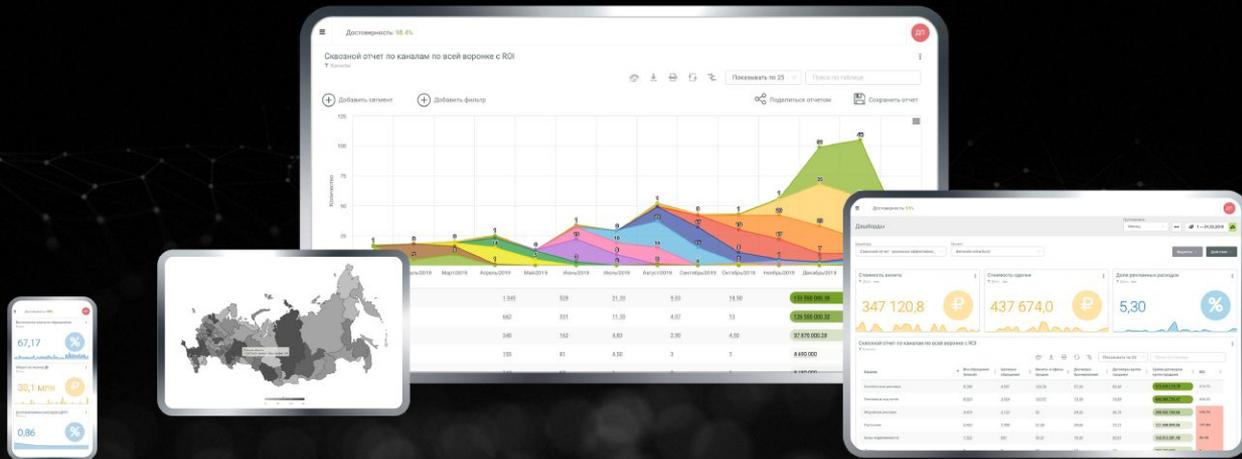
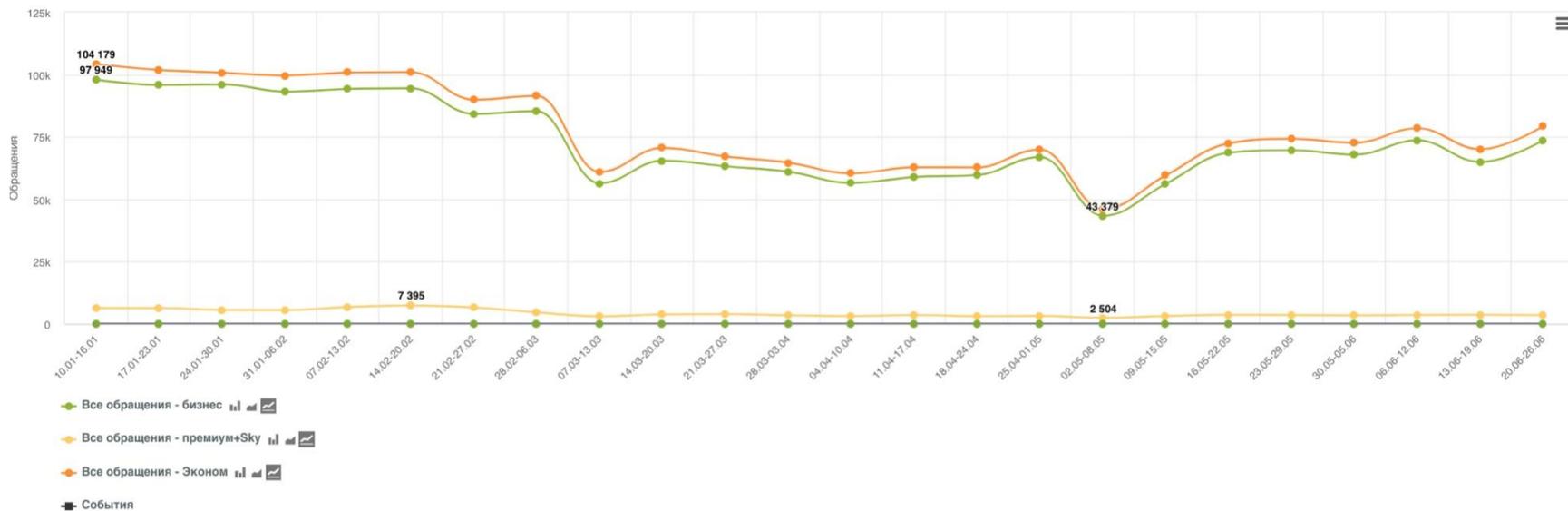


