



Прожарка

Infofloat.com

▼ Разбираем подход к продвижению и
анализируем оптимизацию



Команда



SEO

Виктор Воронин

SEO Optimizer | Kokoc Group
✉ v.voronin@profitator.ru



ANALYTICS

Екатерина Ходюшина

Head of the Institute of Analytics |
Kokoc Group
✉ e.khodyushina@profitator.ru



CRM

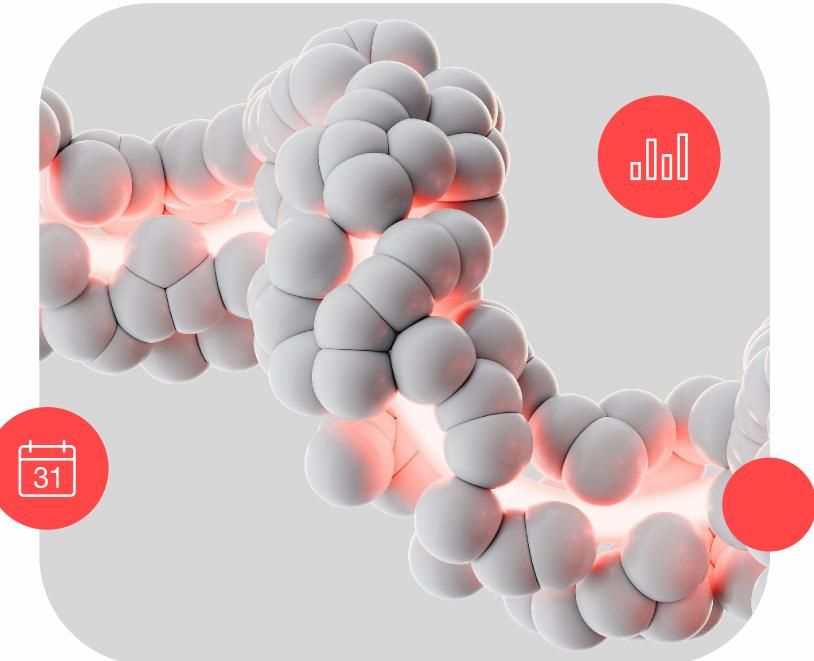
Анна Займист

CRM Manager | Out Of Cloud
✉ a.zaymist@outofcloud.ru

План



- 1 О проекте**
- 2 Поход к прожарке**
- 3 Оценка аудитории и конкурентного окружения**
- 4 SEO анализ, Usability анализ**
- 5 CRM**
- 6 Выводы и стратегия**



О проекте infofloat.com



Представитель компании о
сайте и бизнесе



О проекте

Круизный центр «Инфофлот» - это крупнейший в России супермаркет речных и морских круизов, работающий с 2003 года. Круизы - это наша любовь, и с первого дня работы мы стараемся влюбить в них как можно большее число людей.



Подход к Прожарке



Оценка аудитории, анализ сайта,
рекомендации

Как выполняли прожарку



В рамках прожарки сайтов оцениваем не только SEO составляющую, сеошные показатели конкурентов, но и целевую аудиторию.



Оценка ЦА и оптимизации под нее

Определение ЦА и форматов запросов



Анализ выдачи, конкурентов

Определение стратегий конкурентов, выявление точек роста



SEO

Технический, контентный, коммерческий, ссылочный анализ, usability

Целевая аудитория



- какие типы страниц нужны и как оптимизировать под все ЦА
- что важно указать для каждой ЦА в контенте страницы и сайта

Активные путешественники 45-65 лет

Семьи с детьми 30-45 лет



Какие запросы задают

- Речные круизы из Москвы
- Круизы по Волге
- Круизы с детьми
- Круизы с анимацией

Объем спроса

~1 365 985 (минимум)

Цель запроса

- Забронировать комфортный речной круиз по России
- Узнать цены и маршруты на ближайший сезон
- Найти круиз с удобными датами и продолжительностью
- Узнать об условиях для путешествия с детьми

Как реализована оптимизация на сайте

- Наличие посадочных под основные запросы по направлениям круизов
- Наличие раздела «Часто задаваемые вопросы» и «Памятка туриста»
- Наличие раздела «Поиск круиза» с расширенным фильтром
- Наличие информации о каютах, скидках и прочем

Что можно улучшить

- Расширить раздел "Вопрос-ответ" для новичков в круизах
- Внедрить на страницы категорий расширенный фильтр по датам, ценам, продолжительности и направлениям
- Выделить наличие скидки для детей, пенсионные тарифы и скидки для групп

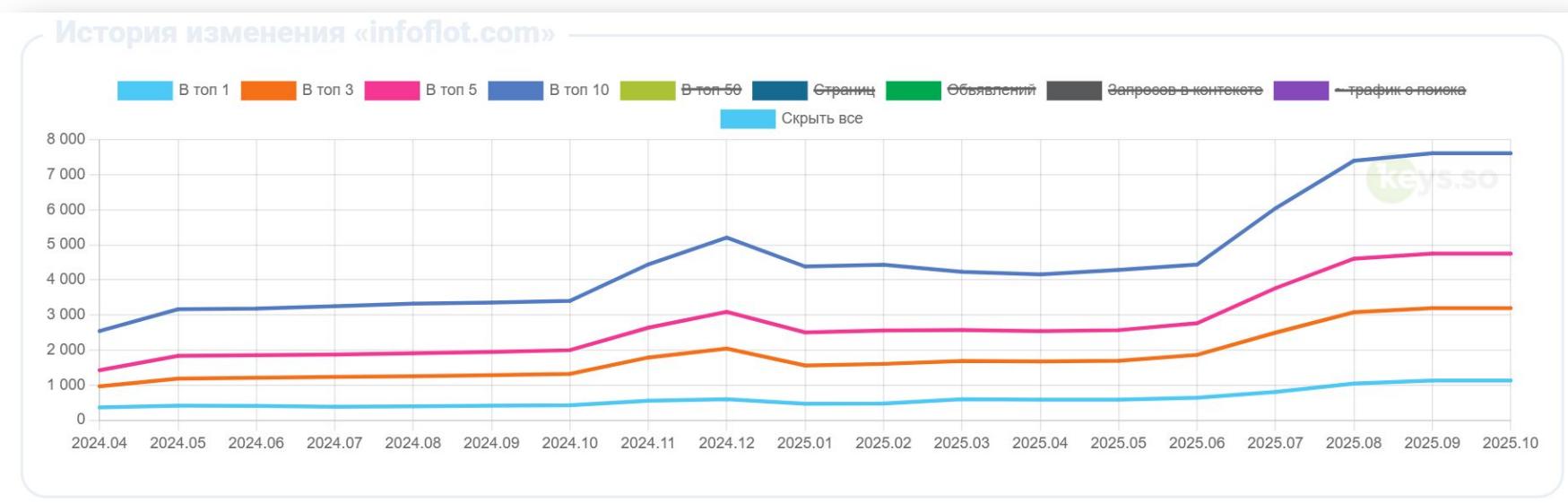


Анализ видимости, конкурентов



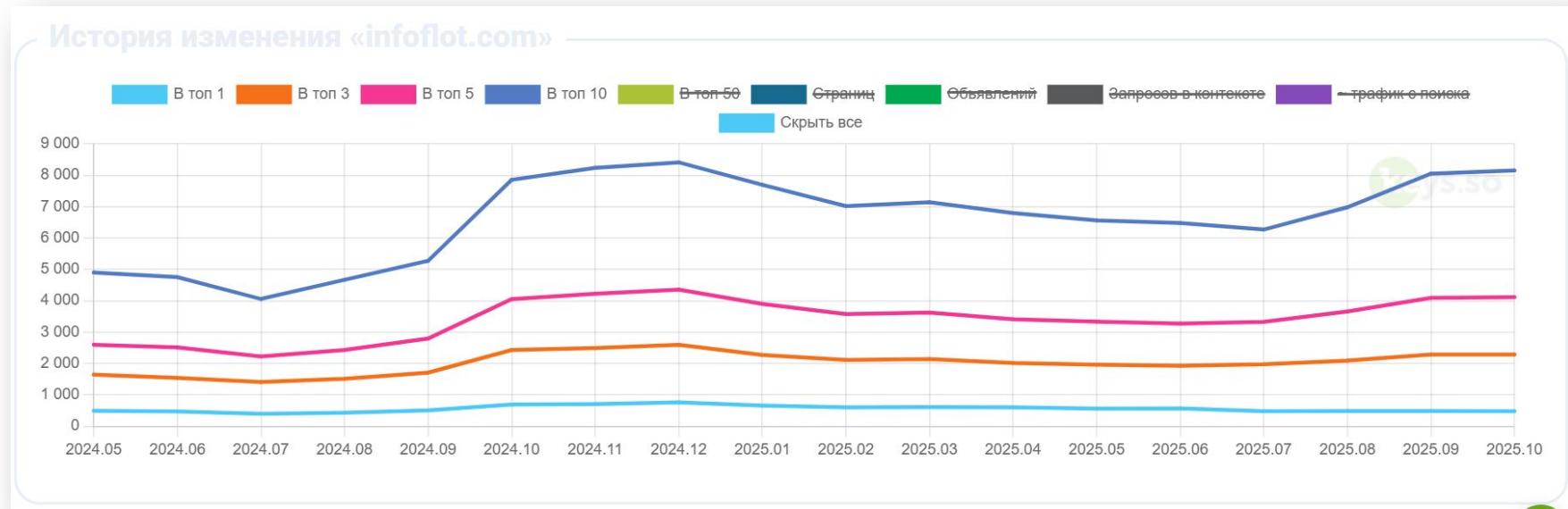
- с каким типом семантики работать, какие разделы на сайте создавать
- наиболее целевых конкурентов, которые нужно обойти в выдаче
- оценка решений конкурентов

Динамики видимости - Яндекс



С июля 2025 наблюдается активный рост видимости в поисковой системе Яндекс по всем целевым ТОПам.

Динамики видимости - Google



После просадки видимости в апреле 2025, в сентябре ситуация начала выравниваться, но ТОП-1 все равно снижается.

