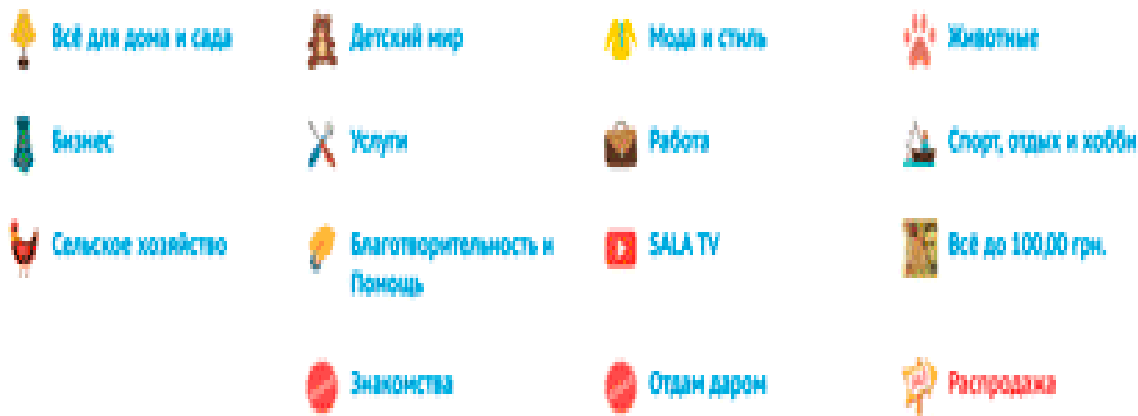


# Разговор с заместителем директора по развитию торговой площадки sala.ua

Многие представители бизнеса уверены, что способны продвигать свои интернет-магазины и веб-площадки своими силами. При должном подходе это возможно и более чем реально. Но на практике сотрудничество с профессионалами - это более оправдано и с финансовой стороны, и в плане скорости получения результатов. Почему? Об этом вам расскажет заместитель директора sala.ua, Александр Силантьев.





Продвигайте дешевле – продавайте выгоднее



*Здравствуйте, я предлагаю начать общение с того, что вы вкратце расскажите о вашей компании, её появлении и развитии.*

Добрый день. Мы - sala.ua - это торговая площадка, работающая в таком формате, как сейчас, уже третий год - с 2015-го. Когда только был создан веб-ресурс, мы были социальной доской объявлений, где все желающие могли продать/купить что угодно. Данный формат быстро трансформировался в торговую площадку открытого типа, когда частные лица могут без каких-либо ограничений создавать свои объявления, а бизнес (также любого уровня от ФОПов до крупных компаний) - использовать веб-сайт в качестве посредника между собой и конечными покупателями.