SMARTIS

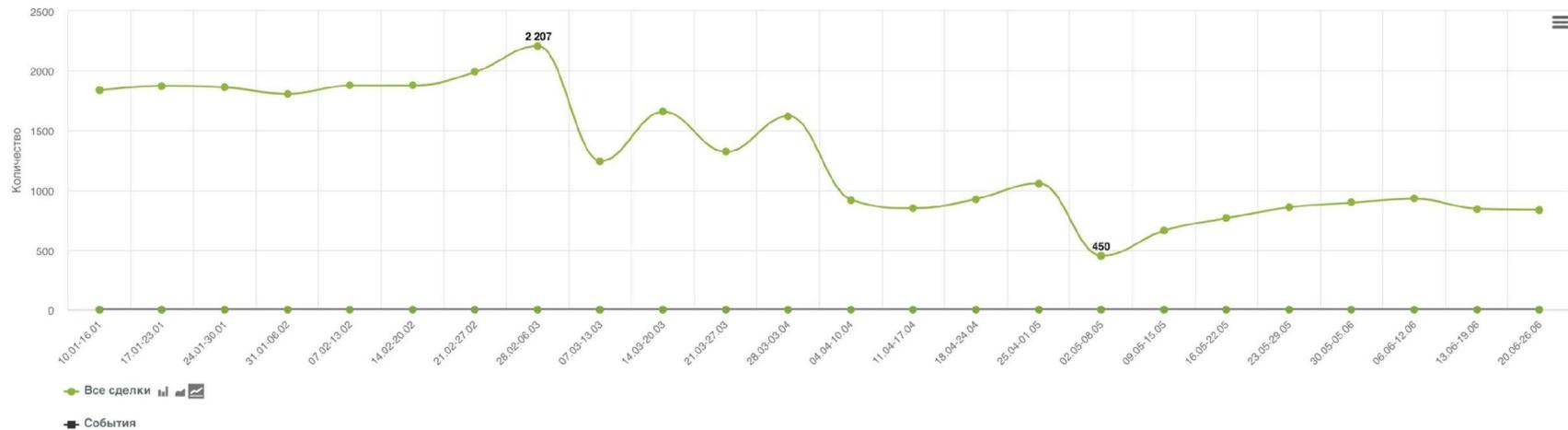
Как выполнить план продаж в кризисный год?