Сравнение с конкурентами



Домен	ИКС	Возраст сайта	Весь трафик из поисковых систем*	Количество запросов в ТОП-10 (Яндекс)	Количество запросов в ТОП-10 (Google)	Количество страниц в индексе Яндекс	Количество страниц в индексе Google
kruiz.online	1890	9	12647	9516	9691	1536	5255
vodohod.com	3460	21	15912	10139	20298	1394	3956
cruise.ru	220	25	1335	3166	535	970	2237
rechflot.ru	560	23	1393	1953	2102	401	1414
cruise-rf.ru	10	2	2094	2287	51	974	1357
Медиана	560	21	2094	3166	2102	974	2237
www.infoflot.com	3470	21	10062	7612	8151	2101	4007

В целом, сайт не сильно уступает конкурентам в рамках видимости и других SEO-показателей. Потенциал роста - +25-40% к текущему трафику.

В рамках конкурентного анализа далее ориентируемся на kruiz.online и vodohod.com как на наиболее видимых.



Конкурентный анализ

Конкурент <https://kruiz.online/> использует SEO-тексты в видео «Вопросы-ответы» – дополнительная полезность для пользователя, закрытие зоны SEO-вхождений, расширенные сниппеты за счет разметки FAQPage.

https://kruiz.online/popdir/cruiz_from_astrahan/result

Вопросы-ответы

Круизы из Астрахани: вверх по матушке-Волге

Не случайно в Древней Руси первые поселения возникали вдоль рек. Реки становились корицами, транспортными артериями и торговыми путями. И сегодня прибрежные города уделяют старинной архитектурой и достопримечательностями. Компания «Круиз.онлайн» приглашает отправиться в интереснейшее путешествие по Волге. Круизы из Астрахани на теплоходе - уникальное сочетание комфортного отдыха и увлекательных экскурсий.

Чем вас удивят маршруты

Речные круизы из Астрахани – отличная возможность оценить колорит приволжских городов. • Казань – столица Татарстана, где рядом с куполами православных церквей возвышаются стройные минареты, соседствуют белокаменный кремль и падающая башня Сююмбике. • Нижний Новгород – старорусский купеческий город. Прокатитесь на канатной дороге над Волгой, осмотрите кремль XVI в., побывайте на ярмарке хендерайда. • Самара – очень интересен исторический центр с великолепной набережной, католическим костелом и Бункером Сталина, превращенным в музей.

Путешествуйте с «Круиз.онлайн»

Часто задаваемые вопросы

Речные круизы на теплоходе в 2025 – 2026-м – неиссякаемый источник вдохновения для путешественников

Круизы из Москвы или из других российских городов на теплоходе – одно из популярных направлений, пользующихся постоянным спросом. Еще бы, ведь такие речные круизы по России дают возможность познакомиться со многими интересными местами нашей необъятной страны. Компания «Круиз.онлайн» предлагает отправиться в увлекательное путешествие на роскошных теплоходах в 2025 - 2026 году.

Навигация 2025 – 2026 года

Условия на борту

Загрузить еще вопросы

У сайта <https://www.infoflot.com/> на основных категориях чаще всего отсутствуют SEO-тексты, включая главную страницу.



Конкурентный анализ

Конкуренты имеют единую URL-структуру с выраженной иерархией – все категории с круизами находятся внутри единых папок.

Например:

- https://kruiz.online/popdir/cruiz_from_kazan/result, <https://kruiz.online/popdir/solovec/result>
- <https://vodohod.com/cruises/itineraries/kama/>, <https://vodohod.com/cruises/cities/cruises-from-sankt-peterburg/>

А у сайта <https://www.infofloat.com/> иерархия в структуре отсутствует:

- <https://www.infofloat.com/search>,
- <https://www.infofloat.com/news/491>,
- <https://www.infofloat.com/from/moscow/on/kama>,
- <https://www.infofloat.com/info/otvety-na-samye-casto-zadavaemye-voprosy>

Пример древовидной структуры





Конкурентный анализ

У конкурентов подтягиваются отзывы о каждом круизе за счет этого они повышают лояльность аудитории. У сайта infofloat.com отзывы имеются только на страницах теплоходов, а на круизах отсутствует.

Например:

Отзывы

По дате Отзывы с фотографиями

Краснова Анна Владимировна
19 октября 2025

Теплоход: Константин Коротков
Круиз: В гостях у Угличских князей

Это лучший круиз на котором я когда либо была, атмосфера не вероятная, персонал лучший, даже написала письмо от руки! Надеюсь они его увидели! В круизе была с 17-19 октября, настолько красиво, чисто и уютно!

[Развернуть](#)

Си
09 октября 2025

Теплоход: Константин Коротков
Круиз: Академия вина с Simple

Наш круиз из Санкт-Петербурга в Москву стал по-настоящему запоминающимся. Отдельное спасибо ведущему Максиму — яркому, обаятельному, с отличным чувством юмора. Каждый вечер он создавал

[Описание](#) [Выбор кают](#) [Маршрут и экскурсии](#) [Теплоход](#) [Вопросы-ответы](#) [Отзывы 8](#)

Отзывы

8 отзывов

Была в Круизе в августе 2025г. Огромный респект шеф-повару. Очень вкусно и оригинальные подачи блюд. Программа развлечений супер. Девочки играли на рояле волшебно, пела нам женщина из Ивановской филармонии арии из опер на итальянском языке. Да и вообще вся команда работала как часы. Спасибо всем за шикарный отдых.

★★★★★ Гость
3 сентября 2025



Конкурентный анализ

У конкурентов имеется большое количество справочной информации для туристов – это позволяет получать дополнительный информационный трафик и повышает релевантность сайта по всем запросам.

Например:

Скриншот сайта **ВодоходЪ** (Круизы и путешествия), демонстрирующий структуру и содержание справочной информации для туристов.

Меню:

- КРУИЗЫ
- ТЕПЛОХОДЫ
- СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ
- ДЛЯ ТУРИСТОВ (текущая страница)
- О КОМПАНИИ
- Корзина

Справочная информация:

- Перед круизом:** Первый раз в круизе, Что включено в стоимость, Каюты и возможности теплохода, Бронирование и оплата, В круиз с детьми, Билеты к круизу (авиа, жд), Часто задаваемые вопросы, Отзывы, Как выбрать круиз, Договор с туристом, Рассрочка, Динамическое ценообразование.
- Во время круиза:** Мобильное приложение, Экскурсионная программа, Развлекательная программа, Питание, Тематические ужины, Пакеты напитков, Сервисы на борту, Оздоровительные услуги, Оплата услуг на теплоходе, Проживание на теплоходе до/после круиза, Безопасность.
- Полезное:** Здоровье и безопасность в круизе, Дополнительные услуги, Изменения в расписании, Табло прибытий и отправлений, Порты прибытия и отправления, Видео, Вебинары «Открываем Россию с ВодоходЪ», Блог, Обратная связь.

Навигация: Новинки, Что посмотреть, Обзоры, Популярное, Новости компании, Советы, Личный опыт.

Контент:

- Круизы из Китая без визы:** С 15 сентября россияне смогут побывать в Китае без визы! Находиться в стране можно до 30 дней, за это время легко совершил незабываемое...
- Новые маршруты в расписании Astoria Grande:** Специально для тех, кто любит и умеет планировать всё заранее, компания «Круизонлайн» предлагает путевки на рейсы...
- Строим планы на навигацию 2026 года!** В последние годы расписание будущей навигации составляются круизными компаниями задолго до её старта. Делается это, в первую...
- Свадьба вашей мечты на борту круизного лайнера:** Свадьба остается в сердце и памяти любого человека навсегда. Но если вы хотите сделать этот день по-настоящему особенным, компания...



Выводы - кратко

1. SEO-тексты для главной страницы и основных категорий в формате «Вопрос-ответ».
2. Отзывы о круизах для пользователей
3. Расширение семантического ядра и контента на сайте для направлений:
 - Информация для потенциальных клиентов
 - Подборки-категории круизов
4. Корректная URL-структура с иерархией

SEO анализ

- объединить стратегию позиционирования под ЦА с устранением технических ошибок сайта
- сразу создавать страницы, контент с учетом всех требований seo

Техническая оптимизация



- Отсутствует склейка зеркал с www и без www через 301 редирект

Ответ "https://infoflot.com/" → Основной робот Яндекса

Код статуса HTTP

200 OK [Справочник кодов](#)

Ответ "https://www.infoflot.com/" → Основной робот Яндекса

Код статуса HTTP

200 OK [Справочник кодов](#)

- Отсутствует микроразметка контактных данных, «хлебных крошек», а также имеются ошибки:

https://www.infoflot.com/

Результаты проверки

i **Ничего не обнаружено**
Для этого URL нет расширенных результатов. [Подробнее](#)

[ПОСМОТРЕТЬ ПРОВЕРЕННУЮ СТРАНИЦУ](#) [ПОСМОТРЕТЬ ПРИМЕРЫ РЕЗУЛЬТАТОВ](#)

https://infoflot.com/ship/981

Результаты проверки > Проверка кода

! **Обнаружено 4 элемента с ошибками**
Элементы с ошибками не могут показываться в виде расширенных результатов поиска Google. [Подробнее](#)

[ПОСМОТРЕТЬ ПРОВЕРЕННУЮ СТРАНИЦУ](#) [ПОСМОТРЕТЬ ПРИМЕРЫ РЕЗУЛЬТАТОВ](#)

▶ **Круизы по Каме. Расписание теплоходов и цены на речные...**
[vodohod.com](#) > Направления > Круизы по Каме

Круизы по Каме на теплоходах компании «ВодоходЪ» – уникальная возможность узнать об этническом разнообразии народов России. Чудесный отпуск на современном речном лайнере в атмосфере заботы о пассажирах. Расписание путешествий, цены – на...

▶ **Круизы по Каме из Москвы | Интернет-магазин речных круизов...**
[infoflot.com](#) > from/moscow/on/kama

Теплоход ... Москва – Углич (Кремль/Музей гидроэнергетики) – Мышкин – Тутаев – Городец (Семенов / Нижний Новгород) – Нижний Новгород – Свияжск – Елабуга (Мамадыш) – Агидель тур: Агидель – Уфа – озеро Тургояк – Златоуст – Агидель – Казань (Кремль...

