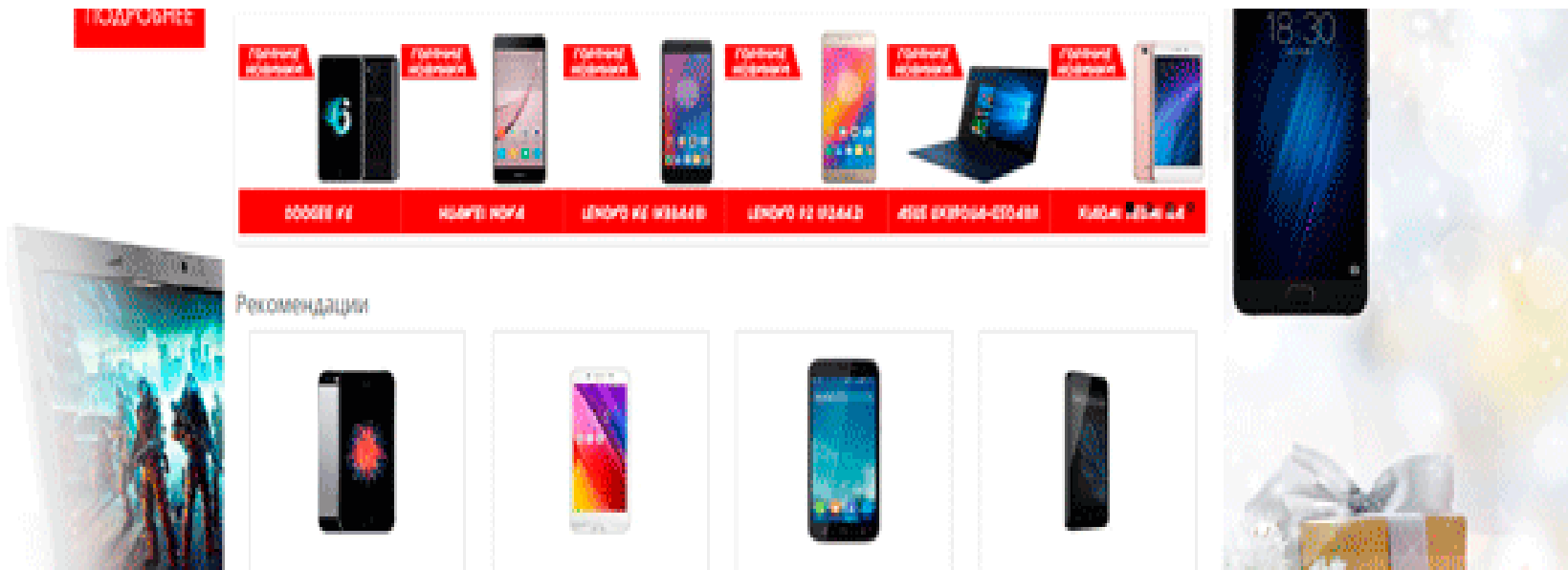


# Интервью с главой компании «Vsemsmart»

Наша компания занимается продвижением интернет-магазина электроники vsemsmart.ru. О том, как оценивает сотрудничество с Yeella директор компании Виктор Сергеев, мы и поговорили с ним лично:





*Здравствуйте. Давайте сразу начнем с вопросов. Интернет-магазин vse-smart.ru в вашем регионе стал весьма быстро известным и достаточно популярным. Как так вышло?*

Добрый день. Может показаться банальным, но у меня было и есть одно правило - ориентация на качество. В нашем магазине представлена качественная продукция, мы гарантируем отличный сервис. Наш персонал готов помогать, советовать, переубеждать (обязательно вежливо и тактично). Все эти моменты важны. Многие предлагаемые нами товары остаются достаточно сложными для покупателей, в особенности электротранспорт и системы умного дома. Да и с привычными для большинства смартфонами бывают разные моменты. В каждом мобильном устройстве есть такие функции, о которых его обладатель даже не знает. А мы стараемся и это донести до потенциального клиента, делая его ближе к прогрессивным, умным технологиям в сфере digital.

Электроника становится сложнее в плане функций и возможностей, но доступнее и проще для понимания (за счет сенсорного управления, интуитивного интерфейса). Мы четко следуем этой тенденции и стараемся превратить сложное в простое и понятное для покупателя.

