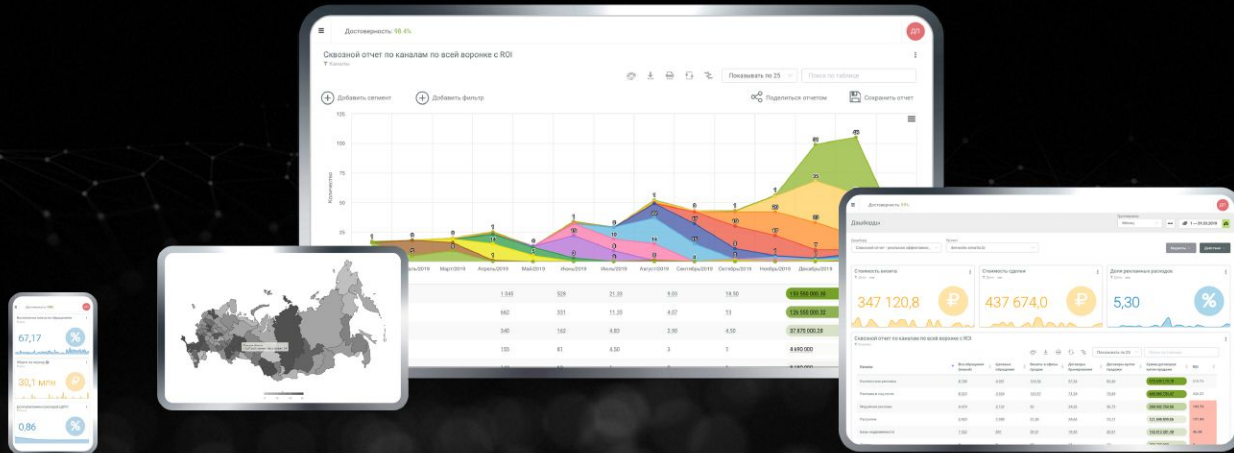


# SMARTIS

Аналитика рынка и управление данными  
Александр Калинин, Business Development Director





