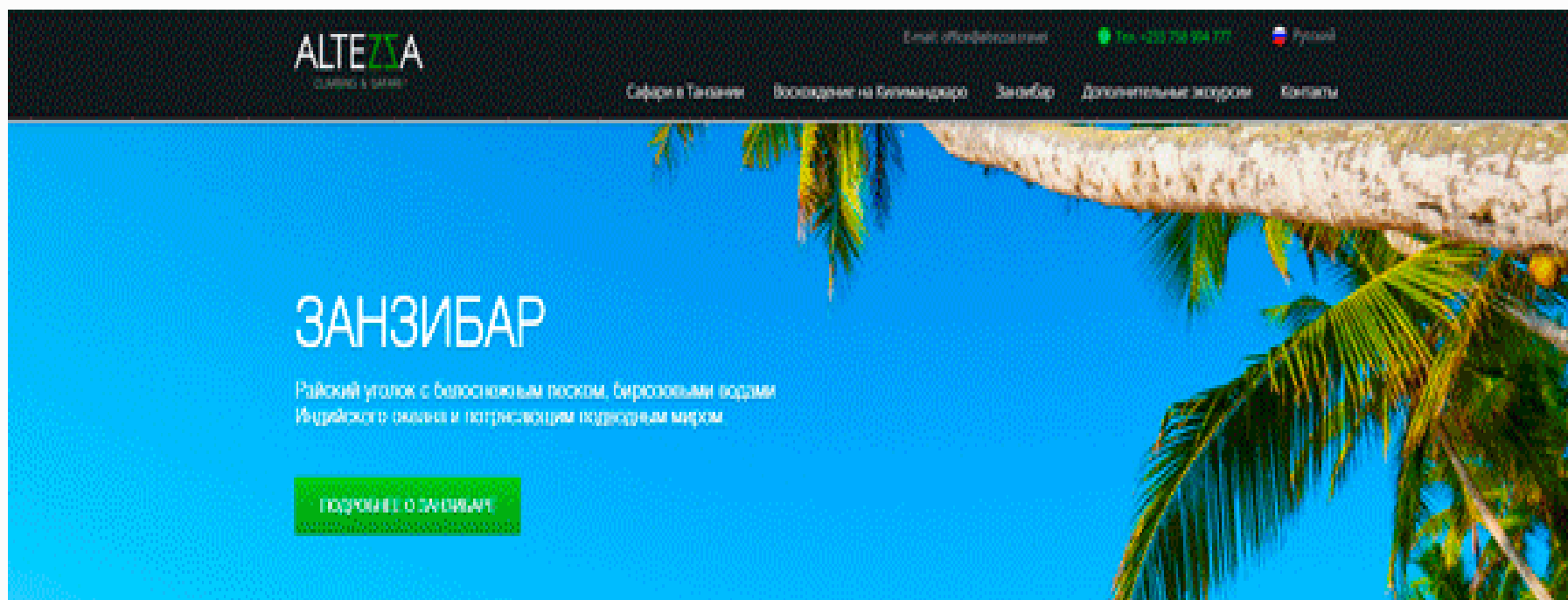


Интервью с руководителем туристической компании Altezza Travel

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 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!



+359 758 804 777



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?

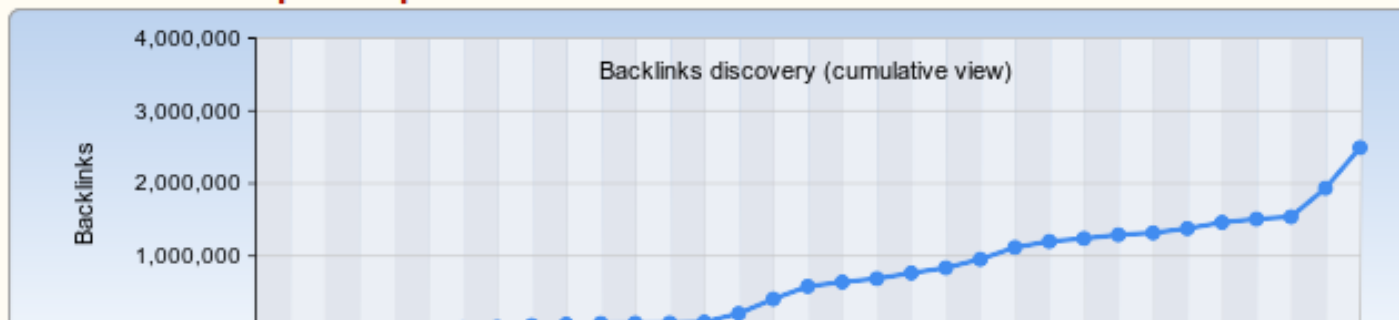
Сезонности туризм в Танзании почти не боится. В той же Турции и Египте - она намного ярче проявляется. Так, на Занзибаре классно круглый год - не холодно, и не слишком жарко. Сафари - тоже всепогодное и всесезонное развлечение, даже если пришли месяцы дождей. На севере Танзании (где расположена высочайшая 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.

