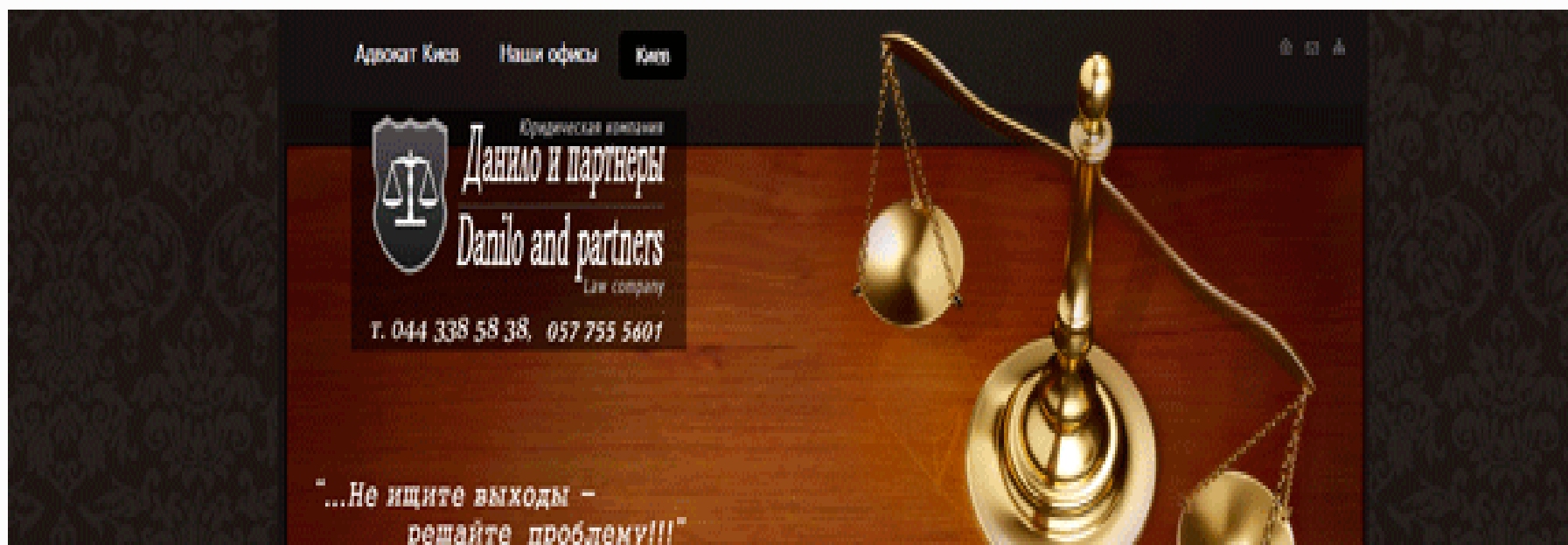


Интервью с управляющим партнером и основателем компании «Данило и партнеры»

Наличие сайта, как важного представительства компании в Интернете, способа повышения продаж и поддержания хорошей репутации - это аксиома в настоящее время. Это так для любых сфер деятельности и ниш бизнеса. Но веб-сайт при этом должен быть динамичным, а не статичным, иначе он не обеспечит выполнения даже части своих основных функций. Как к этому пришла юридическая компания «Данило и партнеры», нам в интервью рассказал Сергей Михайлович Данило, её основатель и управляющий партнер.



Услуги | Прайс | Контакты | Новости | Партнёры

Поиск

Криво статьи Украина, Статьи 185 ут

Адвокаты Киев - «Данило и партнёры»

Приветствуем Вас на сайте юридической компании «Данило и партнёры». Наша компания действует на рынке юридических услуг более 5 лет.

В штате только квалифицированные специалисты в области права - адвокаты и правозащитники, нотариус и бухгалтер.

Мы поможем в получении желаемого результата в Вашей деятельности и в решении всевозможных проблем. Предоставляем услуги на территории Киева, Харькова и всей Украины, а также всегда рады новым иностранным партнёрам.

