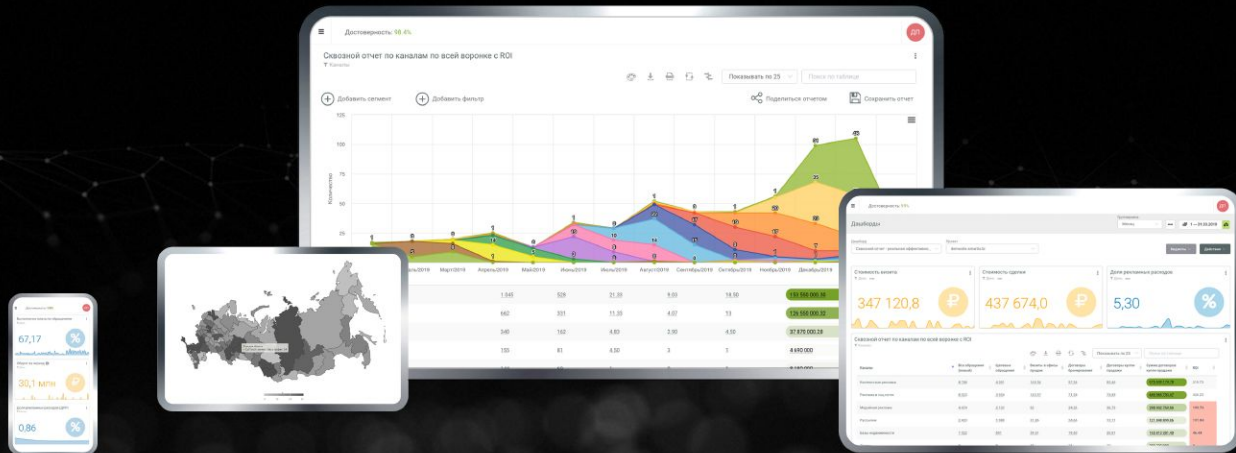


SMARTIS

Как поднять эффективность маркетинга и продаж застройщика



Родион Батудаев

Директор по маркетингу it компании Smartis
Консультант по росту продаж и захвата доли
рынка

ex. руководитель digital маркетинга Knight Frank



Наши технологии для всех застройщиков

Примеры клиентов:

Крупные

- ФСК
- Инград
- Эталон

Среднего размера

- Asterus
- RBI

Небольшие застройщики

- Сочи парк
- Hutton development



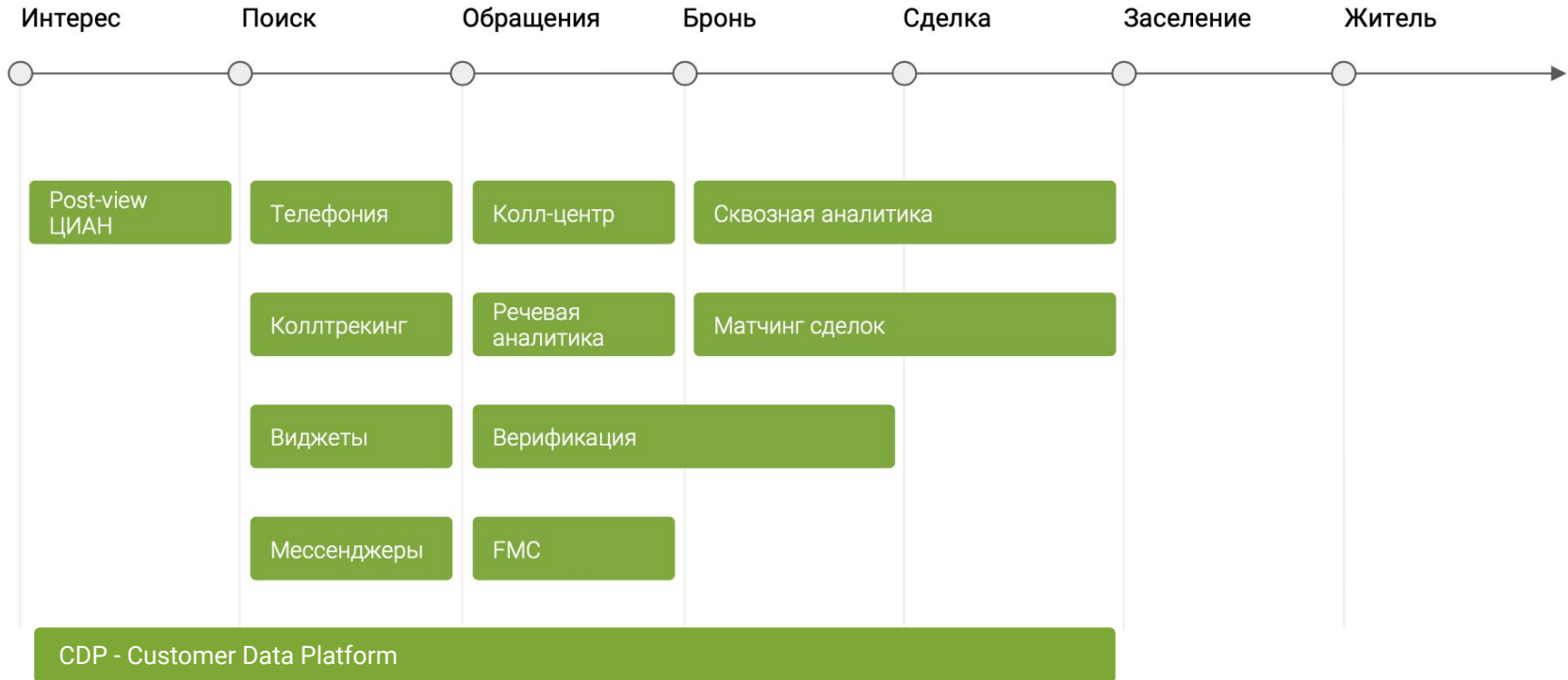
Smartis – поднятие эффективности маркетинга и продаж