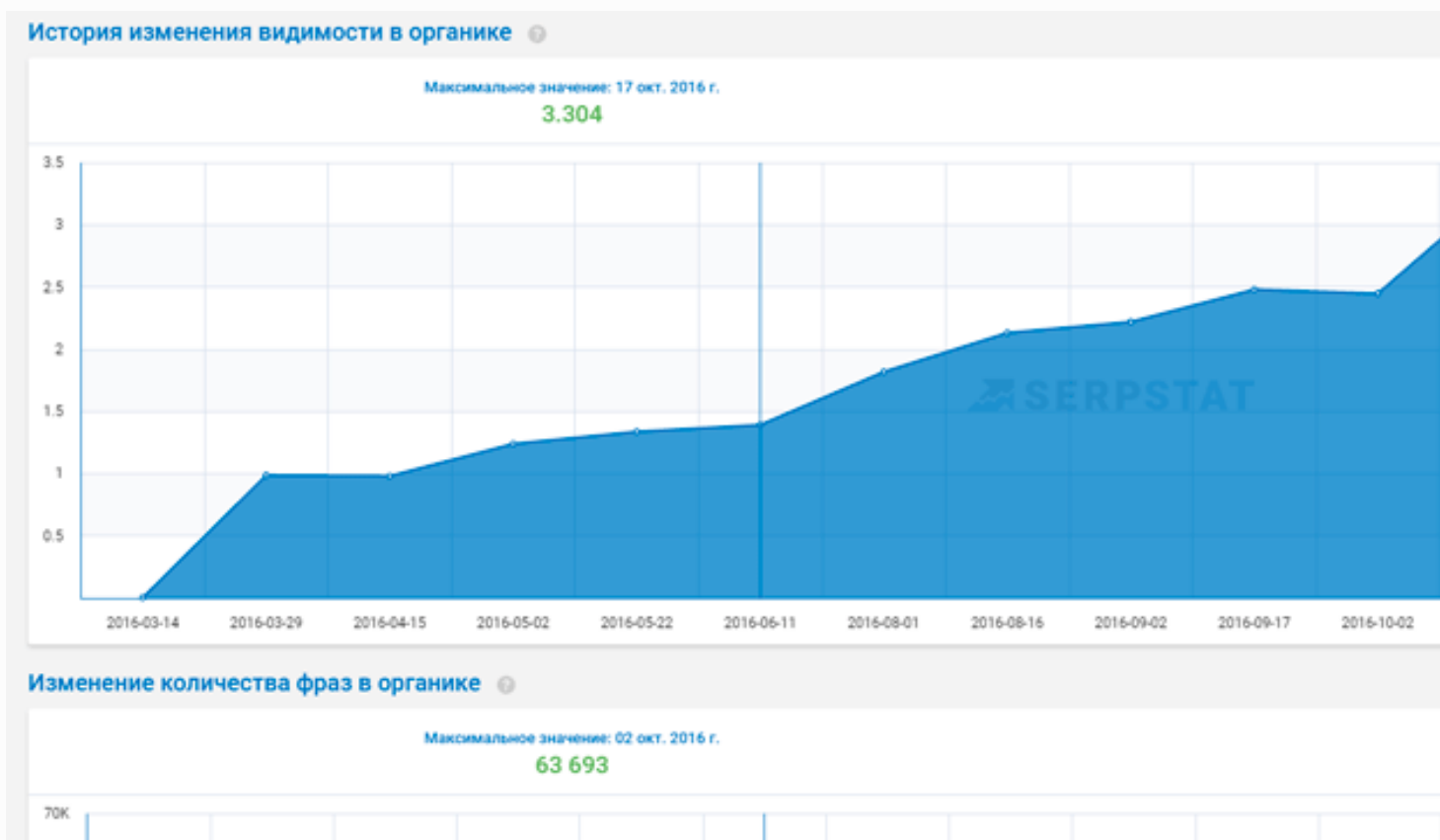
Фактически - мы украинская версия Амазон или Алибаба с пока что более скромными возможностями,

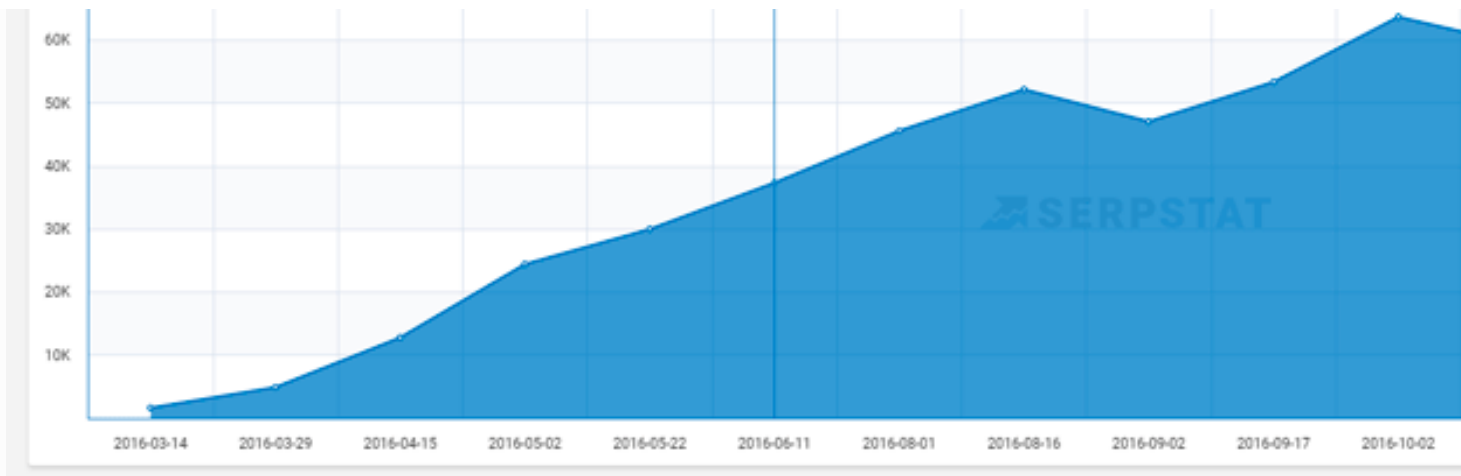
но не меньшими амбициями. Наряду с бесплатными услугами sala.ua предлагает и платные опции, которые во многом и являются основой самоокупаемости и заработка бизнеса.