Menu

- [Конст. Киев](#)
- [Адвокат Харьков](#)
- [Конст. Харьков](#)
- [Адвокат Полтава](#)

Основные дела

- [Адвокат в США](#)

Добрый день. Давайте начнем беседу с вашего рассказа о деятельности «Данило и партнеры». Вы не против?

Здравствуйте. Нет, конечно. Я управляющий партнер и основатель данной компании. Мы пять лет тому открыли первый офис в Харькове, занимаясь оказанием юридических услуг. Если в начале - это был, чуть ли не я один с товарищем, то сейчас у нас штат адвокатов и правозащитников, бухгалтер, нотариус - команда профессионалов в юридической сфере. Мы также расширили географию предоставления услуг. Сегодня мы представлены помимо Харькова офисом в Киеве. А в целом, мы работаем по всей стране. Есть опыт сотрудничества с иностранцами.

Юридические услуги - обширное понятие. Что именно вы делаете?

Функционируем в этом обширном поле. Мы предоставляем большой спектр услуг, занимаемся хозяйственными и гражданскими спорами, работаем с земельными и административными делами. Представляем клиентов в случае дорожно-транспортных происшествий, взаимодействуем с различными органами власти - прокуратурой, полицией, Службой безопасности Украины, налоговой и т.д.

В целом, как вы считаете, рынок юридических услуг Украины растет?

Да, как и юридическая грамотность наших сограждан. Они понимают, что свои права надо отстаивать, защищать свои интересы, действуя в рамках правового поля.

Логично предположить, что и конкуренция среди юридических компаний возрастает?