- Понимать какое влияние оказывает маркетинг на выручку.
- Находить рычаги воздействия на поток обращений в компанию для роста продаж.
- Постоянно поднимать эффективность инвестиций в маркетинг
 - Отключать неэффективные рекламные кампании.
 - Усиливать эффективные рекламные кампании.
- Принимать решения быстрее конкурентов
- Система отчетов и контроля за KPI, автоматизирована

Управлять операционкой бизнеса:

- Контролировать план-факт сделок. В разных разрезах.
- Контролировать план-факт целевых обращений
- Видеть узкое горлышко в воронке продаж.
- Маркетинг сможет дать ответы на многие вопросы, на какие вы не знали ответ.

Экосистема технологий



Анализ бизнес-процессов

При Типовых решениях данные по воронке не соответствуют реальности из-за особенностей бизнес процессов

Эксперты Smartis изучают ваши бизнес процессы, приводят показатели в соответствие с реальностью



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



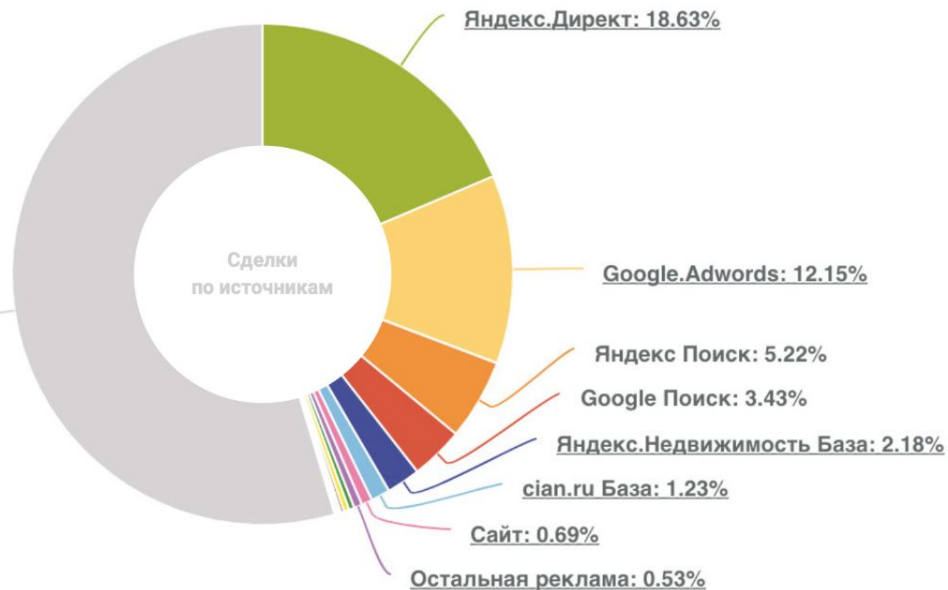
Форма бронирования
+7 245 567-XX-XX, ip: 192.0.3.1XX

