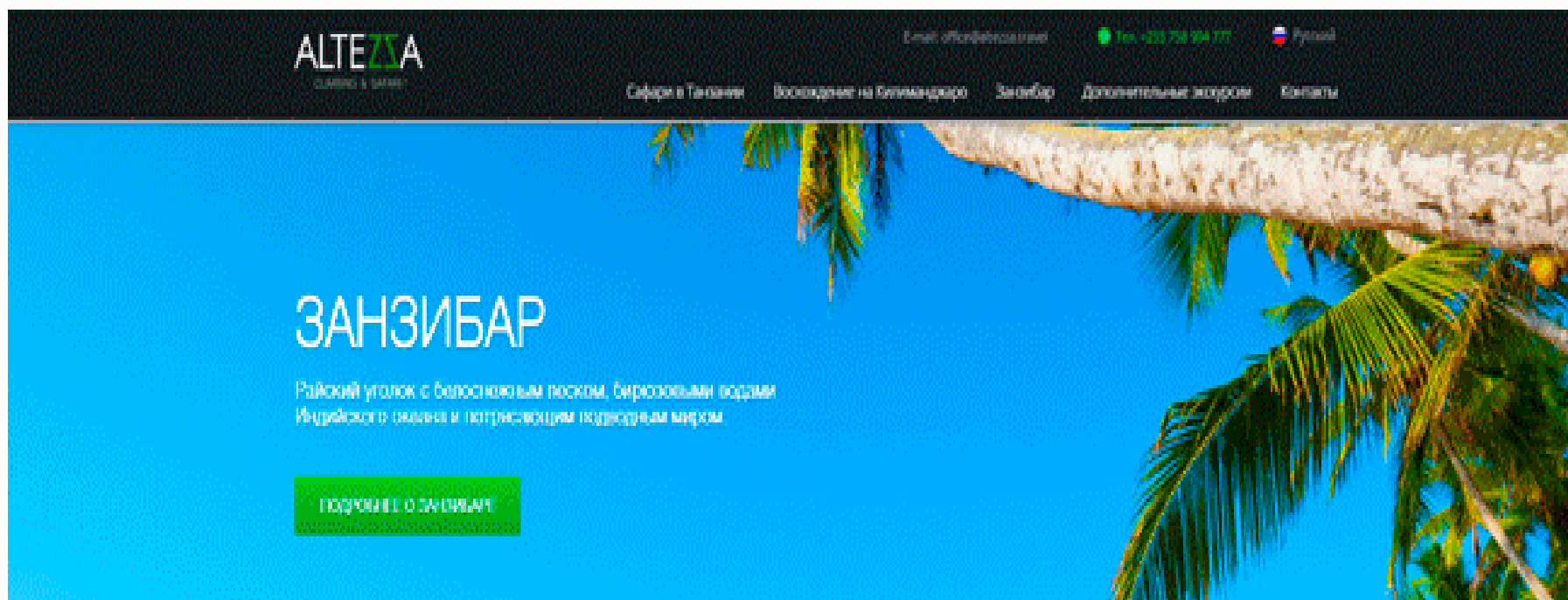


# Интервью с руководителем туристической компании Altezza Travel

Большинству компаний, представленных в Интернете, необходимо продвижение. Как и в других нишах, требующих определенных знаний и навыков, обращаться за раскруткой лучше к профессионалам. Для Александра, который руководит компанией Altezza Travel и заказывал SEO для сайта [altezza.travel](http://altezza.travel) у Yeella во главе угла при выборе исполнителя вменяемость сотрудников и репутация. Об этом и многом другом он рассказал нам сам, вежливо согласившись на интервью.



Путешествие всей моей жизни. Путешествие в Африку!



+78 758 884 777



Altezza Travel

НАПИСАТЬ НАМ



#### САФАРИ В ТАНЗАНИИ

Танзанию недаром называют лучшим местом для сафари. Это уникальная возможность увидеть дикую природу в максимальной близости.



#### ВОСХОЖДЕНИЕ НА КИЛИМАНДЖАРО

Высочайшая точка Африки, возвышающаяся над уровнем моря на 5895м, расположена на территории Танзании.



#### ЗАНЗИБАР

Райское место с белоснежными пляжами, которое отлично подойдет как активным путешественникам, так и тем кто просто хочет расслабиться на берегу океана.

*Здравствуйте. Мы традиционно первым делом просим наших собеседников рассказать о своем деле. Поэтому, скажите, что такое Altezza Travel и что вы делаете?*

Altezza Travel - это туристическая фирма, специализирующаяся на организации широкого комплекса услуг, связанных с путешествиями, экспедициями и отдыхом в Танзании. Наш основной офис расположен у подножья Килиманджаро, что отличает нас от многих туристических фирм, работающих на принципах удаленной поддержки своих клиентов.

