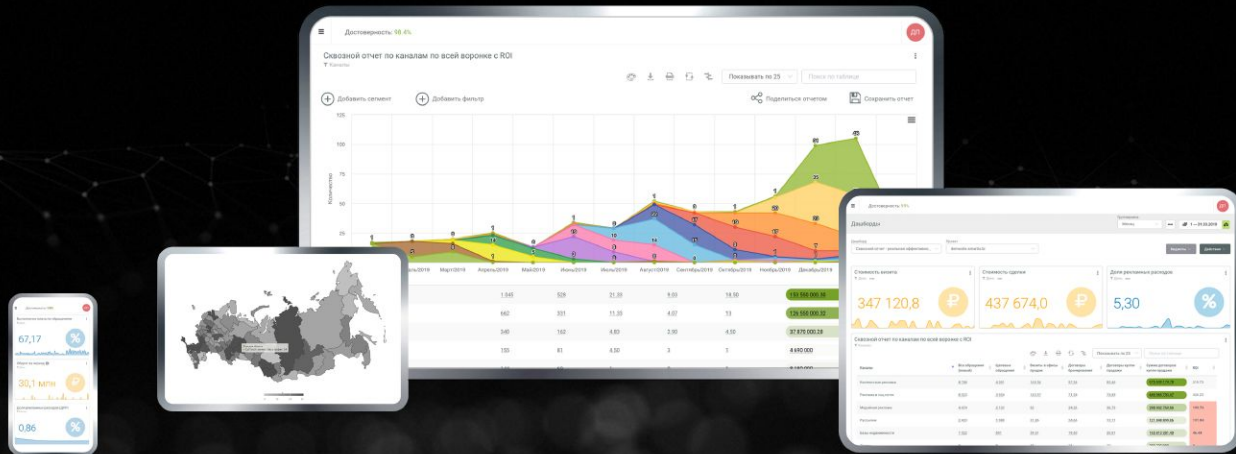


SMARTIS

Как выполнить план продаж в кризисный год?



Динамика обращений по классам

Сегмент: Бизнес

Сегмент: Бизнес

Сегмент: Бизнес

Сегмент: Бизнес

Клиент: Отрасль - #20863

Равно

Недвижимость

Фильтрует показатели: «Все обращения - бизнес, обр.»

+ Фильтр



ПОСТРОИТЬ

Создать сегмент

Поделиться отчетом

Сохранить отчет



Сделки с начала года

Суммарный ОБЪЕКТИЩЕ

Все сделки, шт.