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

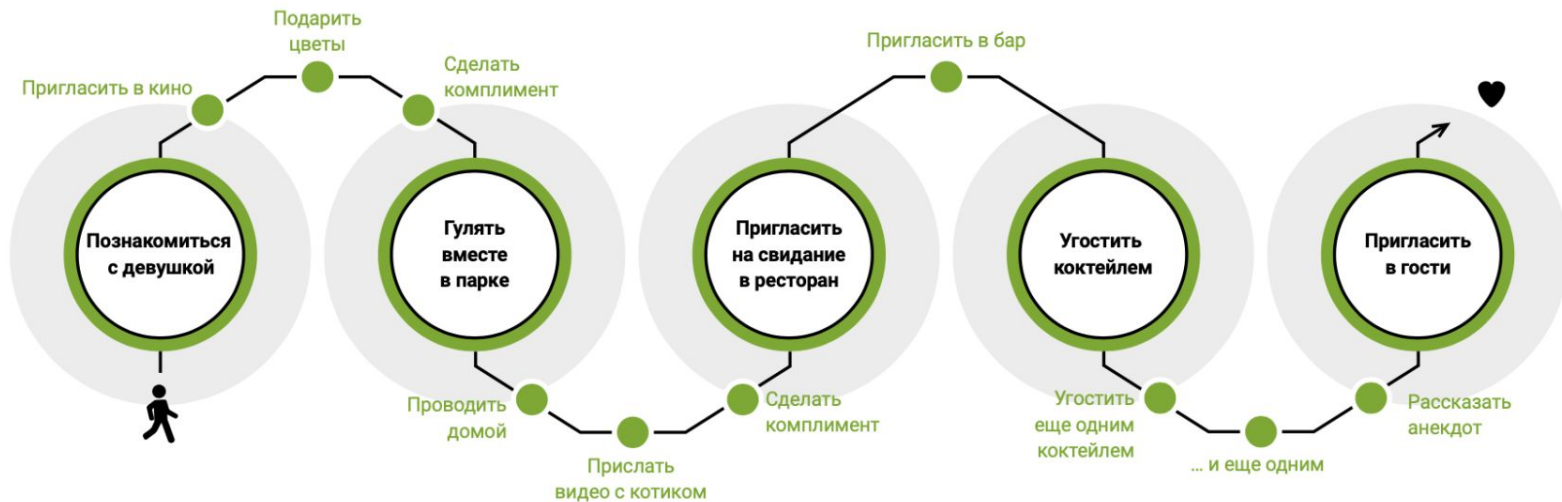
Через 3 месяца после старта работы над матчингом



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?