Мы работаем

С **15** ИЗ  
**ТОП-20**  
застройщиков  
России

**QEP3.PF**



ГАЛС



ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕ

**МИЦ.**  
ДЕВЕЛОПМЕНТ

WAFI DEVELOPMENT



КОРТРОС

**ГЛАВСТРОЙ**



PSN  
group



KR PROPERTIES



Knight  
Frank

**КРОСТ**



БРУСНИКА



Level

MR GROUP



ЛИДЕР  
ИНВЕСТ

**ИНТЕКО**

**STONE HEDGE®**



риелтор нового поколения



ТЕКТА  
GROUP



Группа Эталон

**CG CAPITAL GROUP**

**CENTRA  
PROPERTIES**

Проект

Суммарный ОБЪЕКТИЩЕ

Показатели

Сделки, Бизнес, ... + 2

Канал

Весь трафик

Площадка

Выберите каналы с площадками

Клиент: Отрасль - #20863

Равно

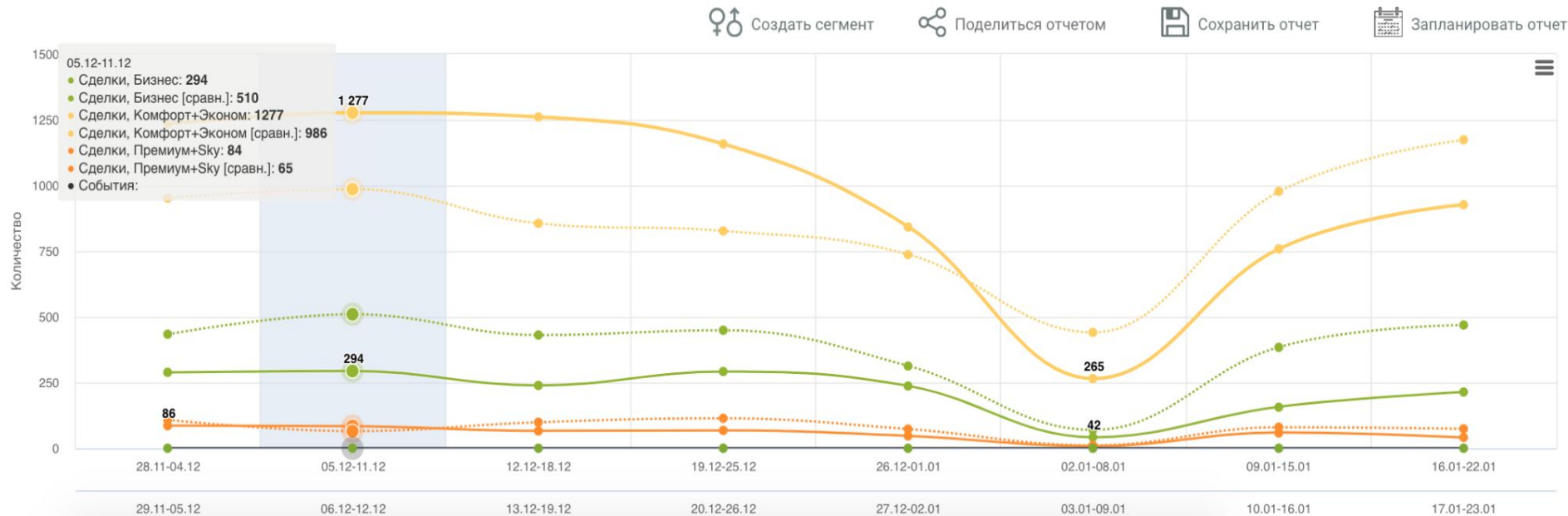
Недвижимость

Фильтрует показатели: «Сделки, Бизнес, шт.»

