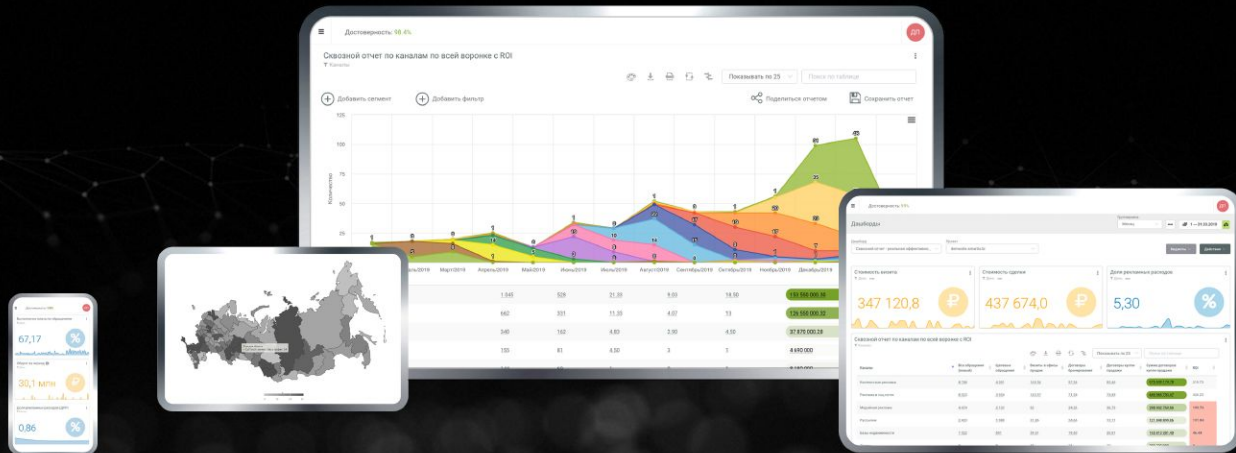


SMARTIS

Как выполнить план продаж в кризисные годы?



Обращения (-39%)

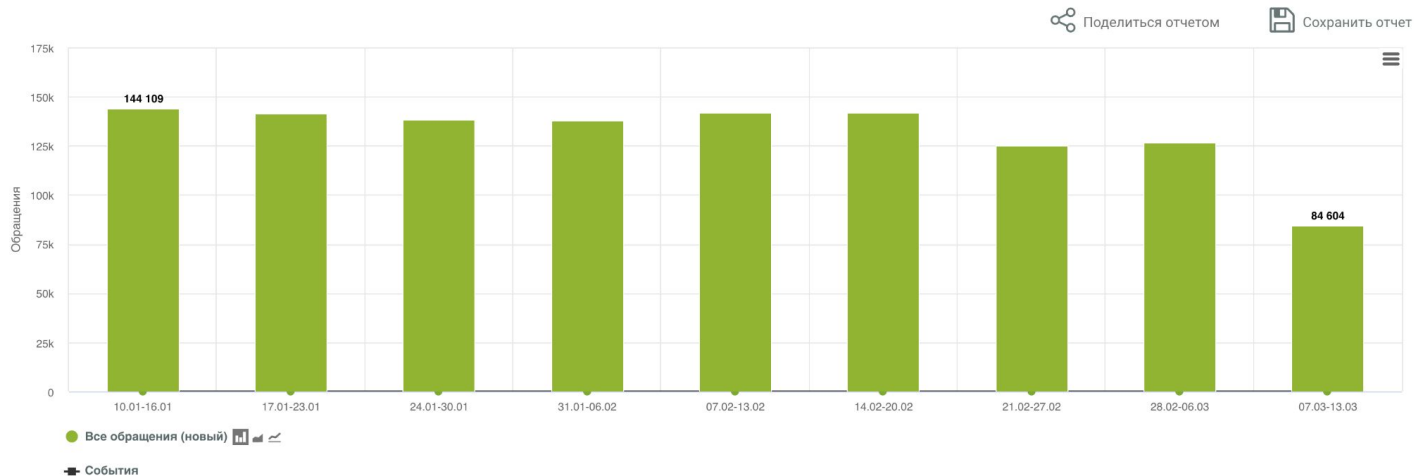
Конструктор отчетов

Группировка: Неделя | 10 января — 13.03.2022

Проект: Суммарный ОБЪЕКТИЦЕ | Показатели: Все обращения (...) | Канал: Весь трафик | Площадка: Выберите каналы с площадками

Клиент: Отрасль - #20863 | Равно | Недвижимость | Фильтр не применяется к выбранным показат...

+ Фильтр | ПОСТРОИТЬ



Сделки (-34%)

Конструктор отчетов

Группировка

Неделя



10 января — 13.03.2022



Проект

Суммарный ОБЪЕКТИЦЕ

Показатели

Договоры купли...

Канал

Весь трафик

Площадка

Выберите каналы с площадками

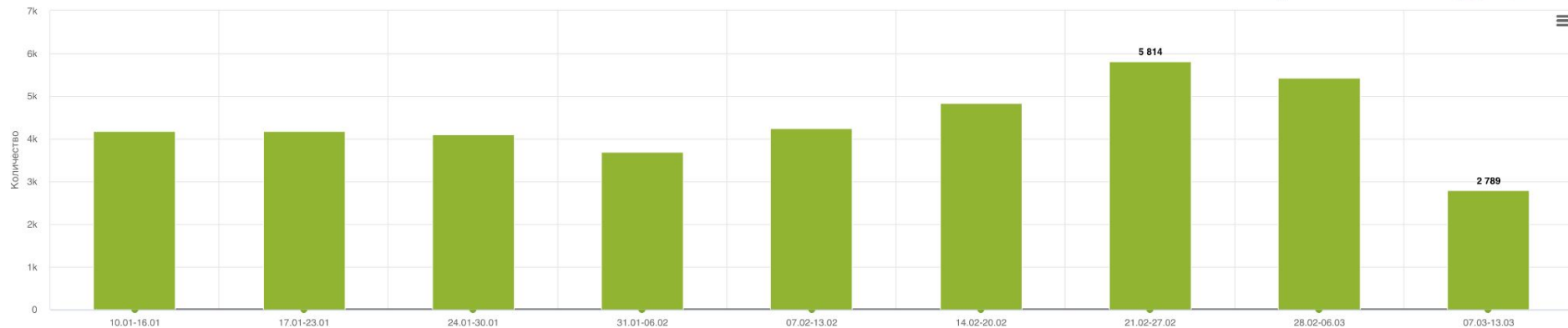
+ Фильтр



ПОСТРОИТЬ

Поделиться отчетом

Сохранить отчет



● Договоры купли-продажи

■ События

Родион Батудаев

Директор по маркетингу it компании Smartis

Поднял продажи x2 у двух региональных застройщиков

ex. руководитель digital маркетинга Knight Frank.
Вырастил количество обращений и сделок премиальной недвижимости на 175%