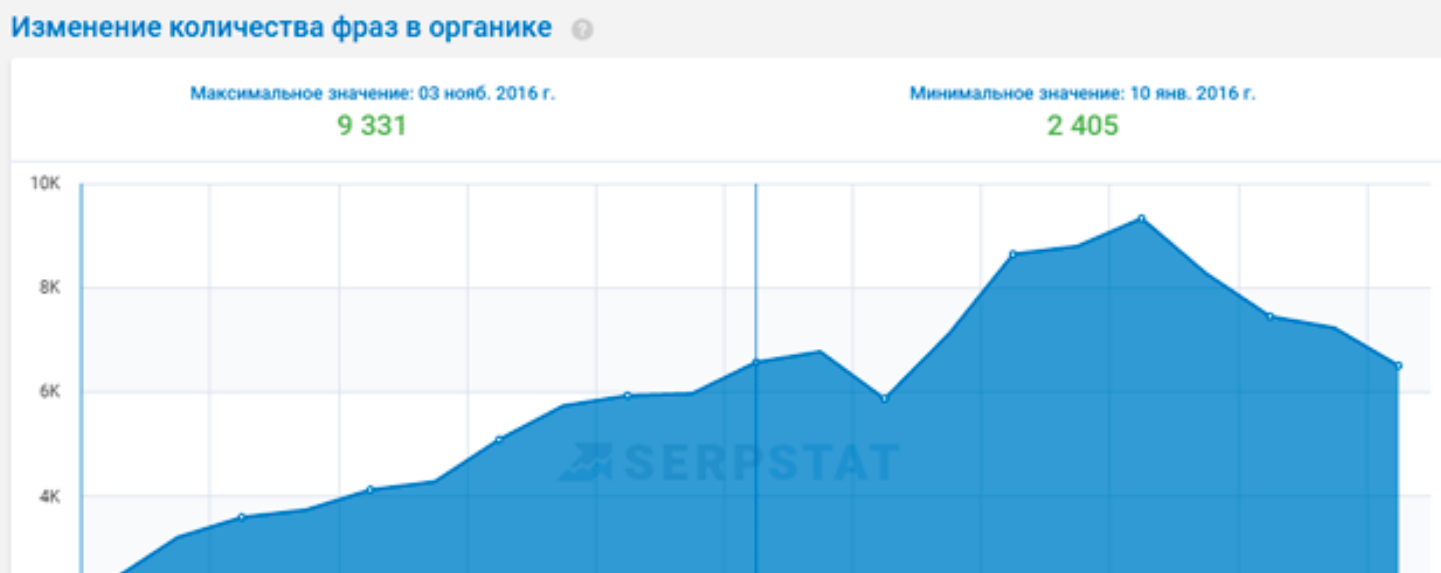
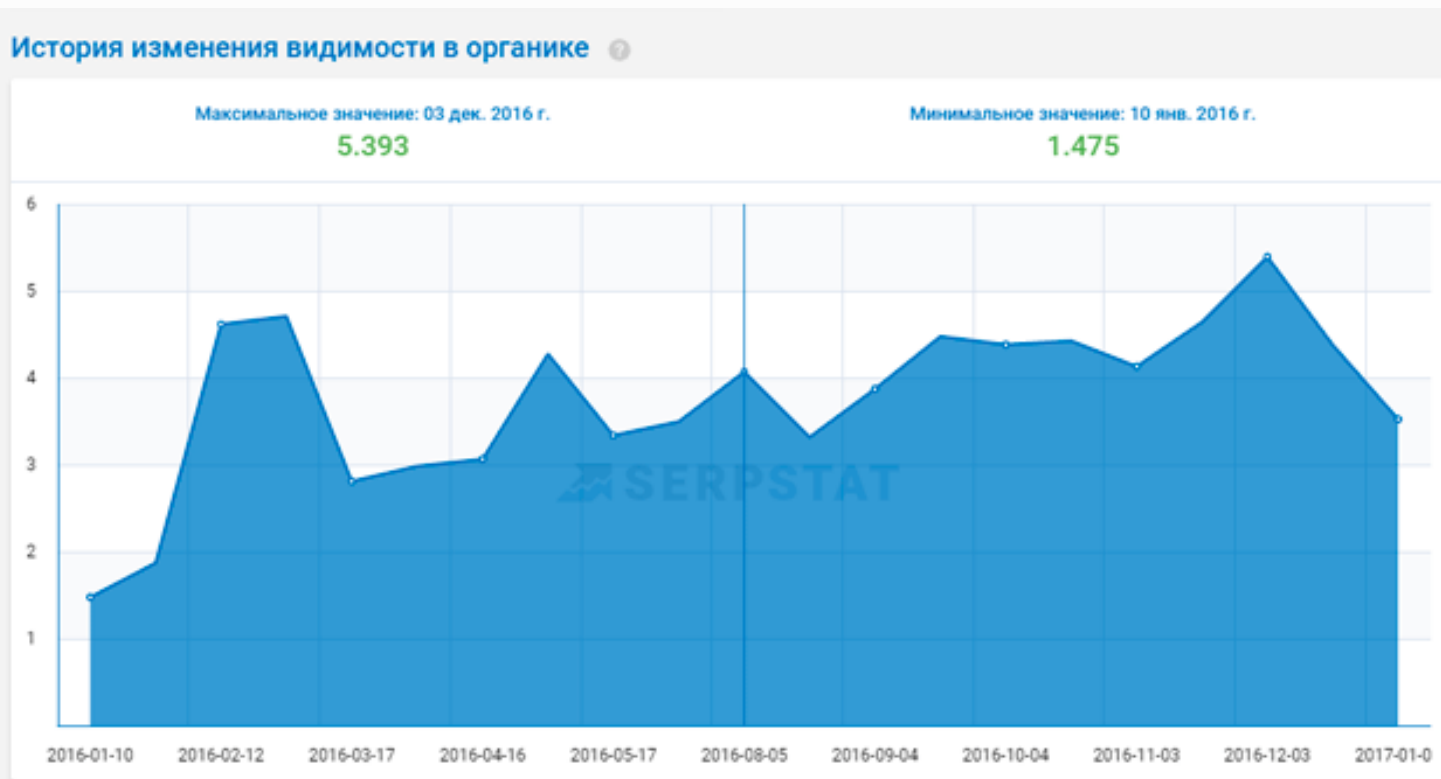
Да, конечно.