Мы строим эти данные вокруг ваших потенциальных клиентов



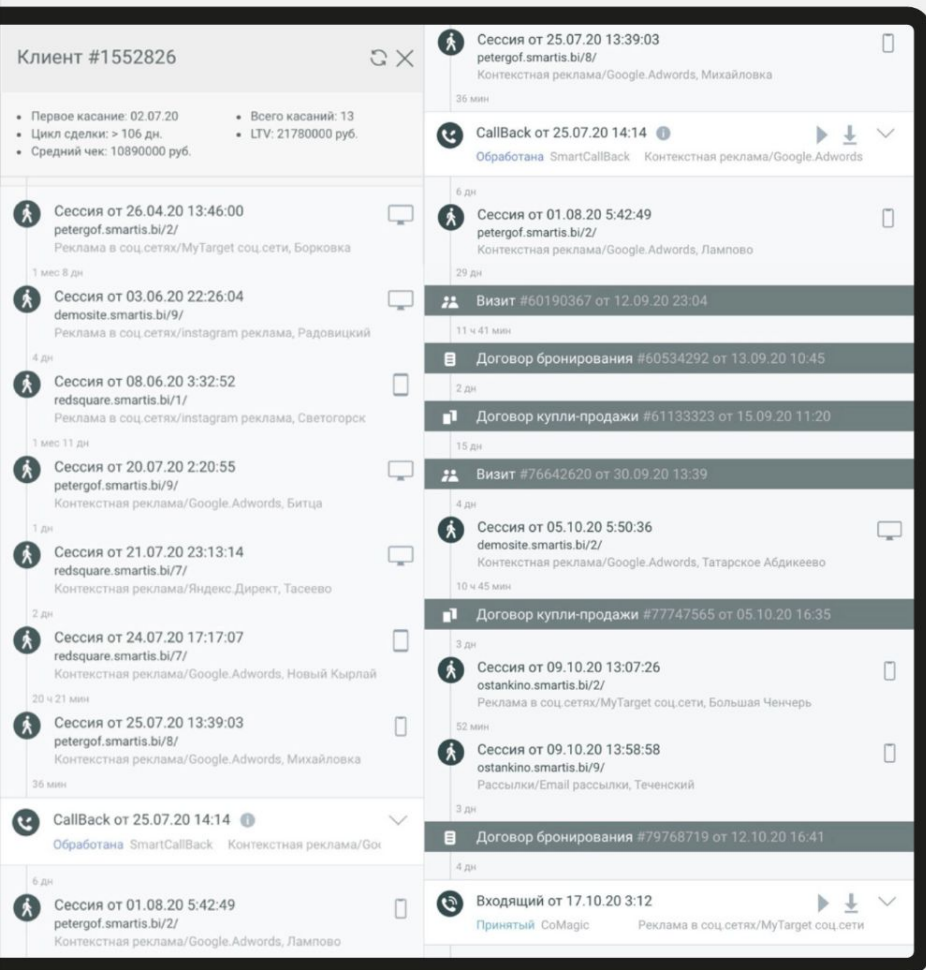
CJM клиента

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



● Неоцифрованные маркетинговые касания

● Оцифрованные маркетинговые касания



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

Весь путь вашего клиента виден внутри CJM в Smartis

Матчим данные и анализируем
все касания клиента в пути до сделки

- 👁️ Просмотры
- 🚶 Сессии
- ☎️ Обращения
- 👤 CRM события

Клиент #11957298

- Касание: 02.09.21
- Цикл сделки: > 17 дн.
- Средний чек: 7235722 руб.
- Всего касаний: 21
- LTV: 7235722 руб.