Техническая оптимизация



3. Реализация сайта через JS – поисковые роботы не видят редиректы, ссылки в основном меню и контент на части страниц.

Пример - <https://infoflot.com/from/moscow/on/kama>

Это новая версия сайта infoflot.com. Прежняя версия сайта и вход для турагентов продолжают работать здесь: old.infoflot.com [Перейти](#)

ИНФОФЛОТ
КРУИЗНЫЙ ЦЕНТР

8 (800) 707-44-18 8 (800) 707-50-35
Для туристов Для турагентств

Служба контроля
качества

Клуб любителей
круизов

Личный
кабинет

Помощь

Поиск круиза Речные круизы Морские круизы Акции и скидки Туристам Агентствам Корпоративным клиентам О нас

ИНФОФЛОТ
КРУИЗНЫЙ ЦЕНТР

О нас

- Что такое «Инфофлот»?
- Контакты офисов
- Новости
- Пресс-служба
- Вакансии
- Политика конфиденциальности

Туристам

- Online табло отправлений
- Часто задаваемые вопросы
- Как приобрести круиз
- Клуб любителей круизов
- Подарочные сертификаты
- Памятка туриста

Для туристов 8 (800) 707-44-18
Для турагентств 8 (800) 707-50-35

Служба контроля качества

vk ok

Рекомендуется использовать пререндеринг для поисковых систем и отдавать поисковикам весь контент и навигацию, чтобы обеспечить корректную индексацию, улучшить ранжирование и SEO-показатели.

Техническая оптимизация



4. Некорректная URL-структура – нет определённой иерархии, коммерческие страницы находятся внутри раздела /news/, а некоторые вне папки

Например - <https://www.infoflot.com/news/405>, <https://www.infoflot.com/from/moscow>,
<https://infoflot.com/to/volgograd>

Поиск круиза Речные круизы Морские круизы Акции и скидки Туристам Агентствам Корпоративным клиентам О нас

Главная Новости Путешествуем на теплоходе из Нижнего Новгорода

Путешествуем на теплоходе из Нижнего Новгорода

Поделиться

370+ КРУИЗОВ ИЗ НИЖНЕГО НОВГОРОДА

Москва • Санкт-Петербург • Пермь • Астрахань • Ростов-на-Дону

Поиск круиза Речные круизы Морские круизы Акции и скидки Туристам Агентствам Корпоративным клиентам О нас

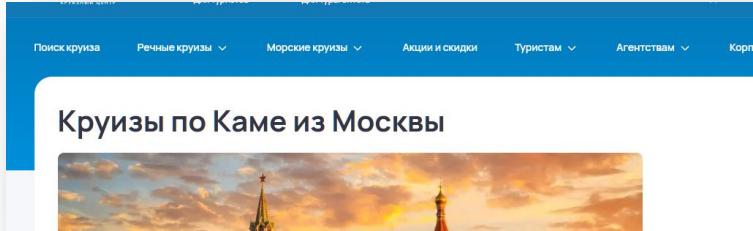
Круизы из Москвы

Поисковики рекомендуют использовать простую и логичную URL-строку с понятным разделением по категориям и подкаталогам для удобства пользователей и лучшей индексации.

Контентная оптимизация



- Низкая оптимизация под коммерческие поисковые запросы в мета-тегах – на части страниц отсутствуют в Title и H1 важные леммы «цена», «расписание», «год», «теплоход», «речной», «круиз».



Круизы по Каме из Москвы



круизы по каме из москвы site:www.infoflot.com

поиск алиса картинки видео карты товары финансы квартиры переводчики

- ▶ Речной круиз «Сказка странствий (первый в истории 30-дневный...) infoflot.com > cruise/405687
- ▶ Речной круиз «Кемчужины Волги и Камы» из г. Москва. infoflot.com > cruise/437431
- ▶ Круизы по Каме из Москвы в Пермь | Интернет-магазин речных... infoflot.com > from/moscow/to/perm/on/kama
- ▶ По Волге и Каме -раннее бронирование круизов 2026... infoflot.com > news/743

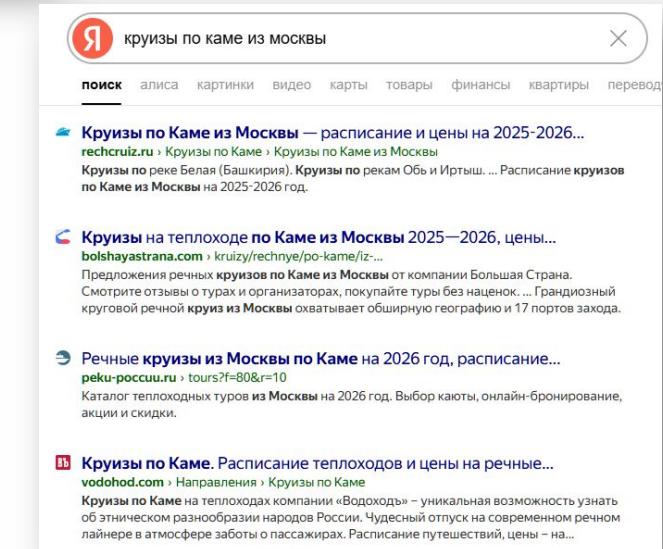
Путешествуем на теплоходе из Москвы — расписание 2025 - 2026, цены, онлайн-бронирование | Инфофлот

посещено. Импортировать закладки

Главная > Новости > Путешествуем на теплоходе из Москвы

Путешествуем на теплоходе из Москвы

Поделиться



круизы по каме из москвы

поиск алиса картинки видео карты товары финансы квартиры переводчики

- ◀ Круизы по Каме из Москвы — расписание и цены на 2025-2026... rechcruz.ru > Круизы по Каме > Круизы по Каме из Москвы Круизы по реке Белая (Башкирия). Круизы по рекам Обь и Иртыш. ... Расписание круизов по Каме из Москвы на 2025-2026 год.
- ◀ Круизы на теплоходе по Каме из Москвы 2025—2026, цены... bolshayastrana.com > круизы/rechne/po-kame/iz-... Предложения речных круизов по Каме из Москвы от компании Большая Страна. Смотрите отзывы о турах и организаторах, покупайте туры без наценок... Грандиозный круговой речной круиз из Москвы охватывает обширную географию и 17 портов захода.
- ◀ Речные круизы из Москвы по Каме на 2026 год, расписание... reku-rossii.ru > tours?f=80&r=10 Каталог теплоходных туров из Москвы на 2026 год. Выбор каюты, онлайн-бронирование, акции и скидки.
- ◀ Круизы по Каме. Расписание теплоходов и цены на речные... vodohod.com > Направления > Круизы по Каме Круизы по Каме на теплоходах компании «ВодоходЪ» – уникальная возможность узнать об этническом разнообразии народов России. Чудесный отпуск на современном речном лайнере в атмосфере заботы о пассажирах. Расписание путешествий, цены – на...

Контентная оптимизация



2. Отсутствие SEO-текстов на части ВЧ-категорий. Например – «круизы из Москвы».
(<https://www.infoflot.com/from/moscow>)

Пример конкурента:

Круизы из Москвы

Москва – порт пяти морей, а значит, вы можете отправиться в круиз туда, куда стремится ваше сердце.

В коллекции круизов компании «ВодоходЪ» вы найдете теплоходное путешествие из Москвы на выходные или для вашего отпуска и сможете посетить самые удивительные города России.

Поклонники классики рекомендуют круизы с посещением городов Золотого кольца и один из главных маршрутов России Москва – Санкт-Петербург. Во время круиза вы посетите старинные города, которые имели большое значение в истории России и отражают богатство и противоречивость русской души.

Для любителей Русского Севера – путешествие на легендарные Соловецкие острова и в Пермь многоголиков. Вместе с вами мы пройдемся по местам, которые пронизаны не только историей, но и глубокими смыслами, вы увидите завораживающую красоту здешних мест, познакомитесь с удивительными людьми.

Если вы хотите увидеть красоты Поволжья, обратите внимание на круизы со стоянками в Твери, Нижнем Новгороде, Казани, Самаре, Саратове, Волгограде, Астрахани. Волга – самая полноводная река в Европе. Именно на ее берегах создавалась основа экономического процветания России. Здесь расцвели богатейшие города, со своей особой архитектурой, традициями и колоритом.

Что бы вы ни выбрали, мы поможем вам провести время интересно и с комфортом. И, может быть, даже осуществить заветную мечту...

Россия богата такими красотами, что поражают воображение даже искушённых путешественников. Но самые яркие впечатления оставляют путешествия на теплоходах. Даже самые дешёвые речные круизы – это сочетание активного туризма и экскурсий, которые никак не охватить за один «сухопутный» тур.

Компания «Большая Страна» подобрала самые интересные маршруты речных круизов по рекам России – удивительные и незабываемые.

Маршруты речных круизов по крупным рекам России

Самые крупные реки России – Енисей и Лена – протекают через несколько регионов. Разнообразие ландшафтов, природа и возможность посетить интересные места с туристической точки зрения города привлекают туристов со всех уголков страны

В рамках проекта «Большая Страна» можно выбрать речной круиз по своим интересам. Самые увлекательные:

- Круиз по Енисею между Восточной и Западной Сибирью. Маршрут проходит из Красноярска к Путогорянскому заповеднику. В пути туристы посетят Енисейск, город Дудинка, посёлки на берегу. Путешествие продолжительностью 10 дней проведёт вас по уникальному красотам Сибири. Берега Енисея по большей части контрастные – один выше другого в пять раз! Взору путешественников открываются одновременно равнинные ландшафты и высокие, статные горы, покрытые тайгой.
- Круиз по Лене из Сибири на Дальний Восток. Путешествие начинается в городе Усть-Кут Иркутской области и заканчивается в Якутске. На протяжении пути вас ждут самые популярные туристические точки реки Лена – Ленские Столбы и Ленские Щёки. Это уникальные природные достопримечательности, поражающие своей монументальностью и красотой. Туризм включает и экскурсии по населённым пунктам, знакомство с местными традициями и культурой.