### График изменений PageRank/Реальный PR/TrustRank

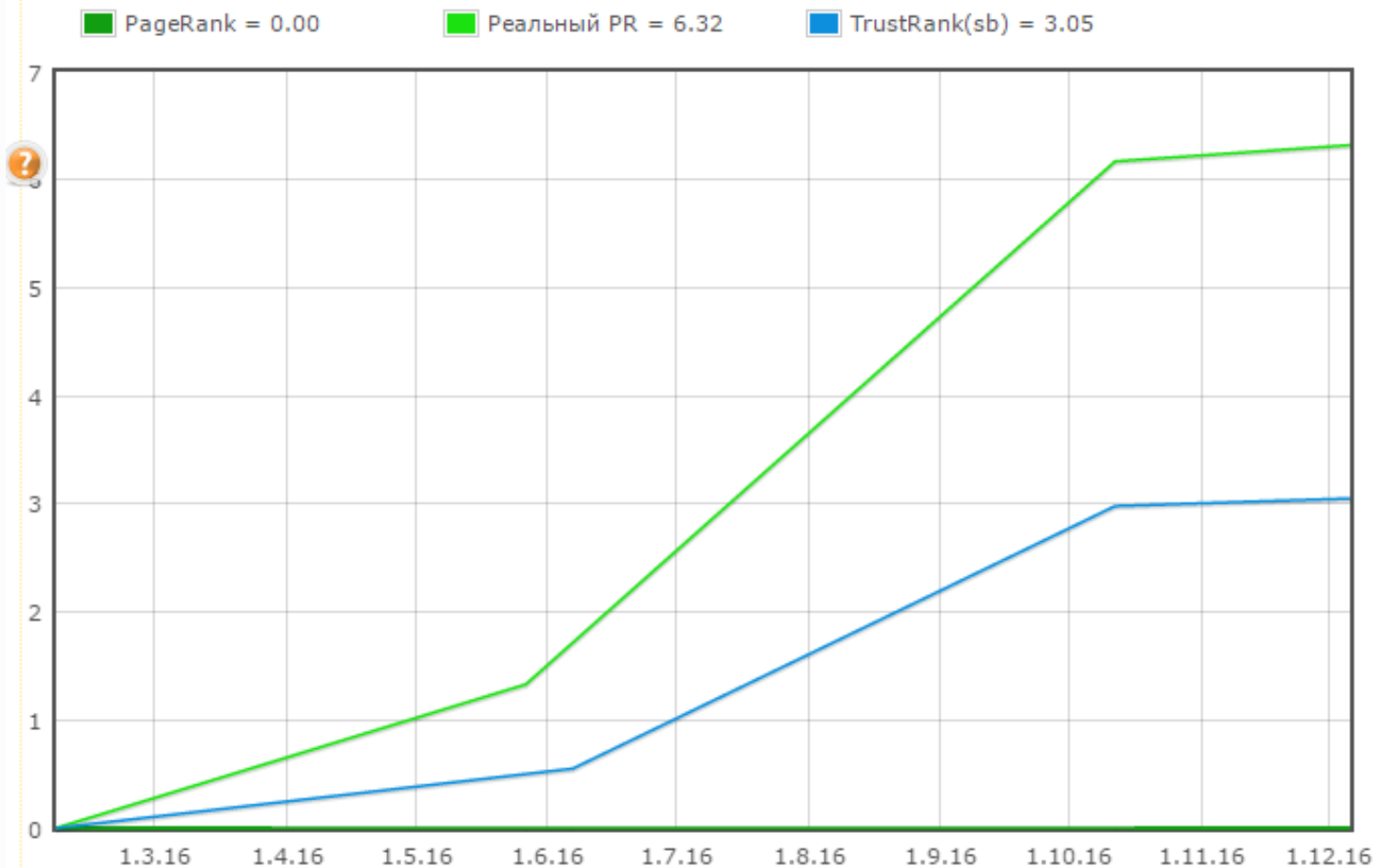