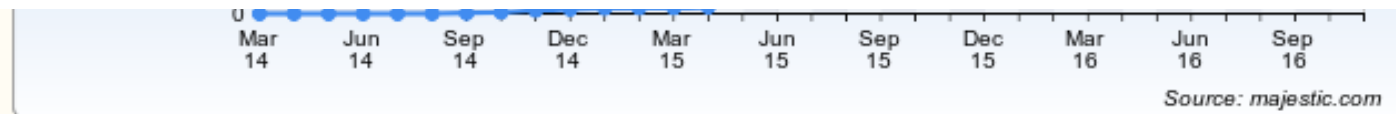
Единственная сезонность в этом смысле обуславливается праздниками в странах СНГ - Новый год и майские - обычно на это время больше обращений. В остальное время все достаточно равномерно

Сосредоточимся на русскоязычной аудитории. Как вы её привлекаете?

С помощью Интернета. У нас есть сайт altezza.travel, 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,

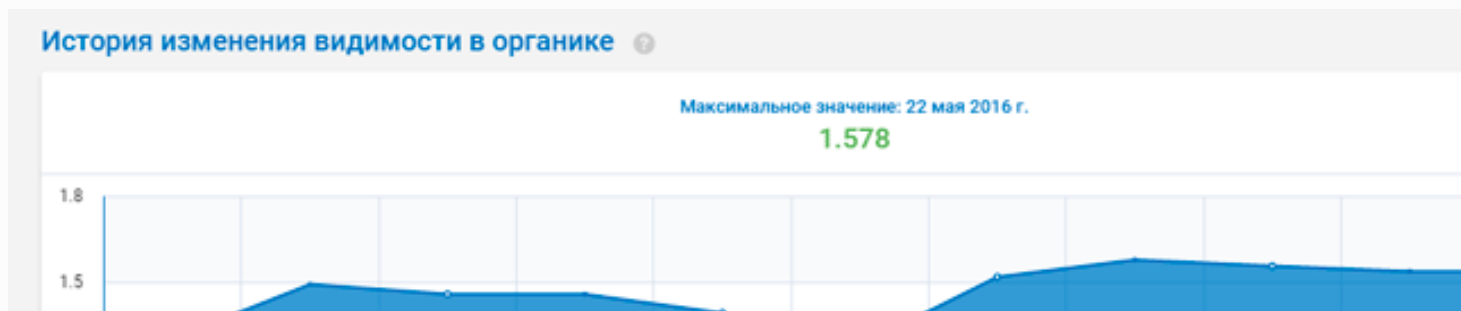
формирования доверия и продаж?

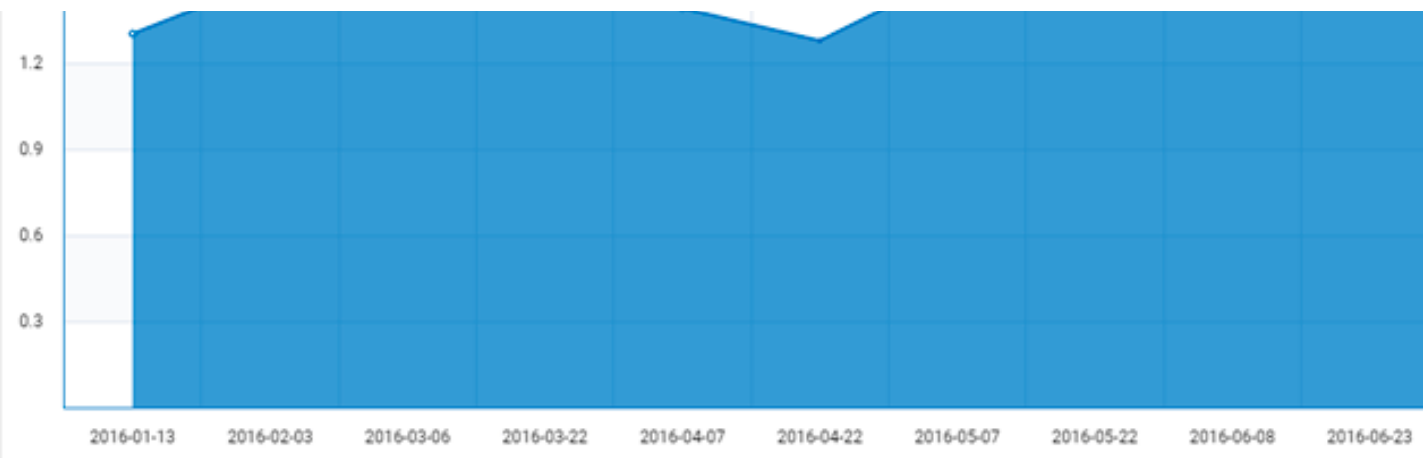
Именно. Вот видите, как мы всегда хорошо находим общий язык с представителями вашей компании - вы все понимаете.