*Кто является целевой аудиторией вашей торговой площадки?*

Это покупатели и продавцы. Первые могут найти услуги и товары, которые им нужны на нашем сайте, начиная от различной техники или стройматериалов и заканчивая организацией детских праздников и т.д.

Продавцы - частные предприниматели, средний и малый бизнес с помощью sala.ua ищут покупателей продукции. Помимо бизнеса продавать у нас могут и частные лица, те, кто купил что-то в Интернете, но им не подошел товар (к примеру, одежда или обувь), мастера хенд-мейда и т.д.





*Географически, кто ваши посетители?*

Пока наши границы - это территория Украины. Так, продавать у нас можно и в отдельных городах, и по стране в целом. Для данных целей предусмотрен удобный поиск, а также есть интересный функционал создания магазинов помимо классических частных объявлений.

*У вас есть отличия от украинских конкурентов. Одну сеть, к примеру, активно рекламирует известный исполнитель Потап. Чем вы отвечаете ей?*

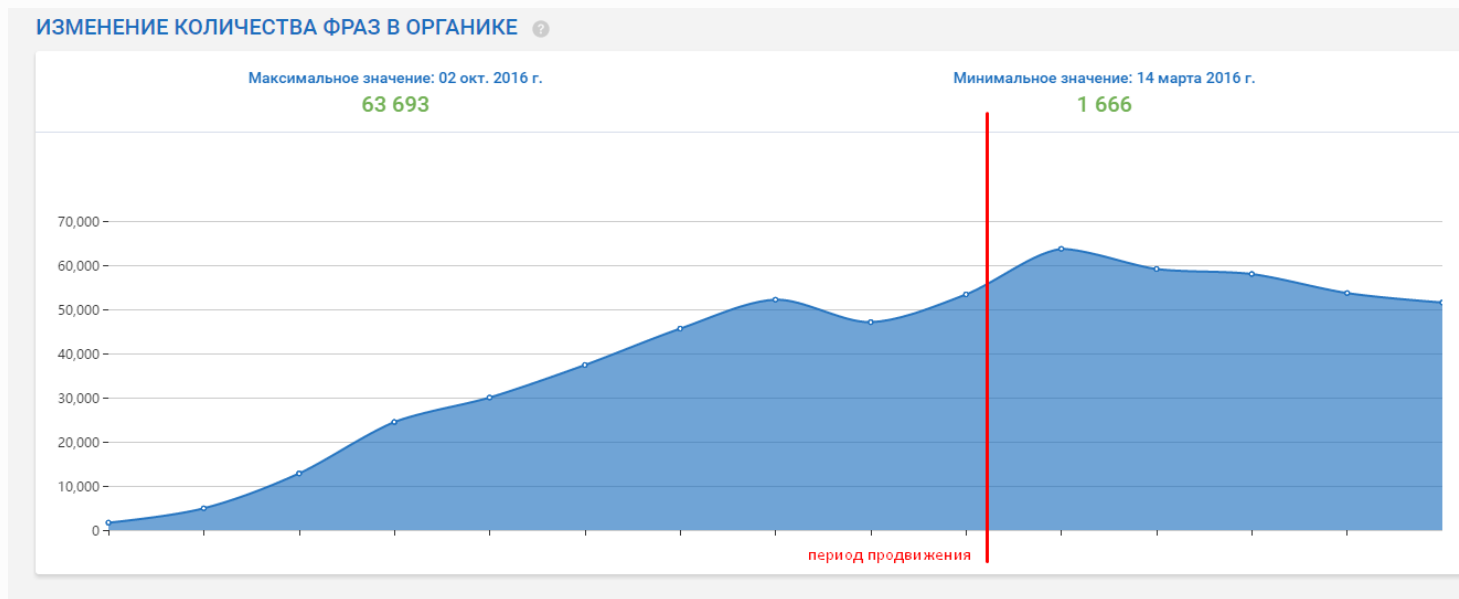
Скажем так, Sala.ua - это всеукраинская открытая торговая площадка. У нас, как и на упоминаемом вами OLX, можно размещать объявления, но мы предлагаем и дополнительные возможности по созданию магазинов, как Бигл или Пром. В отличие от двух последних сервисов - у нас на 100% украинские собственники, европейского или российского капитала нет.