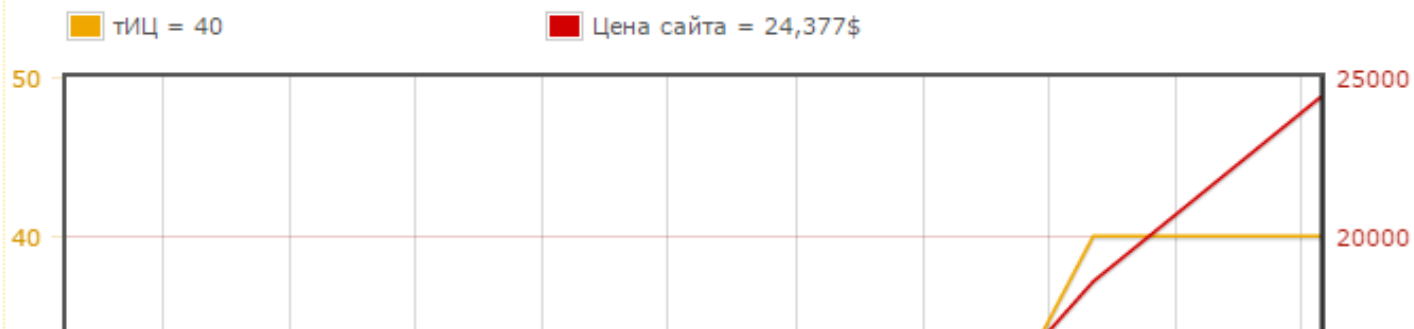
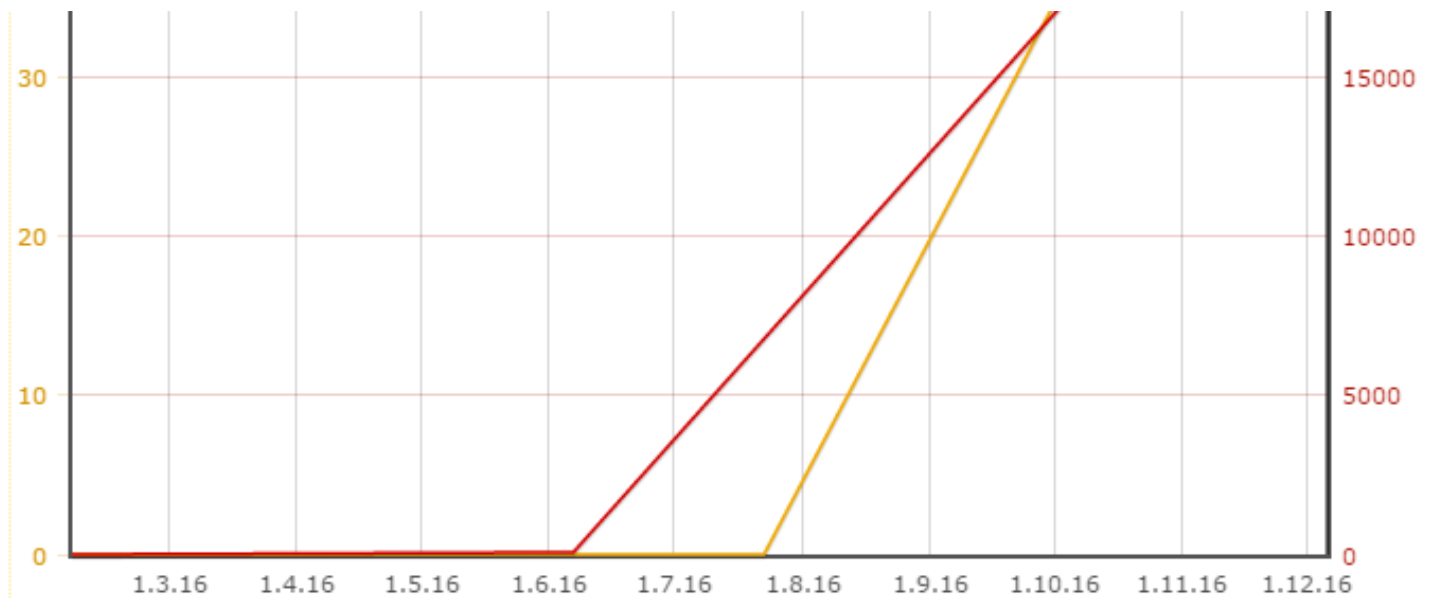