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.

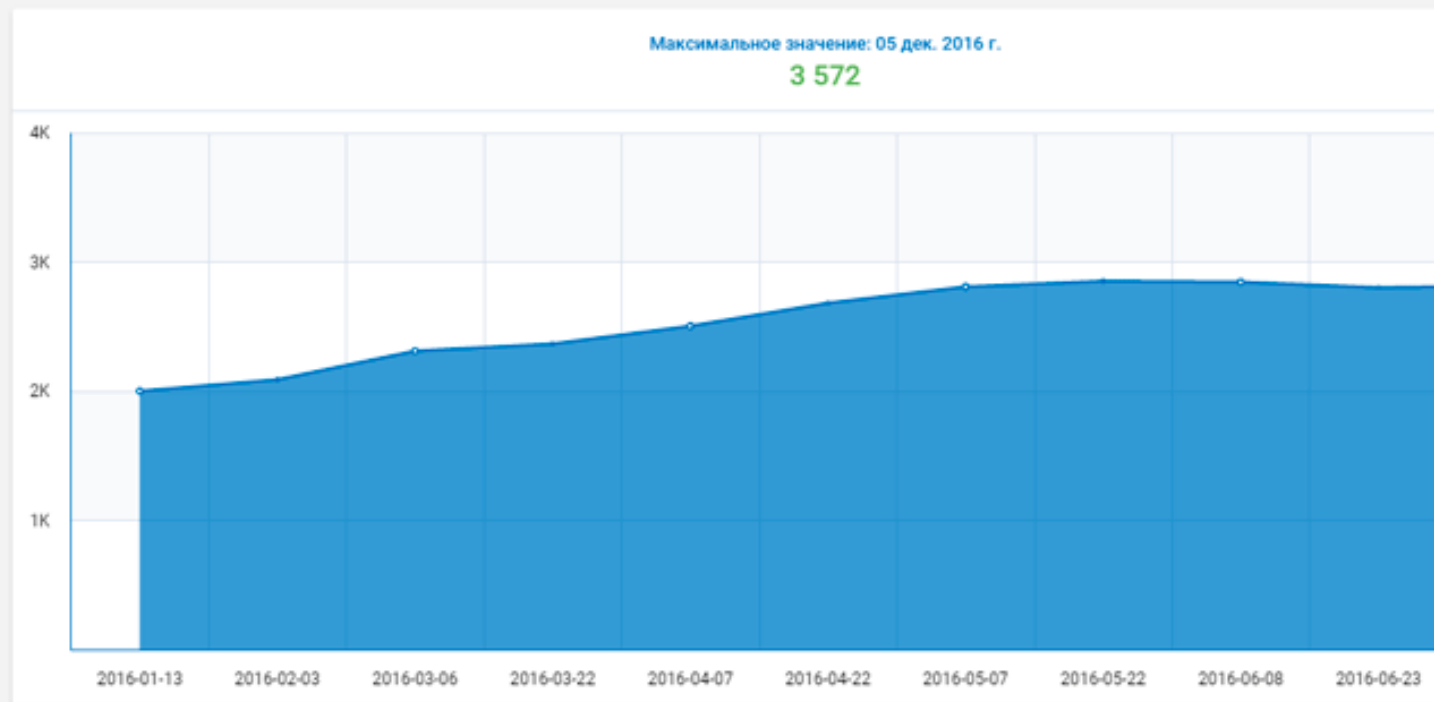
Как вы пришли к тому, что поисковое продвижение необходимо сайту altezza.travel?