Фильтр



ПОСТРОИТЬ



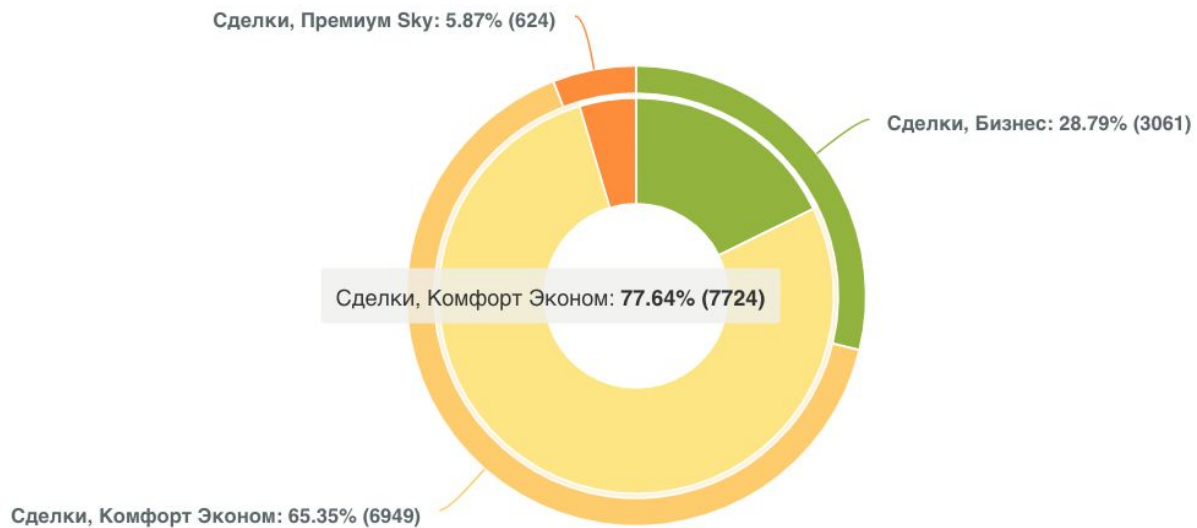
Создать сегмент

Поделиться отчетом

Сохранить отчет

Запланировать отчет

## Весь трафик



● Сделки, Бизнес

● Сделки, Комфорт Эконом

● Сделки, Премиум Sky

● Сделки, Бизнес

● Сделки, Комфорт Эконом

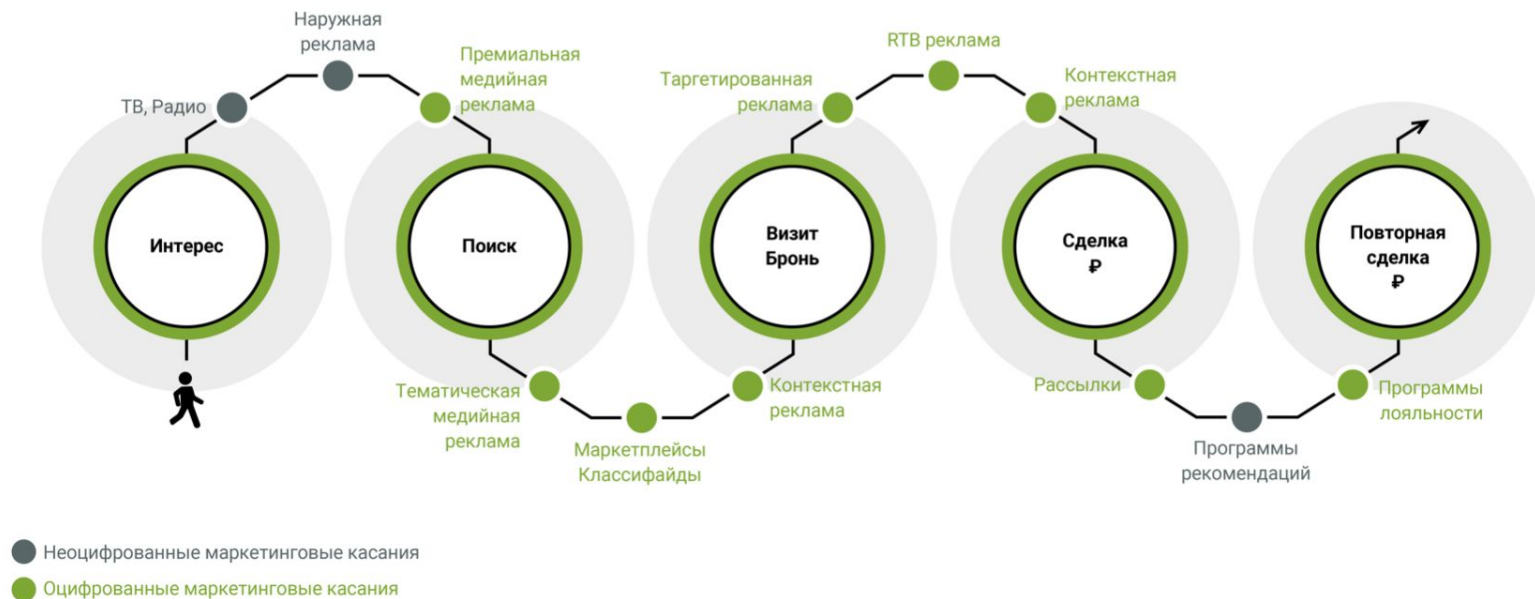
● Сделки, Премиум Sky

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.
4. Контролировать выполнение плана сделок
5. Контролировать выполнение целевых обращений
6. Рекламное агентство сможет приводить больше визитов в офис продаж