Ознакомиться с расписанием и программой этих туров можно на страницах сайта. Каждый из них достоин особого внимания.

Внедрение SEO-текстов повысит релевантность сайта и расширит его видимость в поиске, привлекая больше целевого трафика.

Контентная оптимизация



3. Малое количество страниц тегирования под СЧ/НЧ запросы.

Пример конкурента:

[Круизы из Москвы на 3 дня](#) [Круизы из Москвы на 4 дня](#) [Круизы из Москвы на 5 дней](#) [Круизы из Москвы на 6 дней](#) [Круизы из Москвы на 7 дней](#)
[Круизы из Москвы на 8 дней](#) [Круизы из Москвы на 9 дней](#) [Круизы из Москвы на 10 дней](#) [Круизы из Москвы на 11 дней](#) [Круизы из Москвы на 12 дней](#)
[Круизы из Москвы на 13 дней](#) [Круизы из Москвы на 14 дней](#) [Круизы из Москвы на 15 дней](#) [Круизы из Москвы на 16 дней](#)
[Круизы из Москвы на 17 дней](#) [Круизы из Москвы на 18 дней](#) [Круизы из Москвы на 22 дня](#)

Речные круизы по месяцам

Речные круизы на теплоходе в мае >

Речные круизы в июне >

Речные круизы в июле >

Речные круизы в августе >

Речные круизы в сентябре >

[Показать все](#)

Создание дополнительных страниц позволит увеличить охват и привлечь больше целевого трафика на сайт.

Рост видимости также повысит релевантность ресурса, что положительно отразится на позициях по высокочастотным ключевым запросам.

Контентная оптимизация



4. Низкая уникализация контента внутри круизов.

Сейчас 1 круиз может иметь несколько URL из-за разных дат, но это не обозначается в Title. Также внутри контента круиза наблюдается низкая уникальность.

Пример:

<https://www.infoflot.com/cruise/440682>
<https://www.infoflot.com/cruise/440699>

Библиотека Бар

Все услуги

Celestyal Journey – красивый, комфортный лайнер с удобными каютами и массой развлечений. В 2023 году лайнер прошел полную реновацию, поэтому сейчас Celestyal Journey – это стильно оформленный корабль вместимостью 1260 пассажиров, который курсирует в Греции и Восточном Средиземноморье, в зимнем сезоне 2025-2026 лайнер расширит географию маршрутов круизами по Персидскому заливу и Красному морю.

[Подробнее о лайнере](#)

О компании

 Celestyal Cruises, основанная в 1986 году, специализируется на круизах по Восточному Средиземноморью и Персидскому Заливу, предлагая маршруты с редкими стоянками.

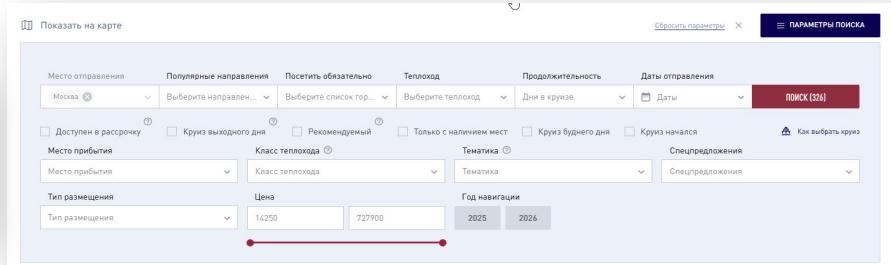
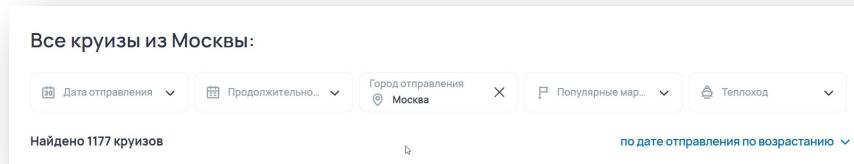
[Подробнее](#)

Повышение уникальности контента сделает сайт более «полезным» для поисковых систем, что положительно повлияет на его ранжирование.

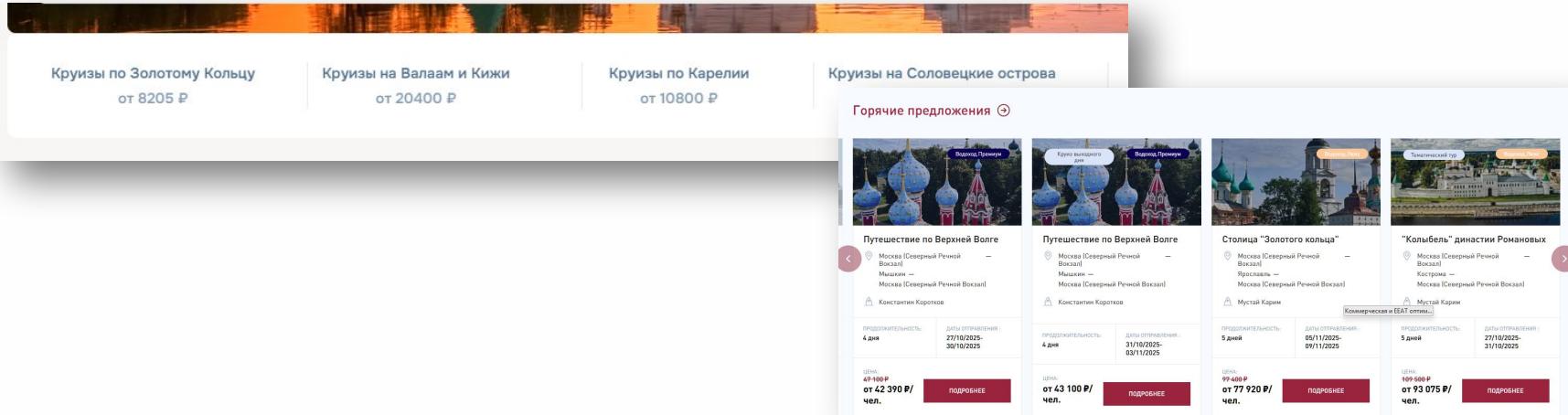
Коммерческая и ЕЕАТ оптимизация



1. Расширить фильтрацию на целевых страницах с каталогом. Пример:



2. Вывести дополнительные блоки на главной странице. Например – блок с горячими предложениями или блок с ссылками на популярные категории/направления.

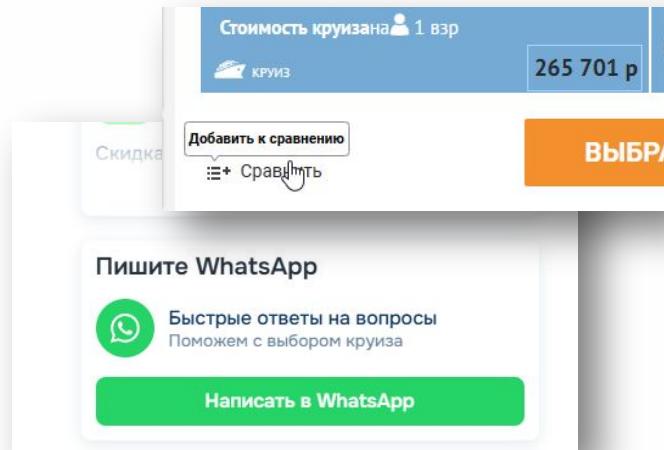


Коммерческая и ЕЕАТ оптимизация



3. Внедрить пагинацию в каталоге
4. Внедрить дополнительно конверсионные блоки внутри страниц каталога и карточек круизов
5. Добавить сквозной поиск по сайту
6. Добавить полезный функционал – сравнение / избранное

Пример у конкурентов:



Стоимость круиза **1 взр**
265 701 р

КРУИЗ

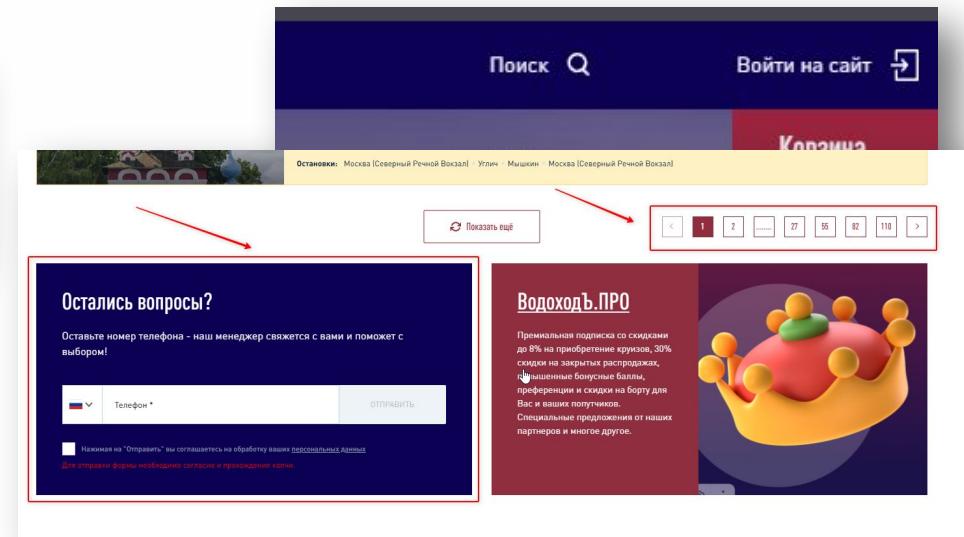
Добавить к сравнению
Сравнить

Скидка

Пишите WhatsApp

Быстрые ответы на вопросы
Поможем с выбором круиза

Написать в WhatsApp



Поиск **Q**

Войти на сайт

Каталог

Показать еще

1 2 27 58 82 110 >

Остались вопросы?

Оставьте номер телефона – наш менеджер свяжется с вами и поможет с выбором!

Телефон *

Отправить

Нажимая на "Отправить" вы соглашаетесь на обработку своих [личных данных](#).

ВодоходЪ.ПРО

Премиальная подписка со скидками до 8% на приобретение круизов, 30% скидки на закрытые распродажи, повышенные бонусные баллы, привилегии и скидки на борту для Вас и ваших попутчиков. Специальные предложения от наших партнеров и многое другое.