Мы работаем

С 15 ИЗ
ТОП-20
застройщиков
России

по версии Forbes

Forbes



ГАЛС



МИЦ.
ДЕВЕЛОПМЕНТ

WAFI DEVELOPMENT



ГЛАВСТРОЙ



KR PROPERTIES



КРОСТ



MR GROUP



ИНТЕКО

STONE HEDGE®



CG CAPITAL GROUP

CENTRA
PROPERTIES

Примеры результатов внедрения Smartis

ЭТАЛОН

Сквозная Аналитика для Эталон:
Срок реализации: 1 полугодие 2020 г.

Экономия бюджета в 2020 году – 141 млн. ₺

фск

Сквозная Аналитика для ФСК:
Экономия 12,7% рекламного бюджета при том же объеме продаж за 6 мес.

На какие вопросы отвечает Smartis:

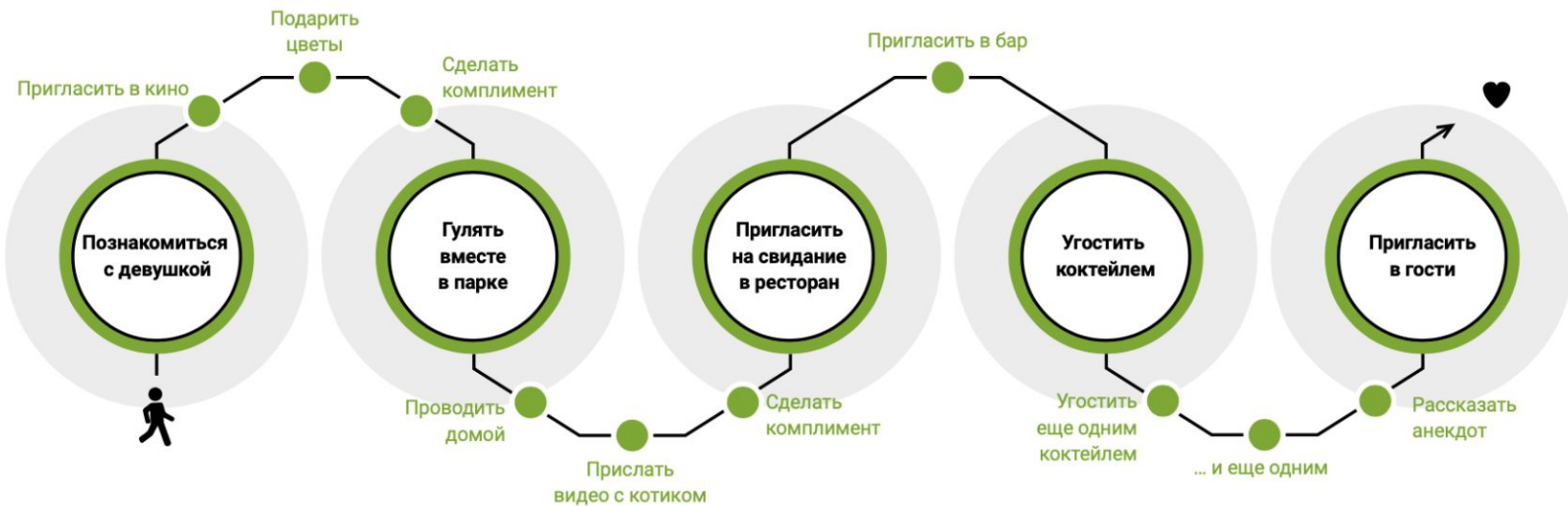
1. Какие вложения в рекламу не приносят продажи?
2. Какой рекламный канал даст вам прибыли больше чем другие?
3. Автоматизированные отчеты по маркетингу и продажам, которым можно доверять.

Принимать решения быстрее конкурентов

1. Контролировать выполнение плана сделок
2. Контролировать выполнение целевых обращений
3. Рекламное агентство сможет приводить не только звонки, но и визиты в офис продаж

