

Интервью с владельцем веб-ресурса ukladka-parketa.com

Слышать об эффективности интернет-маркетинга в целом и поискового продвижения в частности заказчики услуг хотят правду и конкретику. И пусть гарантировать результаты тут сложно, опыт деятельности компании Yeella показывает, что она может говорить именно таким языком со своими клиентами. Почему так, нам поможет понять частный предприниматель Дмитрий Федоров, который продвигает с нами свой сайт ukladka-parketa.com, где предлагаются услуги по укладке паркета и ремонту полов.



+38(098) 805-01-79, +38(098) 581-45-37

Принимаем заказы: Пн-Пт с 8:00 до 22:00, Сб-Вс с 8:00 до 22:00, [продвижение сайтов](#)

Корзина пуста
Выберите любое предложение

Поиск в каталоге

Найти

Вход | Регистрация

Заказать звонок

Укладка, шлифовка, шлифовка паркета в Харькове

Как сделать заказ?

Контакты, форма обращения

ФОРМА СВЯЗИ С МАСТЕРОМ

Имя

Фамилия

Телефон

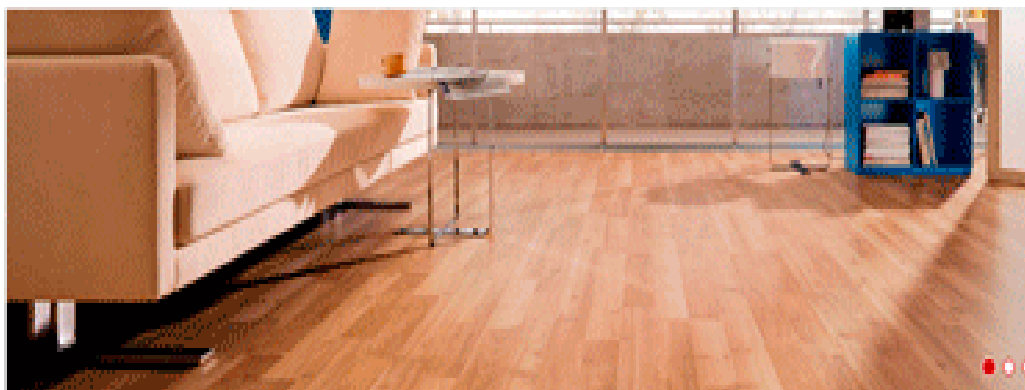
Телефон

Комментарий

Комментарий

Перезвоните мне

Спам



НАШИ НОВОСТИ




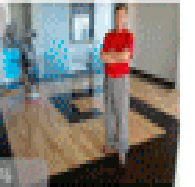
Паркетная доска

Модульный паркет

Паркетный клей – залог качественной укладки пола

Вконтакте | Facebook | Twitter | YouTube | Instagram

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

 <p>29 ОСАДА 20%</p> <p>Установка плинтусов Харьков</p> <p>от 20 ГРН (М²)</p> <p>Прочитать За 1 клик</p>	 <p>22 ОСАДА 20%</p> <p>Шпаклевка швов Харьков</p> <p>от 8 ГРН (М²)</p> <p>Прочитать За 1 клик</p>	 <p>140 ОСАДА 14%</p> <p>Укладка паркета: разнообразия, монтаж Харьков</p> <p>от 150 ГРН (М²)</p> <p>Прочитать За 1 клик</p>	 <p>70 ОСАДА 20%</p> <p>Шлифовка паркета Харьков и вскрытие лака</p> <p>от 60 ГРН (М²)</p> <p>Прочитать За 1 клик</p>
--	--	--	---

Добрый день, давайте сразу поближе познакомимся с тем, что делает ваша фирма.

Я уже более 25 лет занимаюсь паркетными работами. У меня большой опыт укладки, реставрации, отделки, покрытия лаком, ремонта в данной сфере. Уже много лет я как частный предприниматель предлагаю свои услуги в Харькове и области. Тут наша небольшая компания уже достаточно хорошо известна.

Известность просто так не приходит. Что вам помогает «добывать» клиентов?

Во всем, что касается ремонта, важнейшее, первостепенное значение играет качество. Я и моя команда работают именно так - для клиента и его задач. Каждый раз, начиная реставрацию или новую укладку пола, мы делаем его словно в своем доме. И клиенты довольны.

Большой опыт помогает сразу определить перечень работ, разобраться с потенциальными сложностями, так что все выходит достаточно оперативно. А кому не понравится, когда не только качественно, но и быстро.

Кстати на скорость я делаю немалый акцент - мы сразу реагируем на обращения, консультируем даже в телефонном режиме, часто в день звонка приезжаем на объект, чтобы понять состояние напольного покрытия и спектр наших задач.

Да и цены у нас адекватные, они соответствуют тому, что мы делаем и это наглядно видно. В общем, никаких особенных секретов нет.

Нам известно, что вы совсем недавно запустили сайт ukladka-parketa.com. Раньше обходились без него?

Да, обходились. В Интернете мы дебютировали в 2013 года, оставляли объявления об услугах, прописывали контакты в справочниках и каталогах. В 2014 году создали сайт, чтобы стать ближе к потенциальным клиентам, которые ищут соответствующие услуги онлайн.