View от 02.09.21 12:19:16
ЦИАН
Медийная реклама/cian.ru

10 с
Сессия от 02.09.21 12:19:26
Медийная реклама/cian.ru

12 мин
CallBack от 02.09.21 12:31
SmartCallBack
Обработана

18 мин

Сессия от 03.09.21 4:00:47
Прямой трафик/Прямой трафик // Общее

2 ч 38 мин

Сессия от 03.09.21 14:22:43
Прямой трафик/Прямой трафик // Общее

1 дн

Договор бронирования #275431582 от 05.09.21 11:14

2 дн

Сессия от 08.09.21 9:21:22
SEO/Яндекс Поиск

2 ч 32 мин

Сессия от 08.09.21 11:53:27
Прямой трафик/Прямой трафик // Общее

3 ч 8 мин

Сессия от 08.09.21 15:02:23
Прямой трафик/Прямой трафик // Общее

44 мин

Сессия от 08.09.21 15:46:19
Прямой трафик/Прямой трафик // Общее

4 дн

Сессия от 13.09.21 14:29:33
Прямой трафик/Прямой трафик // Общее

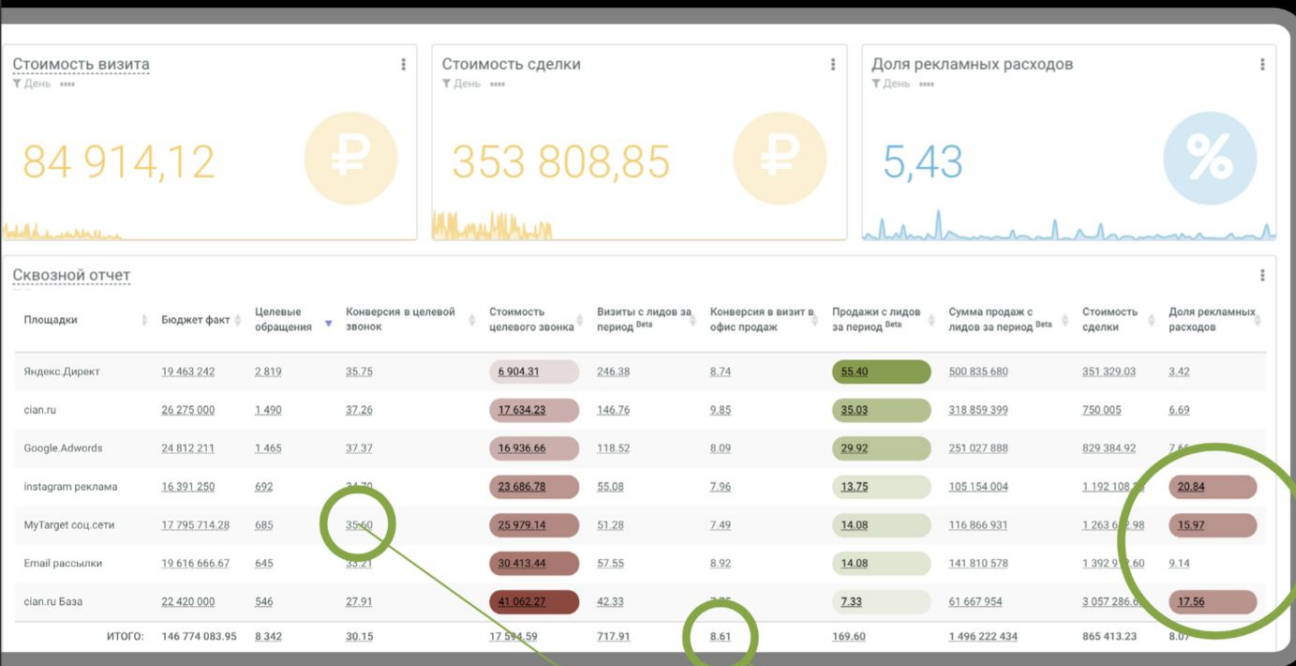
23 мин

Сессия от 13.09.21 14:51:42
SEO/Яндекс Поиск