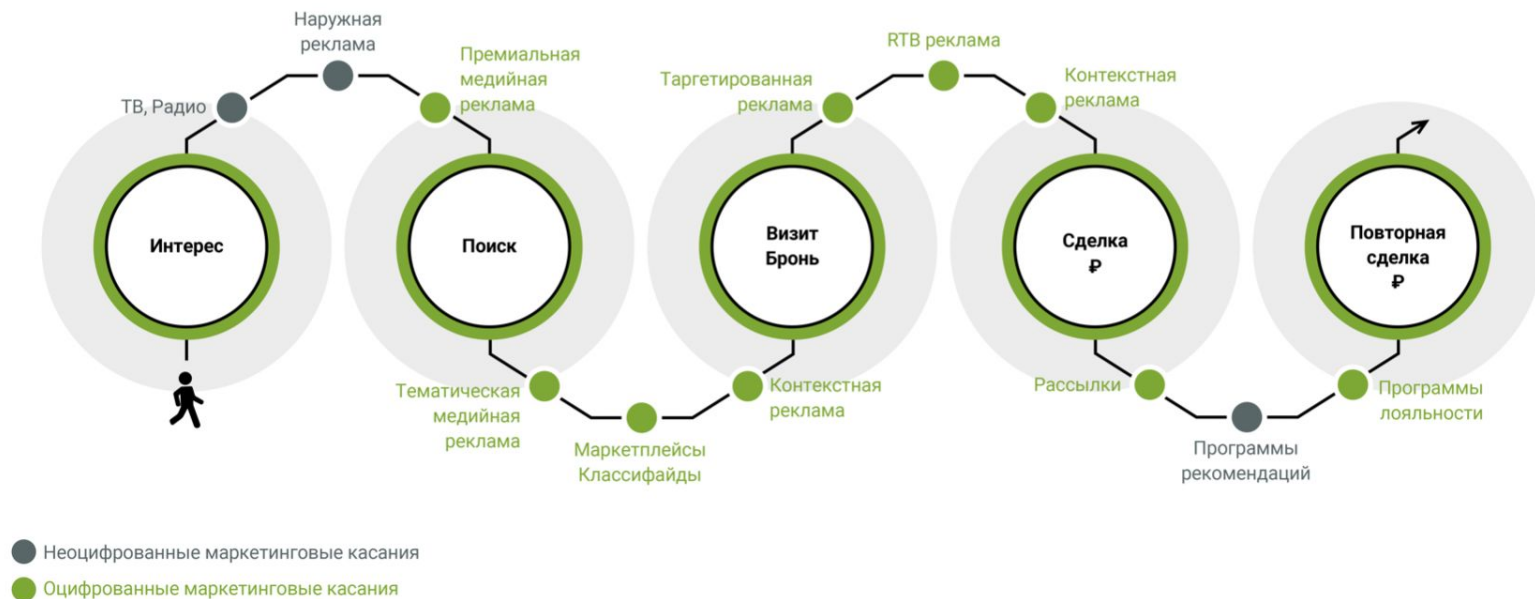


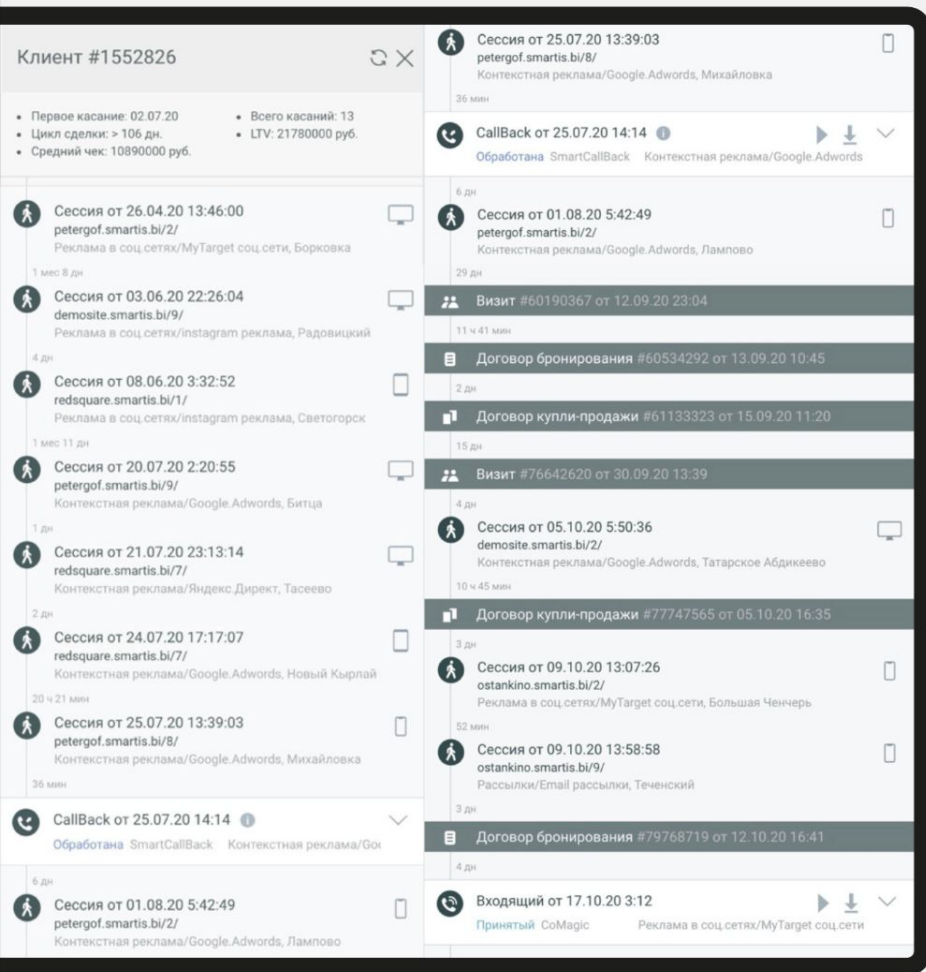
Что было самым важным в достижении цели?



Путь клиента или Customer Journey Map

должна быть «основана на реальных событиях» с учетом персоны, которая проходила этот путь