А откуда появлялись клиенты до этого?

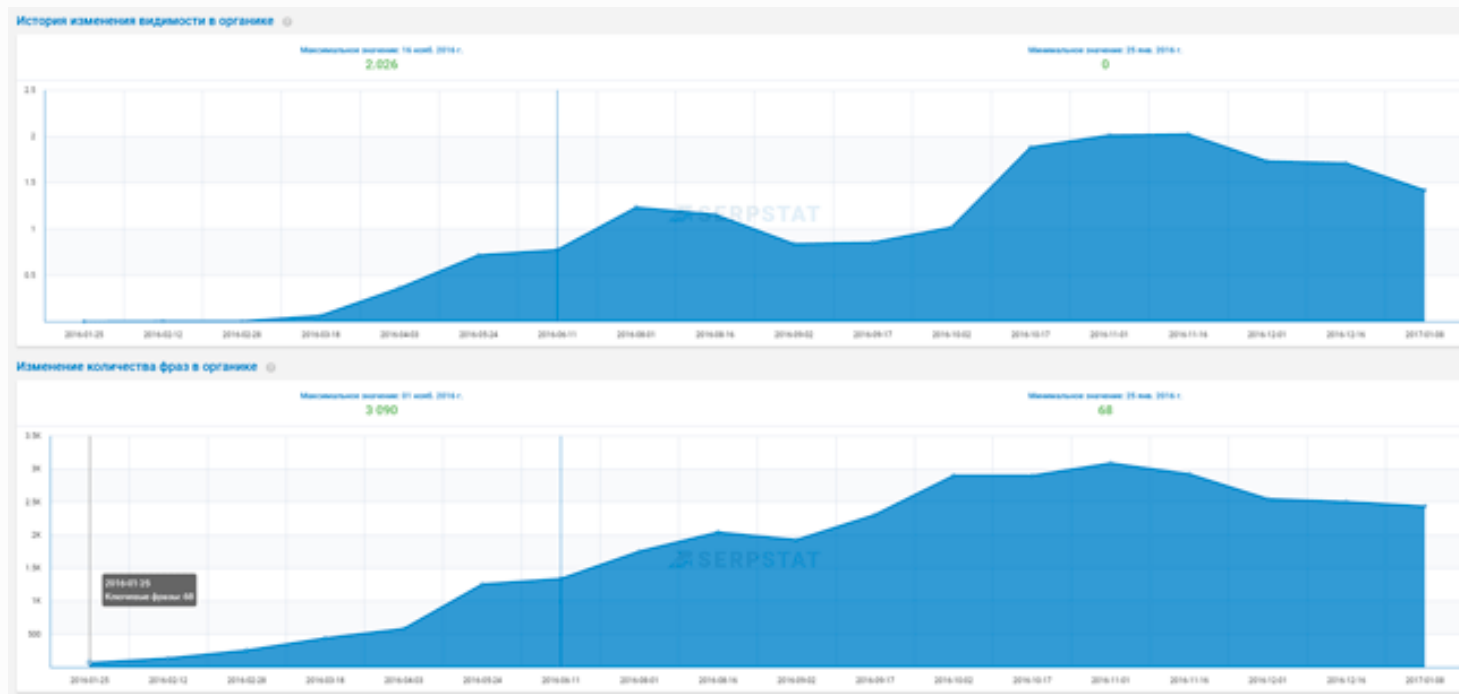
Ремонтная и строительная сфера невозможна без отзывов и рекомендаций. О нас говорили те, кто пользовался услугами, они делились информацией с друзьями, соседями, родными. Лучшего способа привлечения заказчиков попросту не придумать. Использовали мы и традиционную рекламу - листовки, объявления. Когда-то давно я их сам и разносил. Раньше данные методы были относительно доступны и определенную отдачу давали. Сейчас же они чаще не дают никаких плодов.

И поэтому вы решили использовать интернет-возможности? Как вы к этому пришли, помните?

Сам я, наверное, никогда и не пришел бы. Помог сын. Он порекомендовал создать сайт, сказал, что любую помощь обеспечит, а если его ещё и раскрутить, то я буду при работе круглый год. Изначально понимания, как это работает, у меня не было. Но молодежи надо доверять, они знают современные технологии.

Сын и занимался вопросами создания сайта, поиска исполнителей, раскруткой?

Да, он сам близок к данному направлению, у него есть хорошие знакомые, которые работают в Yeella. Мы с сыном встретились с представителями компании и обо всем договорились.



То есть полностью из-под контроля вы ситуацию с продвижением не выпускаете?

Нет, не выпускаю, но доверяю сыну. Желание быть хоть немного в курсе происходящего продиктовано желанием разобраться в новых технологиях и затем использовать эти знания самостоятельно. Я уже прочитал много статей по SEO и интернет-маркетингу. А главное - вижу на своей фирме, что это

работает.

