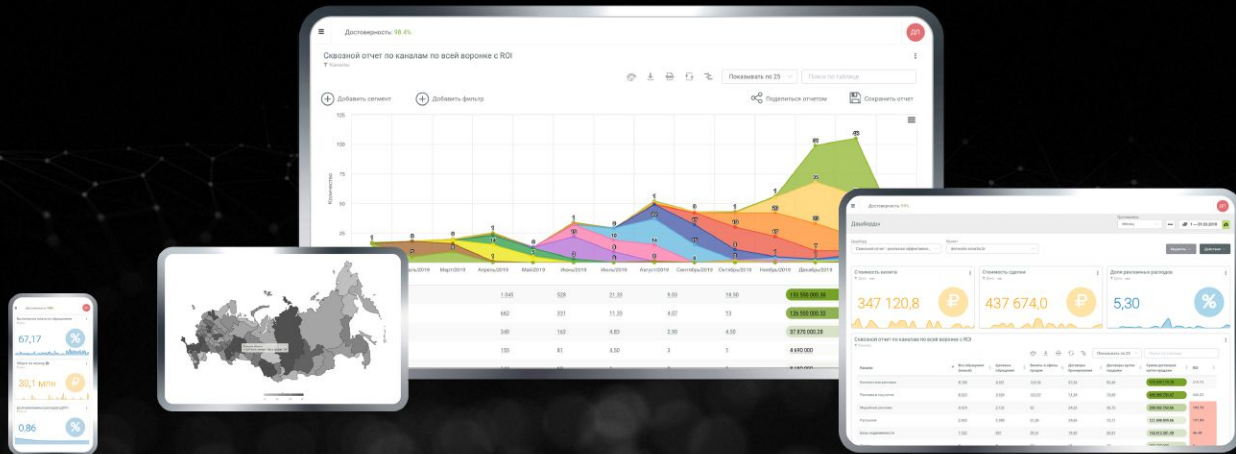
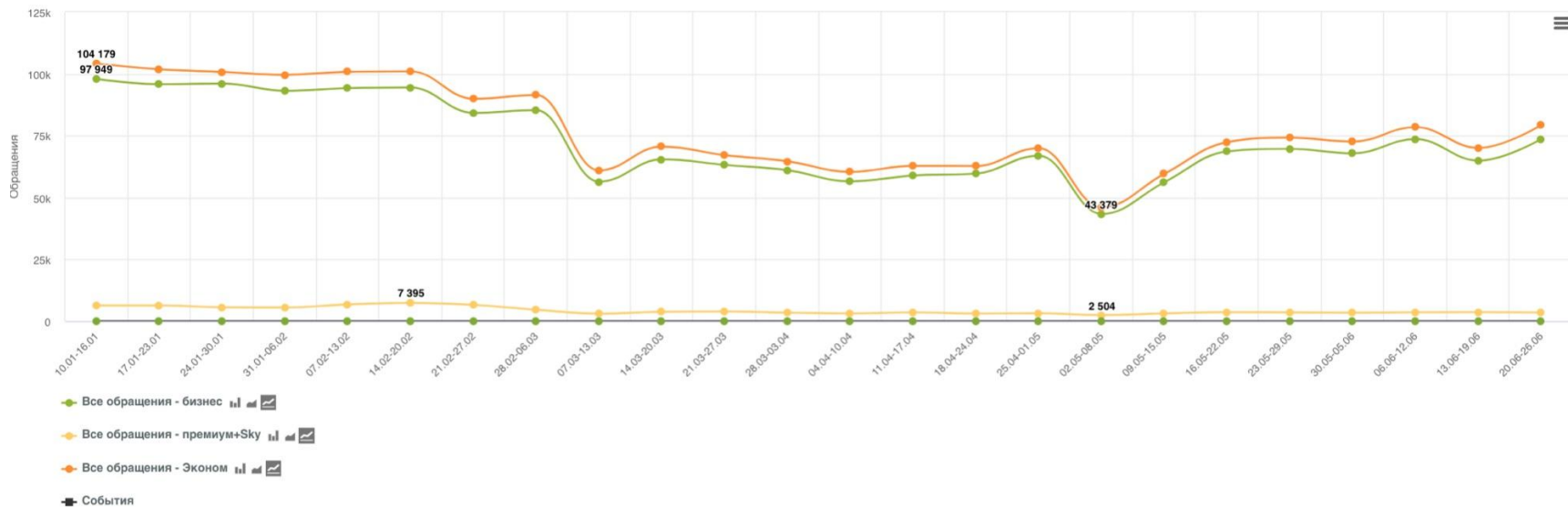


