

מקרה מבחן- מלון TDC

אודות

מלון מצודת דוד, מהמלונות המובילים בישראל, ממוקם בירושלים המערבית ברחוב יוקרתי "המלך דוד". המלון הירושלמי צופה אל נוף פנורמי מרהיב הכולל את האתר ההיסטורי "מצודת ומגדל דוד", וחומות העיר העתיקה.

אתר האינטרנט של המלון, www.tdchotel.com, מאפשר בדרך קלה לבצע הזמנות און-ליין ומציע תעריפים מיוחדים ללקוחות המגיעים דרך אתר האינטרנט.

האתגר

תחום התיירות והמלונאות און-ליין הוא אחד מהתחומים התחרותיים ביותר. כשבאינטרנט קיימים אלפי אתרים ופורטלים של תיירות, מלונאות וטיולים המאפשרים ביצוע הזמנות און-ליין ושואפים להיות מדורגים במנועי החיפוש במקום הראשון, במספר מצומצם של מילות חיפוש תחרותיות ביותר, היה זה אתגר לא פשוט לקדם אתר אינטרנט המצוי בסביבה שיווקית כה תחרותית.

אתר האינטרנט של מלון TDC היה און-ליין מזה זמן מה, אך לא הופיע במיקומים גבוהים במילות מפתח חשובות במנועי החיפוש. מלון TDC שכר את שירותיה של חברת ClickWise על מנת לקדם את האתר במנועי החיפוש ובאינדקסים הגדולים. האתגר העיקרי היה בהשגת הדירוג הגבוה ביותר במילות החיפוש התחרותיות ביותר.

כיום, אתרי האינטרנט עולים לחברות הרבה כסף (עלויות בניית האתר ותחזוקתו השוטפת) מבלי שאלה יחזירו לחברות כל תמורה כלכלית. יותר מזה, בתחום בו כל כך הרבה עסקאות מתבצעות דרך האינטרנט, אתר האינטרנט של המלון, צריך להוות כלי חשוב ביותר לביצוע ההזמנות.

מלון TDC רצה להשכיל ולהשתמש באתר האינטרנט שלו ככלי שיווקי לביצוע עסקאות והזמנות במטרה להביא הזמנות חדשות למלון. על מנת להגיע לנתח הקהל הרחב ביותר המצוי במדינות שונות ברחבי העולם, מילות המפתח שנבחרו לקידום האתר, נבחרו בקפידה וכללו צירופי מילות מפתח שמחד היו צריכים להתאים לשפה ולמונחיה המקומיים/האזוריים ומאידך לכלול צירופים רחבים יותר שיביאו למעגל לקוחות רחב יותר שיכיל קהל מקומי ובינלאומי כאחד.

עד להצטרפותו של מלון TDC למערך הלקוחות של חברת ClickWise ממוצע ההזמנות של המלון דרך מערכת ההזמנות של האתר, בחודש ימים, כלל מספר בודד של הזמנות, כזה שלא תאם את המוניטין של המלון ואת תפוסתו המלאה.

הפתרון

ערכנו זיהוי וניתוח של מילות המפתח הפופולריות והתחרותיות ביותר עבור מלון TDC, אשר התאימו לשרות ההזמנות און-ליין של המלון, ושכוחן להביא לתנועה איכותית ומכוונת לאתר. הצוות שלנו ערך עבודת מחקר מקיפה על האתרים המתחרים ועל מנועי החיפוש, וגיבש אסטרטגיית פעולה על מנת להביא את האתר למיקומים גבוהים ביותר בדירוג של מנועי החיפוש.

בעזרת הידע והנסיון של ClickWise וכן בעזרת עבודה שיווקית אינטנסיבית אנו מסוגלים ומוכנים להביא לכך שהאינטרנט יועיל לעסקים המבינים את החשיבות ואת הפוטנציאל הטמון באתרי אינטרנט- ככלי שיש בכוחו להניע, להגביר ואף ליצור מכירות. הדבר נכון במיוחד בתעשיות שבהן ניתן לבצע בקלות המרה של תנועה למכירה ועל ידי כך לדעת בדיוק כמה תנועה צריך להביא לאתר כדי להשיג X מכירות.