# Путь клиента или Customer Journey Map

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



Клиент #1552826	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Первое касание: 02.07.20</li> <li>Цикл сделки: &gt; 106 дн.</li> <li>Средний чек: 10890000 руб.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Всего касаний: 13</li> <li>LTV: 21780000 руб.</li> </ul>
<p>Сессия от 26.04.20 13:46:00 petergof.smartis.bi/2/ Реклама в соц.сетях/MyTarget соц.сети, Борковка</p> <p>1 мес 9 дн</p>	<p>Сессия от 25.07.20 13:39:03 petergof.smartis.bi/8/ Контекстная реклама/Google.Adwords, Михайловка</p> <p>36 мин</p>
<p>Сессия от 03.06.20 22:26:04 demosite.smartis.bi/9/ Реклама в соц.сетях/instagram реклама, Радовицкий</p> <p>4 дн</p>	<p>CallBack от 25.07.20 14:14 Обработана SmartCallBack Контекстная реклама/Google Adwords</p> <p>6 дн</p>
<p>Сессия от 08.06.20 3:32:52 redsquare.smartis.bi/1/ Реклама в соц.сетях/instagram реклама, Светогорск</p> <p>1 мес 11 дн</p>	<p>Сессия от 01.08.20 5:42:49 petergof.smartis.bi/2/ Контекстная реклама/Google.Adwords, Лампово</p> <p>6 дн</p>
<p>Сессия от 20.07.20 2:20:55 petergof.smartis.bi/9/ Контекстная реклама/Google.Adwords, Битца</p> <p>1 дн</p>	<p>Визит #60190367 от 12.09.20 23:04</p> <p>11 ч 41 мин</p>
<p>Сессия от 21.07.20 23:13:14 redsquare.smartis.bi/7/ Контекстная реклама/Яндекс: Директ, Тасеево</p> <p>2 дн</p>	<p>Договор бронирования #60534292 от 13.09.20 10:45</p> <p>2 дн</p>
<p>Сессия от 24.07.20 17:17:07 redsquare.smartis.bi/7/ Контекстная реклама/Google.Adwords, Новый Кырлай</p> <p>20 ч 21 мин</p>	<p>Договор купли-продажи #61133323 от 15.09.20 11:20</p> <p>15 дн</p>
<p>Сессия от 25.07.20 13:39:03 petergof.smartis.bi/8/ Контекстная реклама/Google.Adwords, Михайловка</p> <p>36 мин</p>	<p>Визит #76642620 от 30.09.20 13:39</p> <p>4 дн</p>
<p>CallBack от 25.07.20 14:14 Обработана SmartCallBack Контекстная реклама/Google Adwords</p> <p>6 дн</p>	<p>Сессия от 05.10.20 5:50:36 demosite.smartis.bi/2/ Контекстная реклама/Google.Adwords, Татарское Абдикеево</p> <p>10 ч 45 мин</p>
<p>Сессия от 01.08.20 5:42:49 petergof.smartis.bi/2/ Контекстная реклама/Google.Adwords, Лампово</p> <p>6 дн</p>	<p>Договор купли-продажи #77747565 от 05.10.20 16:35</p> <p>3 дн</p>
	<p>Сессия от 09.10.20 13:07:26 ostankino.smartis.bi/2/ Реклама в соц.сетях/MyTarget соц.сети, Большая Ченчерь</p> <p>52 мин</p>
	<p>Сессия от 09.10.20 13:58:58 ostankino.smartis.bi/9/ Рассылки/Email рассылки, Теченский</p> <p>3 дн</p>
	<p>Договор бронирования #79768719 от 12.10.20 16:41</p> <p>4 дн</p>
	<p>Входящий от 17.10.20 3:12 Принятый CoMagic Реклама в соц.сетях/MyTarget соц.сети</p>