Мы нацелены на 2 большие группы туристов - англоязычных и русскоязычных. Как правило, они и интересуются одной из главных жемчужин Африки - Танзанией, ведь она предлагает и классический пляжный отдых, и сафари с богатейшим миром животных, и горы, и ещё много всего.

*Правильно будет сказать, что наличие офиса в Танзании - это одно из конкурентных преимуществ Altezza Travel?*

Ошибкой это точно не будет. Благодаря присутствию в стране, куда мы отправляем туристов, мы обеспечиваем максимальную поддержку и реальную помощь. Нам не надо звонить по роумингу или писать письма по email нашим клиентам с вопросом «Как вы там, добрались уже?» Мы сами встречаем, сопровождаем, обеспечиваем безопасность. А ещё мы экономим деньги отдыхающих. Мы находимся в городе Моши (у подножья Килиманджаро). Этот город вы не найдете в списке самых дорогих для проживания. А вот столицы стран СНГ там есть точно. Плюс инструктора и специалисты, которых мы давно проверили в деле, - это также местные люди, их не надо перевозить из других стран и переплачивать за это.

*Во многие страны люди сегодня решаются ехать самостоятельно. Они уже не берут пакетные туры, а сами бронируют отель, покупают билет на лоу-кост и т.д. Какова ситуация с поездками в Танзанию?*

Тут пакетные туры все ещё востребованы и это пока не изменится. Понимаете, поехать в хорошо знакомый Египет или Турцию, где с тобой будут говорить на русском, где ты все знаешь или же тебе сотни раз рассказывали - это одно. Тут можно решить все делать самим, отойти от привычных форматов отдыха и даже сэкономить на тех услугах, которые кажутся лишними. А вот сама Танзания - это не привычно и нестандартно, так что пакетный отдых более подходящий вариант. Дикарями из постсоветского пространства сюда ездят единицы - это опытные альпинисты, зоологи. Для отдыха - все же выбирают туристические услуги. На моей памяти, выходцев из Украины, России, Казахстана, которые прилетали в Танзанию сами, а хотели у нас заказать только экспедицию - это было. Американцы и британцы были, но это тоже скорее исключение из правил.

*Туризм - сезонный бизнес. В Танзании именно так? Как приходится учитывать данное обстоятельство в работе?*

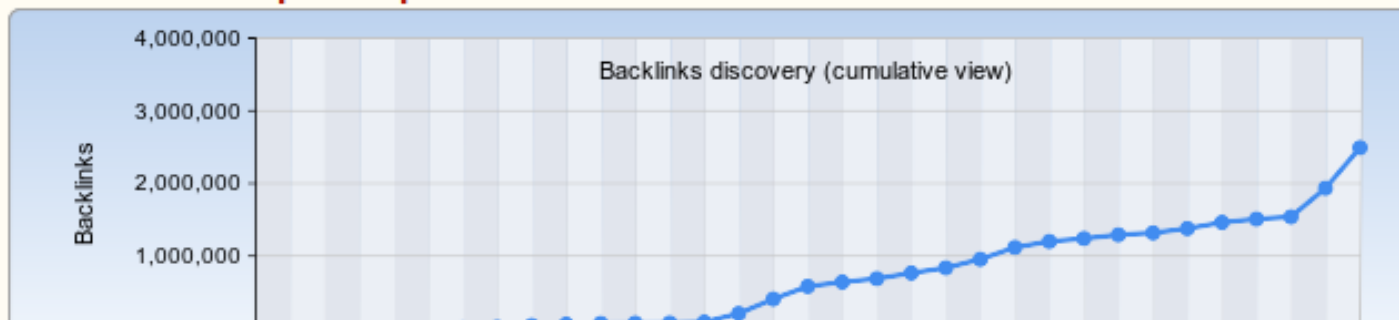
Сезонности туризм в Танзании почти не боится. В той же Турции и Египте - она намного ярче проявляется. Так, на Занзибаре классно круглый год - не холодно, и не слишком жарко. Сафари - тоже всепогодное и всесезонное развлечение, даже если пришли месяцы дождей. На севере Танзании (где расположена высочайшая гора Африки - Килиманджаро) есть 2 периода дождей - осенью и весной. Но в это время лишь отдельные маршруты восхождения являются противопоказанными с точки зрения безопасности - многие другие открыты. Да, в целом тут есть период, когда влажновато и жарковато, но не как в Египте или ОАЭ, ведь субэкваториальный климат является весьма щадящим.