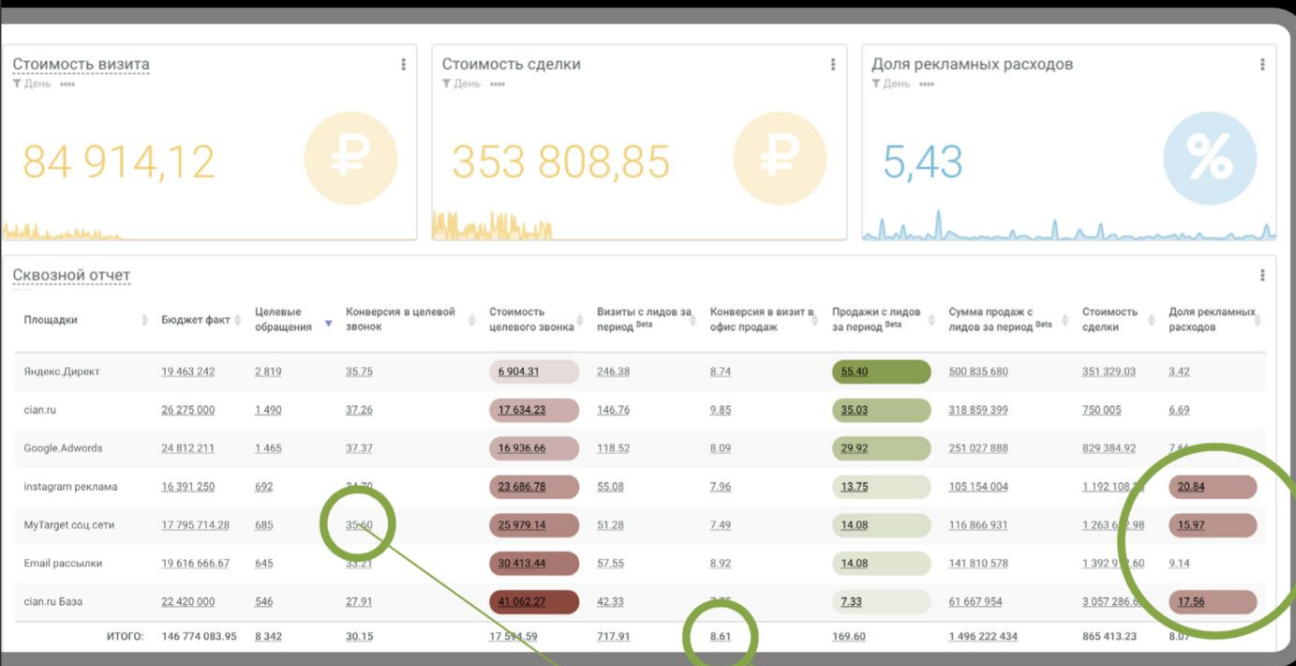




Smartis

- Умеет фиксировать сессию каждого конкретного покупателя на любом из ваших сайтов
- Умеет находить другие устройства клиента. Технология cross-device
- Использовать сессию как касание при построении полного CJM клиента

Дашборд руководителя



- Ключевые метрики в центре вашего внимания
- Более детальный отчёт по ключевой метрике в 1 клик
- Эффективность работы рекламных площадок до сделок и ДРР

● Высокий ДРР этих площадок
Проработать или отключить

Низкая конверсия в целевой лид
Проверить качество обработки обращений

● Низкая конверсия из целевых визитов во встречи
Проверить качество ведения клиента по воронке



Достоверность: 98.7%

ДП

Воронка по Проектам

▼ Объекты



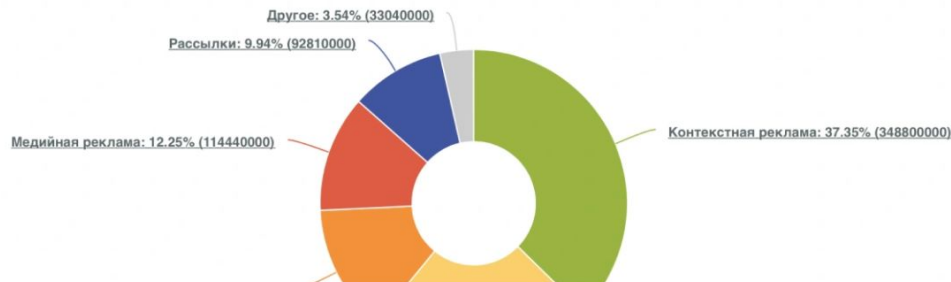
Показывать по 25

Поиск по таблице

Объекты	Все обращения (новый) / Весь трафик	Стоимость целевого звонка / Весь трафик	Визиты в офисы продаж / Весь трафик	Договоры купли-продажи / Весь трафик	Сумма договоров купли-продажи / Весь трафик	Стоимость сделки / Весь трафик	ROI / Весь трафик
Останкино	414	38 776.33	110	26	223 620 000	311 702	275.93
Красная площадь	474	38 108.03	78	20	166 000 000	400 134.34	207.43
Петергоф	439	35 941.72	117	14	110 450 000	590 471.17	133.61
Зимний дворец	2 087	7 846.09	92	21	214 400 000	387 447.43	263.51
МГУ	2 089	9 528.14	117	27	219 500 000	369 127.24	220.24
ИТОГО:	5 503	26 040.06	514	108	933 970 000	411 776.44	220.14

Выручка с рекламных площадок

▼ Каналы



Контроль продавцов



Достоверность: 98.7%

ДП

Эффективность менеджеров продаж по воронке

▼ Ответственный менеджер ...



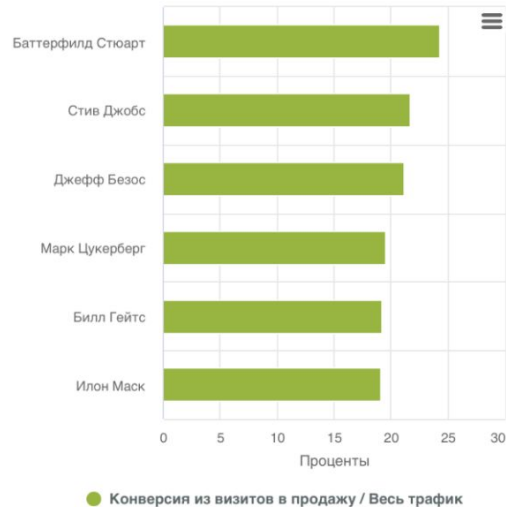
Показывать по 25

Поиск по таблице

	Визиты в офисы продаж / Весь трафик	Договоры бронирования / Весь трафик	Конверсия в бронирование / Весь трафик	Договоры купли- продажи / Весь трафик	Конверсия в продажу / Весь трафик	Сумма договоров купли-продажи / Весь трафик
Баттерфилд Стюарт	458	222	48.47	111	50	929 970 000
Джефф Безос	477	207	43.40	101	48.79	932 260 000
Илон Маск	439	194	44.19	84	43.30	698 150 000
Стив Джобс	438	173	39.50	95	54.91	822 270 000
Марк Цукерберг	404	165	40.84	79	47.88	674 630 000
Билл Гейтс	426	160	37.56	82	51.25	713 410 000
ИТОГО:	2 642	1 121	42.43	552	49.24	4 770 690 000