Ещё одно наше конкурентное преимущество, которым мы гордимся - благотворительная деятельность. От любой платной услуги, заказанной у нас, 10% идет на благие дела, и мы не собираемся в данном аспекте ничего менять.

*Вы назвали имена известных в Украине и за рубежом брендов. Это ваши прямые или*

*опосредованные конкуренты, которые пока, можно предположить, популярнее вашей площадки.  
Какими рекламными методами вы будете устранять отставание?*

Вы правы, сегодня задача популяризации торгового сервиса и привлечения на Sala.ua целевой аудитории - потенциальных покупателей и реальных продавцов - это приоритетная задача для нашей компании. Последние шесть месяцев мы используем различные интернет-каналы для её реализации. Мы пробовали использовать медийную и контекстную рекламу, тесно работаем с социальными сетями, пытались создавать вирусный контент, развивали развлекательное направление СалаТВ. Но самым эффективным начинанием можно смело считать поисковую раскрутку, которая из работы на перспективу прямо сейчас превращается в действенный и дающий результаты инструмент.



*SEO дает вам сегодня много целевых посетителей?*

Да, удельный вес трафика из органического поиска наибольший. Как правило, из Гугла, к нам приходят потенциальные покупатели услуг и товаров, размещаемых у нас продавцами.

А вот с обеспечением притока продавцов помогают комплексные меры. Наряду с поисковыми системами, это даже некоторые оффлайн инструменты, такие как горячие и холодные звонки, «сарафанное» радио. Так, частные продавцы и представители бизнеса разного уровня нередко рассказывают о Sala.ua своим знакомым, партнерам, друзьям и т.д.

*Ваша компания молода, ей менее 2 лет. Но планы больше, не так ли? Какой вы видите площадку Sala.ua через несколько лет?*

Планы серьезные, это так. Причем мы хотим действовать быстро и эффективно. Мы заинтересованы в росте качественных и количественных параметров нашей площадки. Хотим поднять трафик, повысить количество объявлений и созданных компаний, поработать над конверсией. От этого будут в выигрыше и наши продавцы, поэтому это одна из приоритетных задач. Вот по всем этим моментам через несколько лет мы хотим не просто иметь высокие показатели, а оказаться среди лидеров украинских торговых площадок. Уж по отдельным регионам, если не по всей стране, так точно.

*Для этого вы используете не только поисковое продвижение, но и другие интернет-каналы. Это так?*

Да, мы пытаемся предлагать целевой аудитории хоть чуть-чуть, но больше, чем наши украинские и зарубежные конкуренты. Мы расширяем перечень услуг и товаров, которые можно предлагать/продавать на сайте. У нас размещаются самые разные объявления и создаются магазины различных ниш и направленностей. Кроме того, мы предлагаем искать персонал, снимать жилье, есть даже раздел знакомств.