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,

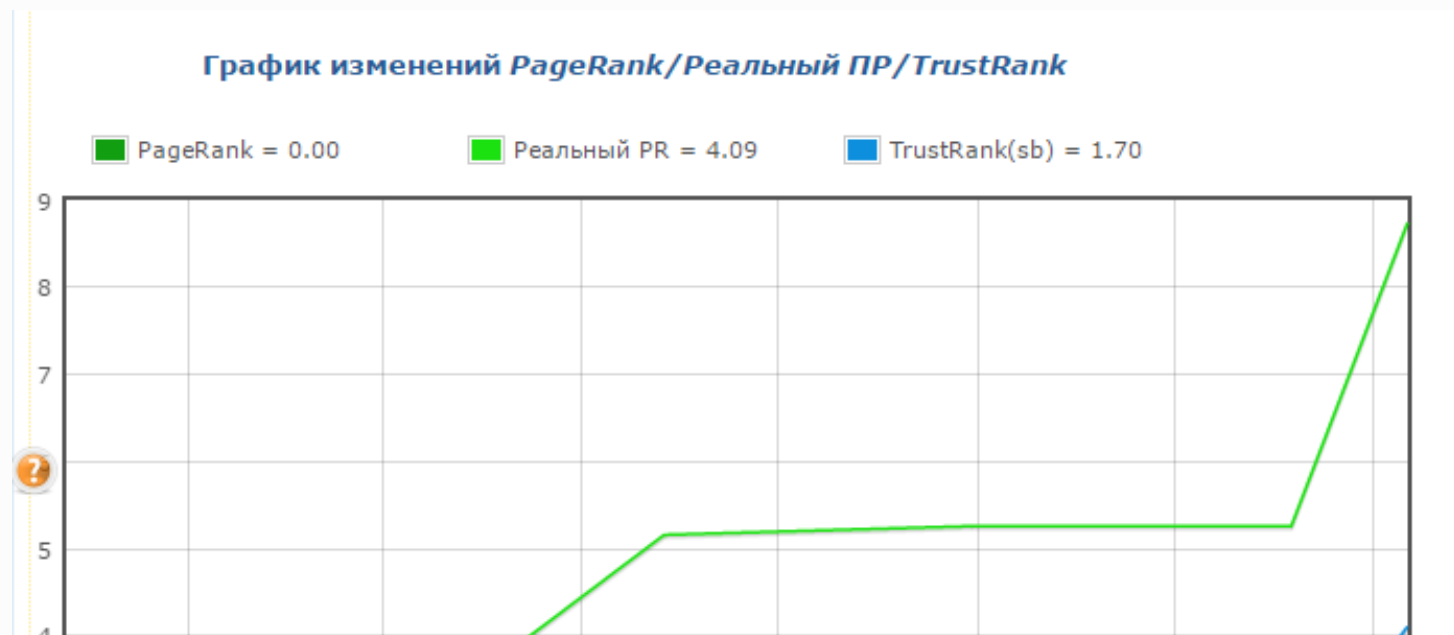
что пора - вложи деньги в SEO, на худой конец в контекст, веб-ресурс такой классной пропадает. Я начал думать и выбрал стратегически самый подходящий вариант - поисковое продвижение.

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.