Топ менеджеров по эффективности

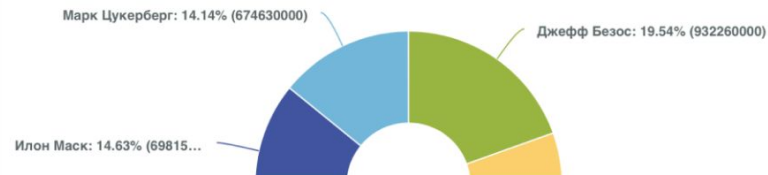
▼ Ответственный менеджер ****



smartis.bi

Общая выручка с менеджера за период

▼ Ответственный менеджер ****



Объемы продаж по объектам

▼ Объект ****



Показывать по 25

Поиск по таблице

Сумма договоров
купли-продажи / Весь
трафик

Сумма договоров купли-продажи / Вес

Среднее значение: 954138000.00

МГУ

1 070 530 000

12.20%

Конструктор отчётов

Чтобы найти причины изменения эффективности рекламы постройте в конструкторе ключевые метрики в других срезах и моделях атрибуции

The screenshot displays the 'Report Builder' interface. At the top, there are filters for 'Project' (Все проекты), 'Indicators' (Calltouch Уникал... + 5), 'Channel' (Контекстная рекл... + 3), and 'Platform' (Выберите площадки). A specific project 'Smartis.CRM: «typefreality» - #7390' is selected, and the indicator 'Включает' is active. The channel 'Квартира' is selected, and a filter is applied: 'Фильтрует показатели: «Продажа, шт.»; «Сум...'. A 'ПОСТРОИТЬ' button is visible on the right.

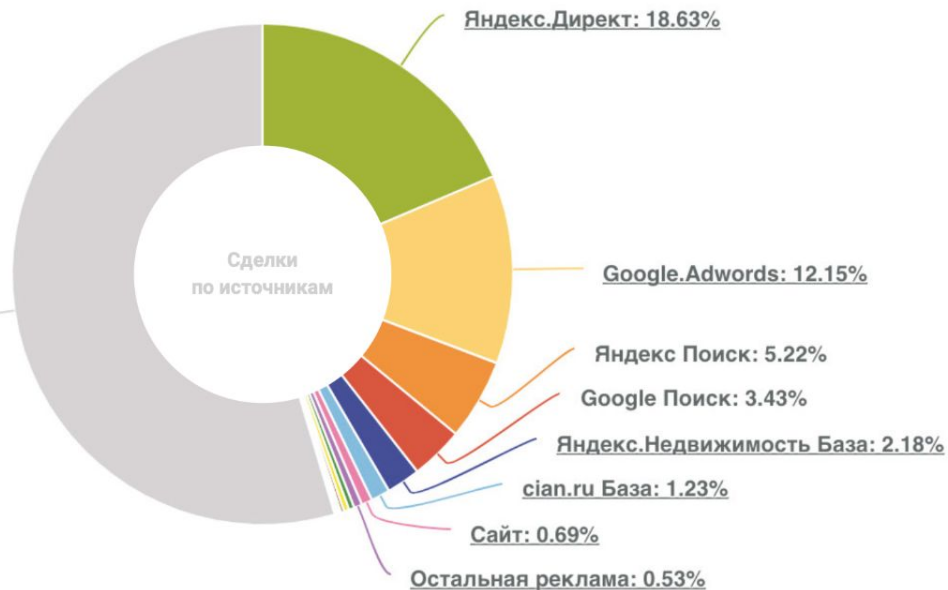
Площадки	Бюджет факт с НДС и АК	CallTouch звонки	CoMagic Целевые	Встречи	Продажа	Сумма продаж
Google.Adwords	15 258 918.28	3 316	851	293.27	48.70	280 413 265
Google.Adwords Остальное	6 815 493.45	1 122	283	68.69	5.86	24 839 756
Google.Adwords BREND	5 668 966.50	1 684	496	207.70	41.26	248 075 825
Google.Adwords GEO	211 872.61	30	13	3.12	0.02	198 169
Google.Adwords Retargeting	306 257.38	94	26	5.48	0	0
Google.Adwords KONKURENTY	249 707.13	379	33	7.37	1.50	6 894 331
Google.Adwords POISK_REG	0	7	0	0.67	0.06	405 183
Google.Adwords YouTube	0	0	0	0.25	0	0
Яндекс.Директ	18 436 759.34	4 409	1 332	517.27	102.24	507 784 626
Яндекс.Директ Остальное	10 491 189.84	1 305	375	94.31	10.70	53 835 240

Типовая проблема рынка

Известны рекламные источники
только **40-60%** сделок

А откуда эти сделки?

Остальное: 54.64%



% сделок от их общего количества, по которым известны источники еще называют «Процентом Матчинга»

% сделок от их общего количества, по которым не известны источники еще называют «Серой зоной»

К чему может привести?

Сквозной отчет по рекламным каналам



Каналы	Расходы	Выручка	Маржа	ROI
Яндекс.Директ	2 102 000	10 031 000	1 850 580	88,04 %
Google Ads	4 950 000	20 082 000	3 740 760	75,16 %

Отключаем контекст?

Результат работы решения

Через 3 месяца после старта работы над матчингом



Каналы	Расходы	Выручка	Маржа	ROI
Яндекс.Директ	2 102 000	22 068 000	4 070 580	193,65 %
Google Ads	4 950 000	31 327 000	5 834 760	117,87 %

А если бы отключили?