*А вы ещё упоминали о СалаТВ. Что это такое?*

С одной стороны это раздел на сайте Sala.ua, направленный на развлечения. С другой - это ещё и

сообщество во Вконтакте и Ютуб-канал с роликами. Это все отличная возможность для наших пользователей не только работать, но и отдыхать, не покидая нашу площадку. Веселые ролики, сериалы и фильмы в HD-качестве - это дополнительный способ порадовать целевую аудиторию и сделать её лояльнее. Год тому мы делали чуть ли не главный акцент на этом направлении, но сейчас СалаТВ отошло на второй план, так как куда эффективнее работает поисковое продвижение.

*Можете объективно оценить качество вашего сайта. Именно сайта, а не торговой площадки*

Интерфейс нашего веб-ресурса простой и понятный. Пока остаются мелкие недоработки, но оптимизация и усовершенствования вскоре устранят это. Следовательно, мы станем только лучше. Уже сегодня наша площадка хорошо представлена в «органике» - больше полусотни тысяч запросов есть в поиске. Немалое число из них уже в ТОПе, что и генерирует трафик, причем целевой. Наглядность и удобство в использовании - тоже на уровне. Пользователи не жалуются, по крайней мере. Чтобы выявлять это мы использует форму опроса «Помогите стать лучше». По ней мы и модернизируем сайт, его функции, визуальные элементы, структурные блоки и т.д. С точки зрения экономики - веб-ресурс Sala.ua сам себя окупает и даже в плюсе в последние 2 месяца.

*Давайте слегка сменим направление беседы и поговорим о Yeella. Как вы нашли компанию? Как вы в целом искали подрядчиков для поискового продвижения?*

Такая задача, как SEO, изначально была поставлена маркетинговому отделу. Но эффективность хромала. Так, по отчетам, которые я изучал в начале 2016 года, в органическом поиске нас можно было найти лишь по 1000 запросов, что не соответствовало амбициям и планам руководства. Было решено искать исполнителей на стороне. Знакомые, ранее помогавшие нам с созданием сайта, посоветовали Yeella. Повода отказать не было, а первая встреча и дальнейшее сотрудничество дало понять, что все сделано правильно.

*Оцените уже имеющиеся результаты работы с Yeella*

Мы уже получаем хорошие результаты, притом, что времени прошло совсем не много (по меркам SEO, так точно). Как я уже отметил, мы лучше представлены в органическом поиске, позиции Sala.ua уверенно двигаются вверх по страницам выдачи, в том числе по самым значимым ключам. Ещё один важный показатель качества сотрудничества - выполнение всего, что обуславливается договором.

*Как быстро вы заметили позитивные изменения, сделали для себя первые выводы о сотрудничестве?*

По меркам поискового продвижения - быстро. Уже через месяц были первые плоды. И в сравнении с самостоятельными усилиями по SEO - это было небо и земля. Все было начато с внутренней оптимизации, сайт стал удобнее для пользователей, скорость загрузки увеличилась, страницы стали быстрее попадать в органический поиск. Сейчас же, когда мы вышли на самоокупаемость, и подавно нет никаких нареканий и сомнений в правильности выбора SEO-компании.

*В торговле большую роль играет умение общаться лично, помогать клиентам и т.д. Но и в оказании услуг качество взаимодействия в тандеме «заказчик-исполнитель» важно. Как эффективно работает в данном аспекте Yeella?*

Я выделю два момента. При первой встрече, мы тесно общались непосредственно с руководителем компании. И он ответил на все вопросы, помог с принятием решений. Это взаимодействие было образцовым. Далее в ходе сотрудничества с нами работает персональный менеджер. Он профессионал своего дела, всегда на связи, быстро реагирует на обращения и просьбы. То есть технические, финансовые, рабочие вопросы и даже разные мелочи со стороны Yeella решаются классно.



*Будете и дальше работать с Yeella? Что ждете?*

Да, будем. Ждем сохранения той же положительной динамики. Пусть проценты роста не становятся меньше. Тогда мы точно достигнем самых амбициозных вершин.

---