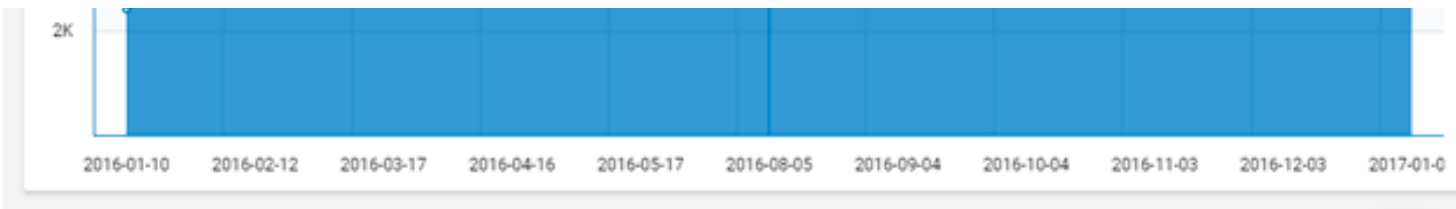
Что помогает вам быть на плаву, расширять сферу деятельности. Возможно у «Данило и партнеры» есть какие особые принципы работы, являющиеся конкурентными преимуществами?

Я, как юрист, и все представители нашей компании всегда отстаиваем интересы клиентов. Мы опираемся на важные в правовой и общечеловеческой сфере принципы - честность и порядочность. Мы гарантируем конфиденциальность нашим клиентам, добросовестны в работе, всегда выполняем все взятые обязательства.

Конечно, все споры и дела урегулировать в пользу клиента невозможно. Но у нас высокий процент побед и позитивно решенных дел. К тому же мы, как правило, не затягиваем работу, а делаем все быстро (исключением выступают конкретные случаи, где спешка попросту не на руку клиенту).

Уместно также упомянуть мое кредо и девиз компании - не стоит искать выходы из ситуации, надо решать проблему. Так мы и работаем все годы существования компании.





Клиенты находят вас или все же вы ищете клиентов?

Рынок юридических услуг специфичен. Тут, и возможно, в медицинской сфере, очень много зависит от связей и личных знакомств. К адвокату, как и к врачам, редко приходят, ничего о нем не зная и не наводя справки. Многие новые клиенты «Данило и партнеры» - это хорошие знакомые тех людей, с которыми мы работаем или работали ранее. Этот подход работает все пять лет и будет актуален и в будущем.

«Сарафанного радио» достаточно и ничего больше не нужно?

Для частного юриста с хорошим портфолио - это зачастую так. Но я амбициозный человек по своей натуре, поэтому и компанию хочу развивать, расширять, увеличивать её штат, географию деятельности. Одного «сарафанного радио» нам недостаточно. Вот поэтому мы и создали 4 года назад сайт danilo-and-partners.kh.ua, используем интернет-каналы для привлечения целевой аудитории и поиска новых клиентов.

Давайте подробнее пообщаемся о вашем веб-ресурсе. Он работает уже несколько лет. Что вы можете о нем рассказать?

Разработали и запустили сайт мы в 2012 году. Основной вклад был изначально сделан тогда. Мы пригласили дизайнеров, проработали с разработчиками структуру, написали статьи. Когда сайт появился, у нас были большие ожидания. Но времени на то, чтобы уделять ему должное внимание, не хватало. Поэтому эта работа застопорилась на длительное время.

На какое именно?

Где-то на три года. В 2015 году я и партнеры поняли, что надо или прекратить поддержку веб-ресурса вообще - не проплачивать домен и хостинг или же уделить ему больше внимания - заняться раскруткой в поиске, подумать об использовании других каналов интернет-маркетинга, чтобы получать отдачу.