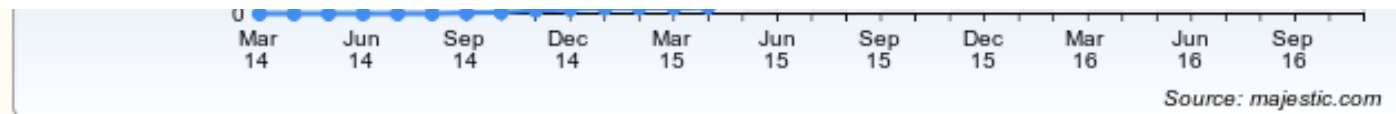
Единственная сезонность в этом смысле обуславливается праздниками в странах СНГ - Новый год и майские - обычно на это время больше обращений. В остальное время все достаточно равномерно

*Сосредоточимся на русскоязычной аудитории. Как вы её привлекаете?*

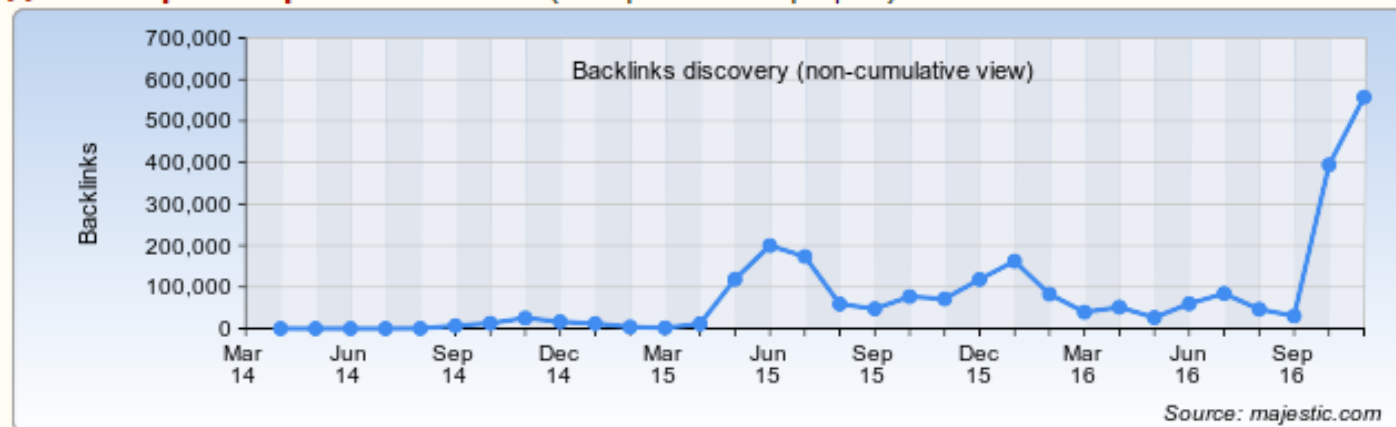
С помощью Интернета. У нас есть сайт [altezza.travel](http://altezza.travel), который вы, наверное, знаете (ведь занимаетесь его раскруткой) :). Тут можно узнать больше о туризме в Танзании и заказать тур, экспедицию с восхождением, отправиться на сафари и т.д. Дополнительный приток клиентов нам дают партнеры - телепроект «Орел и Решка», National Geographic, крупные IT-фирмы.

### Накопительный рост обратных ссылок





### Дневной рост обратных ссылок (исторический график)



*Вы довольны тем, как используете Интернет для привлечения целевой аудитории?*

Да, вполне. И тут нам помогает тенденция, о которой вы упоминали - люди не спешат заказывать пакетные туры, а изучают вопрос сами. Ещё 3-5 лет тому, они бы сразу шли в турфирму в Москве, Минске, Киеве. Сейчас же люди собирают информацию в Интернете. Они находят нас, сравнивают с другими, понимают, почему и чем именно мы лучше и обращаются к нам.

*Получается, что сайт и Интернет уже стал вашим главным способом продаж ваших услуг?*

Да, но я бы не сводил все к продажам. Мы специалисты в сфере услуг, сфере туристических услуг. Мы работаем в конкретной нише - в одной стране. Сайт - это возможность проинформировать потенциальных клиентов о том, кто и что мы. Также веб-площадка - это фактор доверия. Все вместе - намного больше, чем просто продажи.

*Услуги поискового продвижения вам также нужны для всех составляющих - информирования,*

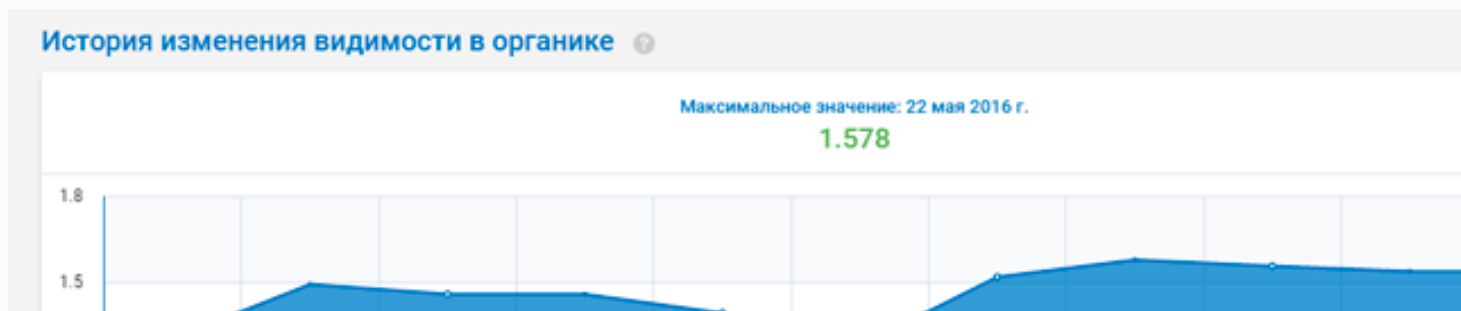
## формирования доверия и продаж?