ВодоходЪ

Коммерческая и ЕЕАТ оптимизация



7. Дополнительно – наращивать информационный трафик по смежным темам и закрывать вопросы потенциальных клиентов о круизах и подготовке к ним.

Наш блог



23.09.2025

Каникулы без хлопот: 5 удовольствий для всей семьи



11.09.2025

Все достопримечательности Плеса за один день



24.07.2025

Семь чудес России – уникальные природные и рукотворные объекты

Читать блог >

Информационный трафик поможет прогреть пользователей на всех уровнях воронки и повысить релевантность сайта тематике, что увеличит видимость по семантическому ядру.

Все статьи

Новинки

Что посмотреть

Обзоры

Популярное

Новости компании

Советы

Личный опыт



Круизы из Китая без визы
С 15 сентября россияне смогут побывать в Китае без визы! Находиться в стране можно до 30 дней, за это время легко совершишь незабываемое...

3 мин



Новые маршруты в расписании Astoria Grande
Специально для тех, кто любит и умеет планировать все заранее, компания «Круизонлайн» предлагает путевки на рейсы...

3 мин



Строим планы на навигацию 2026 года!
В последние годы расписание будущей навигации составляется круизными компаниями задолго до её старта. Делается это, в первую...

3 мин



Свадьба вашей мечты на борту круизного лайтера
Свадьба остается в сердце и памяти любого человека навсегда. Но если вы хотите сделать этот день по-настоящему особенным, компания...

3 мин



Внешняя оптимизация

Параметр	www.infoflot.com
Ссылки	
Количество	123 000
DR	47
Возраст	21
ИКС	3470
Доноры	
Количество	261
Средний DR	30,08
Оценка динамики доноров	снижение
Оценка	-1
Среднее количество доноров в месяц	

Распределение ссылок по страницам	
главная в %	95%
не главная в %	5%

1. Низкий показатель DR (Domain Rating - оценка ссылочной массы сайта от Ahrefs)
2. Слишком большое количество ссылок на главную
3. Необходимо наращивать ссылочную массу с приоритетом на категории

Usability

- усилить конвертируемость привлеченного трафика
- исправить ошибки на пути пользователя от захода к покупке

На главной нет блока с горячими или выгодными предложениями



На главной странице есть только блок “Инфофлот” рекомендует”, но его нельзя считать аналогом.

Из превью-карточек нельзя понять, какие ближайшие даты, какая стоимость, выгоду и прочее.

Конкуренты предлагают подобные блоки достаточно активно, как в формате “Горячие туры”, так и “Популярные”.

vodohod.com



► «Инфофлот» рекомендует [Все подборки >](#)

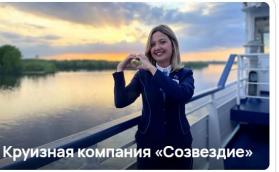
Подборка лучших круизов для того чтобы влюбиться в путешествия на теплоходах



Новинка 2026! AROYA - без виз по Турции и Египту, ОАЭ

Круизы без виз на лайнере Aroya из Стамбула, Абу-Даби, Дубая и Дохи

[Подробнее >](#)



Круизная компания «Созвездие»

Путешествуйте по России, отдохните с комфортом! 10 теплоходов и 300+ маршрутов для вашего отдыха.

[Подробнее >](#)



Круизы по Нилу

85 круизов по Нилу с «Созвездием» на теплоходе Jaz Al Qassida

[Подробнее >](#)

Горячие предложения 



Путешествие по Верхней Волге

Москва (Северный Речной Вокзал) – Мышкин – Москва (Северный Речной Вокзал)

Константин Коротков

ПРОДОЛЖЕНИЕ: 4 дня ДАТА ОТПРАВЛЕНИЯ: 27/10/2025-30/10/2025

ЦЕНА: 47 100 ₽ от 42 390 ₽/чел. [ПОДРОБНЕЕ](#)



Путешествие по Верхней Волге

Москва (Северный Речной Вокзал) – Мышкин – Москва (Северный Речной Вокзал)

Константин Коротков

ПРОДОЛЖЕНИЕ: 4 дня ДАТА ОТПРАВЛЕНИЯ: 31/10/2025-03/11/2025

ЦЕНА: от 43 100 ₽ от 42 390 ₽/чел. [ПОДРОБНЕЕ](#)



Столица "Золотого кольца" "Колыбель" династии Романовых

Москва (Северный Речной Вокзал) – Мышкин – Москва (Северный Речной Вокзал)

Мустай Карим

ПРОДОЛЖЕНИЕ: 5 дней ДАТА ОТПРАВЛЕНИЯ: 05/11/2025-09/11/2025

ЦЕНА: 97 400 ₽ от 77 920 ₽/чел. [ПОДРОБНЕЕ](#)



Столица "Золотого кольца" "Колыбель" династии Романовых

Москва (Северный Речной Вокзал) – Ярославль – Москва (Северный Речной Вокзал)

Мустай Карим

ПРОДОЛЖЕНИЕ: 5 дней ДАТА ОТПРАВЛЕНИЯ: 27/10/2025-31/10/2025

ЦЕНА: 109 500 ₽ от 93 075 ₽/чел. [ПОДРОБНЕЕ](#)

Рекомендуется добавить блок с горячими/выгодными предложениями (либо популярными турами) на главную страницу сайта, что повысить осведомленность пользователей и конверсию. В блоке рекомендуется разместить информацию о ближайших датах, стоимости и выгоде (например, -40%) для повышения привлекательности предложений.

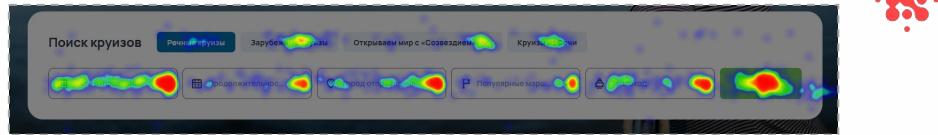
Поиск круизов



На главной странице сайта есть функционал подбора круиза, который востребован среди посетителей (см. карту кликов счетчика Яндекс Метрика).

1. Когда выбираешь одну дату, то ничего не происходит, нужно еще раз нажать ее же. Функционал ожидает, что будет введен период, хотя указано "Дата", а не "Даты" как у конкурентов.
2. Происходит наложение элементов открытого календаря и блока с подбором круиза, что затрудняет восприятие. Если ранее был открыт один список и далее клиент кликает на следующий пункт, то они открываются один поверх другого.
3. Проблемы с версткой (разрешение 1920x1080)
4. Не актуальный календарь (на сентябрь) на момент 20.10.25

Рекомендуется доработать блок с подбором круиза, устранив указанные недочеты



The image shows the 'Search for cruises' interface with several user interface analysis overlays:

- Top Navigation:** 'Поиск круизов' (Search for cruises), 'Речные круизы' (River cruises), 'Зарубежные круизы' (Overseas cruises), 'Открываем мир с «Созвездием»' (Discover the world with 'Sovzvezdie'), 'Круизы' (Cruises).
- Search Form:** 'Дата отправления' (Departure date) set to '25.10.25 – 30.10.25', 'Продолжительность...' (Duration...).
- Calendars:** Two overlapping calendar blocks. The top one shows 'Октябрь 2025' with days 1-31. The bottom one shows 'Ноябрь 2025' with days 1-30. Both have 'Выбрать даты' (Select dates) and 'Выбрать месяц' (Select month) buttons.
- Duration Filter:** A dropdown menu for 'Продолжительность' (Duration) with options: 'Любая' (Any), 'От 1 до 4 дней' (From 1 to 4 days), 'От 5 до 7 дней' (From 5 to 7 days), 'От 8 до 14 дней' (From 8 to 14 days), 'Более 14 дней' (More than 14 days), and 'Свой вариант' (Own variant).
- Bottom Right:** 'vodohod.com' logo, 'Даты отправления' (Departure dates) set to '01.11-02.11', and a 'Применить' (Apply) button.
- Bottom Left:** A screenshot of the 'ИНФОФЛОТ' website showing a search interface with a similar calendar and duration filter.

Annotations with red arrows highlight specific issues:

- Arrow 1: Points to the 'Выбрать даты' button on the top calendar.
- Arrow 2: Points to the 'Выбрать месяц' button on the top calendar.
- Arrow 3: Points to the 'СЕРВИС' (Service) button on the right.
- Arrow 4: Points to the 'ПРИМЕНИТЬ' (Apply) button on the right.
- Arrow 5: Points to the 'Октябрь' (October) section in the bottom calendar.



Нет поиска по сайту.

Нет поиска по названию направления

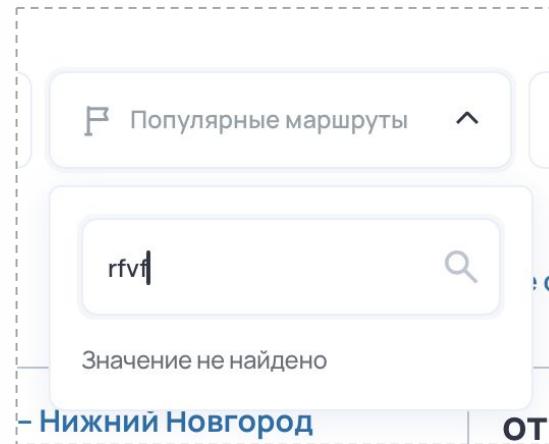
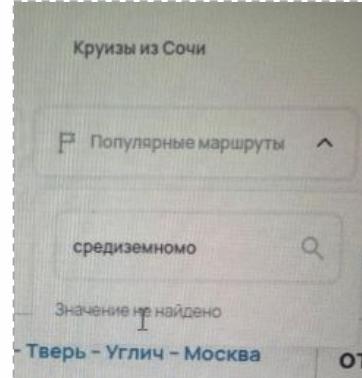
Нет поиска по сайту, если нужно найти какую-то справочную информацию, то это нужно делать вручную. Сайт большой, поэтому поиск вручную затруднен.