График можно перетаскивать. Двойной клик для изменения масштаба (или прокрутка колесика мышки).

### График изменений ТИЦ/Стоимость сайта





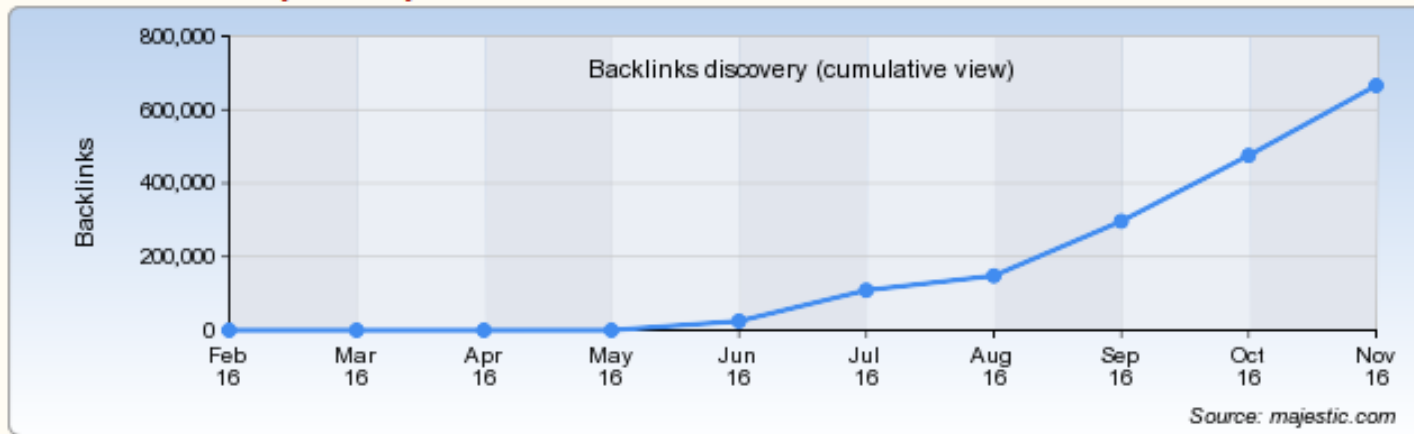
*«Vsemsmart» - молодая компания в нише с высоким уровнем конкуренции. Чтобы завоевать свое место на таком рынке, нужны конкурентные преимущества и уникальные особенности. Каковы они у вашей фирмы?*

Да, мы молодой бизнес, который начинает свой путь. В 2016 году мы лишь начали активную работу, сделав акцент на качестве предлагаемой продукции и широте ассортимента. Мы четко понимали, что начинать с нуля в 2016 году, предлагая ноутбуки и смартфоны - то, что продают почти все - уже не вариант. Мы решили расширить линейку товаров за счет относительно новых, не всем известных, но уже весьма востребованных изделий. Мы вышли на проверенных поставщиков экшн-камер, профессиональных акустических систем, электротранспорта (от моноколес и гиросбордов до электромопедов), товаров для построения системы умного дома и т.д.

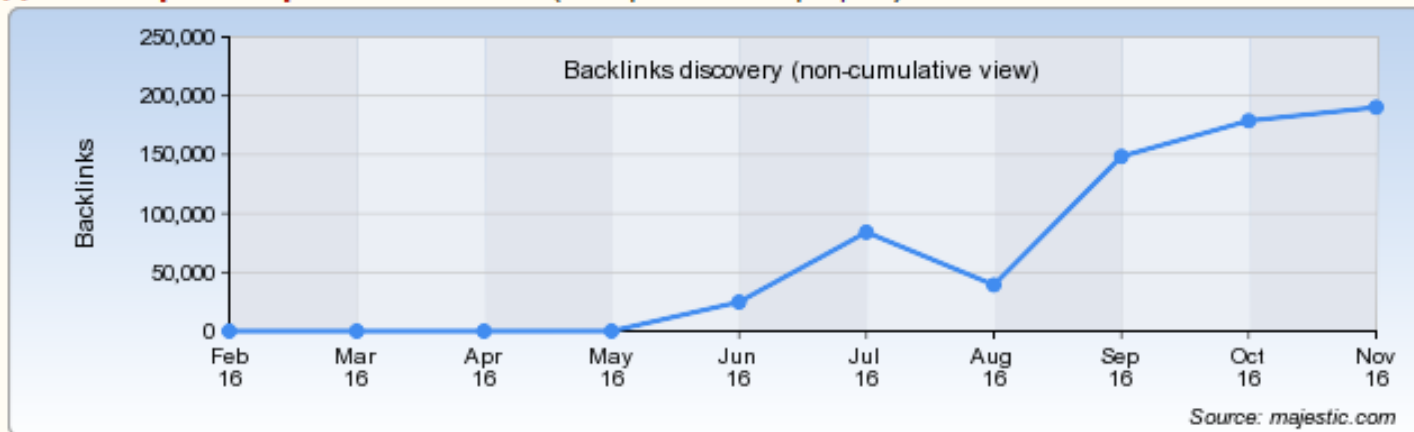
Почти со всем, что я назвал, мы попали в точку. Так, в середине 2016 года - в теплую пору начался бум на электротранспорт. Если ещё в начале года он был диковинкой, то ближе к концу лета - чуть ли не главным развлечением молодежи и детей. И этим трендом мы воспользовались.