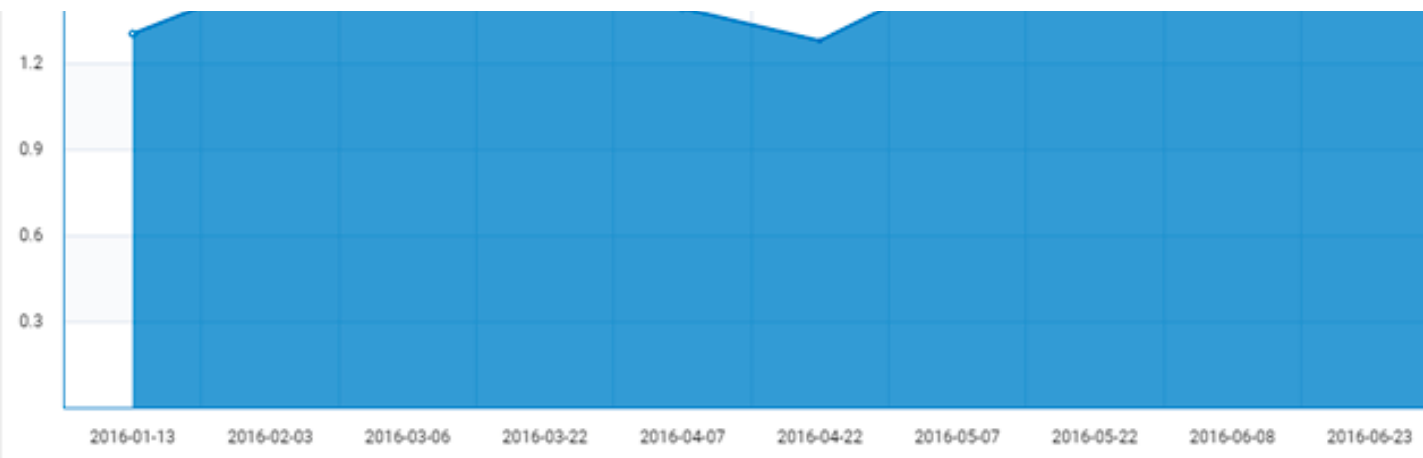
Именно. Вот видите, как мы всегда хорошо находим общий язык с представителями вашей компании - вы все понимаете.

SEO позволяет нам быть ближе к широкой аудитории. А она уже сделает свой выбор на основании анализа многочисленных аспектов. Да, мы убеждаем, что мы лучше, да, мы хотим, чтобы у нас покупали. Но в моей практике работы не было так, чтобы человек увидел экспедицию на Калиманджаро, живя, к примеру, в Томске и сразу же кликнул на кнопку «заказать» или «купить». Сначала надо проинформировать, затем вызвать доверие, а потом и продавать. И во всем этом SEO помогает.