SMARTIS

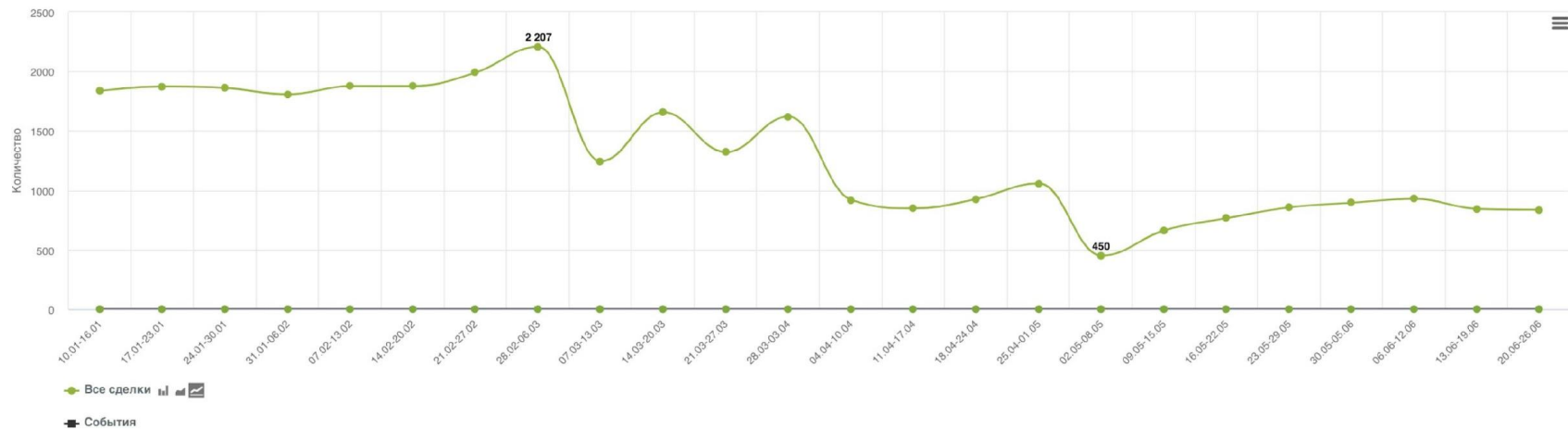
Как выполнить план продаж в кризисный год?



Динамика обращений по классам



Динамика сделок.