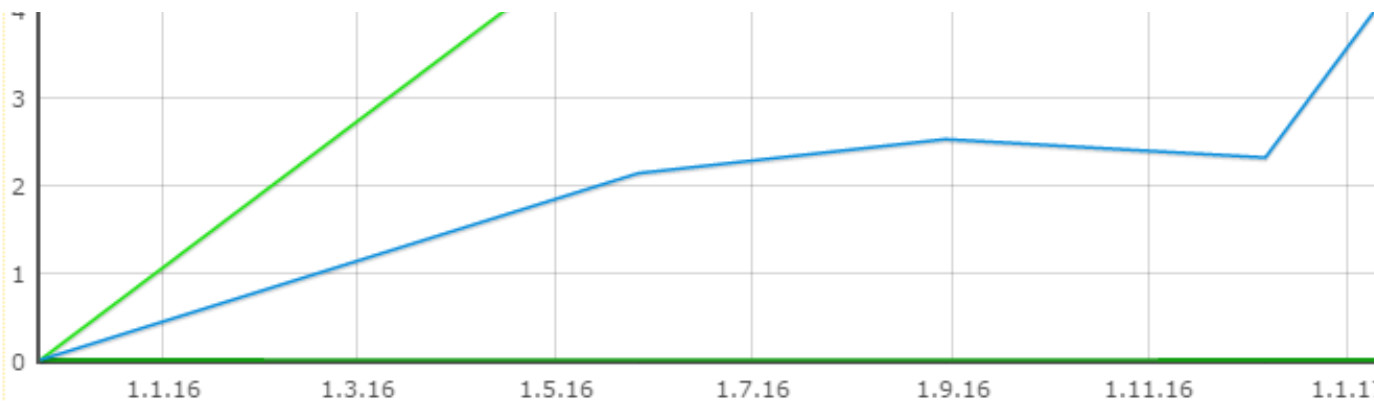
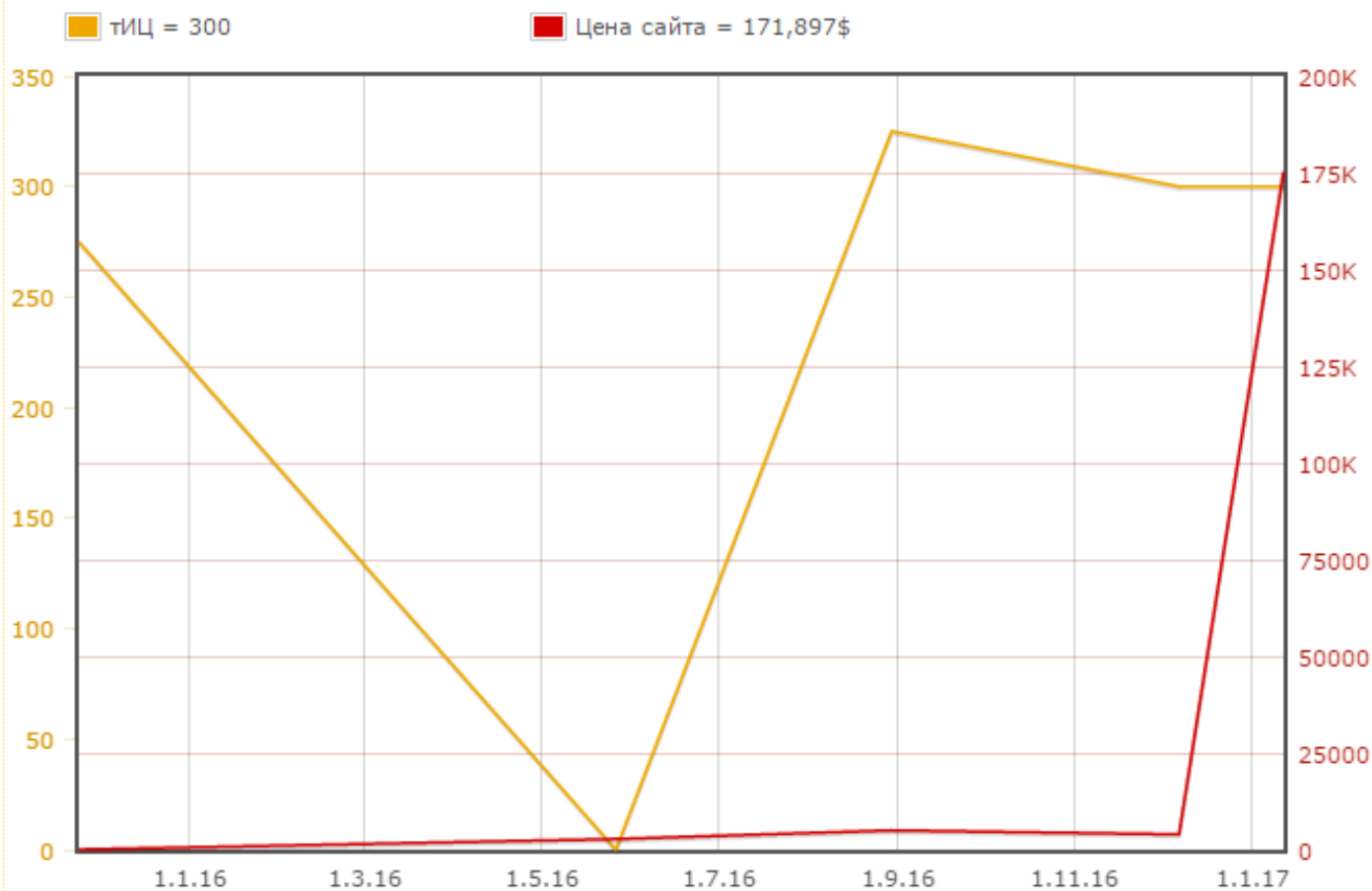


График можно перетаскивать. Двойной клик для изменения масштаба (или прокрутка колесика мышки).