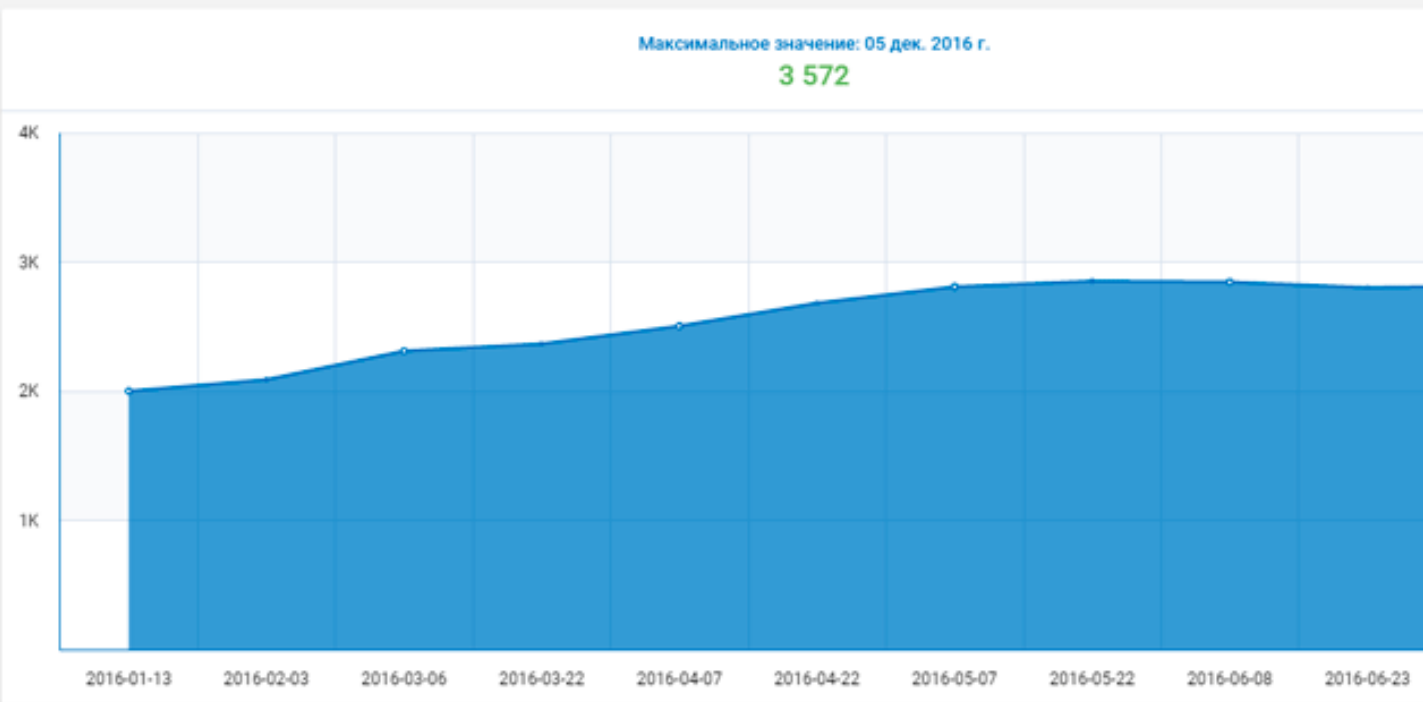
*Как вы пришли к тому, что поисковое продвижение необходимо сайту [altezza.travel](http://altezza.travel)?*

К этому подтолкнула возрастающая конкуренция на рынке. К тому же, я изучал вопрос ранее и понимал, что можно получить хорошую отдачу. Я долго бился над созданием того сайта, который у нас сегодня есть. Это касается и дизайна, и структуры, и контента на нем. Тут все понятно, удобно, легко для аудитории. Мои знакомые, которым я предлагал проверить его также были в восторге, они рассчитывали онлайн затраты, находили себе группы для восхождений и т.