Контроль план-факта
сделок
и целевых обращений

- Дашборды
- Конструктор отчетов
- База обращений
- Чаты и соцсети
- Импорт данных
- Администрирование

Выполнение плана по обращениям

▼ День ****

3,75



Качественных обращений (факт)

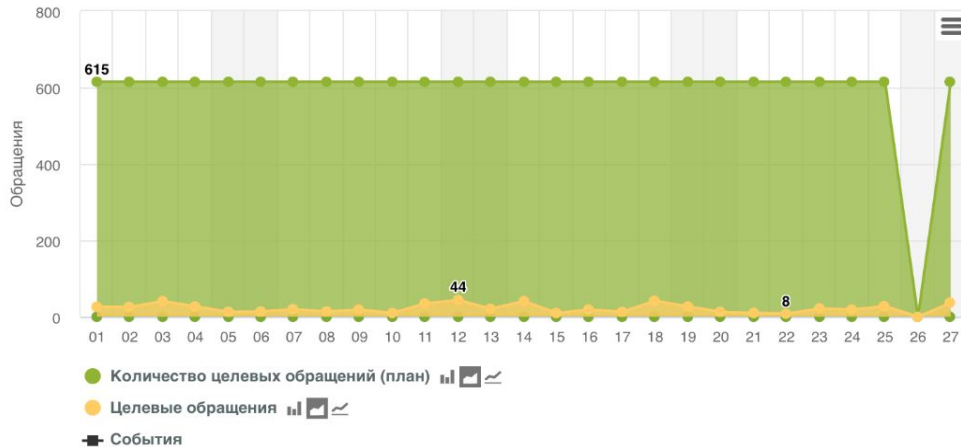
▼ День ****

599



План/Факт по обращениям - динамика

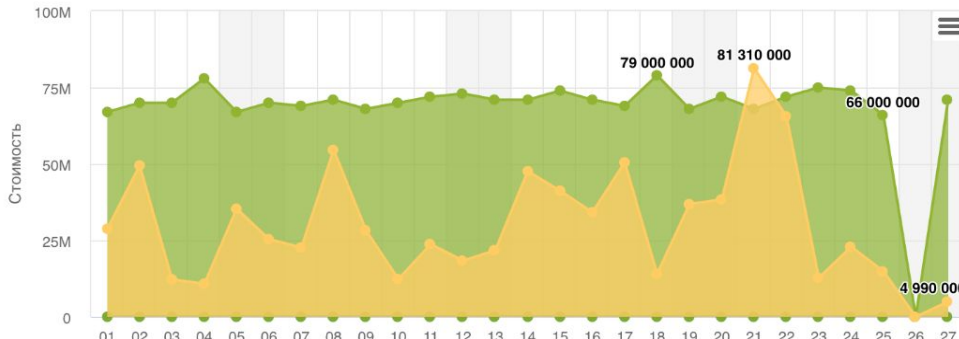
▼ День ****



smartis.bi

План/Факт по продажам

▼ День ****



Выполнение плана по продажам

▼ День ****

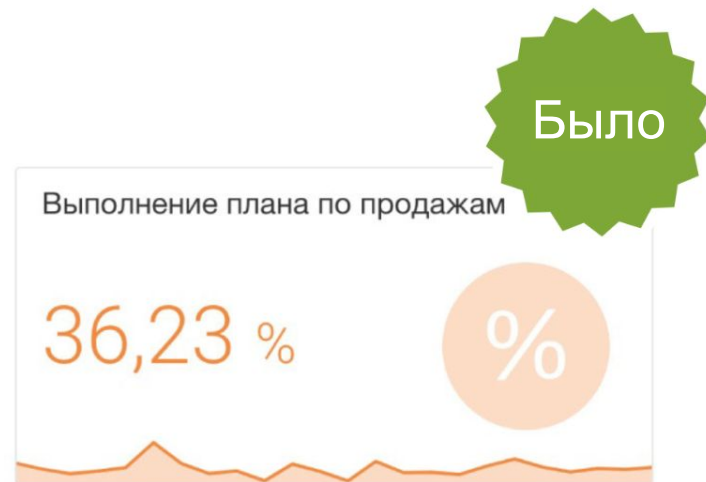
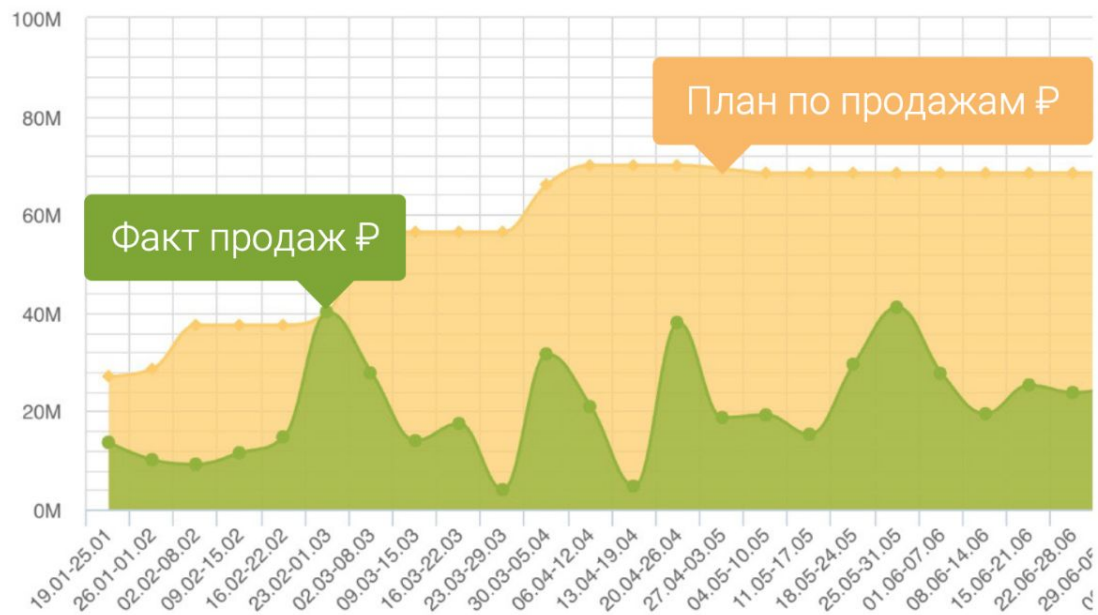
43,83