4 дн

Договор купли-продажи #288967965 от 17.09.21 23:58

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



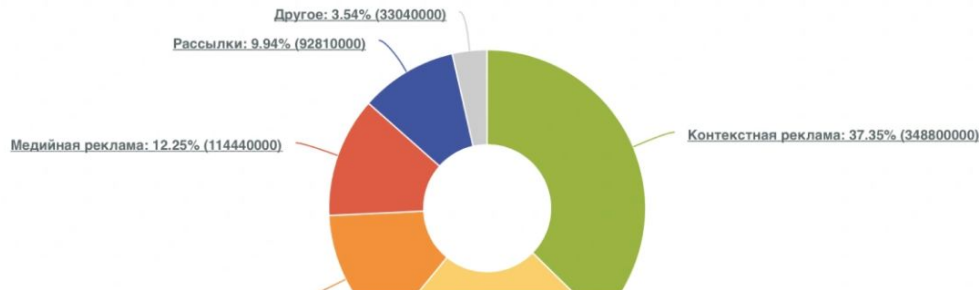
Показывать по 25

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





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

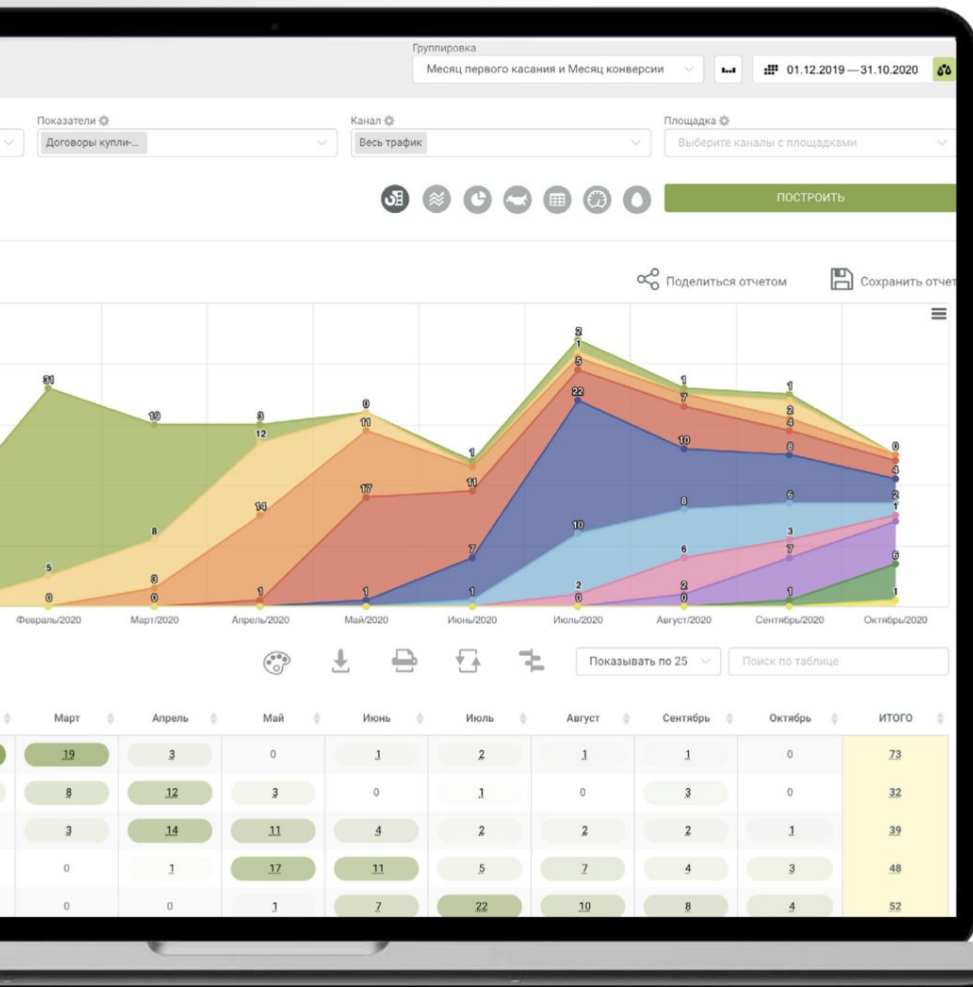
12.20 %

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). Below these are filters for 'Smartis.CRM: «typeofreality» - #7390', 'Includes' (Включает), and 'Category' (Квартира, Нежилое помеще..., Машинместо). A 'Filter' button and a 'Build' button are also visible.

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	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



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

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)