Нет возможности найти круиз по названию направления. Это затрудняет поиск нужной информации без знаний по каким морям и рекам проходит маршрут, что снижает удобство использования, увеличивает время на поиск и негативно сказывается на конверсии неопытных пользователей.

В поиске отсутствует функция автоопределения языка, усложняет поиск, снижает удобство использования сайта и негативно влияет на качество результатов.

Рекомендуется расширить возможности поиска на сайте для захвата более широкого пула пользователей.

Рекомендуется добавить функцию автоопределения языка.



Неудобное представления информации о доступных каютах



Для части круизов информация о доступных каютах представлена в формате перечня в 2 столбика, на котором сложно оценить, где располагается та или иная каюты, если никогда не был на борту.

На сайте представлено также более удобное визуальное представление, когда каюты отображаются на схеме лайнера и можно оценить удобство их расположения.

При этом вариант с полной схемой кают на палубе не удобен при взаимодействии с мобильных устройств - схема содержит слишком мелкие элементы

Рекомендуется представлять для всех видов лайнера и кораблей схему, из которой понятно где она располагается и пользователь мог бы выбрать наиболее удобную для него.

Рекомендуется предусмотреть функционал приближения схемы палубы, чтобы упростить взаимодействие с этим блоком с мобильных устройств.

The image shows three screenshots of the infolot.com website demonstrating various ways to display available cabins:

- Left Screenshot:** A list view titled "Выбрать каюту" (Select Cabin) showing a grid of cabin numbers (213, 221, 223, 228, 232, 237, 240, 242) with "2 места" (2 people) capacity. Below the list is a summary: "от 56 240 ₽" and "Осталось 18 каюто из 38".
- Middle Screenshot:** A detailed view titled "Выбрать каюту" with a sidebar "Как забронировать каюту:" (How to book a cabin):
 - Выберите одну или несколько кают на схеме/из списка,
 - Нажмите для добавления необходимых кают в заказ,
 - Закончите оформление заказа (бронирование) нажав «Перейти к бронированию»Below this is a "Списком" (List) button and a large cabin layout diagram showing the ship's deck with cabin locations marked.
- Right Screenshot:** A full cabin layout diagram titled "Выбрать каюту" showing the entire ship's deck with cabin locations marked. At the top, a message says: "Это новая версия сайта infolot.com. Прежняя версия сайта и вход для турагентов продолжают работать здесь: old.infolot.com" with a "Перейти" (Go) button. The bottom of the screenshot shows a browser interface with the URL "infolot.com".

Проблематично найти размещение на 3 человек



При подборе тура **отсутствует возможность сразу указать необходимое количество мест**, которое необходимо, что в дальнейшем усложняет процесс подбора вариантов для 3-х человек, например, семья: 2 взрослых и ребенок.

Судя по данным счетчика Яндекс Метрика, среди аудитории сайта высокий интерес к категории "Семья и дети" для более чем 40% аудитории.

Следовательно, около 40% пользователей сайта могут сталкиваться с проблемой неудобного подбора круизов для всей семьи.

Рекомендуется предусмотреть возможность упрощения поиска туров для семей с детьми, чтобы пользователь мог быстро найти подходящий вариант.

◀ Туристы
Укажите туристов каюты для детализации цены

Выберите размещение
2-х местное размещение

2-х местное размещение ✓
1 местное размещение
70 300 ₽ 56 240 ₽

Итого 112 480 ₽ * от 33 800 баллов после круиза

Добавить в заказ

💡 Окончательный расчет и применение скидок будут осуществлены после бронирования и заполнения данных туристов

Категория интересов, ур. 1, Категория интересов, ур. 2, Категория интересов, ур. 3

	Визиты	Посетители	Аффинити-индекс
Итого и средние	190 885	67 280	—
Телеком	47,08 %	45,41 %	439 %
Транспорт	45,03 %	46,99 %	293 %
Электроника	43,47 %	44,36 %	155 %
Семья и дети	42,54 %	42,76 %	199 %

Неудобство выбора ребенка даже на трехместном размещении



Для кают с трехместным размещением не дает возможность выбрать ребенка, только взрослый и взрослый иностранец (пример страницы <https://www.infoflot.com/cruise/420866>).

Для пользователей остается проблематичным добавить ребенка с круиза, что может негативно сказаться на конверсионности в заявки для целевой аудитории - семьи.

Конкуренты при выборе каюты сразу предлагают обозначить количество взрослых и детей в ней, чтобы далее уже добавить ее к заказу.

Рекомендуется в случае невозможности размещения ребенка в трехместной каюте указывать данную информацию, чтобы не вводить пользователя в заблуждение, почему нет такого варианта.

The screenshot shows a mobile application interface for booking a cruise cabin. At the top, it says 'Туристы' (Tourists) and 'Укажите туристов каюты для детализации цены' (Specify tourists for cabin detail). Below this, a dropdown menu is open, showing 'Выберите размещение' (Select accommodation) with '3-х местное размещение' (3-person accommodation) selected. The next section shows '2-х местное размещение' (2-person accommodation) and '3-х местное размещение' (3-person accommodation) with a green checkmark. A red circle with the number '1' is around the '3-х местное размещение' option. Below it, a row shows 'Взрослый' (Adult) and '171 400 ₽ 137 120 ₽' (171 400 ₽ 137 120 ₽). A red circle with the number '2' is around the 'Взрослый' label. At the bottom, it shows 'Итого' (Total) '411 360 ₽' (411 360 ₽) and a note '+ от 82 200 баллов после круиза' (+ from 82 200 points after the cruise). A green button at the bottom right says 'Добавить в заказ' (Add to order). A small note at the bottom left says '1 Окончательный расчет и применение скидок будут осуществлены после бронирования и заполнения данных туристов' (1 Final calculation and discount application will be carried out after booking and filling in tourist data).

mosturflot.ru

Каюта Категория

3 Полулюкс А

★ Добавить каюту в избранное

Количество мест в каюте: 3

Каюту можно забронировать только целиком

Взрослые 2

Дети до 14 лет 1

Общая стоимость: 99 120 ₽ 103 400 ₽

Форма обратной связи принимает некорректный номер телефона



На сайте есть возможность заказать обратный звонок, однако форма принимает некорректный номер телефона. Пользователь может оставить неправильный номер по ошибке и не заметить этого, важно подсвечивать пользователю то, что он ввел некорректный номер телефона.

Данная ошибка вызывает потерю горячих пользователей, которые оставляют свой номер сами, но с которыми не связываются в случае ошибки.

Рекомендуется добавить верификацию номеров при отправке формы и выдавать ошибку, если пользователь ввел неверный.

Заказать обратный звонок

Ваше имя
325323



Номер телефона *
+45235651

Согласен на обработку персональных данных

Заказать звонок

Отменить

Заявка на обратный звонок успешно создана

Наш сотрудник перезонит вам в ближайшее время.

Закрыть

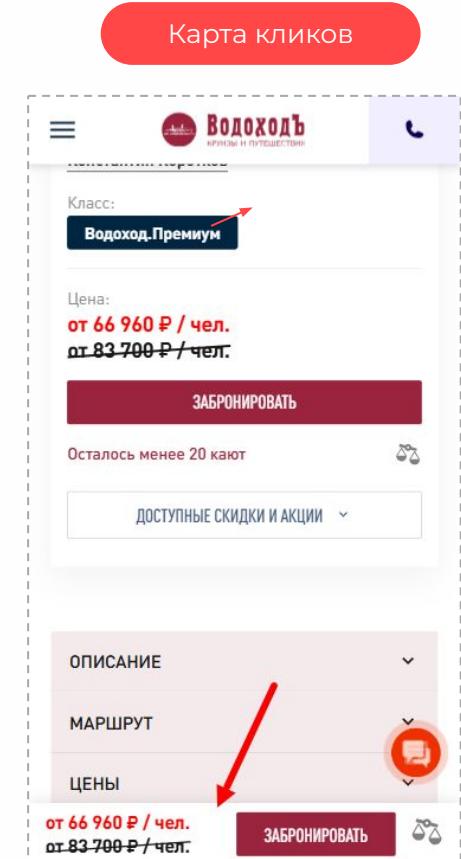
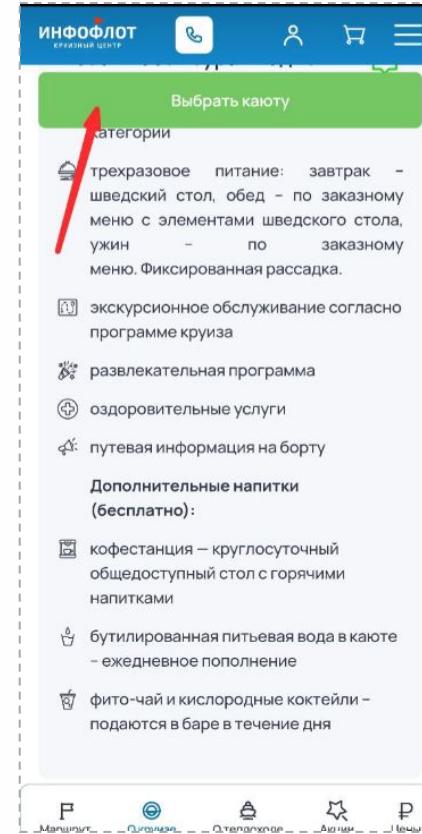
Неудобство расположения закрепленной кнопки в карточках туров



В версии сайта для смартфонов на страницах карточках туров ([пример страницы](#)) кнопка "Выбрать каюту" закреплена под шапкой. Подобное расположение совершенно непривычно, так как на большинстве сайтов конверсионные элементы закрепляются в нижней части экрана. Пользователь может просто не заметить кнопку, что может негативно сказаться на конверсии.

Конкуренты размещают конверсионные элементы в привычно для пользователей месте - нижней части экрана.

Рекомендуется протестировать закрепление кнопки "Выбрать каюту" в версии сайта для смартфонов в нижней части страницы, чтобы повысить их видимость и удобство пользователей.



Часть страниц на смартфонах отображается неудобно



Для части страниц на смартфонах едет верстка, что затрудняет для пользователя ознакомление с важной для принятия решения информацией - фото каюты.

В подобном представлении пользователю необходимо выполнять боковой скролл, что неудобно.