Весь график

Выберите каналы сплоченности

Объекты: Класс недвижимости

Включает

Эконом

Комфорт

Бизнес

Премиум

Sky-класс



Фильтр не применяется к выбранным показателям

+ Фильтр



ПОСТРОИТЬ



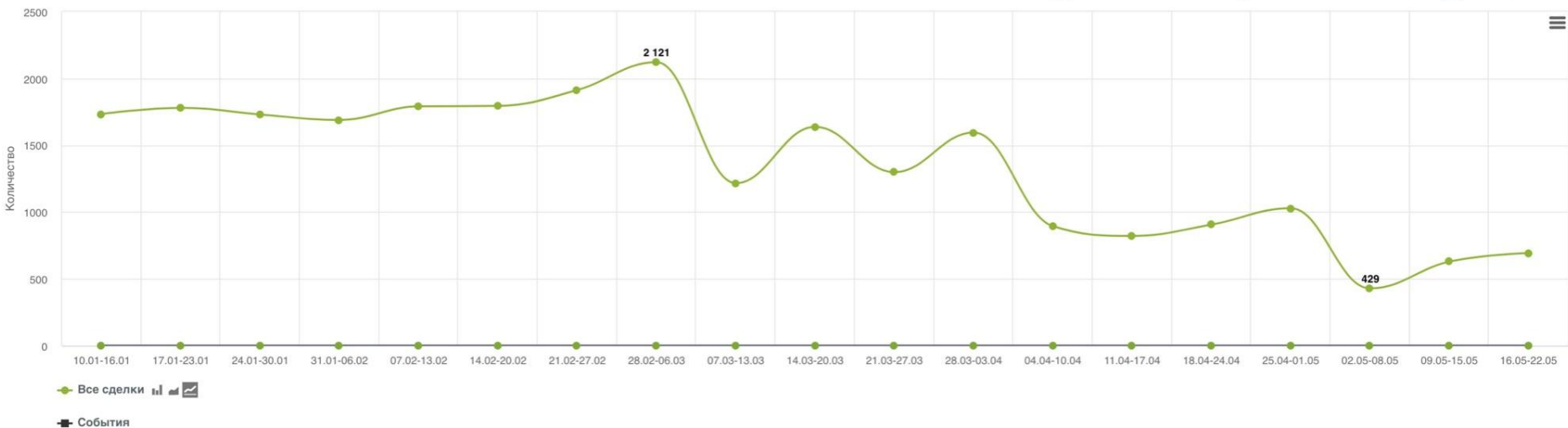
Создать сегмент



Поделиться отчетом



Сохранить отчет



SMARTIS

ФСК

ГАЛС

EST-A-TET
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕ

МИЦ.
ДЕВЕЛОПМЕНТ

WAFIDEVELOPMENT

INGRAD

КОРТРОС

ГЛАВСТРОЙ

Мы работаем

С 15 ИЗ
ТОП-20
застройщиков
России

по версии Forbes

PSN
group

KR PROPERTIES

Knight
Frank

КРОСТ

БРУСНИКА

Level

MR GROUP

ЛИДЕР
ИНВЕСТ

ИНТЕКО

STONE HEDGE®

Metrium
риелтор нового поколения

ТЕКТА
GROUP

Forbes

Группа Эталон

CG CAPITAL GROUP

CENTRA
PROPERTIES

Александр Калинин

Директор по развитию
бизнеса Smartis

- 12 лет опыта работа в digital-маркетинге
- Эксперт по аналитическим продуктам



Примеры результатов внедрения Smartis

ЭТАЛОН

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

Экономия бюджета в 2020 году – 141 млн. ₽



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

Как выполнить план продаж

Как выполнить план продаж:

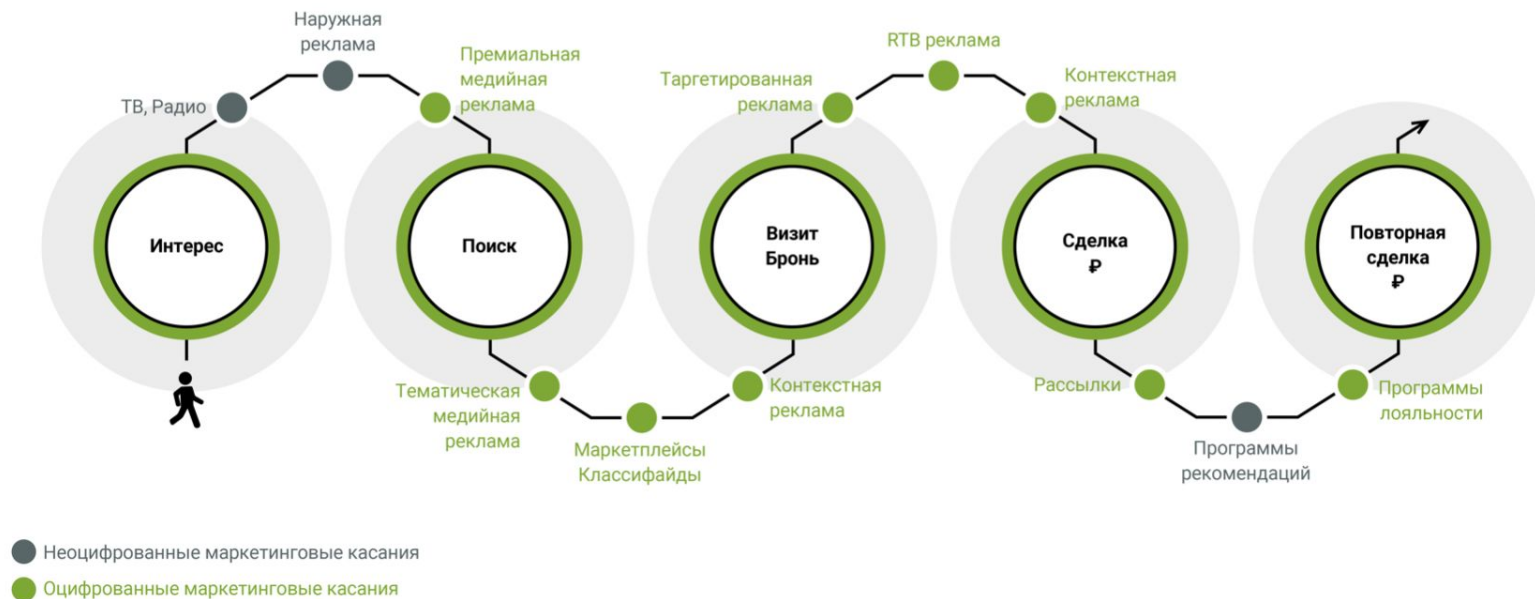
1. Какие вложения в рекламу не приносят продажи?
2. Какой рекламный канал даст вам прибыли больше чем другие?
3. Автоматизированные отчеты по маркетингу и продажам, которым можно доверять.

Как выполнить план продаж:

4. Контролировать выполнение целевых обращений
5. Контролировать выполнение плана сделок
6. Рекламное агентство сможет приводить не только звонки, но и визиты в офис продаж

Путь клиента или Customer Journey Map

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



Клиент #1552826

- Первое касание: 02.07.20
- Цикл сделки: > 106 дн.
- Средний чек: 10890000 руб.
- Всего касаний: 13
- LTV: 21780000 руб.

Сессия от 25.07.20 13:39:03
petergof.smartis.bi/8/
Контекстная реклама/Google.Adwords, Михайловка
36 мин

CallBack от 25.07.20 14:14
Обработана SmartCallBack Контекстная реклама/Google Adwords

Сессия от 26.04.20 13:46:00
petergof.smartis.bi/2/
Реклама в соц.сетях/MyTarget соц.сети, Борковка
1 мес 9 дн

Сессия от 03.06.20 22:26:04
demosite.smartis.bi/9/
Реклама в соц.сетях/instagram реклама, Радовичский
4 дн

Сессия от 08.06.20 3:32:52
redsquare.smartis.bi/1/
Реклама в соц.сетях/instagram реклама, Светогорск
1 мес 11 дн

Сессия от 20.07.20 2:20:55
petergof.smartis.bi/9/
Контекстная реклама/Google.Adwords, Битца
1 дн

Сессия от 21.07.20 23:13:14
redsquare.smartis.bi/7/
Контекстная реклама/Яндекс: Директ, Тасеево
2 дн

Сессия от 24.07.20 17:17:07
redsquare.smartis.bi/7/
Контекстная реклама/Google.Adwords, Новый Кырлай
20 ч 21 мин

Сессия от 25.07.20 13:39:03
petergof.smartis.bi/8/
Контекстная реклама/Google.Adwords, Михайловка
36 мин

Сессия от 01.08.20 5:42:49
petergof.smartis.bi/2/
Контекстная реклама/Google.Adwords, Лампово

Сессия от 01.08.20 5:42:49
petergof.smartis.bi/2/
Контекстная реклама/Google.Adwords, Лампово