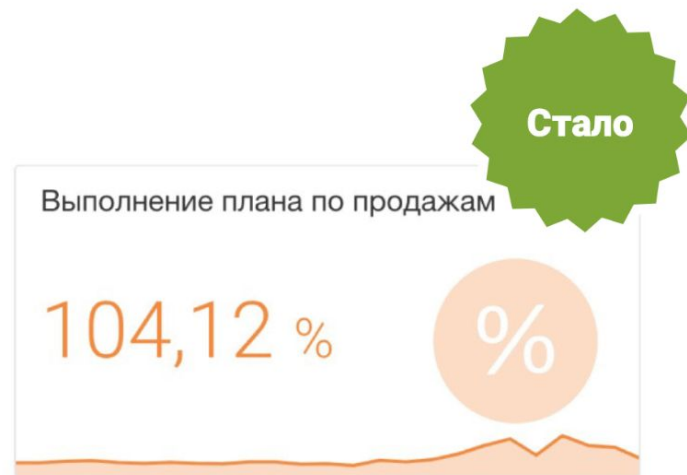
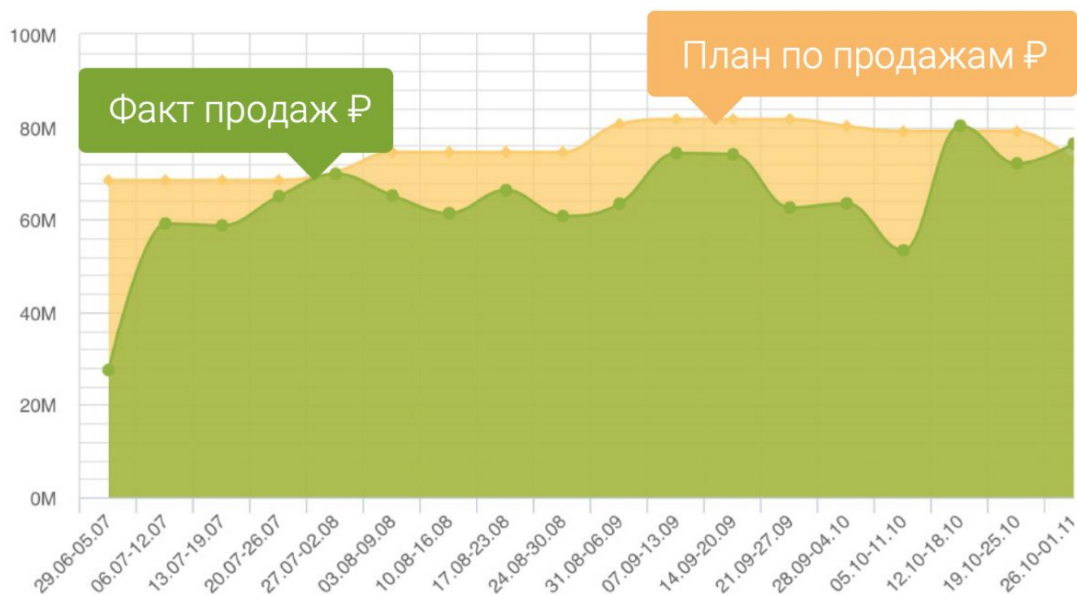
Сумма по продажам (факт)

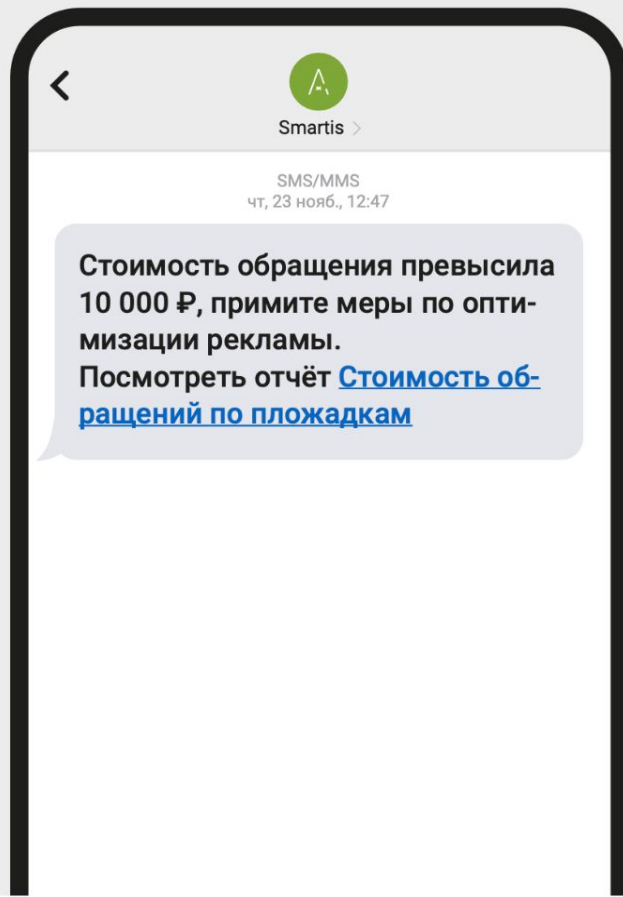
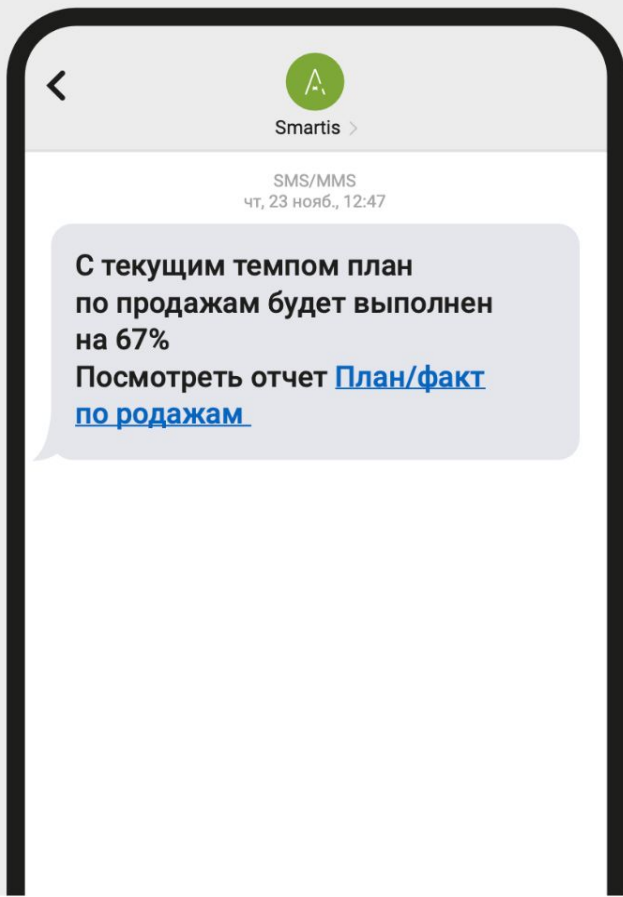
▼ День ****

