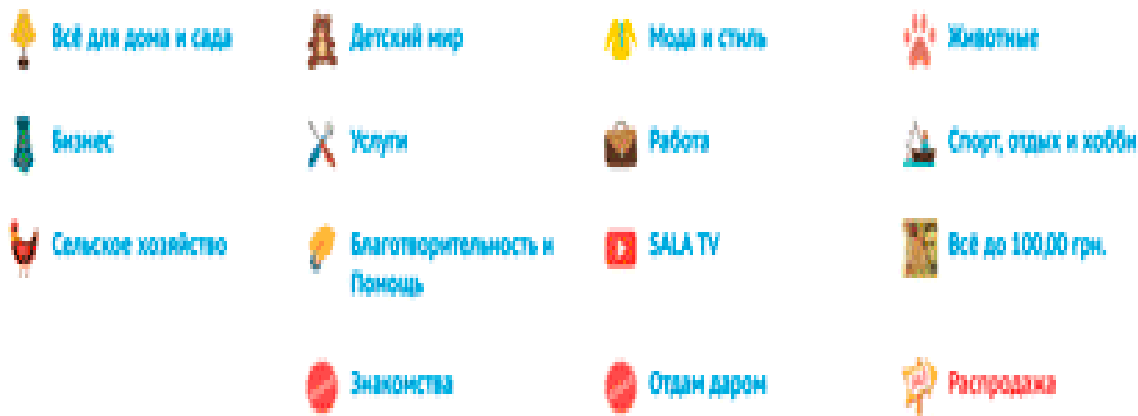


Разговор с заместителем директора по развитию торговой площадки sala.ua

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.

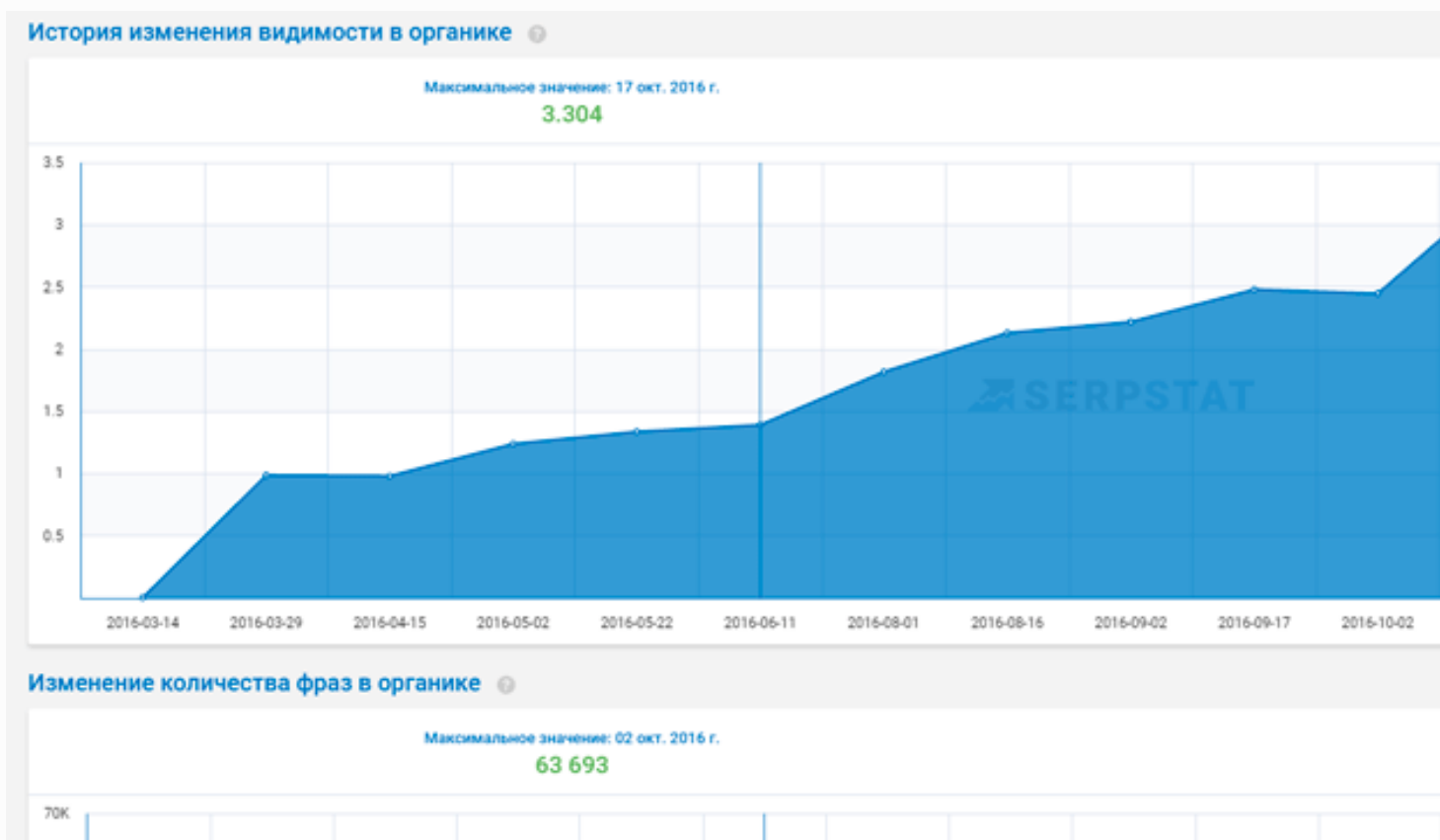
Фактически - мы украинская версия Амазон или Алибаба с пока что более скромными возможностями,