Динамика обращений по классам



Динамика сделок. 2022 год



Сравнение динамики сделок 2020 vs 2022



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



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

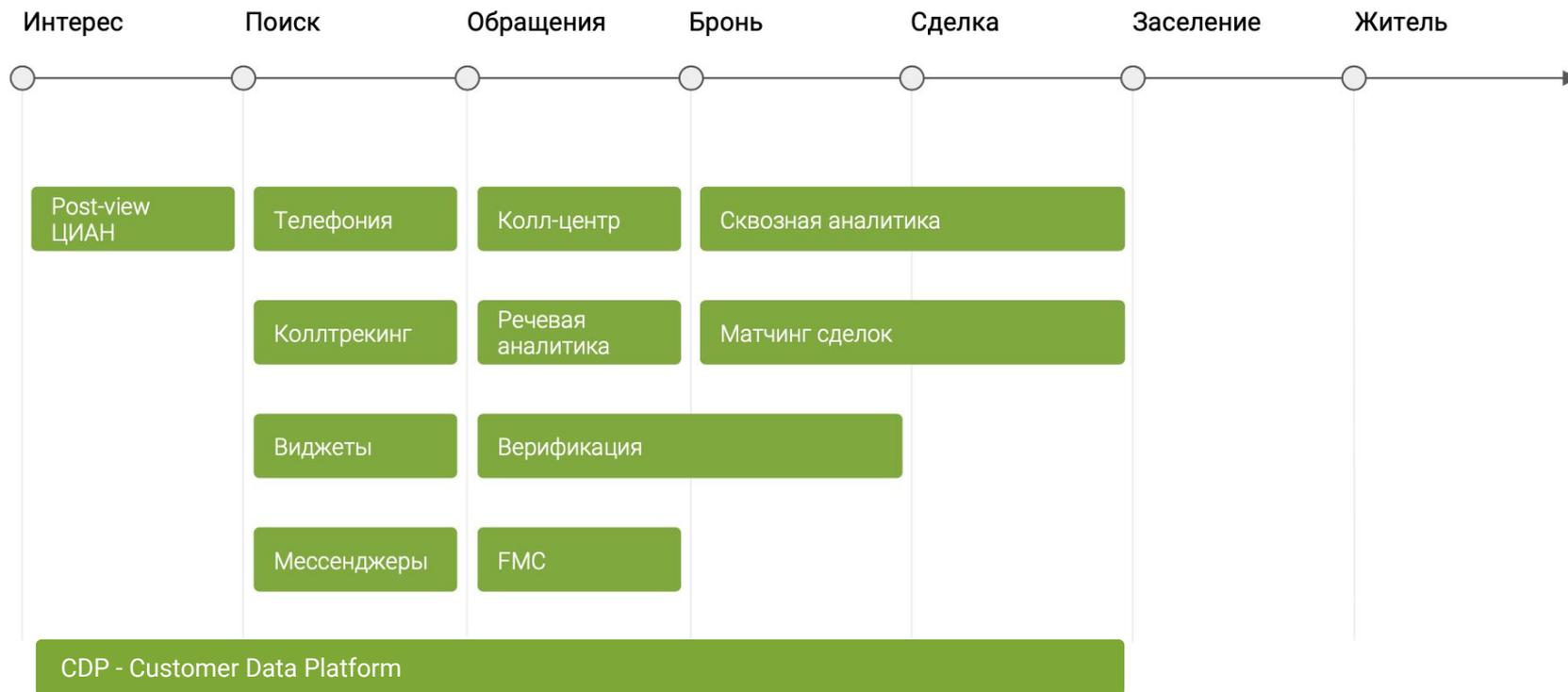


Группа Эталон

CG CAPITAL GROUP

**CENTRA
PROPERTIES**

Экосистема технологий



Примеры результатов внедрения Smartis, снижение себестоимости квартир и рост продаж

ЭТАЛОН

Сквозная Аналитика для Эталон:

Срок реализации: 1 полугодие 2020 г.