Автоматический контроль отклонений



Автоматический контроль отклонений





Игорь Балашов, основатель
Smartis:

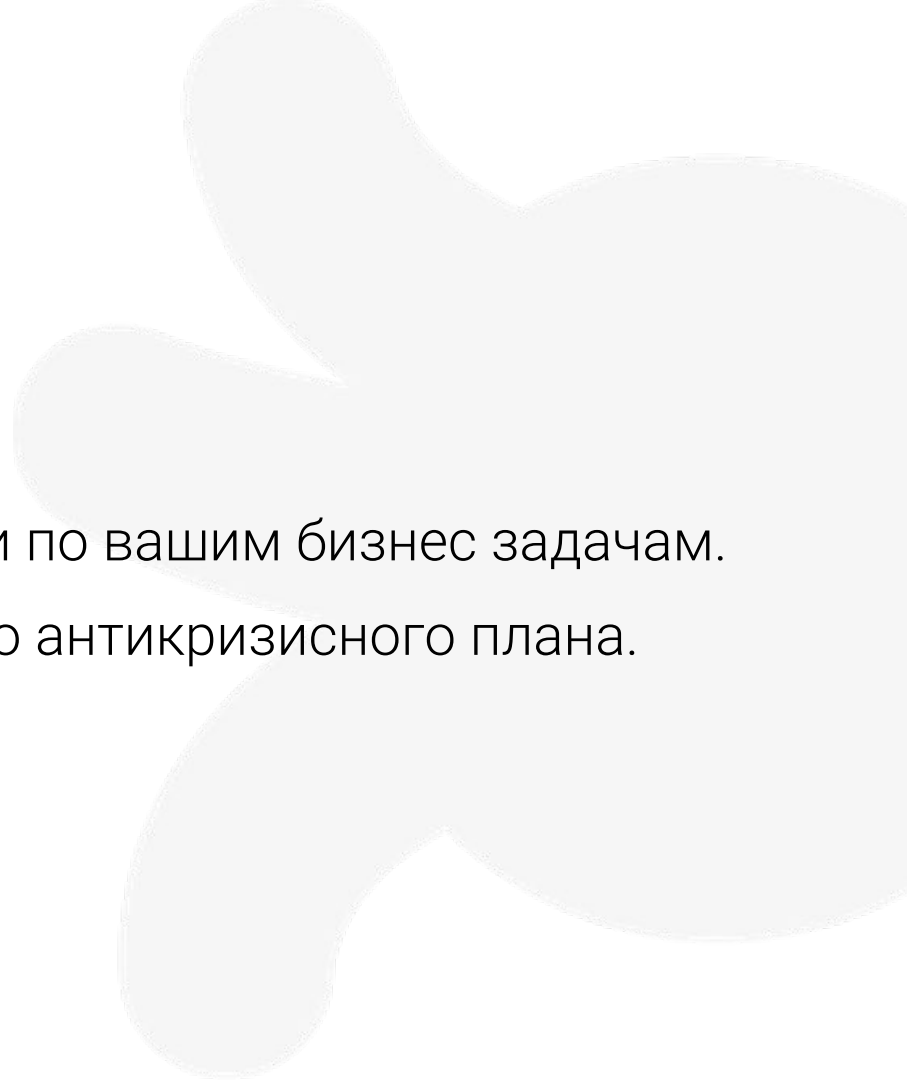
“Вас будет сопровождать
личный менеджер-аналитик.

- Внедрит систему
- Обучит вашу команду.
- Проконсультирует по
передовым практикам.

И доведет проект до результата”



Сегодня обратитесь ко мне
для бесплатной консультации по вашим бизнес задачам.
И составления персонального антикризисного плана.





Когортные отчеты

Формируйте любую когорту фильтрами на базе:

- Обращений
- CRM-данных
- Сессий
- Показов медийных баннеров

На скриншоте приведен пример когортного отчета, показывающего в каком месяце начались сделки совершившиеся в каждом месяце

The screenshot shows a web analytics interface with a date range of 15-21.03.2021. A dropdown menu titled "Модель атрибуции (что это)" is open, listing various attribution models. The "Линейное распределение" model is selected with a checkmark. Below the list, there are options for "За период, дн." (30, 90, 180, 365, ∞) and a checkbox for "Включая прямые касания". A "Применить" button is at the bottom of the menu. The background shows a line chart and a table of traffic sources.

Группировка
День 15 — 21.03.2021

Модель атрибуции (что это)

- ... Последнее касание
- ... Первое касание
- ... Линейное распределение ✓
- ... На основе позиции
- ... Первое обращение
- ... Линейное на обращениях
- ... Линейное с учетом postview
- ... Последнее касание с postview
- ... Первое касание с postview
- ... Не первое и не последнее с postview

За период, дн. 30 90 180 365 ∞

Включая прямые касания

Применить

Модели атрибуции

- Оценивайте вклад в конверсию каждого касания
- Учитывайте долгий цикл сделки в 2 клика
- Сравнивайте модели друг с другом

Экосистема технологий



Технология Cross-device Smartis

Подключенных сайтов **1500 +**

Размеченных устройств **100 млн +**



Заявка на обратный звонок
+7 926 546-XX-XX, ip: 192.0.3.1XX



Звонок на динамический номер
+7 926 546-XX-XX



Форма бронирования
+7 245 567-XX-XX, ip: 192.0.3.1XX



SMARTIS
Экосистема технологий

Выбирайте качественные и надежные технологии

Родион Батудаев
Директор по маркетингу

+7 495 021-07-51 | r.batudaev@smartis.bi | smartis.bi

+ 7 903 231-76-93