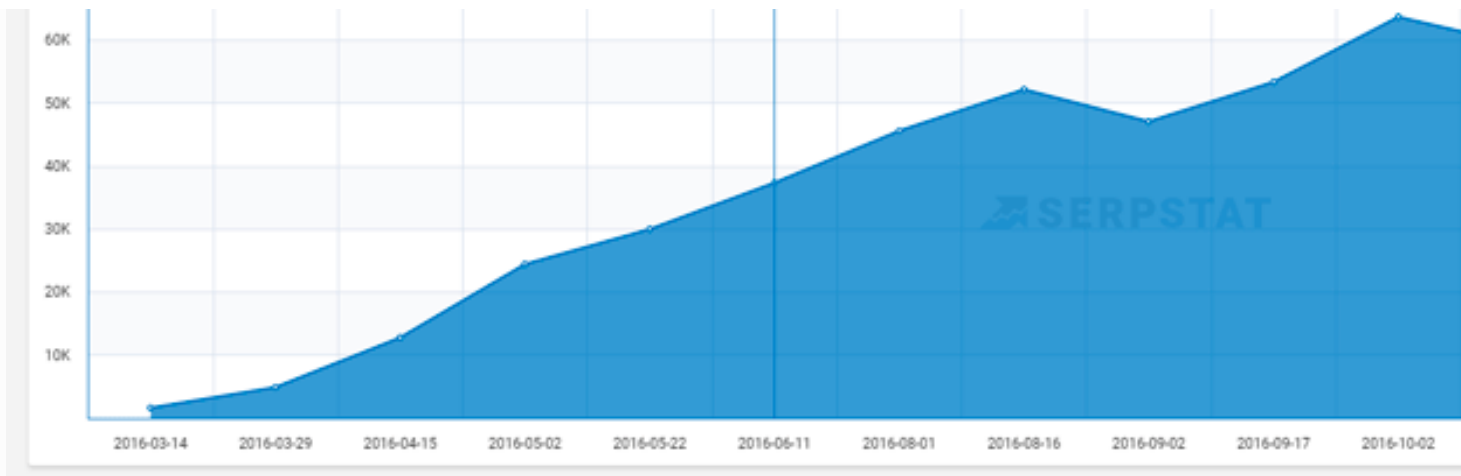
но не меньшими амбициями. Наряду с бесплатными услугами sala.ua предлагает и платные опции, которые во многом и являются основой самоокупаемости и заработка бизнеса.

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?

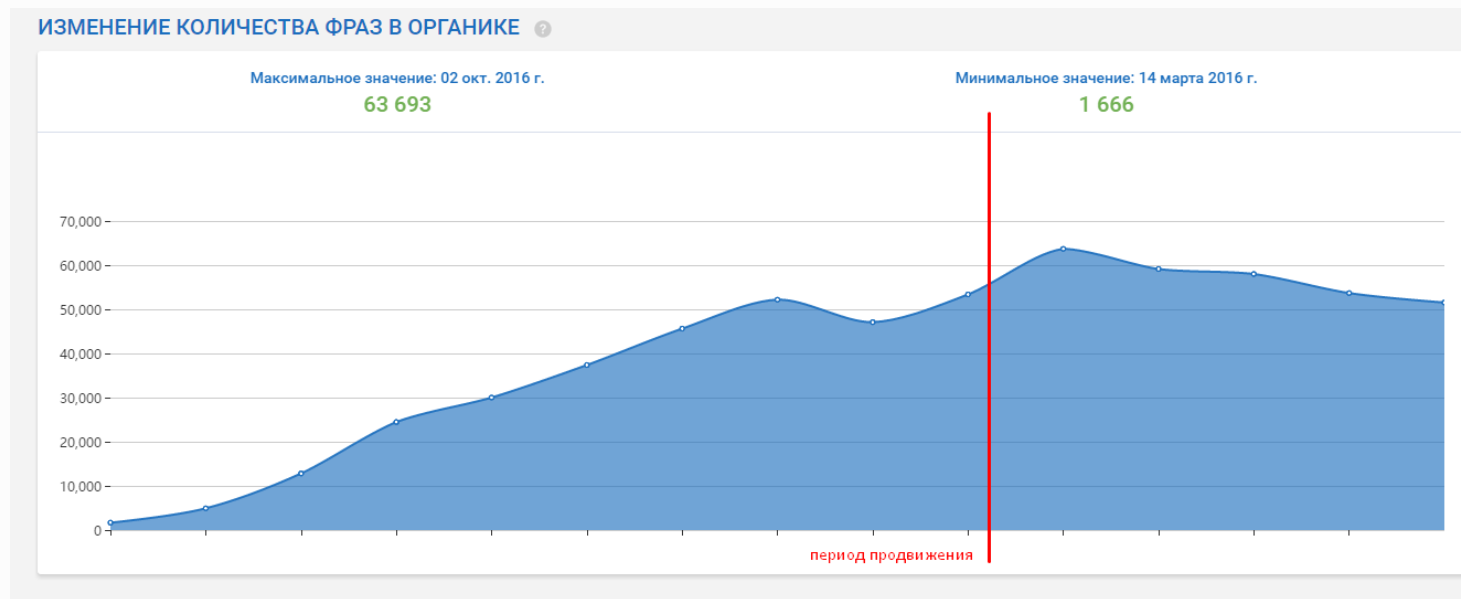
Скажем так, Sala.ua - это всеукраинская открытая торговая площадка. У нас, как и на упоминаемом вами OLX, можно размещать объявления, но мы предлагаем и дополнительные возможности по созданию магазинов, как Бигл или Пром. В отличие от двух последних сервисов - у нас на 100% украинские собственники, европейского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