д. Но такой функционал придуман и реализован давно, а пользователей было маловато, да и число конкурентов стало больше. Танзания перестала быть местом, куда везут 2-3 компании.





### Изменение количества фраз в органике



*И тогда вы сразу решили использовать поисковое продвижение?*

Почти. Был период топтания на месте. Сайт функционировал, но эффекта было мало. Вот когда пришло понимание, что так нельзя, тогда и решили действовать. Мне трое друзей по очереди сказали,

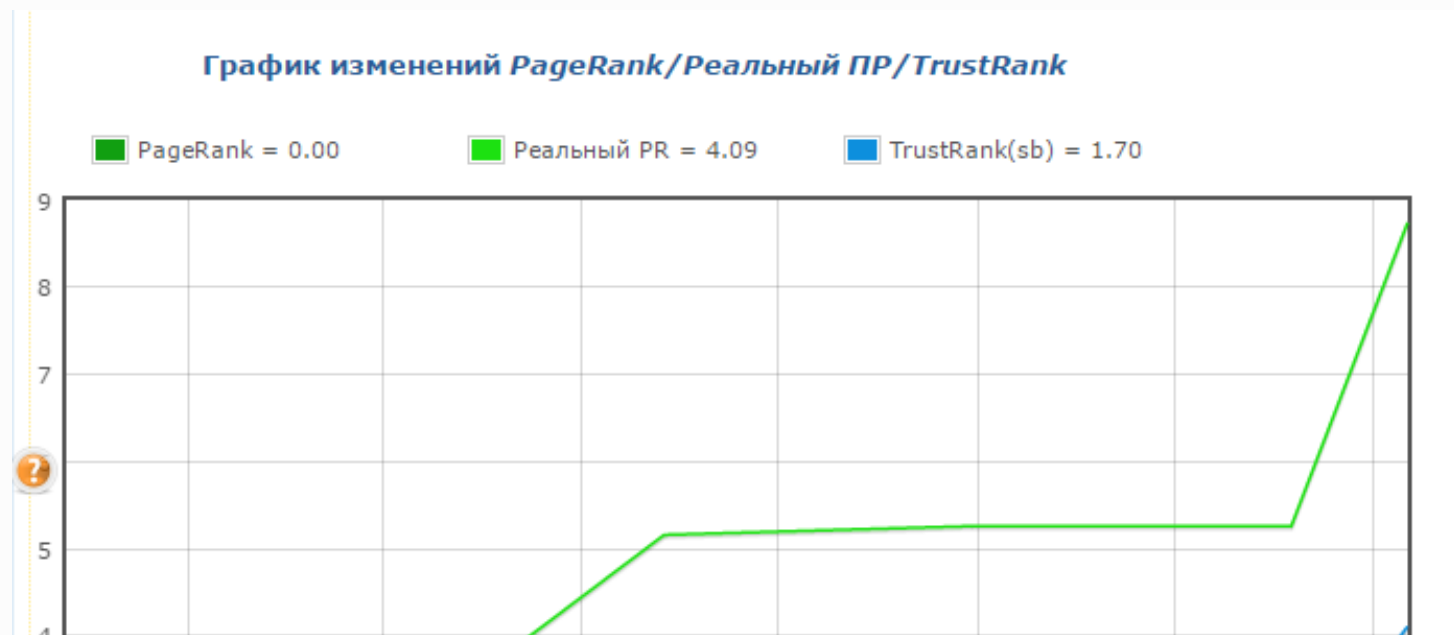
что пора - вложи деньги в SEO, на худой конец в контекст, веб-ресурс такой классной пропадает. Я начал думать и выбрал стратегически самый подходящий вариант - поисковое продвижение.