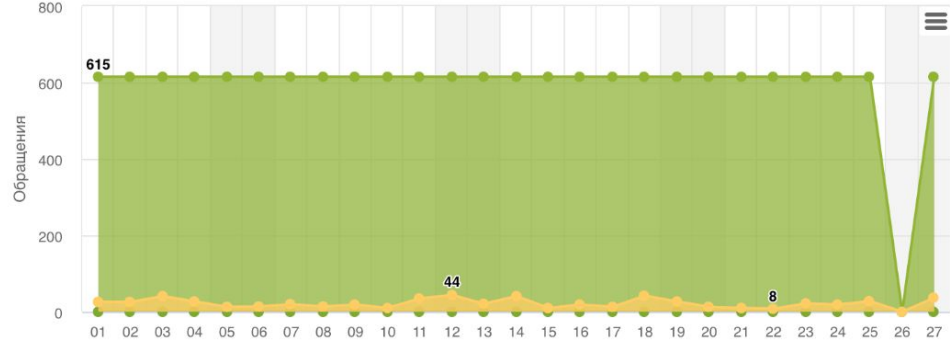
▼ День

599



План/Факт по обращениям - динамика

▼ День

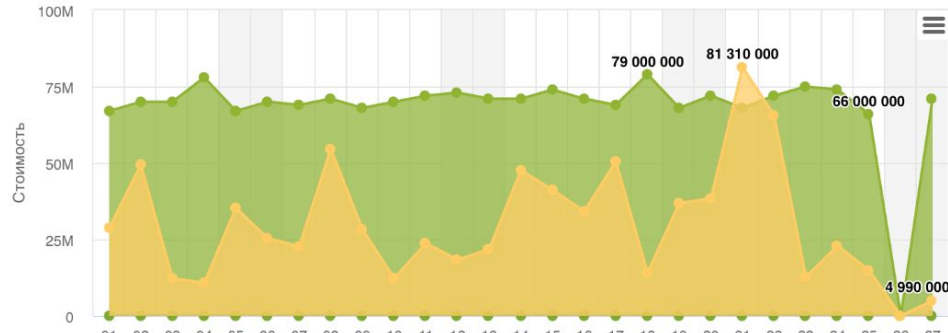


- Количество целевых обращений (план)
- Целевые обращения
- События

smartis.bi

План/Факт по продажам

▼ День



Выполнение плана по продажам

▼ День

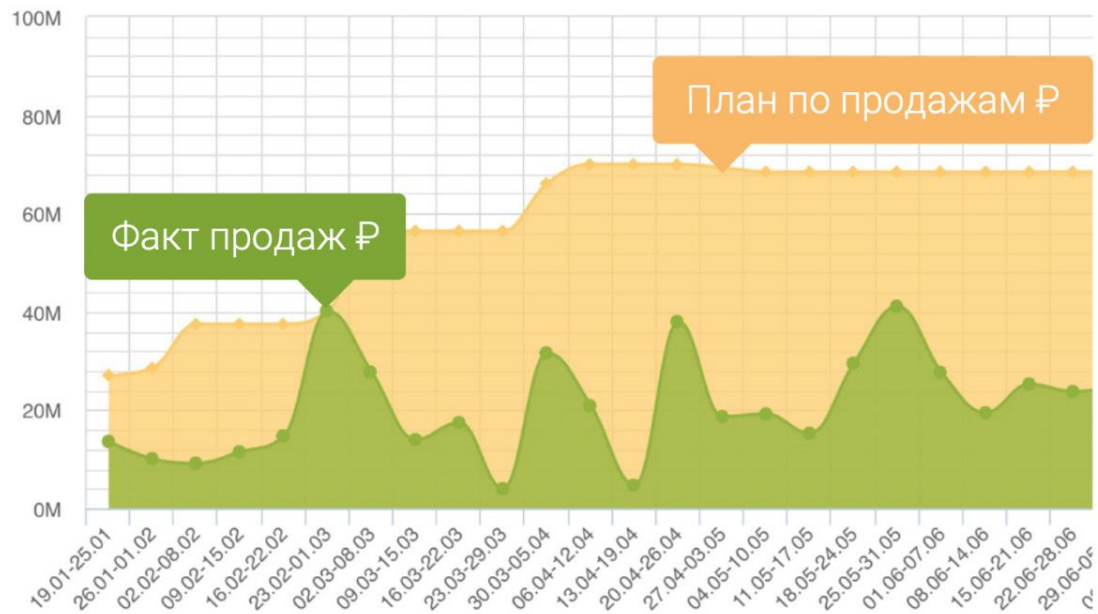
43,83



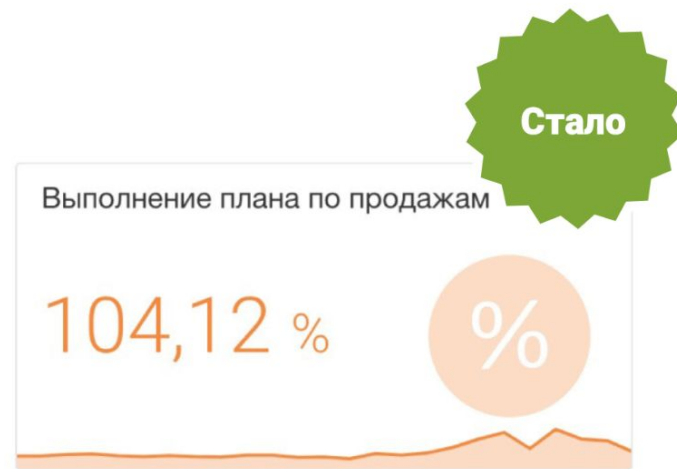
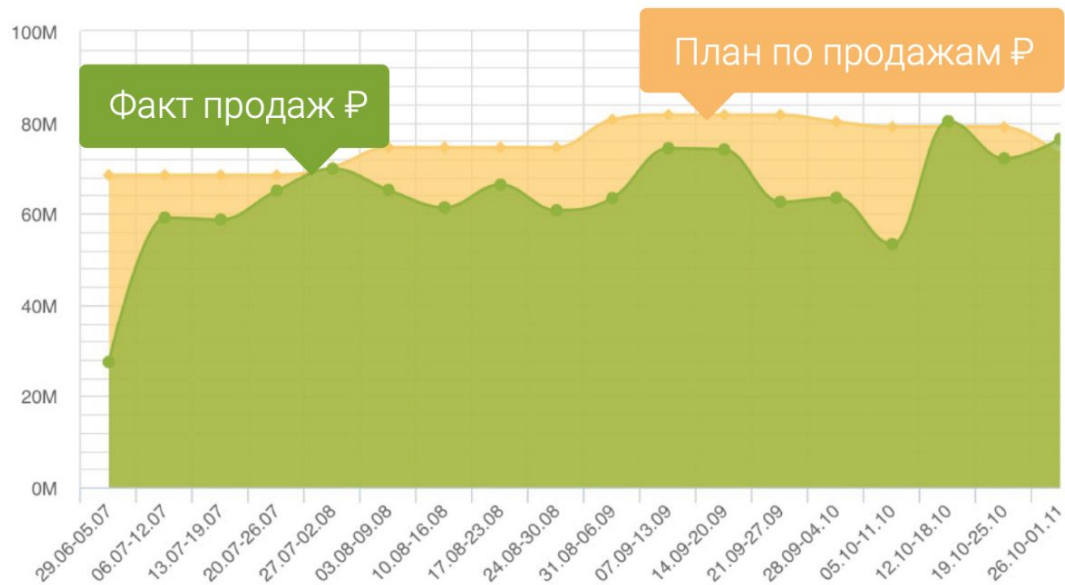
Сумма по продажам (факт)