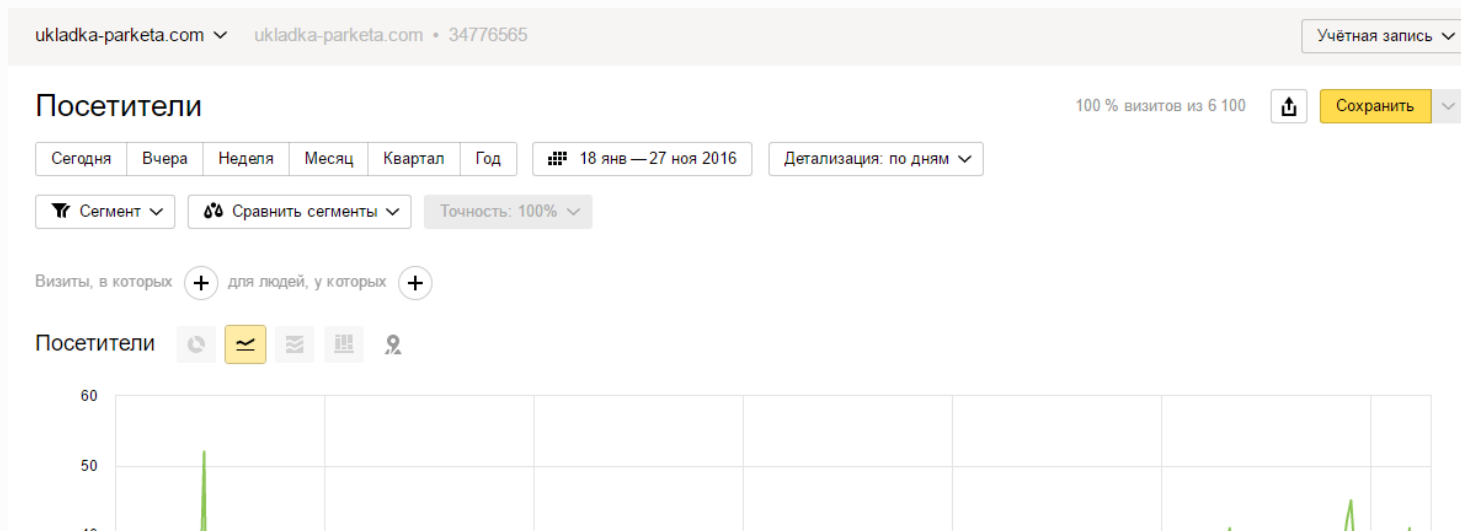
И что именно вы видите?

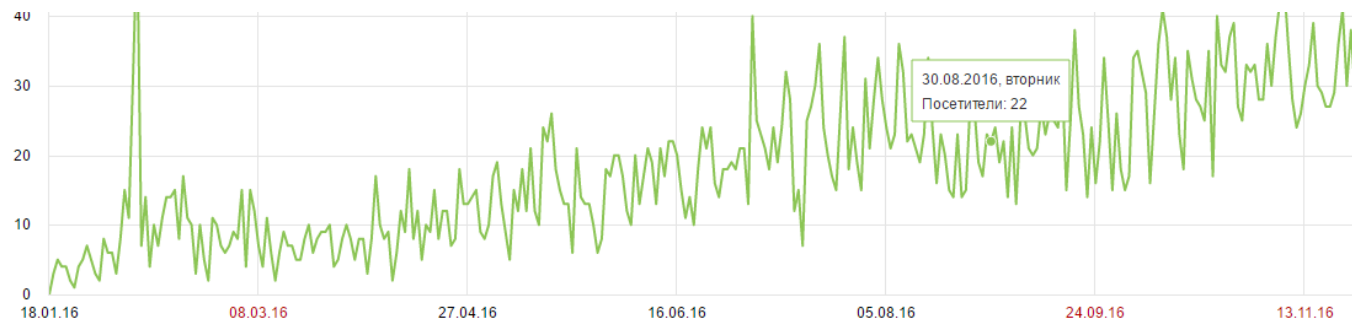
Что для нашей фирмы и сайта ukladka-parketa.com поисковое продвижение - это то, что нужно. Мы выгодно вложили деньги, сайт обеспечивает приток клиентов, они дают звонки и заказы. Затраты на SEO окупаются.

А что будет дальше?

Будем продолжать улучшать ситуацию в поиске. Дополнительной рекламы нам пока не нужно. Так, за 12 месяцев на сайт зашло более 5000 пользователей, и в основном это целевая аудитория, то есть те, у кого дома постелен паркет или же есть желание сделать именно такой пол вместо ныне имеющегося.

Больше 200 человек совершили целевые действия - звонили или оставили заявку на веб-ресурсе. И всем им мы предоставляли наши услуги - реставрировали полы, укладывали паркет, занимались другими видами ремонтных работ.





Вы поняли, что SEO работает, а что по поводу вклада компании Yeella?

Йелла как раз и дала понять, что SEO работает. Не исключаю, что с другими компаниями подобных результатов не было бы. А если бы первый блин оказался комом, то, возможно, я бы и отвернулся от онлайн-продвижения. А так, у нас есть рост заказов и отличные перспективы, о которых в 2013-2014 году даже мечтать не приходилось.