Рекомендуется адаптировать сайт и все открывающиеся окна на нем под размеры, как ПК, так и смартфонов, чтобы пользователю было максимально удобно знакомиться с информацией.



Основные ошибки



- Горячие предложения на главной
- Поиск и страница с результатами поиска
- Не удобный выбор для семей с детьми, для 3-х и более человек
- Невалидные номера телефонов при отправке форм

ЗА ОДНУ ПРОЖАРКУ САЙТ НЕ ИСПРАВИТЬ...



Для участников действует спецпредложение на UX-услуги

-15% на Экспертный анализ Usability

- ◆ Выявим UX-ошибки, мешающие росту
- ◆ Предложим готовые решения: от гипотез до прототипов
- ◆ Прогнозируем рост конверсии и ROI

-10% на UX-исследование СJM

- ◆ Проведем глубинные интервью и коридорные тестирования
- ◆ Построим карту поведения и найдем точки потерь
- ◆ Дадим рекомендации для роста конверсии и LTV



Перейдите в [Telegram-бот Платформы Kokos Group](#) и активируйте промокод **SEO-прожарка**, чтобы забрать выгоду

CRM



- зоны роста
- краткая стратегия на ближайший год



Текущее состояние CRM :

Задача на ближайший период — масштабировать цифровые коммуникации, повысить охват активной аудитории и конверсию за счет персонализированных e-mail- и триггерных сценариев



Текущий трафик на сайт:

280 000



Всего база клиентов с контактами

150 000



База подписчиков с email

20 000



Прирост

+5000 клиентов/мес

Ключевые зоны роста CRM



1.Лидогенерация



2.Сегментация



3.Регулярные
коммуникации



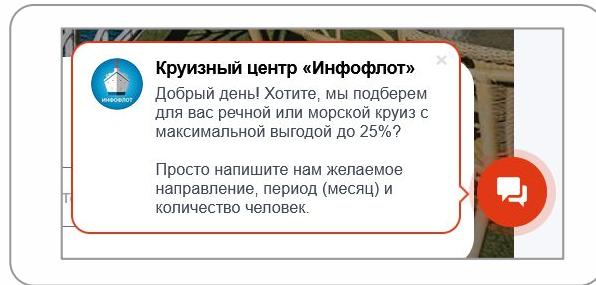
4.Разработка
карты триггеров

Лидогенерация сейчас



Сбор контактов через:

- статичные формы в футере и перед ним ((имя, email или мобильный телефон);
- регистрация в ЛК
- виджет





Оптимизация сбора подписчиков

- Внедрение новых инструментов сбора контактов: всплывающие поп-апы (по сегментам и страницам), игровые поп-апы и т.д.
- Игровые механики: мини-игра «Собери чемодан», квиз и др.
- Доработка текущих форм: оптимизация текстов и СТА, добавление офферов
- Перманентные A/B-тестирования:
 - скидка -...% за подписку на email канал **vs** ... руб. на следующий заказ при подписке на email,
 - оффер на скидку **vs** лид-магнит

Прогнозируемый рост выручки CRM

+10-20%

Что пригодится вам осенью?

Пройдите опрос и получите персональную подборку

Пройти квиз

Сегментация базы



Сейчас:

база делится на частных клиентов и агентов

Прогнозируемый
рост выручки CRM

+10-20%

Потенциал:

Разделить B2C-аудиторию:

- По возрасту и типу отдыха: 55+ (комфорт и культурные маршруты), 35–44 (семейные туры) и т.д.
- По активности: новые, активные, спящие, в оттоке
- По частоте покупок: 1, 2, несколько

Разделить B2B-аудиторию:

- По региону: центральные, северные, южные и тд.
- По количеству бронирований: до 10, 10–50, 50+

Регулярные коммуникации

Массовые рассылки (регулярные) — это инструмент, который помогает нам поддерживать связь с клиентами. Поэтому важно помнить о релевантности писем и их содержании, частоте отправок и визуальной упаковке

Параметр	B2B (агенты)	B2C (частные клиенты)
Количество рассылок за 6 месяцев	144	140
Среднее количество рассылок в неделю	~6	~6
Сезонность	Пик в июне–июле	Равномерно по месяцам
Сегментация	По типу клиента (агенты)	По типу клиента (частные лица)

Данные показывают, что B2B-рассылки логично следуют сезонным пикам. Но игнорирование «активности клиентов и частая отправка писем могут привести к усталости базы и снижению показателей

Бенчмарки для массовых коммуникаций

Базовые тактические показатели	Показатели	Российские практики*	Данные из МБ
	OR Open Rate	13,7%	13,24%
	CR Click Rate	0,9%	1,22%
	CTOR Click to Open Rate	6,6%	9,20%
	UTOR Unsubscribe Rate	0,9%	0,65%

* Исследование Mindbox

* показатели из Mindbox за последние 6 месяцев

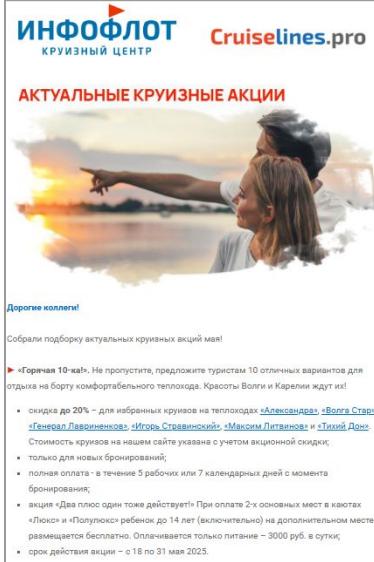
Коммуникации сейчас

Наблюдения:

- большой объем информации без визуальных якорей;
- отсутствие СТА-кнопок;
- теряется фокус внимания;
- контент не разделен по блокам визуально

Рекомендуем:

- разбить письмо на 2–3 смысловых блока + добавить подзаголовки;
- добавить кнопки “Посмотреть маршруты”, “Скачать условия”;
- добавить инфографику или визуальные разделители, чтобы письмо воспринималось легче



► Специальное предложение - «Второе, третье или четвертое место в подарок» в круизах в мае и июне.

Действует на выборочных рейсах (от 2 до 11 дней) теплоходов «Константин Коротков», «Санкт-Петербург», «Зоясма Шашков», «Виссарион Белинский», «Михаил Фрузен», «Георгий Чичерин», «Александр Суворов», «Николай Чернышевский», «Александр Пушкин», «Феликс Дзержинский». Отправление из Москвы, Нижнего Новгорода, Перми, Казани и Ярославля.

Условия:

- место в подарок предоставляется при заказе определенных кают в выборочных круизах;
- акция применяется к мензуре по стоимости тарифу;
- полная оплата – в течение 24 часов с момента бронирования;
- акция не применяется с другими скидками и акциями, указанными в рейсе;
- акция действует, пока каюты есть в наличии.

► А также круизы по Волге, Каме, Дону, Байкалу, Карелии и Татарстану по акции «Успей купится» со скидками до 20%.

Для ваших туристов 187 маршрутов, продолжительностью от 2 до 20 дней на теплоходах «Александр Пушкин», «Александр Радищев», «Александр Суворов», «Виссарион Белинский», «Георгий Чичерин», «Зоясма Шашков», «Константин Коротков», «Константин Симонов», «Константин Федоров», «Юрий Солдатов», «Лев Толстой», «Лягушка Соболев», «Максим Горький», «Михаил Фрузен», «Михаил Ростропович», «Михаил Кари», «Николай Новгород», «Николай Жуков», «Николай Чернышевский», «Санкт-Петербург», «Семен Балакирев», «Сергей Кудинов», «Сергей Дзержинский», «СВП», «Бирюса».

Условия:

- только для новых бронирований;
- не комбинируется с другими скидками;
- срок действия акции и полная оплата круизов – до 5 июня 2025;
- стоимость круизов, участвующих в акции, указана с учетом действующей скидки для данного рейса.

► Ваша комиссия - 10%.

Материалы для продвижения круизов 2026 года можно взять из [МАРКЕТИНГ-БОКСА](#) в личном кабинете агента (требуется предварительная авторизация).



► Присоединяйтесь к нашему [телеграм-каналу для агентов](#) по ссылке или QR.
Здесь вы найдете:

- полезную информацию по круизам;
- анонсы мероприятий для агентов;
- готовые посты, фото и видеоматериалы для ваших соцсетей.

Как реализовано у других



Яндекс Путешествия

Отели Авиа Ж/д Автобусы Туры

На какие дни планировать отпуск в 2026 году?

В 2026 году стандартные 28 дней отпуска можно превратить в почти два месяца отдыха — всё благодаря праздникам и выходным. Но главный повод действовать прямо сейчас — новогодние каникулы. Смогите, какие длинные! Хорошие варианты жилья быстро разбирают.

А пока потренируйтесь отдохнуть на ближайших ноябрьских — с 1 по 4 ноября.

Начать отдохнуть

Отдохнуть на ноябрьских

Карелия Холте Кэмп Карелия Калининград Мегаполис Калининград Центр 4* Измайлово Звездное

Больше вариантов

Сказочно провести новогодние

Сочи Поляна 1389 Отель и СПА 5* Ялта Ялта-Интурист 4* Санкт-Петербург Palace Bridge Hotel 5*

Найти жильё

o-tello

Я с портфельчиком

Здорово, что вы с нами

Вы только что сделали первый шаг к классным (и регулярным!) путешествиям — подписались на рассылку o-tello. Мы в восторге!

Что будет дальше

- Письма пару раз в неделю, без спама — ценим ваше личное пространство
- Подборки красивых и комфортных отелей по всему миру
- Скидки, которые заставят вас сказать: «Ого!»
- Идеи для путешествий, после которых захочется бросить всё и уехать... хотя бы на выходные

Заполните в ленте в приложении и на сайте o-tello: там собираем интересные покажи, города и подборки отелей

Что же там? >>

Делитесь впечатлениями

Мы очень рады обратной связи: в конце каждого письма можно поставить оценку. Отзывы мы читаем и делаем выводы — ждем и ваших впечатлений!