Вы все же не забросили danilo-and-partners.kh.ua, а решили развиваться?

Да, мы хотели выходить на всеукраинский рынок юридических услуг и сайт в этом должен быть помочь. В Харькове на тот момент нас уже знали - коллеги, потенциальные клиенты, а вот в Киеве и по Украине в целом - мы оставались темной лошадкой. Привлекая целевую аудиторию на сайт с этих регионов, можно было стать более известными и знакомыми для рынка. Так я предполагал ещё тогда. И в этом я уже полностью убежден сегодня.

Но что для вас развивать сайт и привлекать на него целевую аудиторию? Поисковое продвижение?

Да, именно так.

Вы решили заниматься SEO и что для этого предприняли?

Наша компания базировалась в Харькове и компания Yeella начинала в этом же регионе. Я знал лично нескольких представителей вашего агентства интернет-маркетинга, поэтому фактически не рисковал, обращаясь к проверенным людям.

danilo-and-partners ▾ danilo-and-partners.kh.ua • 31657726

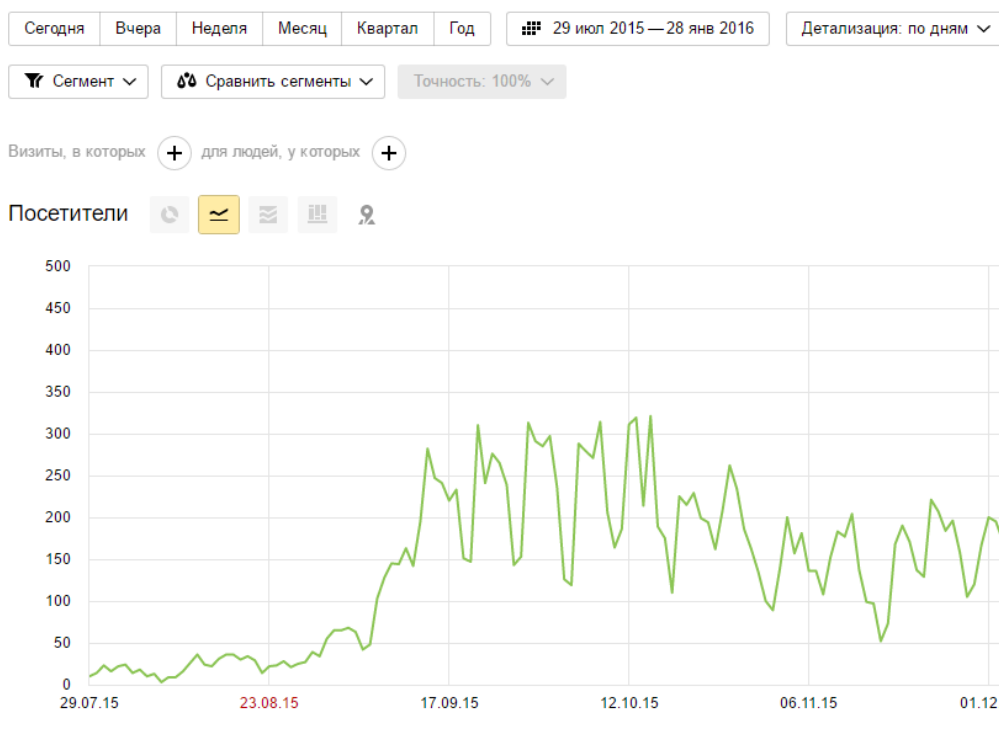
Учётная запись ▾

Посетители

100 % визитов из 32 641



Сохранить ▾



Что вы хотели от SEO, какая задача была поставлена перед компанией Yeella?

Мы поставили четкую задачу - продвинуть веб-ресурс в поисковых системах с акцентом на Киев и другие крупные города. Мы хотели прихода на сайт потенциальных клиентов, которым нужны юридические услуги.