Бюджет проекта: 6 млн. ₺

Экономия бюджета в 2020 году – 141 млн. ₺



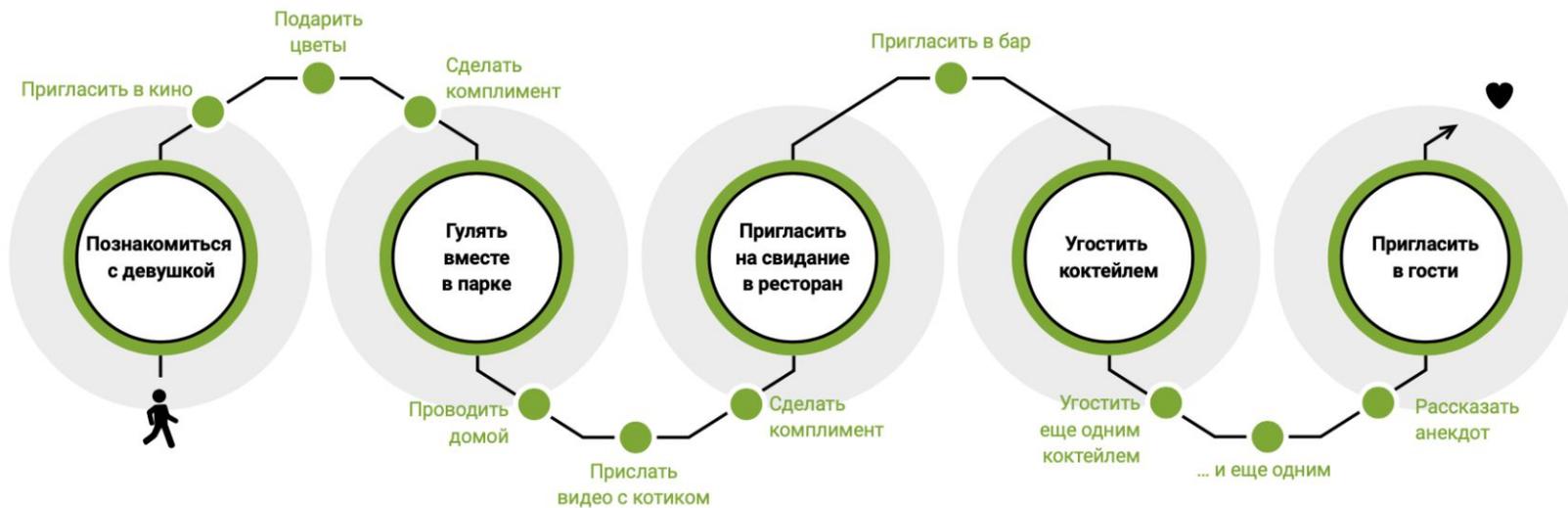
Сквозная Аналитика для ФСК:

Экономия 12,7% рекламного бюджета при том же объеме продаж за 6 мес.

Как выполнить план продаж:

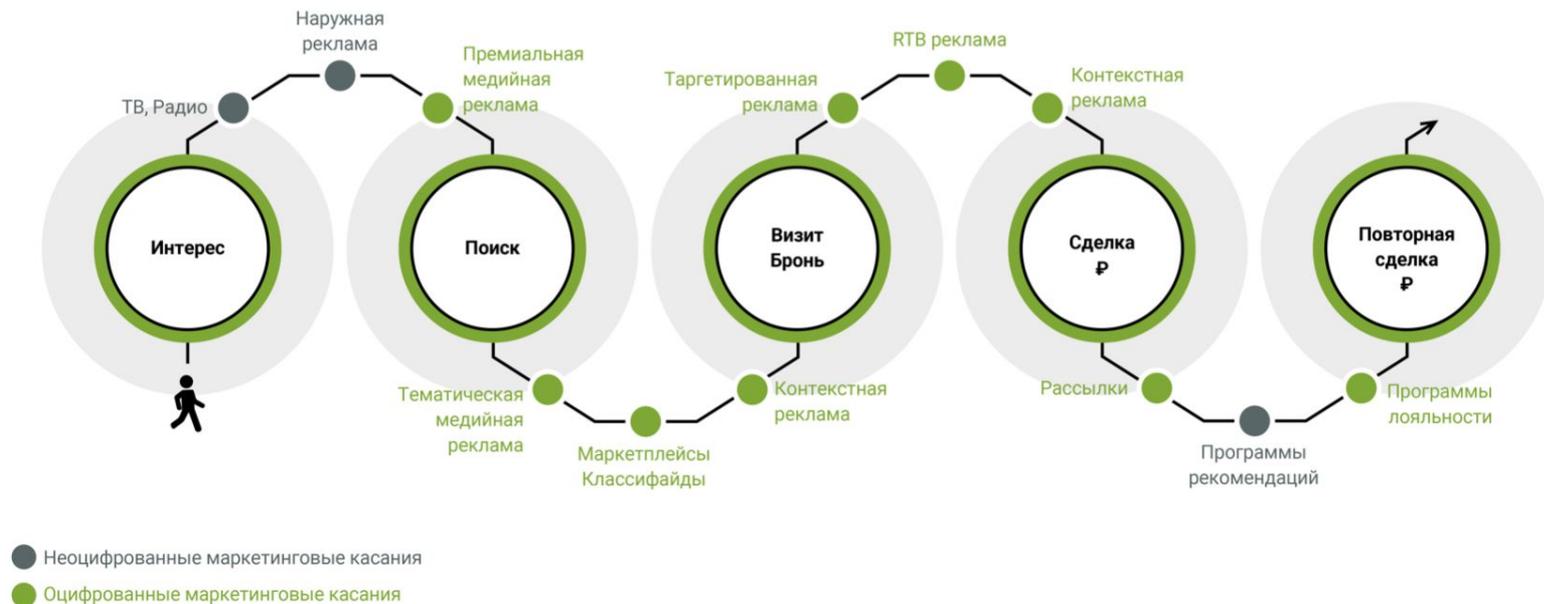
1. Какие вложения в рекламу не приносят продажи?
2. Какой рекламный канал даст вам прибыли больше чем другие?
3. Автоматизированные отчеты по маркетингу и продажам, которым можно доверять.
4. Контролировать выполнение плана сделок
5. Контролировать выполнение целевых обращений
6. Рекламное агентство сможет приводить больше визитов в офис продаж