Визит #60190367 от 12.09.20 23:04
11 ч 41 мин

Договор бронирования #60534292 от 13.09.20 10:45
2 дн

Договор купли-продажи #61133323 от 15.09.20 11:20
15 дн

Визит #76642620 от 30.09.20 13:39
4 дн

Сессия от 05.10.20 5:50:36
demosite.smartis.bi/2/
Контекстная реклама/Google.Adwords, Татарское Абдикеево
10 ч 45 мин

Договор купли-продажи #77747565 от 05.10.20 16:35
3 дн

Сессия от 09.10.20 13:07:26
ostankino.smartis.bi/2/
Реклама в соц.сетях/MyTarget соц.сети, Большая Ченчерь
52 мин

Сессия от 09.10.20 13:58:58
ostankino.smartis.bi/9/
Рассылки/Email рассылки, Теченский
3 дн

Договор бронирования #79768719 от 12.10.20 16:41
4 дн

Входящий от 17.10.20 3:12
Принятый CoMagic Реклама в соц.сетях/MyTarget соц.сети

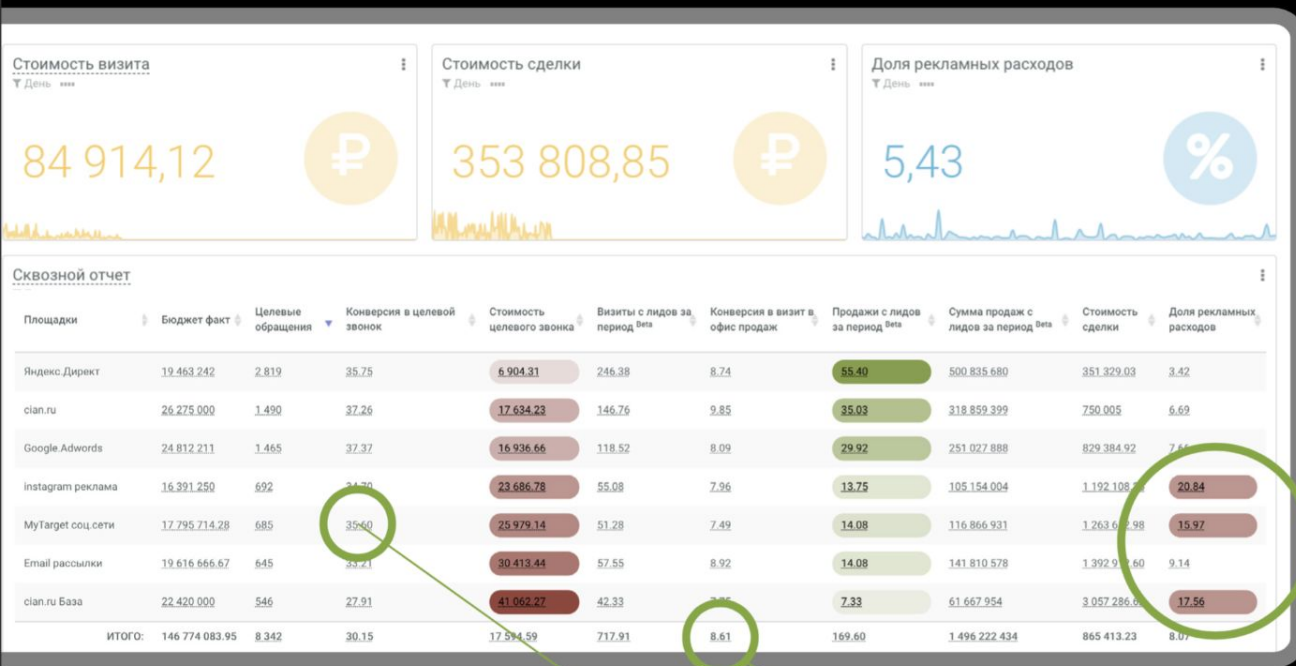
Smartis

- 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

Дашборды Smartis

Дашборды от Smartis

Дашборд руководителя

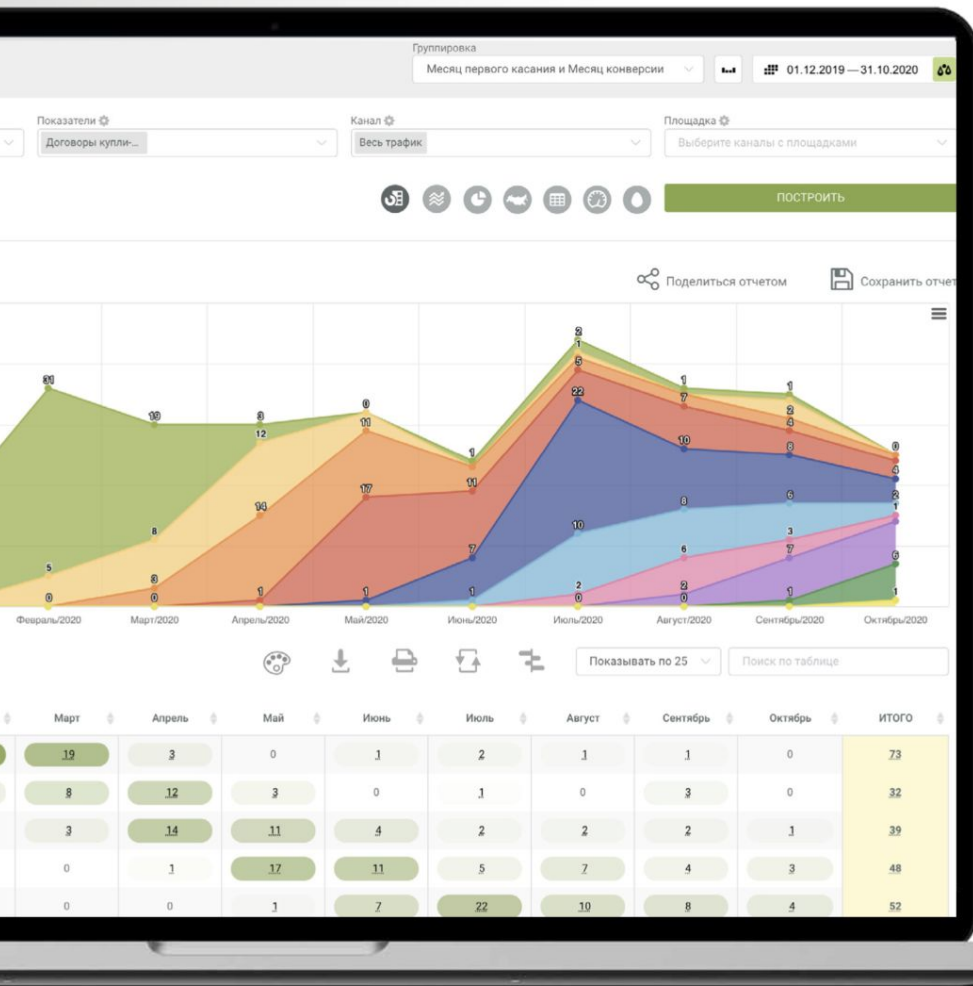


- Ключевые метрики в центре вашего внимания
- Более детальный отчет по ключевой метрике в 1 клик
- Эффективность работы рекламных площадок до сделок и ДРР