График изменений ТИЦ/Стоимость сайта



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

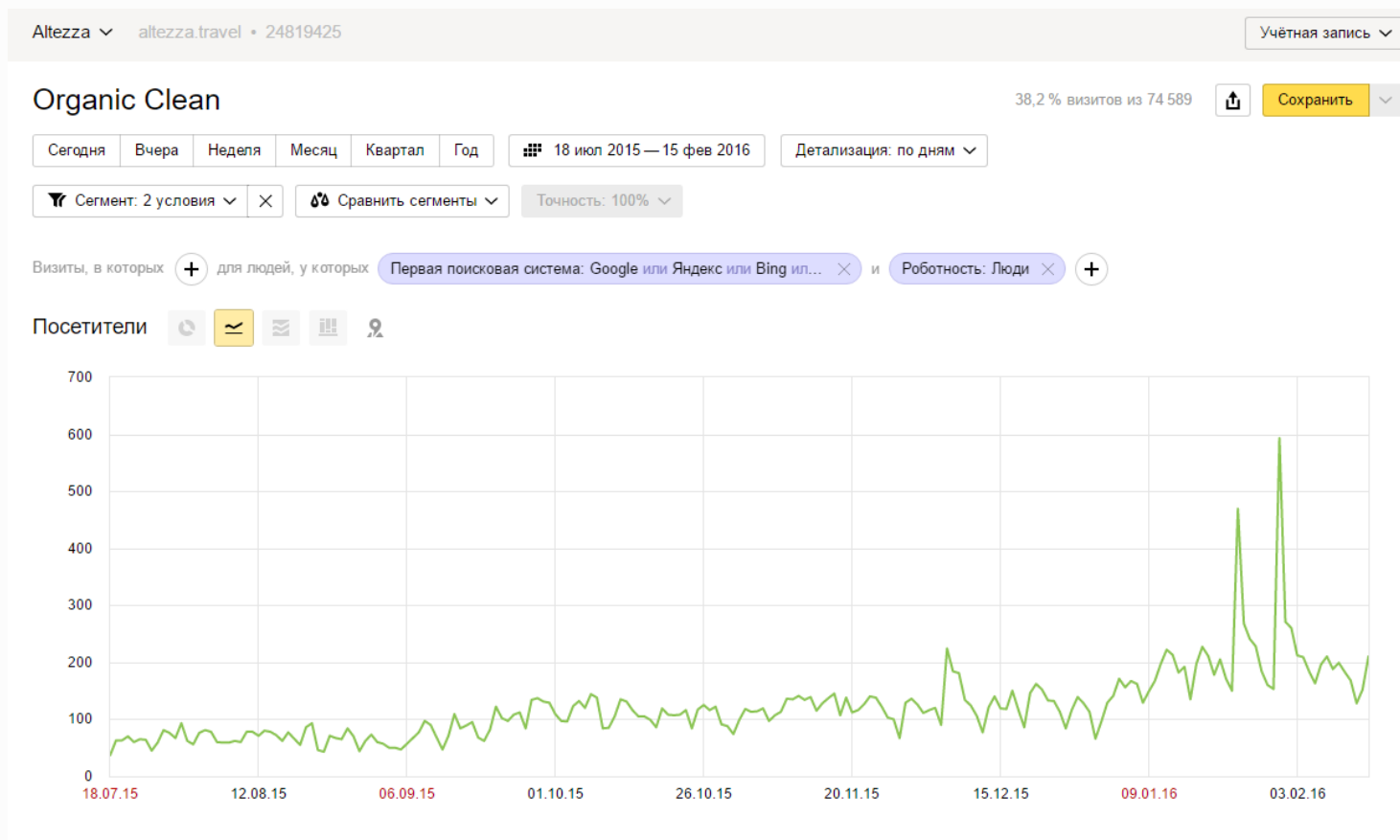
Могу. Я смотрю главным образом на вменяемость тех людей, с которыми предстоит работать. Потом для меня ещё важна репутация исполнителя - примеры его работы и т.д. Чтобы проверить вменяемость, обычно достаточно и телефонного общения, но на личной встрече уж точно все становится ясно. С проверкой репутации 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.