Мы работаем

С 15 ИЗ

ТОП-20

застройщиков

России



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

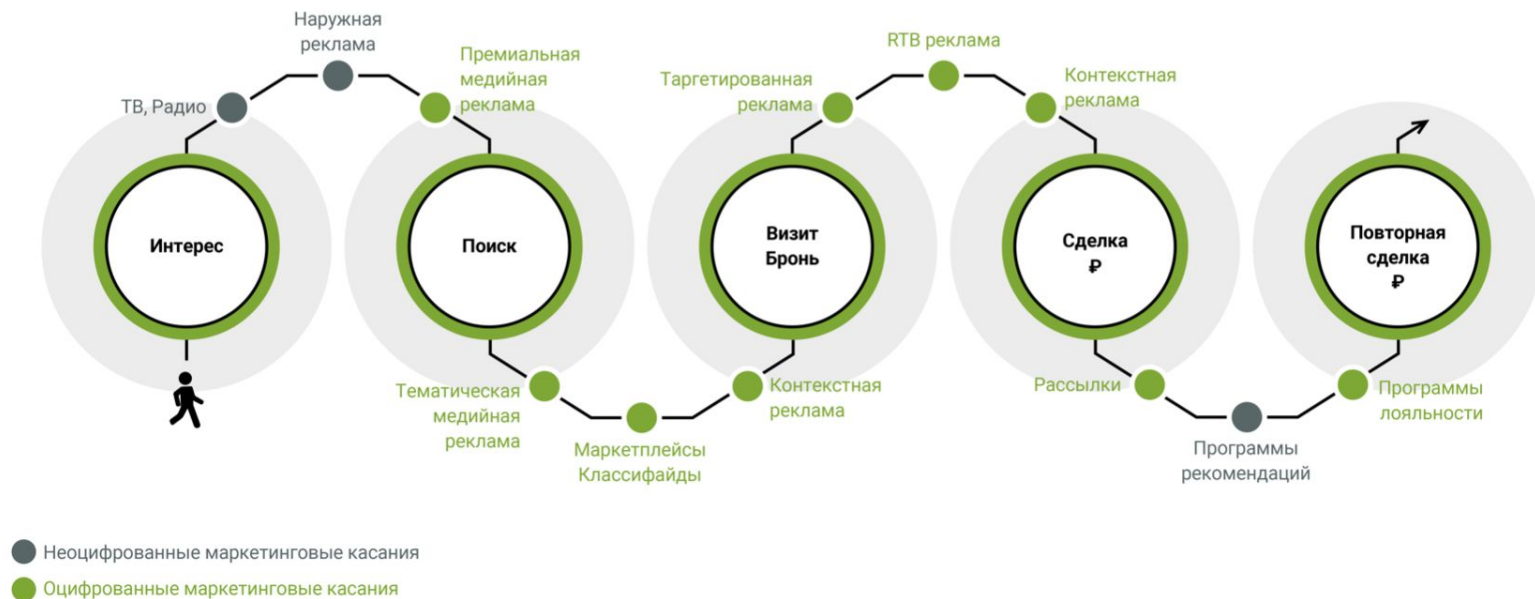
CENTRA
PROPERTIES

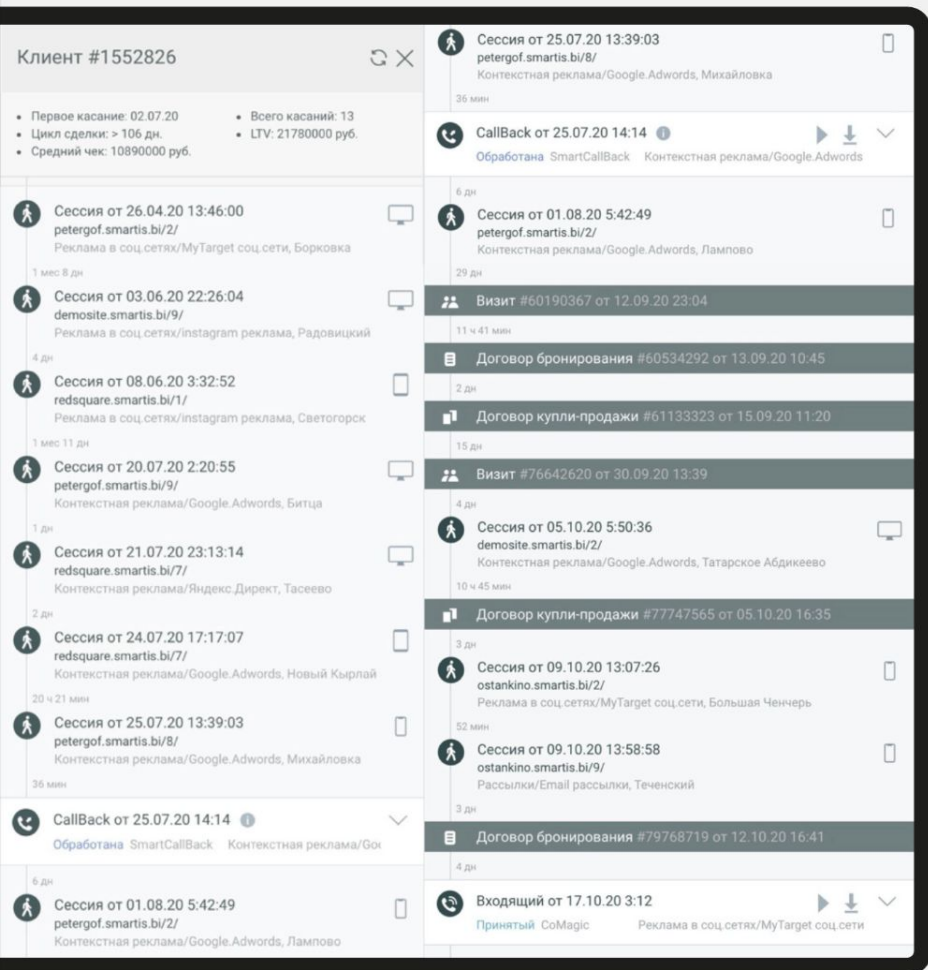
Как выполнить план продаж:

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

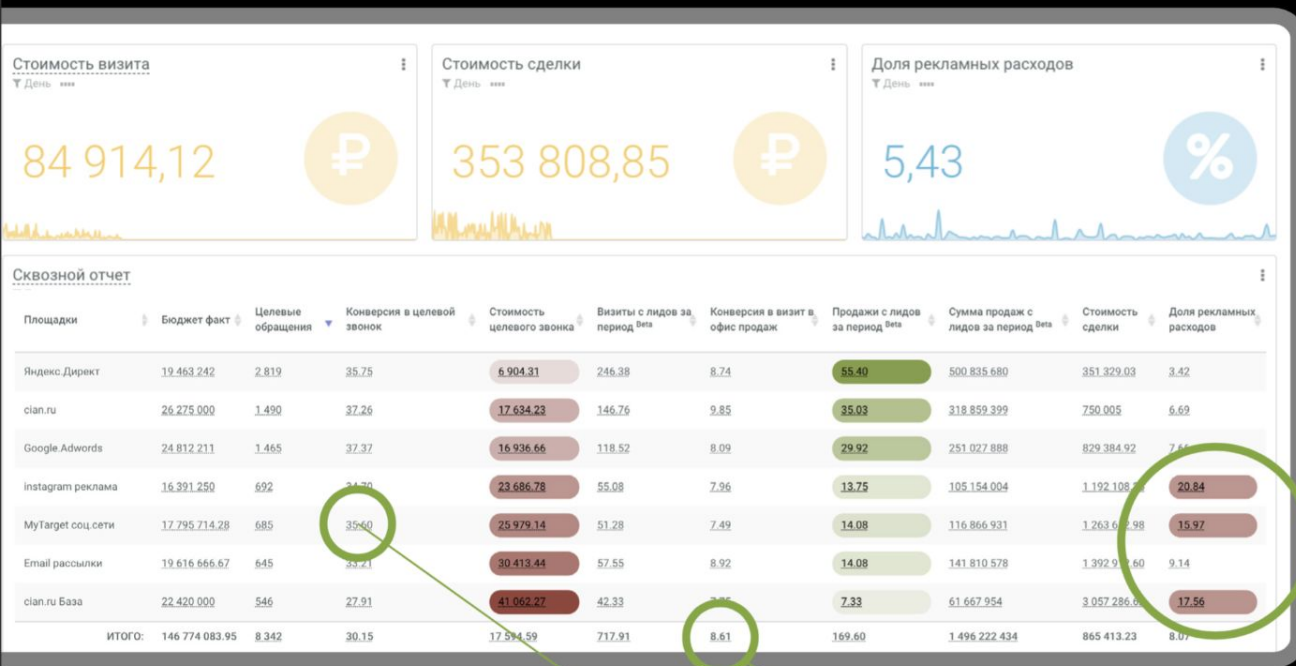




Smartis

- 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



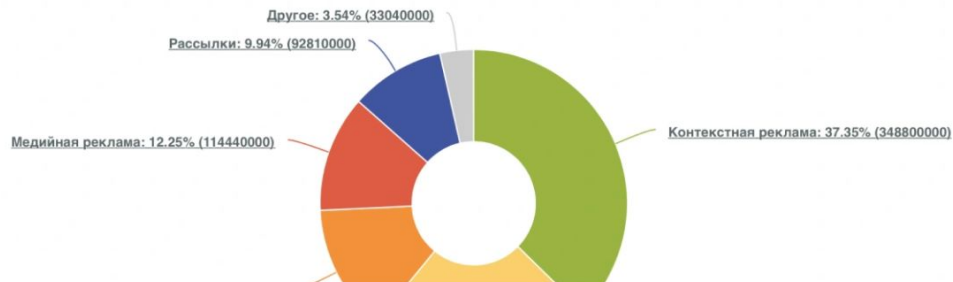
Показывать по 25

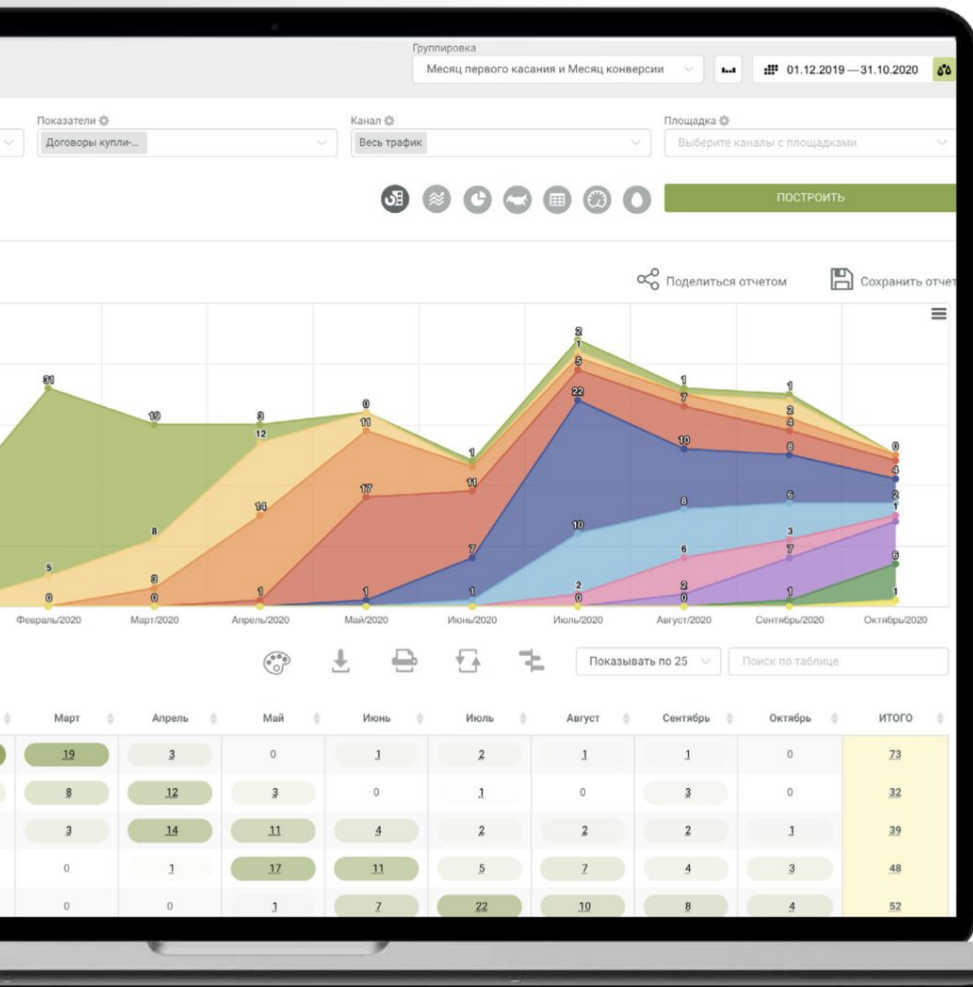
Поиск по таблице

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

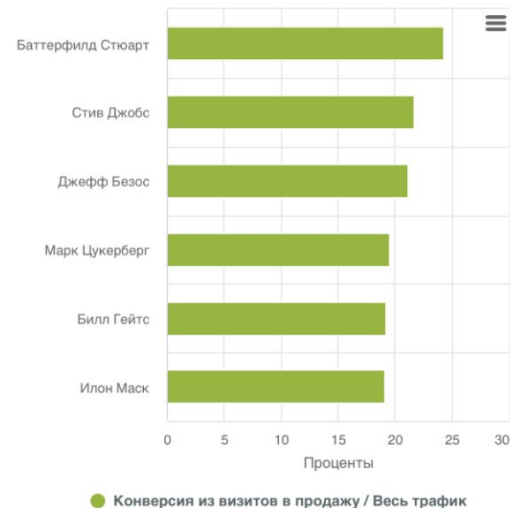
Конверсия в
продажу /
Весь трафик

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%

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

Бюджеты Действия

smartis.bi

адок заходят на сайт

с. Директ // Общее
кс Поиск
cia.ru
gle Поиск
e. Adwords
рамматик
реклама

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