*Как нашли Yeella? Сразу или были другие исполнители? Как поняли, что будете работать с нами?*

Сразу обратились к вам. Одного фактора не было. В комплексе было ясно, что с Yeella мы не прогадаем. Вопросы заказывать услуги SEO вообще или нет - уже не было. По общению с представителями и коммерческому предложению в Yeella все устраивало. Вот и выбрали тех, кто во многом напоминает нас - с богатым опытом, с проверенными партнерами, надежностью и безопасностью, приемлемыми ценами.

*Так, вы искали тех, кто напоминает вашу компанию. А какие ещё советы вы можете дать тем, кто ищет исполнителей в сфере SEO или интернет-рекламы в целом?*

Раскрутка онлайн нужна всем, но делают её не все одинаково хорошо. Выбирать я рекомендую услуги тех, кто в действительности поможет, имеет для этого профессионализм, опыт, знания.





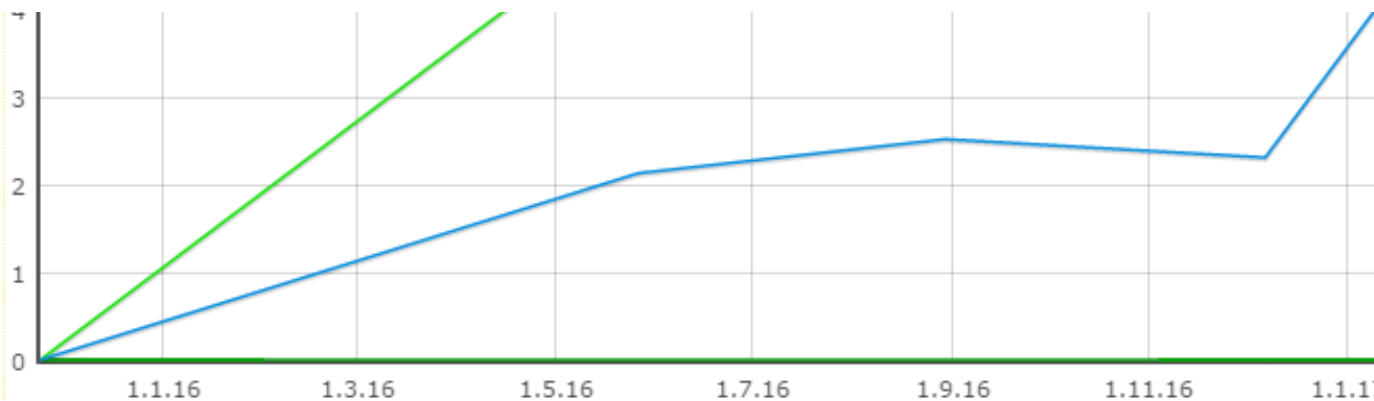
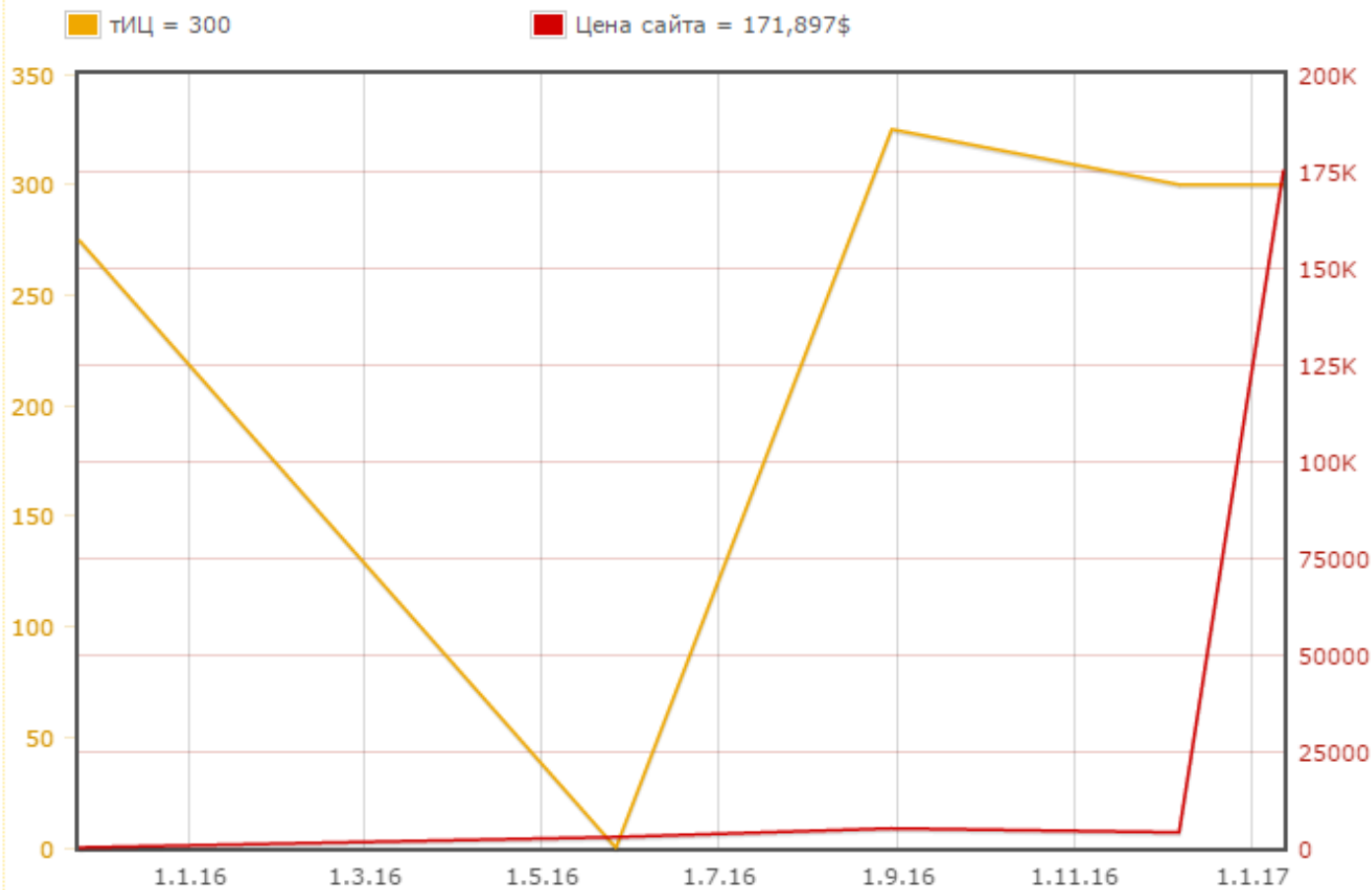


График можно перетаскивать. Двойной клик для изменения масштаба (или прокрутка колесика мышки).

