

## Tanar iesean lanseaza un proiect de monitorizare online si tinteste pietele majore din afara

4 Februarie 2013

Razvan Girmacea, fondator si dezvoltator [Monitor Backlinks](#), are 30 de ani, din Iasi si este pasionat de Web si dezvoltare SEO. Activeaza de 10 ani in acest domeniu si, dupa un timp, a realizat ca exista foarte multi freelanceri care fac SEO care isi tin link-urile intr-un Excel/Spreadsheet. Verificarea manuala a acelor link-uri consuma timp, e plictisitoare si pot fi probleme care nu sunt vizibile aruncand doar o simpla privire.

Primul start-up online al lui Girmacea a fost un magazin online de jucarii [educative pentru copii](#) pe care l-a vandut la inceputul lui 2012.

Absolventul Facultatii de Calculatoare de la Suceava si masterand in Sisteme Informatonale in Afaceri, tot in Iasi, a realizat ca "timpul e pretios si de fiecare data cand pot, fac softuri automate care sa imi usureze munca. Astfel s-a nascut Monitor Backlinks, un serviciu care verifica regulat si automat starea link-urilor catre anumite site-uri si notifica utilizatorul prin e-mail daca se intampla ceva cu backlink-urile monitorizate".

Acest lucru inseamna ca utilizatorul poate actiona sa recupereze rapid un backlink la care a stat probabil destul de mult timp sa il obtina sau a investit o anumita suma.

"In esenta, Monitor Backlinks, lansat la finalul lui 2011, ajuta pe cei care fac SEO (Search Engine Optimisation) **sa se focuseze pe link building** (aducerea de link-uri catre un site anume) sa isi monitorizeze acest proces si sa poata recupera link-urile la care au muncit destul de mult", spune el, pentru Wall-Street.ro.

A lansat produsul rapid, functional, si a petrecut urmatorul an pentru a valida ideea produsului si sa imbunatateasca produsul in functie de feedback-ul utilizatorilor.

"La inceput a fost foarte greu sa le fac pe toate (dezvoltare, business, promovare, comunicare), dar la inceputul lui 2012 [Daniel Damian](#) s-a oferit sa ma ajute pe partea de promovare si comunicare si lucrurile au mers mai usor si mai accelerat", relateaza el primele dificultati.

"Pentru un start-up mi se pare foarte greu, dar important, sa stii cat si unde sa investesti pentru a aduce sustenabilitate proiectului".

Produsul este destinat celor care optimizeaza pentru motoarele de cautare (Ex. Google), indiferent de locatie. El a tintit in special clienti din Marea Britanie si SUA, dar si pe cei din Asia. Astfel, cei mai multi clienti sunt din State, apoi Romania, India, Indonesia, UK, Turcia si Tailanda. Romania reprezinta 12% din public.

El a investit in instrument, treptat, aproximativ 20.000 de euro si estimeaza ca Monitor Backlinks va avea in 2013 o cifra de afaceri de 20.000 de euro.

Ce urmeaza pentru 2013?

"Pentru 2013 am multe planuri, in special de lansare de noi produse care vor sustine Monitor Backlinks si de imbunatatire a celor existente. Vor creste costurile si trebuie sa fiu atent la cashflow, dar vom accelera

dezvoltarea si ne vom pozitiona pe piata ca un tool care nu trebuie ignorat de cei care se ocupa de SEO", spune anreprenorul.

El doreste ca ca Monitor Backlinks sa se deosebeasca de concurenta din piata prin limitarea functionalitatilor la doar cele care tin de monitorizarea link-urilor si prin reducerea timpului utilizatorului in a folosi Monitor Backlinks, concentrandu-se pe link building, tool-ul functionand in spate, ca un ajutor.

*Esti interesat de SEO, vrei sa afli cele mai noi ponturi si studii de caz privind acest segment? Wall-Street.ro te invita sa participi la [ecomTIM 2013](#), editie unde unul dintre speakeri este multiplu premiat pe SEO - [Lisa Myers](#).*

Alex Goaga