Каждого покупателя мы хотим не просто порадовать качественными изделиями по выгодной цене, а сделать его удовлетворенным и с хорошим мнением о vsemSMART.ru. Это способствует тому, чтобы тот же покупатель моноколеса снова пришел на сайт и выбрал уже ноутбук или планшет.

### Накопительный рост обратных ссылок



### Дневной рост обратных ссылок (исторический график)



*Кто ваша целевая аудитория сегодня?*

Все люди, интересующиеся современными гаджетами и инновационными технологиями. Это молодые люди, которые анализируют информацию в сети и быстро принимают решение. Это и люди более

солидного возраста, которые идут в гипермаркеты, смотрят, изучают, а потом заходят на vse-smart.ru и оформляют заказ. Фактически любой пользователь Интернета - это наш потенциальный клиент.

*Фактически вы продаете инновационные, современные гаджеты, а новые технологии - основа вашего успеха. Справедливо ли утверждать, что и продвижение в Интернете, как современный тренд - это основа успешных результатов вашего бизнеса?*

Да, справедливо. Электронику и цифровые товары без сайта с подробными описаниями, фотографиями, видео, техническими характеристиками уже не продают. Онлайн изучают интересующую технику почти все перед покупкой. Причем уже немало и тех, кто не стремится увидеть живую или потрогать интересующий товар. Для них важнее отзывы, комментарии и другие интерактивные возможности Интернета. Тратить время на поход в классический супермаркет они уже не хотят. И правильно делают.



*Какие интернет-каналы вы используете для обеспечения узнаваемости и повышения уровня продаж?*

Мы пробуем разные инструменты. Основа привлечения целевой аудитории сегодня - поисковое продвижение с Yeella. Благодаря взаимодействию с потенциальными и реальными покупателями у нас уже сформирована база клиентов, на которую работает директ-маркетинг. В планах свой канал на Ютуб, запуск собственного блога с обзорами новинок. Ещё мы ведем рекламные проекты на тематических онлайн площадках.

Сейчас основной канал - это SEO. Он обеспечивает рост трафика, повышает продажи, уровень узнаваемости. Отдача от поисковой оптимизации и продвижения продолжает увеличиваться, поэтому, к примеру, о контекстной рекламе мы думаем, но спешить с запуском соответствующей рекламной кампании не спешим. К тому же, нам есть над чем ещё работать на сайте - уровень конверсии можно повышать. Да, он уже вырос благодаря вашим усилиям и реализованным нами рекомендациям. Трафик растёт, продажи растут - это вселяет оптимизм.

*Вы воспользовались услугой продвижения по трафику. Что стало причиной такого решения?*

Нас интересовали результаты. Трафик для интернет-магазина при условии привлечения целевой аудитории и адекватного ресурса - это тот самый результат и возможность для превращения посетителей в покупателей. Да, повышение узнаваемости молодой компании «Vsemsmart» также необходимо, но, лично мое мнение - оплата за трафик - более подходящий формат для интернет-магазина, чем оплата за позиции. Меня устроит десять пятых мест в выдаче, которые дают, к примеру, 100 человек в неделю, вместо десяти позиций ТОП-1, которые не превращаются в переходы.

О наших ожиданиях и целях мы сразу сказали представителям Yeella. Нам предложили вариант

раскрутки по трафику, указав что для интернет-магазина с большим ассортиментом товаров - это отличный выбор. После первого месяца в этом уже не сомневался и я. После внутренней оптимизации у нас подросли показатели конверсии и эта ещё не самая большая, но приемлемая величина стала основой для прогнозирования прибыли. В результате я и мои коллеги знали, сколько заработает магазин при том или ином уровне трафика. Он и сегодня продолжает расти. Кстати, конверсия также подросла, и мы наконец-то начали использовать более высокий показатель для прогнозирования экономических результатов деятельности.

