

**- Александр Владимирович, многие фирмы пытаются сократить расходы в условиях экономического кризиса. Расскажите, пожалуйста, почему Вы решили разместить рекламу Вашей продукции на Бизнес Портале - В2В Клуб?**

- В принципе, как раз кризис и привел нас к этому решению. Многие компании в данный момент сокращают своих сотрудников. Мы решили пойти другим путём. После спада покупательной активности, мы переключили некоторых своих сотрудников на поиски новых рынков сбыта. Не секрет, что сейчас больше половины потенциальных заказчиков ищут необходимые им товары через Интернет. Для этого мы поставили одному из наших менеджеров задачу, увеличить посещаемость нашего сайта на 100% в течение 3 месяцев.

В первую очередь, мы начали регистрировать нашу продукцию во всех специализированных каталогах и размещать на них ссылку на наш сайт. Так мы и вышли на портал В2В Клуб. После этого мы просто потратили 2 дня, чтобы зарегистрировать отдельно каждый продукт, добавить его детальное описание, прикрепить фотографии мебели. В результате, у нас получилось около 30 страниц с описанием всех моделей нашей продукции.

**- Что Вам больше всего понравилось в Бизнес Клубе?**

- Коммуникация, функциональность и практичность. В начале, мы зарегистрировались и внесли просто общее описание нашей фирмы. Буквально, на следующий день, мы получили письмо с инструкциями, что надо описывать не фирму в общем, а каждый отдельный продукт. Так мы и сделали: описали каждую позицию офисной мебели из нашего каталога отдельно.

Кроме того, мне лично понравилось, что в личном кабинете можно отслеживать статистику кликов на наши продукты. Тот факт, что можно бесплатно регистрировать неограниченное количество продуктов тоже приятно удивил.

**- Как это отразилось на посещении сайта компании РИМ?**

- В начале, на страницы наших продуктов, зарегистрированных в Бизнес Клубе, заходило по 10 – 15 человек в день. Сейчас их количество существенно возросло. Мы даже разместили несколько наших самых ходовых моделей в платных ТОПах и там, конечно, посещаемость выросла в несколько раз.

**- Можете назвать конкретные цифры? Окупились ли Ваша регистрация в B2B Клубе?**

- Окупились сразу же! Т.к. на наш сайт ведут ссылки с Бизнес Портала, то мы действительно стали привлекать гораздо больше целевого трафика на наш электронный ресурс.

Если взять конкретные цифры... В начале, мы использовали только бесплатные тарифы, то есть, потратили время одного сотрудника в течение 2 дней. Общая посещаемость всех наших продуктов составляла около 120 человек в день. Непосредственных запросов с сайта приходило примерно 1-2 в день. При этом, их было легко обрабатывать и делать коммерческое предложение, так как запросы были, в основном, на конкретные модели, которые потенциальные заказчики находили через сайт Бизнес клуба

Из 10 посланных коммерческих предложений примерно 1-2 становятся заказами. Таким образом, B2B Клуб дает нам около 7-10 дополнительных заказов в месяц!

**- Есть ли у Вас какие-либо пожелания уже зарегистрированным членам Бизнес Клуба или тем, кто еще раздумывает о регистрации своих продуктов на B2B Портале?**

- Хочется пожелать моим коллегам бизнесменам не увольнять сотрудников, а попробовать сначала найти более удачное использование их времени. Я убеждён, что сейчас идеальный момент, чтобы опередить конкурентов, выйти на новые рынки. Те компании, которые переживут кризис, будут в итоге намного сильнее, чем до него.

Что касается тех, кто раздумывает зарегистрировать свои продукты на сайте [www.b2b-club.ru](http://www.b2b-club.ru) или нет, считаю, что сделать это нужно обязательно! Ведь регистрация бесплатная, Вы тратите только свое время, которое потом окупится сторицей.

Вашему Бизнес Порталу тоже хочу пожелать дальнейшего развития и процветания. Недавно заходил на Ваш раздел Статистики... приятно видеть, что в B2B Клубе продуктов Российского производства всё еще больше чем китайских.