הצוות שלנו זיהה את צרכיו המדויקים של המלון ועל ידי כך ערך תוכנית שיטתית שתענה ותספק את כל צרכיו ורצונותיו. חברת ClickWise החלה בבניית קמפיין לינקים מערכתי ונרחב על מנת להביא את המלון למיקום ראוי ביחס למלונות האחרים שנרשמו בתוצאות של מנועי החיפוש. הקמפיין התבסס על ההכרה כי מנועי החיפוש משמשים ככלי להבאת מכירות באמצעות מערכת ההזמנות של האתר. בעזרת הידע העמוק והנסיון העשיר של צוות החברה העלנו תוכנית שיטתית שהביאה לקידומו של מלון TDC במיקומים ובדירוגים של מנועי החיפוש ביותר מילות מפתח.

השיטה

חברת ClickWise מקדמת דפי אינטרנט קיימים במספר שיטות אשר הופכות אותם לידידותיים עבור מנועי החיפוש. הצוות שלנו ערך שינויים בתכנים של אתר האינטרנט שהביאו להעלייתו בדירוג וכן חקר, בחן ויישם באופן עקבי אפליקציות חדשות, במטרה להבטיח שהאתר של הלקוח שלנו, יהיה נהיר יותר וכן יעיל יותר.

השינויים שנערכו בתכני האתר לא נועדו להבטיח רק שימוש קל יותר באתר אלא גם להבטיח שהאתר יהיה קריא ואטרקטיבי יותר עבור אותן תוכנות אשר סורקות ומאתרות אתרים ברשת (Spiders) המופעלות על ידי מנועי החיפוש. כיום יש באתר הן הנעה לפעולה והן ניווט טובים יותר, המביאים לקוחות פוטנציאליים לדפי ההזמנות באתר. ClickWise יצרה מפת אתר ולינקים פנימיים המאפשרים ל- Spiders למצוא ולעקוב אחר האתר בצורה קלה יותר. מעל לכל, הקפדנו כי השינויים באתר ישארו נאמנים להיסטוריה ולתדמית המלון אבל שילבנו בהם גישה מודרנית יותר. בנוסף, יזמה ClickWise העלאת קמפיין ממומן (תשלום עבור כל קליק) שיכול לכוון את מלון TDC אל עבר רוב מטרותיו. בעזרת שימוש בשירות ייחודי שפיתחה ClickWise לניהול קמפיין ממומן שנקרא ClickMax, יכלה ClickWise להקטין את העלות לכל קליק ולהעלות את המכירות (העלאת היחס בין כמות החשיפות לכמות הקליקים - CTR). על ידי מעקב ושימוש בכלים של גוגל אדוורדס, יכולנו למקסם את יעילות הקמפיין ולכלול בו את מילות המפתח הרלוונטיות ביותר עבור המוצרים הרלוונטיים ביותר. בעזרת ניצול הידע והנסיון של צוות החברה יצרנו יותר לינקים שתורגמו בסופו של דבר ללקוחות רוחניים.

תוצאות

אתר אינטרנט יכול להוות נכס חשוב לעסק. מלון TDC חווה עלייה בכמות ההזמנות בטלפון במהלך החשיפה און-ליין, עלייה בכמות ההזמנות דרך האתר, השתרעות רחבה יותר על קהלי לקוחות והפקת תועלת גבוהה יותר מהעלות. זה מה שהופך אתר אינטרנט למצליח. מלון TDC הצליח ליצור אפשרויות רחבות יותר למכירת הזמנות און-ליין ואוף-ליין, והכל תוך ימים ספורים מאז עלייתו של הקמפיין הממומן. בחודש הראשון לעליית הקמפיין הממומן היתה עלייה מדהימה של 1500% בהזמנות און-ליין.

כעבור שנה האתר עלה משמעותית בדירוג שלו בכל מנועי החיפוש המשמעותיים, כדוגמת Google, Yahoo, AOL. האתר הגיע לדף הראשון במילות מפתח מכרעות כמו "Jerusalem Hotels" ו-"Hotels in Jerusalem", שתיהן תחרותיות למדי. מיקום הדירוג של המלון עבד בצורה שווה הן עבור מילות מפתח "אזוריות" והן עבור מילות מפתח רחבות יותר. יחס ההמרה המכירתי עבור מילות החיפוש קודם על ידי כך ש- ClickWise הפכה את אתר האינטרנט למחולל מכירה חזק ומשפיע עבור המלון.