Ещё до начала сотрудничества с Yeella, я думал, что будет правильно совместить работу - хотел с коллегами самостоятельно подбирать ключи для раскрутки, так как тематика специфическая. Была идея подчеркнуть профессионализм, за счет использования соответствующей терминологии из юриспруденции, а вместе с тем быть ближе к клиентам, которые зачастую терминами не общаются, а их запросы в поиске намного проще. Но когда мы попробовали, то стало ясно, что лучше просто поставить такую задачу перед специалистами Yeella. Они все сделают быстрее и намного

эффективнее.

Что вы можете сказать о результатах сотрудничества? Вы самостоятельно отслеживаете показатели трафика и обращений? Изучаете предоставляемые отчеты от Yeella?

Да, контроль посещаемости - это не проблема и для меня, и для моих коллег. Мы используем Яндекс.Метрику, с помощью которой легко перепроверить отчеты, предоставляемые Yeella. Подобные сервисы я люблю достаточно давно, я ценю их доступность и высокое удобство, ведь я пусть и на «ты» с современными технологиями, всех аспектов интернет-маркетинга не знаю.

Что с результатами? На текущий момент благодаря работе с Yeella, у нас 30 тысяч уникальных постелей (в общей сложности - пока не за день). Для юридической сферы - это хороший показатель - ведь danilo-and-partners.kh.ua - не развлекательный портал. Показатели конверсии на уровне 1%. Это тоже хорошо, с учетом того, что у нас также есть блог со статьями юридической тематики (а сюда порой приходят студенты в поисках рефератов или попросту те, кого интересуют ответы на определенные юридические вопросы, а не услуги адвокатов). В целом, есть куда расти, но и положительные изменения на фоне 2015 года колоссальные.

Вы упомянули блог. Его создание и сам факт наличия - это правильное решение, как вы считаете?

Я уверен, что да. Прямой конверсии от блога нет. Но он все равно позитивно влияет на сайт, обеспечивает приток целевой аудитории, улучшает ресурс в глазах поисковиков и пользователей. Кроме того, качественные публикации в блоге - это возможность подтвердить наш статус эксперта, улучшить репутацию и намекнуть, что мы умеем работать и знаем, что вам нужно.

Предположим, вас нашли в поиске, вам доверяют, считают экспертом. Что является решающим фактором, который заставит выбрать ваши услуги в Интернете?

Юристы - профессия уважаемая и ответственная. Но и рынок услуг отличается повышенной конкуренцией. Просто продавать себя - говорить, мы такие и такие - это не для юридической сферы. Важнее и правильнее - формировать доверие (тут я бы тоже отметил аналогии с медициной). Формируется это доверие из комплекса факторов. С одной стороны нужен удобный сайт, с другой - качественные тексты на нем. С третьей - не стоит забывать, что сам сайт не сможет представлять клиента в суде, решать споры и дела. Нужны компетентные специалисты, гарантии для клиента - к примеру, договорные отношения и т.д. В последнем аспекте формировать доверие со стороны клиентов помогают физические представительства - офисы в столице и Харькове.

А свою часть работы по сайту компания Yeella выполняет? Вы довольны сотрудничеством?

Да, все отлично, работа идет. О цифрах - приведенных из поиска пользователей и конверсии - я уже сказал раньше. Отмечу ещё и то, что благодаря вашей компании у меня сформировалось, как мне кажется, правильное представление о сайте для бизнеса. Это не должен быть статичный ресурс, однажды созданный и забытый. Тут важна динамика, благодаря которой клиенты будут приходить сегодня и никуда не исчезнут завтра. Только так можно обеспечить бизнесу ожидаемые экономические результаты.

Можете в завершении что-то посоветовать всем тем, кто ещё не решил - надо ли продвигать сайт в поисковых системах или нет?

Конечно надо. Любому, как мне кажется, бизнесу - это надо. Мой совет прост - доверяйте профессионалам, которые способны с помощью SEO обеспечить положительные результаты в стратегической перспективе. Их сегодня даже искать не надо, вот есть Yeella прямо под носом.