● 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



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

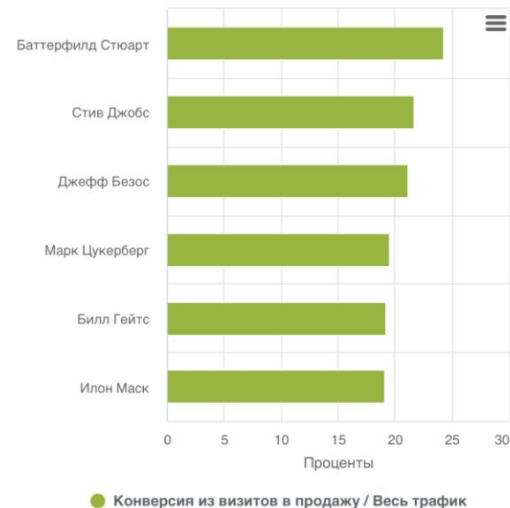


Сумма
договоров
купли-продажи
/ Весь трафик

	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%

Конструктор отчётов

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

Конструктор отчетов

Группировка: Площадки

1 — 31.01.2021

Проект: Все проекты

Показатели: Calltouch Уникал... + 5

Канал: Контекстная рекл... + 3

Площадка: Выберите площадки

Smartis.CRM: «typeofreality» - #7390

Включает

Квартира | Нежилое помеще... | Машинместо

Фильтрует показатели: «Продажа, шт.», «Сум...

Фильтр

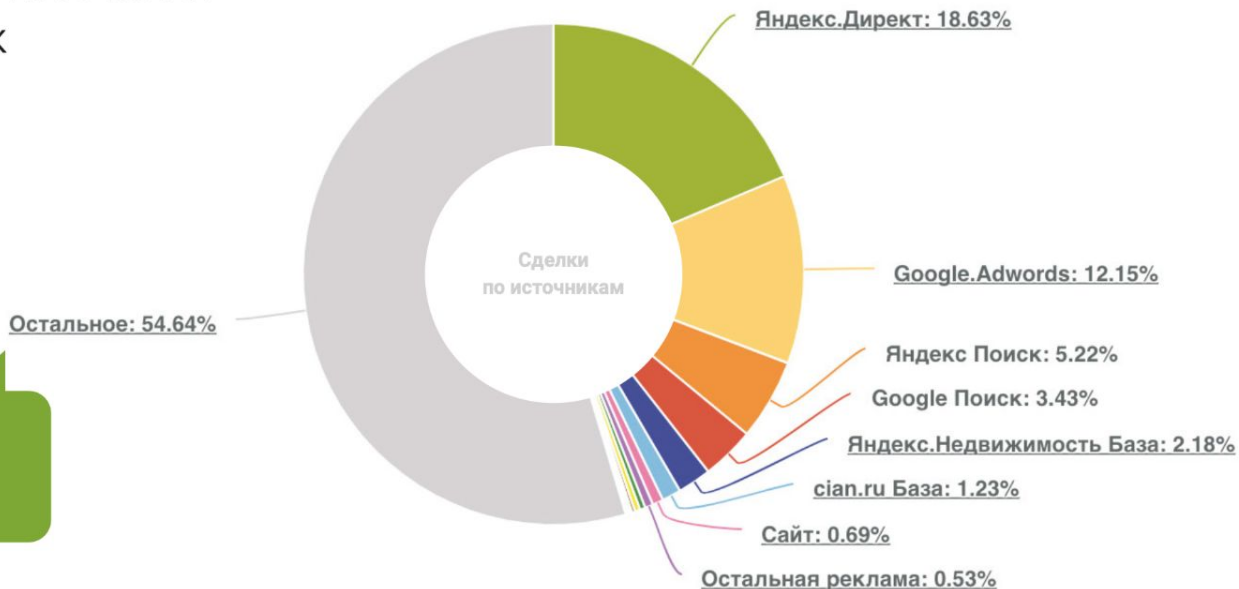
ПОСТРОИТЬ

Площадки	Бюджет факт с НДС и АК	CallTouch звонки	SoMagic 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	2	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?