Установите приложение

Чтобы быть в курсе всех скидок на отели и сезонных акций. А ещё там удобнее листать ленту с интересными местами, городами и подборками отелей

Скачать на iOS Скачать на Android

Развитие регулярных коммуникаций



- **Рубрикатор контента** на основе аналитики и сегментации запросов от клиентов:
 - рубрики по сегментам и на всю базу;
 - отслеживать интересы клиентов по данным сайта и Wordstat: какие баннеры, разделы вызывают наибольший интерес — включать эти темы и направления в рассылки
- ***Настройка частоты коммуникаций:**
 - активные: открывали письма ≤ 90 дней — 3-4 письма в неделю;
 - неактивные: не открывали > 180 дней — 1-2 письма за 2 недели
- **А/В-тестирование:** тем писем, контента внутри, визуальных форматов, офферов, частоты отправки писем, времени и дня отправки и др.
- **Алгоритмы персонализации и рекомендаций:** индивидуальные маршруты и предложения на основе истории просмотров, кликов и покупок клиентов

Прогнозируемый рост выручки CRM

+10-15%



Карта триггеров



- Согласно [исследованию](#), средняя доля триггерных рассылок в туризме — около **14%**;
- В то время как на проекте этот показатель составляет **до 1%**

**Прогнозируемый
рост выручки CRM**

+15-25%

Оптимизация:

- Аудит и перезапуск текущих 94 триггеров (до 85% из них опросы после круизов);
- Внедрение недостающих на основе сегментации и CJM клиента;
- Внедрение алгоритма рекомендаций;
- Подключение дополнительных каналов к триггерам (например, смс)





Примеры триггеров с высокой конверсией

- Welcome-серия (с УТП, рассказом о сервисе, отзывами, купоном на первую покупку и т.д.);
- Брошенная корзина/избранное/просмотр:
- Снижение цены на круизы из корзины/избранного/просмотра

Дополнительно для этой отрасли:

- Триггер перед поездкой (до начала полезная информация о погоде, рекомендации, а также предложения по апгрейду или дополнительным услугам (трансфер, экскурсии));
- Письмо во время пребывания (о событиях в отеле или спецпредложениях в ресторане)

Прогнозируемый рост выручки CRM

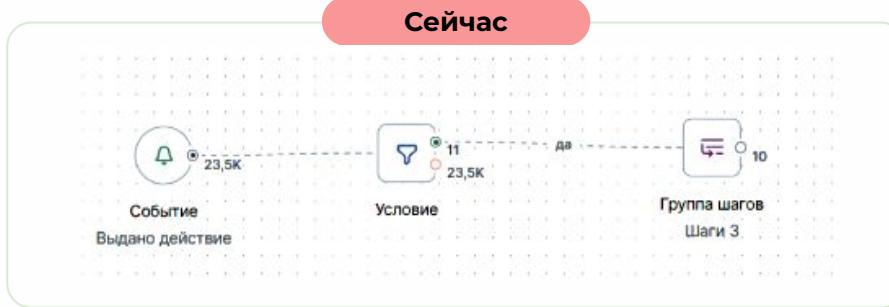
+10-20%



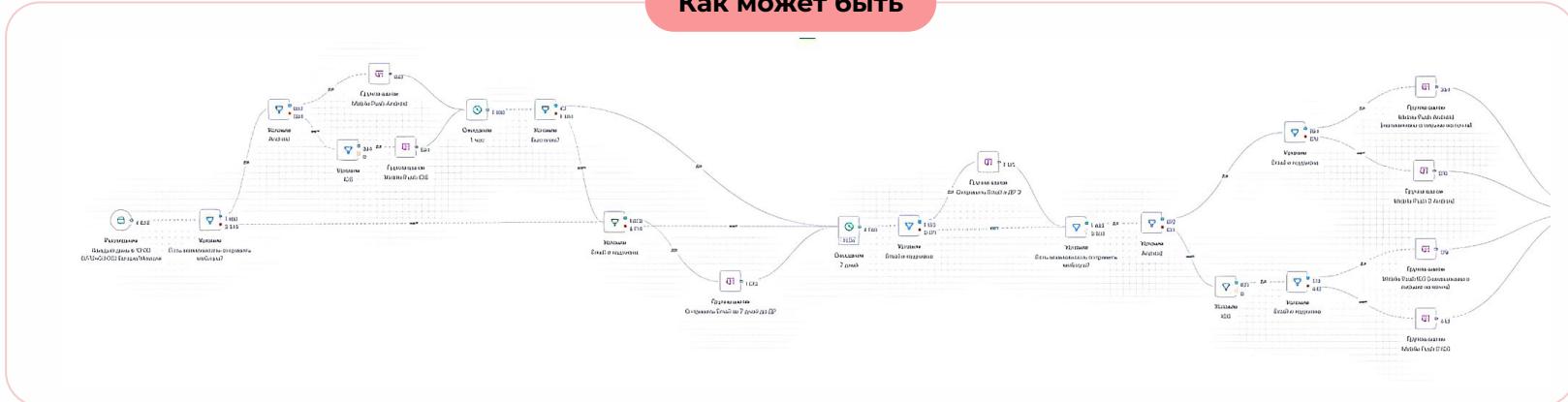
Пример сценария “День рождения”



Сейчас



Как может быть





Как ФСК увеличил на 30% конверсию в подписку

Мини-игра «Строительство дома» вовлекла пользователей и собрала новые лиды без дополнительного бюджета:

- 32% конверсия в оставленный контакт;
- +2,5 мин кср. времени вовлеченности;
- +30% конверсия в подписку на рассылки





Сейчас CRM-канал не раскрывает свой потенциал

Он может приносить до **+40%** к текущей выручке — для этого необходимо:

1

Оптимизировать формы сбора контактов

Чтобы увеличить конверсию в подписку, стоит обновить существующие формы и добавить новые форматы — квизы, pop-up-формы, игровые механики

2

Углубить сегментацию

Например, разделить базу по интересам, возрасту, типу отдыха — это позволит выстраивать более персонализированные и точечные коммуникации

3

Развивать массовые рассылки

Поддерживать интерес и лояльность клиентов с помощью тематических рубрик, A/B-тестов и улучшения визуальной подачи писем

4

Ключевая зона роста — триггеры

Карта триггеров помогает возвращать клиентов в цикл покупки, увеличивает повторные продажи и выручку, а также способствует удержанию текущих клиентов



Дополнительно: примеры кейсов

01

Кейс 1

Рост доли email-канала с 2 до 15%: поп-апы, триггеры, реактивация базы

02

Кейс 2

Металлургический интернет-магазин НЛМК запустил email-канал в B2B: +66% к доле CRM, рост базы в 3,5 раза

03

Кейс 3

Как ФСК увеличил на 30% конверсию в подписку с помощью игры





Дополнительно: прогноз

Данные для расчета

Метрика	*Текущее значение
Уникальные посетители сайта	≈ 2 750 000 / год (средн. 280 000 в мес)
Посетители из email-канала	90 750 чел / год (3,3 %)
Конверсия в покупку	0,61 %
Средний чек	160 000 руб.
Примерный доход от канала	≈ 3,17 млрд. руб. / год

*По данным Яндекс.Метрики и брифа



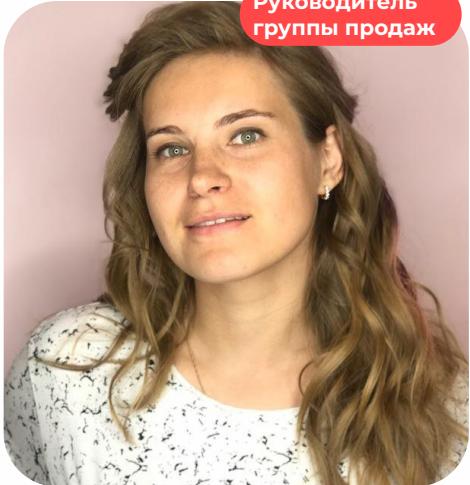
Рост охвата email-канала с 3,3 % до 5 %

Если увеличить долю переходов из рассылок до 5 % ($\approx 137\,500$ посетителей):

Показатель	Было (3,3 %)	Прогноз (5 %)	Прирост
Уникальные посетители из рассылок	90 750	137 500	+51 %
Покупки (при 0,61 %)	554	839	+285 покупок
Выручка (средний чек 160 000 руб.)	88,6 млн ₽	134,3 млн ₽	+45,7 млн. руб.
Доля в общем доходе	11 %	$\approx 13\text{--}14\%$	+2–3 п.п.

Вывод: даже без роста конверсии, только за счет увеличения охвата email-канала до 5 % — CRM-выручка вырастет на $\sim 45\text{--}50$ млн руб./год

Контакты

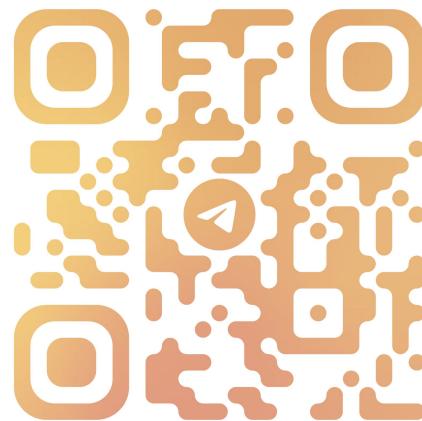


Екатерина Иванова

Руководитель группы продаж

✉ ekaterina.ivanova@outofcloud.ru

+7 903 161 75 05



@EKA_ANDREVNA



Стратегия

На основании анализа видимо следующие шаги по достижению результата



Сбор коммерческой семантики, создание посадочных страниц под неохваченные категории. Оптимизация текущих под коммерческие слова.



Наладить техническую оптимизацию – склеить зеркала, настроить пререндеринг, внедрить микроразметку.



Расширить справочную информацию и наполнить сайт информационным контентом.



Увеличить закупку и размещение ссылок на сайт с приоритетом на страницы категорий.



Проработать коммерческие и Е-А-Т факторы, внедрить полезные функциональные элементы.



АДРЕС

г. Москва, 127051,
Цветной Бульвар, 30
стр.1

ТЕЛЕФОН

+1 (123) 456-7890
+1 (123) 456-7890