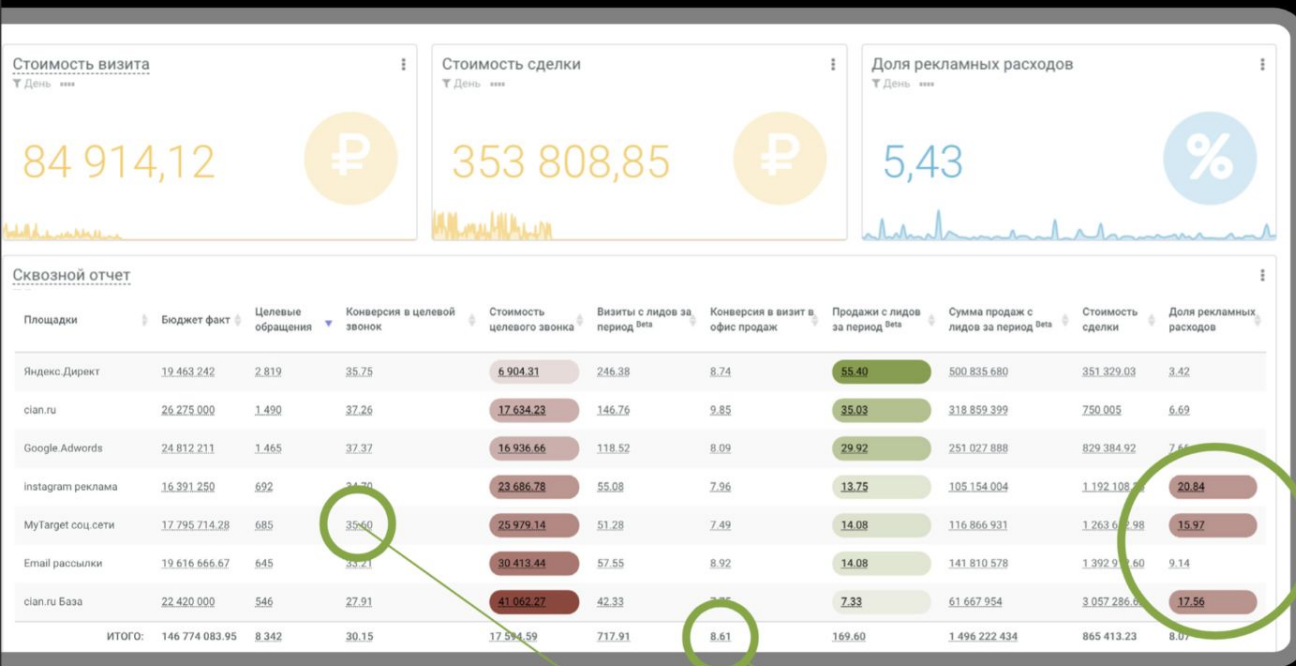
# Smartis

- 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 отчет 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



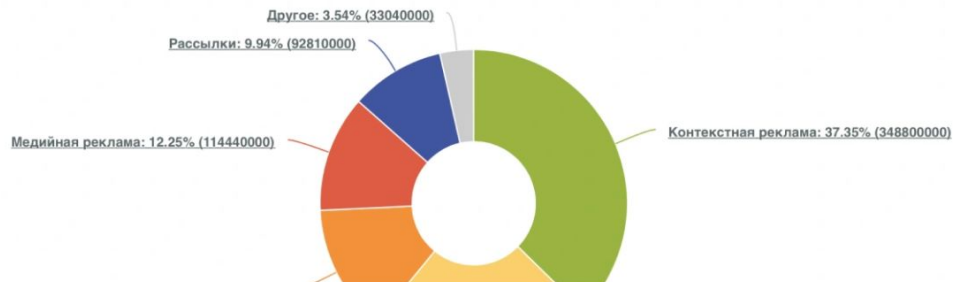
Показывать по 25

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







## 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

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

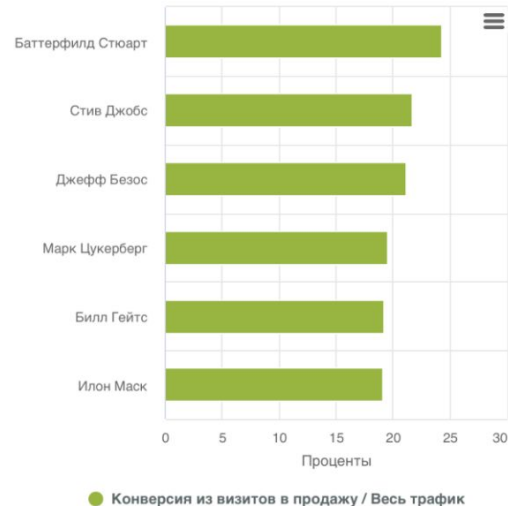


Сумма  
договоров  
купли-продажи  
/ Весь трафик

	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 \*\*\*\*

Марк Цукерберг: 14.14% (674630000)

Джефф Безос: 19.54% (932260000)

Илон Маск: 14.63% (69815...)



### 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%





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 line charts 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

**Александр Калинин**

Директор по развитию  
бизнеса Smartis

