

Об авторе

В настоящее время Авинаш руководит отделом исследований и веб-аналитики сетевого университета Intuit, где отвечает за деловые, технические и стратегические элементы веб-платформы принятия решения, поддерживающей более 60 веб-сайтов Intuit.

Авинаш Кошик — автор весьма популярного блога Occam's Razor (Бритва Оккама) (<http://www.kaushik.net/avinash/>), посвященного исследованиям и веб-аналитике. Основной сферой его деятельности являются системы принятия решений в таких крупнейших компаниях мира (Fortune 500), как Silicon Graphics, DirecTV Broadband, Intuit и DHL в Азии, на Ближнем Востоке и Соединенных Штатах.



Авинаш выступал с презентациями и докладами на многих конференциях в Соединенных Штатах и Европе, включая Emetrics Summits, Ad:Tech, Frost & Sullivan Internet Marketing Strategies, ATG Insight Live и E-consultancy Online Marketing Masterclasses. Темами некоторых презентаций были: оптимизация принятия веб-решений, эксперименты и проверки, повышение ROI кампании и снижение первоначальных затрат, ориентированность на клиента, а также переход от веб-аналитики к веб-пониманию.

Авинаш удостоен степени бакалавра по машиностроению университета Марашвады и степени MBA в государственном университете штата Огайо. Он также имеет звание ассоциированного преподавателя университета Британской Колумбии.

Предисловие

Дорогие друзья!

С большим удовольствием представляю вам Авинаша Кошика. Впервые я встретил его на конференции Emetrics Summit, когда он был еще малоизвестен. Это был июнь 2003 года, и я сразу заметил его высокую, неуверенную фигуру, слоняющуюся по периферии. Он казался увлеченным, но собранным, и был энергичен, но неприметен.

Мы познакомились за ленчем, и я попробовал его разговорить. Мое первое впечатление о нем сложилось как о весьма изящном и любезном во всех отношениях человеке. Изыщный в действиях, в мыслях и общении. Весьма утонченный человек. Он был несказанно рад участию в конференции и благодарен за возможность научиться новому. Он был просто восхищен, что я пригласил его на завтрак. Сделав выдержку, достаточную для джентльмена, я стал расспрашивать его о нем самом и его работах.

Он описывал Intuit в превосходных степенях. Люди, средства, возможности. Я начал задаваться вопросом, беспокоит ли это его на самом деле или он просто из тех, кто рад жить на планете Земля? Поэтому я задал ему свой любимый вопрос: “Что для вас труднее всего?”

На первый взгляд вопрос безвреден, но он делает чудеса с точки зрения самовыражения людей. Вы очень быстро выясните реальное мнение вашего коллеги. Ответ Авинаша заставил меня отбросить шуточный тон и слушать его более внимательно.

Его не беспокоила некая определенная трудность. Имелась серия затруднений, описание которых звучало знакомо, но никогда не было столь красноречиво, правильно и связно организовано. Уже одного этого было достаточно, чтобы понять, что этот человек правильно трактует технологии и их бизнес-значение, а также имеет ясное видение того, чем они могли бы быть.

Но что заставило меня полностью забыть о завтраке, так это его страсть. Авинаш горячился на грани фанатизма, но никогда не забывал о реальности.

После 30 минут диалога я попросил его выразить свою мудрость, видение и страсть при помощи PowerPoint к следующей конференции Emetrics Summit. Он казался потрясенным, возбужденным и смущенным. Авинаш заметил, что он еще новичок в этой области и пока не готов делить кафедру с именитыми докладчиками, у которых он учится на протяжении последних трех дней. Я уверял его, что он не прав. С тех пор он всегда готовит доклады для конференции Emetrics Summit.

Это была первая поездка Авинаша в Лондон. Поскольку он никогда не бывал здесь прежде, я пригласил его в последнюю ночь перед отлетом осмотреть город. Был май, замечательная ночь, мы оставили гостиницу в 7 вечера и после ужина гуляли до полуночи. Я стер ноги и потом лечил их неделю.

Я люблю Лондон и надеюсь, что Авинашу понравилось все, что он видел. Не помню, где именно мы находились, но диалог был крайне интересен. Литература, фотография, семья, философия и, безусловно, оптимизация сетевых капиталовложений. Я был в восторге. Остроумие, глубина, диапазон и широта взглядов, я очень высокого мнения об этом человеке.

А затем он начал писать блог.

Я удивлен, что на его биографической странице указана дата публикации от 31 декабря 1969 года, но это и вся моя критика. Блог Авинаша — это образец жанра. Там воплотились и его страсть, и знания, и юмор, и понимание. Он связан с другими, весьма примечательными, но его комментарии явно выделяются из всего сообщества веб-аналитики, и все мы ждем его следующих публикаций.

А что по поводу настоящей книги?

Мне даже не нужно было бы ее читать, чтобы написать данное предисловие. Я сразу мог бы сообщить вам, что это, без сомнения, важная книга, и не только потому, что Авинаш объясняет способы измерения успешности вашего веб-сайта, а и потому, что он демонстрирует, как достичь успеха в работе, бизнесе и в жизни.

Полагаю, вы читали мою книгу по этой теме, вам стоило бы прочитать еще и более подробные тома Эрика Петерсона, но эта книга типа “как самостоятельно научиться ловить рыбу”. Данная книга — не учебник и не наставление. Она поможет вам зарабо-

тать собственное мнение, а также укажет, что думать, учитывать и как подходить к проблемам оптимизации веб-маркетинга.

Авинаш углубляется в организационные вопросы, определяет необходимые деловые и технические знания, затрагивает культуру корпоративного управления, а также рассматривает инструментальные средства и методы оценки качества. Он описывает все, от анализа посещаемости сайта до оптимизации поискового сервера и измерения RSS блога. А затем демонстрирует, как заставить данные свидетельствовать.

Даже и не думайте, что эта книга лишь о внешнем виде страниц и анализе их посещаемости. Она об оптимизации электронного маркетинга. Вы изучите качественную сторону оценки веб-сайта, от проверки применимости до опросов, и выясните, что на самом деле представляет собой конкурентный анализ, многопараметрическая проверка и множество других методов измерения.

“Выяснить значение” в мире Авинаша означает отстраниться от простого “нравится-не нравится” и полностью сосредоточиться на том, что позволит вам принимать меры. Эта книга поможет вам получить знания, расширить горизонты, осознать причинно-следственные связи, а также овладеть средствами достижения необходимых результатов и измеримых усовершенствований веб-сайта вашей компании.

Все изложение сопровождается глубоким анализом фундаментальных потребностей клиента. Авинаш понимает, что CRM не заменит общения с клиентами, но в его основе услуги клиентам. Это основная задача вашего веб-сайта (или веб-сайта вашей компании). Внутренние убеждения Авинаша о службе определены его подходом к семье, дружбе, бизнесу, веб-оптимизации и изданию этой книги.

Концепция “час в день” подчеркивает знание Авинашем реальной жизни. Ни у кого нет времени сесть и спокойно прочитать книгу от начала до конца. Поэтому Авинаш и написал ее так, чтобы читать тогда, когда на это есть достаточно времени, а применив его мудрость к собственной ситуации и накопив опыт в определенной области, можно переходить к следующим разделам.

Если вы несете ответственность за успех вашего корпоративного веб-сайта, то эта книга поможет понять ваши задачи, проблемы и способы их решения.

—Джим Штерн
Санта-Барбара, Калифорния