со второго месяца сотрудничества неизменно увеличиваются основные экономические показатели - продажи и величина прибыли. Сегодня все текущие вложения в SEO окупаются, разница между отдачей и вложениями увеличивается, так что скоро мы окажемся в плюсе за весь период сотрудничества. Когда это произойдет, мы подумаем об использовании других интернет-каналов раскрутки, предлагаемых Yeella.

Рейтинг ресурса wobs.ua		
Примерная стоимость сайта	\$71.494.00	
TrustRank ^(sb) , уровень доверия ресурса	3.23/10	
Реальный PageRank wobs.ua	8.16/10	
Alexa Rank сайта	3,068,132	
Google PageRank	0/10	
Yandex Тиц	40	
Яндекс Rang	3/6	

Как вы оцениваете результаты сотрудничества с Yeella?

Впечатляюще! В нашей нише, а она является узкоспециализированной, мы ежедневно получаем из поиска около 200 человек - исключительно целевую аудиторию. Этот показатель продолжает увеличиваться и растет весь период нашего сотрудничества. Благодаря этому растут и продажи, у нас есть прибыль и понимание того, что надо продолжать вкладывать деньги в поисковую раскрутку.

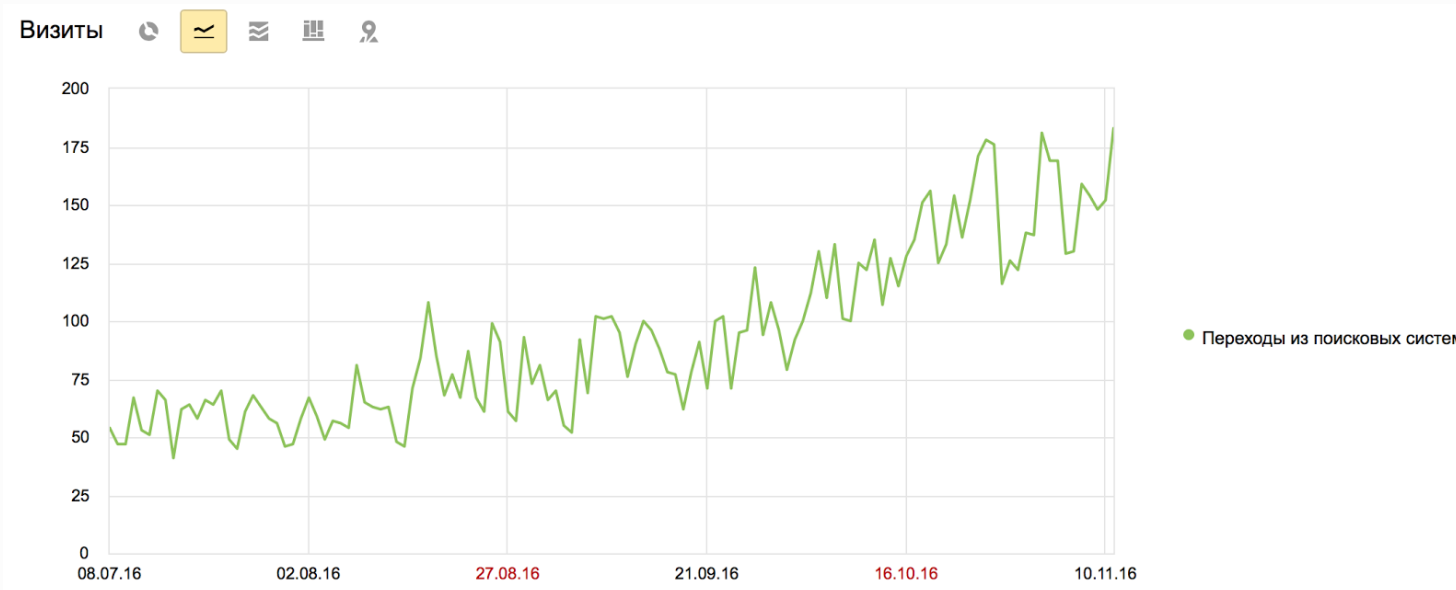
Что вы ждете от SEO и сотрудничества с Yeella?

Наша компания заинтересована в дальнейшем увеличении продаж и росте узнаваемости в Интернете.

Вы говорили, что ниша узкая, не значит ли это, что дальнейший рост продаж вскоре достигнет

предела? Или есть какие-то предпосылки для роста спроса на вашу продукцию?

Потолка пока нам рано бояться. Спрос на кисти и карандаши для макияжа увеличивается. Связано это с разными факторами. В стране появляется все больше профессиональных визажистов и частных мастеров, которые используют профессиональный инструмент. С другой стороны мы и сами работаем над тем, чтобы расширять ассортимент и предлагать покупателям больше интересной продукции высокого качества. Благодаря этому к нам возвращаются снова и снова, чтобы делать покупки.



В завершении расскажите о ближайшем будущем компании «WoBs Украина» и её планах

Сегодня у нас есть все основания для оптимизма. Благодаря сайту и продвижению мы будем продолжать наращивать результаты. Тут нет никаких секретов. WoBs - это бренд, который предлагает качественную продукцию. Нам не нужно ничего изобретать - достаточно лишь донести потенциальному покупателю информацию о нас, что и делает веб-ресурс и его поисковое продвижение.

В ближайшем будущем все будет так же. Мы продолжим вкладывать в интернет-маркетинг, делая акцент на качестве (тут у нас с Yeella всегда общий язык и взаимопонимание). Когда мы окажемся в ТОПе по основным продвигаемым позициям или же подберемся к ним максимально близко, то, вероятно, опробуем контекстную рекламу. Также есть планы по расширению числа ключевых слов для раскрутки для дальнейшего роста посещаемости и продаж.

Так, все визажисты Украины будут знать о нас и пользоваться нашей продукцией.