### График изменений ТИЦ/Стоимость сайта



*Кто-то скажет, что это общие фразы, можете конкретизировать?*

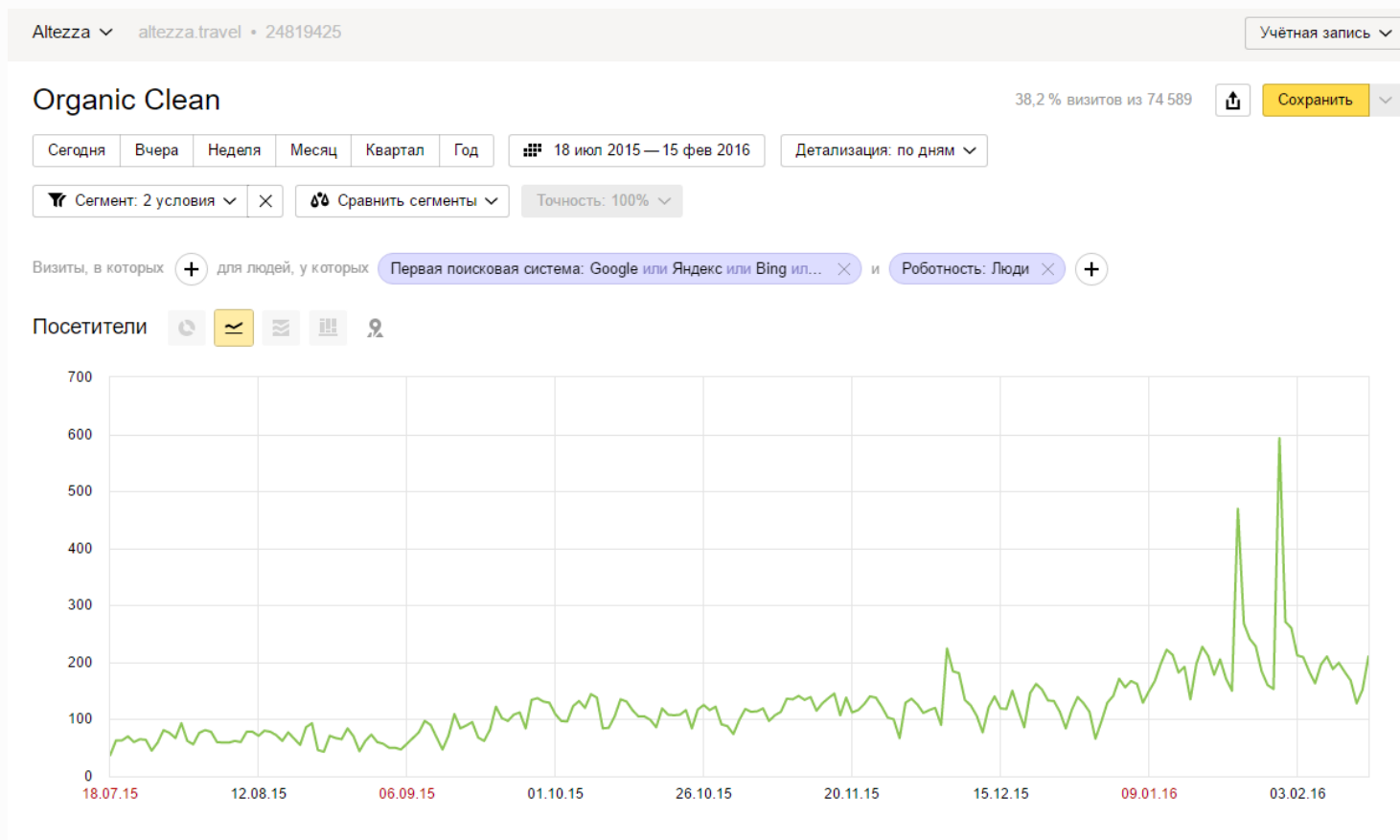
Могу. Я смотрю главным образом на вменяемость тех людей, с которыми предстоит работать. Потом для меня ещё важна репутация исполнителя - примеры его работы и т.д. Чтобы проверить вменяемость, обычно достаточно и телефонного общения, но на личной встрече уж точно все становится ясно. С проверкой репутации также проблем нет - поисковиками пользуются уже все. С Yeella для меня все было по такой схеме. Обнаружили компанию высоко в выдаче по тематике продвижения, я позвонил по указанным на сайте телефонам, пообщались лично, попереписывались в Скайпе, сомнений не осталось.

*Хорошо, исполнитель выбран. Что делать дальше? Как определить, работает он, делает то, что обещал или ждет следующей оплаты от вас?*

Дальше надо отслеживать результаты. Тут все довольно прозрачно. По крайней мере, с Yeella у Altezza Travel все просто. Трафик на сайт проверять несложно, позиции в выдаче - тоже. Обращения - аналогично. Меня убеждал друг, что главное - высокие позиции, но я вижу, что для нас куда важнее - целевой трафик, который активно растет. За период сотрудничества с Yeella мы получили из органической выдачи почти 29 тысяч посетителей. Около 550 человек стали клиентами, то есть нам не ботов или случайных гостей приводят. 550 клиентов благодаря SEO - это отличный показатель, если учесть, сколько стоит один тур в Танзанию в среднем для представителей СНГ. Вот это и есть критерий эффективности.

Также отмечаю, как легко и быстро мы решали с вами разные моменты относительно работы веб-ресурса. По оптимизации все решения так четко обосновывались, что даже переспрашивать не приходилось, за исключением одного-двух моментов. Закрепленный за нами менеджер - это эталонный пример вменяемости, о которой я говорил. Когда человек все рассказывает и объясняет и

все становится на свои места, то работать в действительности легко.



*Давайте в завершении вы поделитесь планами на будущее. Будете работать с Yeella в дальнейшем?*

Да. Стратегически все будет в том же духе. По ряду важных для нас ключевых слов, вроде «сафари в Танзании» или «восхождение Килиманджаро» мы в ТОП-е выдачи. Они нам и дают клиентов. Возможно, в ближайшее время попробуем повысить показатель обращений за счет контекстной рекламы - по тем ключам, которые ещё не выбились в ТОП. А может будут встречные, более разумные с точки зрения раскрутки предложения.

Я знаю, что контекстная реклама в туризме работает, но там высокая конкуренция, а значит и цены привлечения клиентов. Но в перспективе это нас не остановит, ведь по SEO затраты окупают себя, значит с Yeella и по контексту можно ожидать того же.

В целом же, долгосрочных планов по продвижению в Интернете у меня нет. Мы работаем поступательно - достигаем намеченное на месяц или квартал и вместе вырабатываем дальнейшую тактику действий.

---