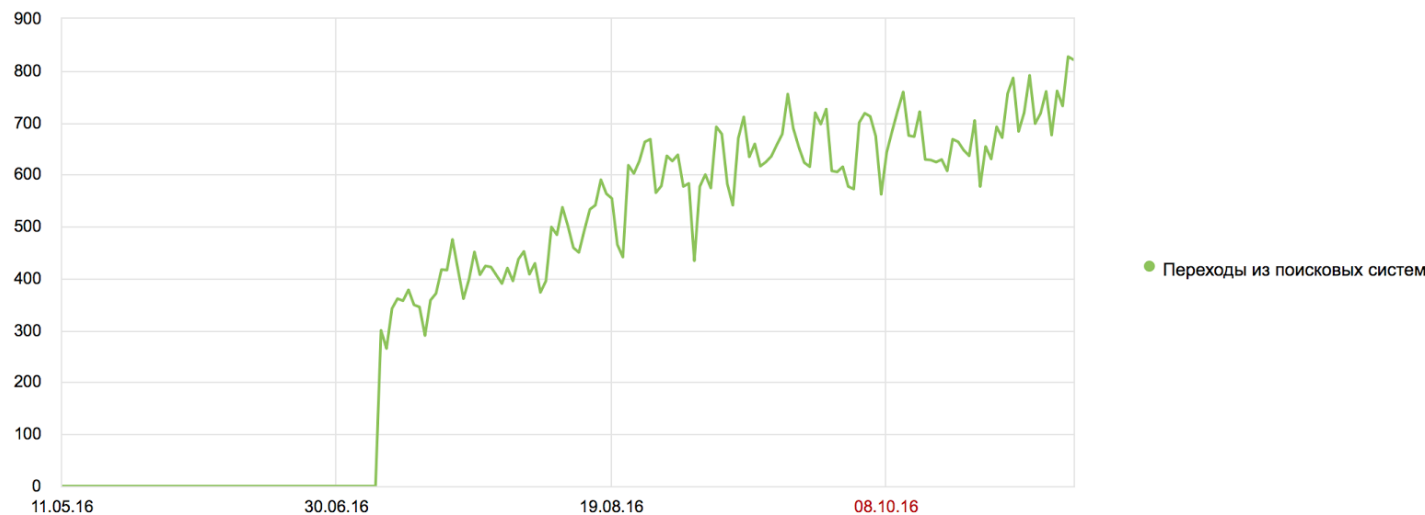
*Как вы нашли Yeella?*

Нас интересовала компания в сфере интернет-маркетинга с хорошей репутацией и готовностью максимально быстро дать результаты. Я хотел, чтобы исполнитель и его сайт был в ТОПе выдачи (вариант сапожник без сапог не подходил). Так, мы и вышли на вашу компанию.

Первое же общение в телефонном режиме убедило, что Yeella готов решать любые наши задачи, полагаясь на белое SEO. Кстати, это тоже подкупило. Обещаний вывести в ТОП за неделю или месяц не было, а предупреждение, что если подобное кто-то предлагает, то там в лучшем случае «серые» методы продвижения, а то и «черные». Понимание потенциальных рисков сотрудничества с недобросовестными компаниями, использующими нечестные методы продвижения помогло принять окончательное решение.

Ещё один момент, который порадовал - это четко очерченные результаты. Мы начали работу зимой, а уже летом конкретный план был реализован в соответствии с тем, что было оговорено. Эта последовательность, точность и четкость помогает нам строить если не долгосрочные, то хотя бы среднесрочные планы.





### *Интервью с главой компании «Vsemsmart»*

Хочу, чтобы vsemsmart.ru становился ещё посещаемее и популярнее. Рост трафика обеспечит и рост продаж. Мне не нужны места в ТОП-1 или ТОП-3, это лишь тешит самолюбие. А вот показатели трафика конвертируются в денежное выражение. Это объективный показатель для меня и компании «Vsemsmart». Целевой трафик, который приводит в наш интернет-магазин Yeella, и продолжение его роста - вот первые мои ожидания от дальнейшего сотрудничества.

Есть идеи по дальнейшему улучшению дизайна и интерфейса сайта для стимулирования продаж. Хочется повысить продажи определенных категорий товаров, которые дают хорошую прибыль, но пока продаются не так активно. Но это не первоочередная цель.

У меня есть понимание, что мы правильно выбрали исполнителя для поискового продвижения, осознали эффективность SEO и интернет-маркетинга, планируем дальше сотрудничать с Yeella, улучшая результаты ежемесячно.