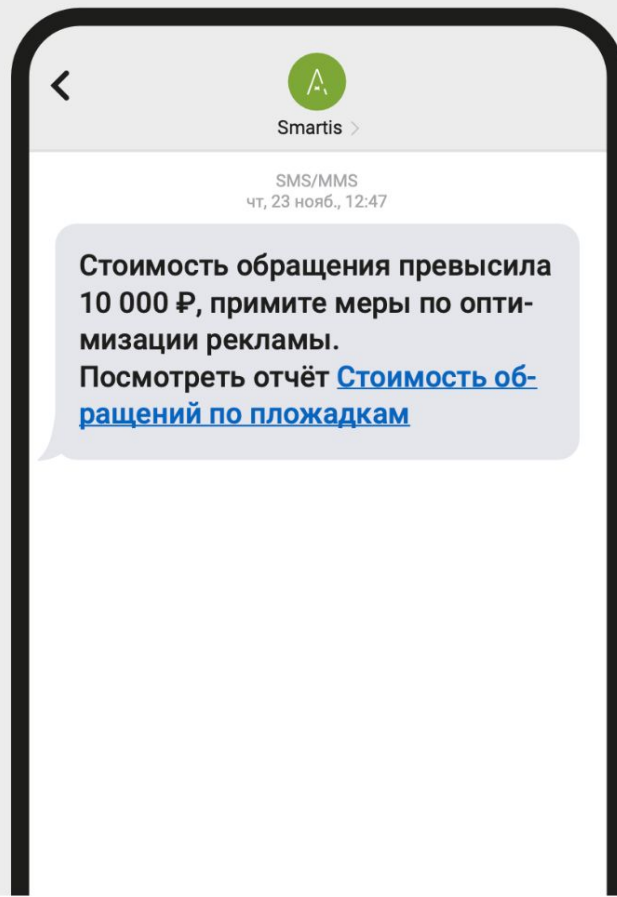
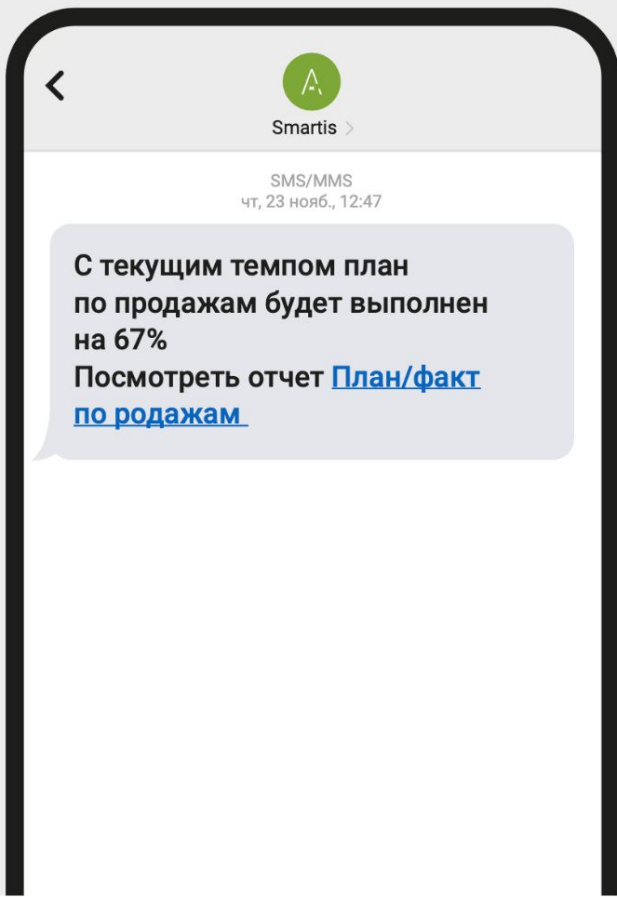
▼ День

Автоматический контроль отклонений



Автоматический контроль отклонений





Экосистема Smartis повышает
эффективность маркетинга и
продаж на всех этапах воронки
привлечения клиента

1. Мы готовы провести живые демо нашего продукта и проанализировать какие конкретно технологии дадут вам рост в продажах
2. Собираем команду экспертов Smartis
3. Определяем с вами конкретные бизнес задачи
4. Индивидуально подбираем и настраиваем необходимые компоненты экосистемы Smartis
5. Обучаем и консультируем ваших сотрудников



SMARTIS
Экосистема технологий

Выбирайте качественные и надежные технологии

Родион Батудаев
Директор по маркетингу

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