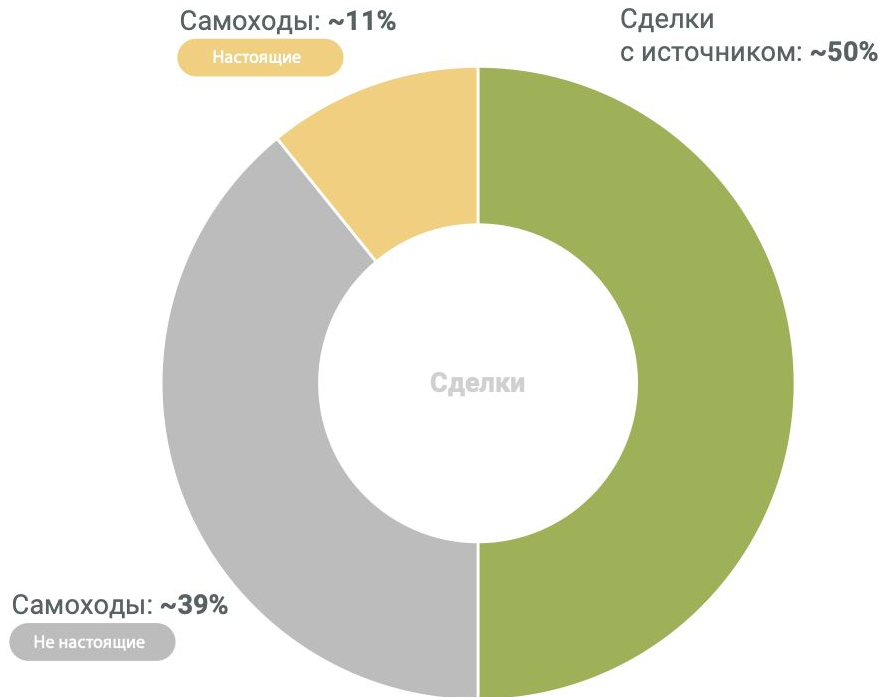


% сделок от их общего количества, по которым известны источники еще называют «Процентом Матчинга»

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

Самоходы?

По результатам исследования реальных самоходов не более 11%, по остальным 39% сделок возможно найти источник



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

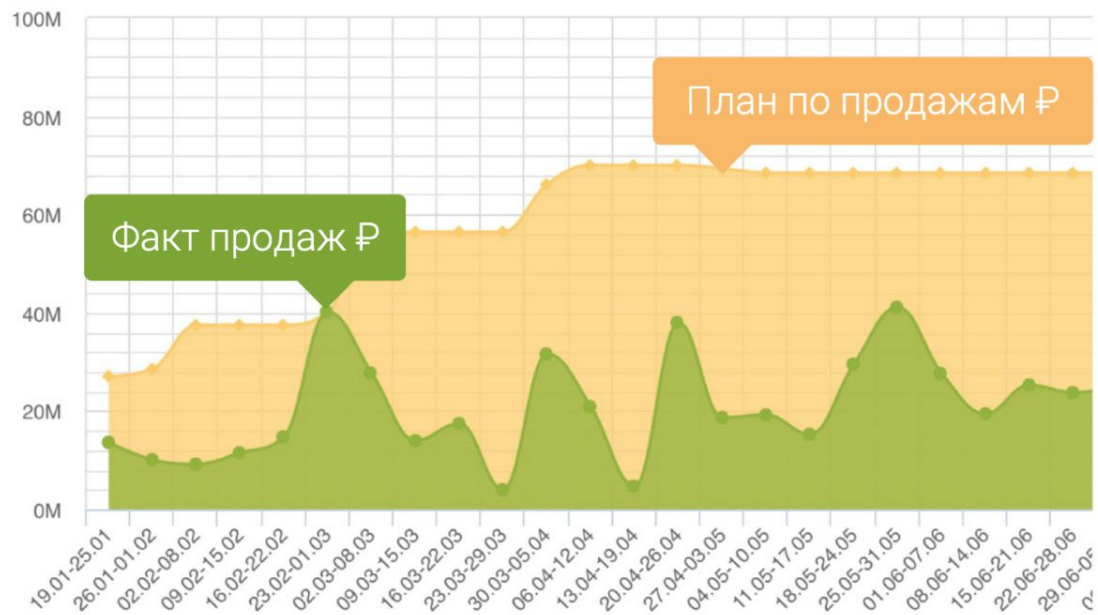


Каналы	Расходы	Выручка	Маржа	ROI
Яндекс.Директ	2 102 000	22 068 000	4 070 580	193,65 %
Google Ads	4 950 000	31 327 000	5 834 760	117,87 %

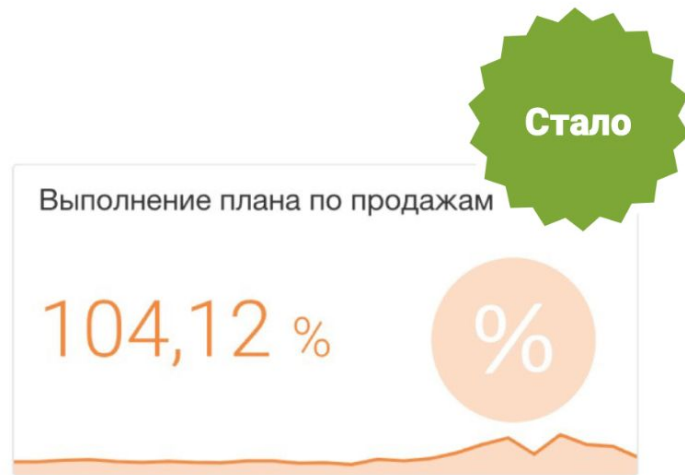
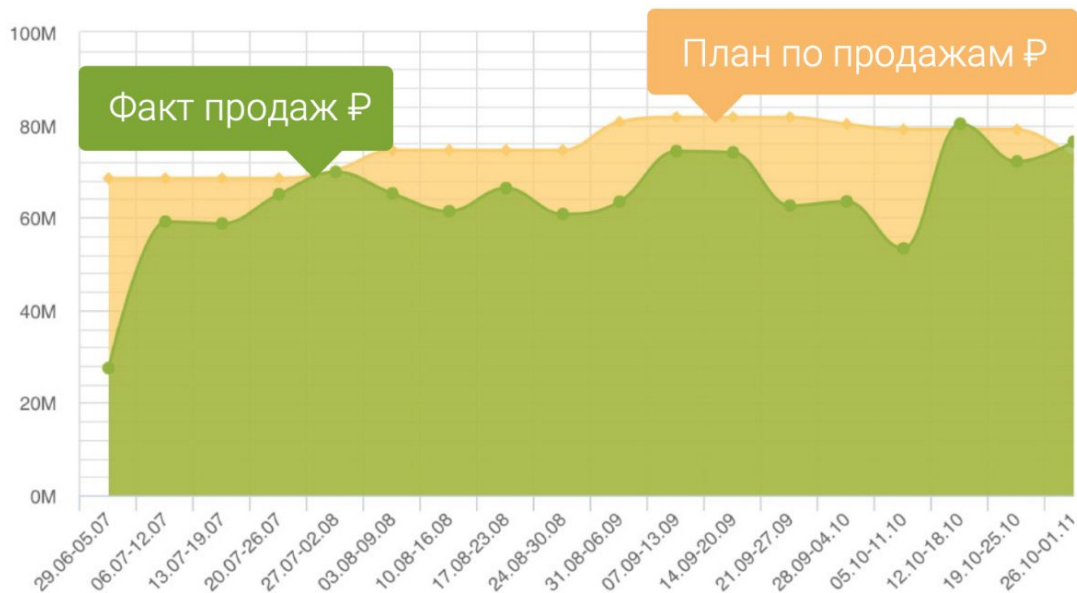
А если бы отключили?

План-Факт

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”



Александр Калинин

Директор по развитию
бизнеса Smartis



Сегодня обратитесь ко мне для
бесплатной консультации по вашим
бизнес задачам.

И составления персонального
антикризисного плана.