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



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

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 8 дн

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

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

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
29 дн

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

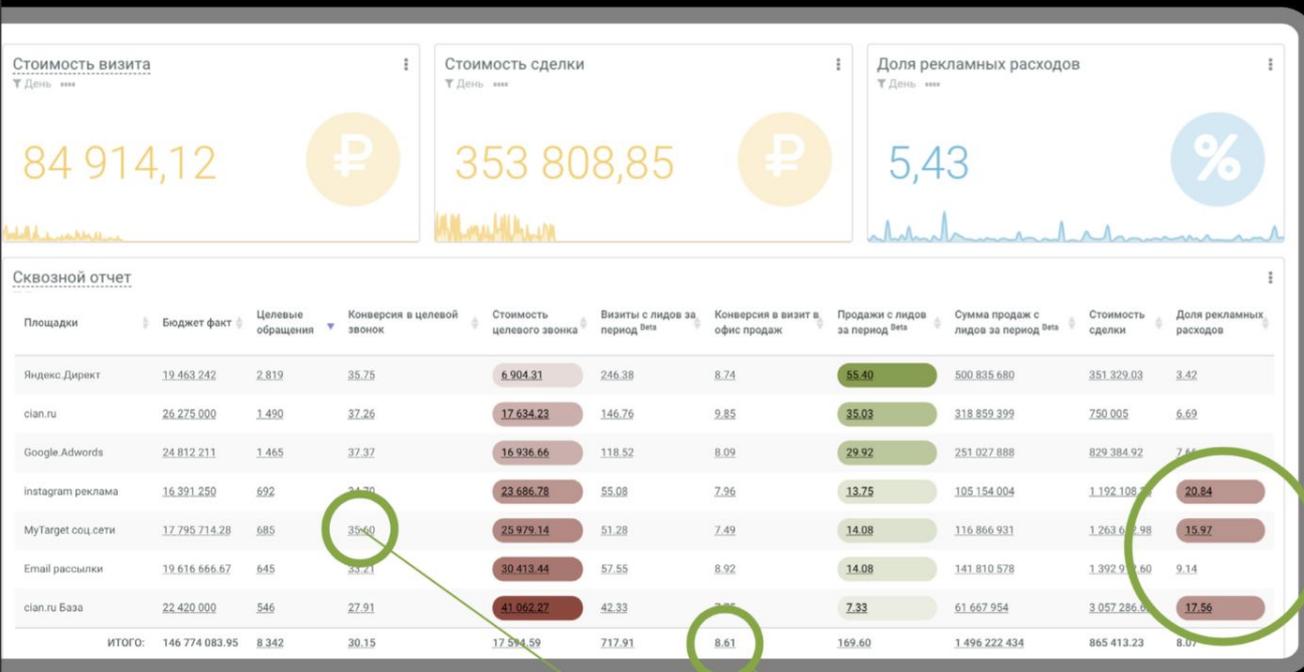
Договор бронирования #79768719 от 12.10.20 16:41
4 дн

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

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

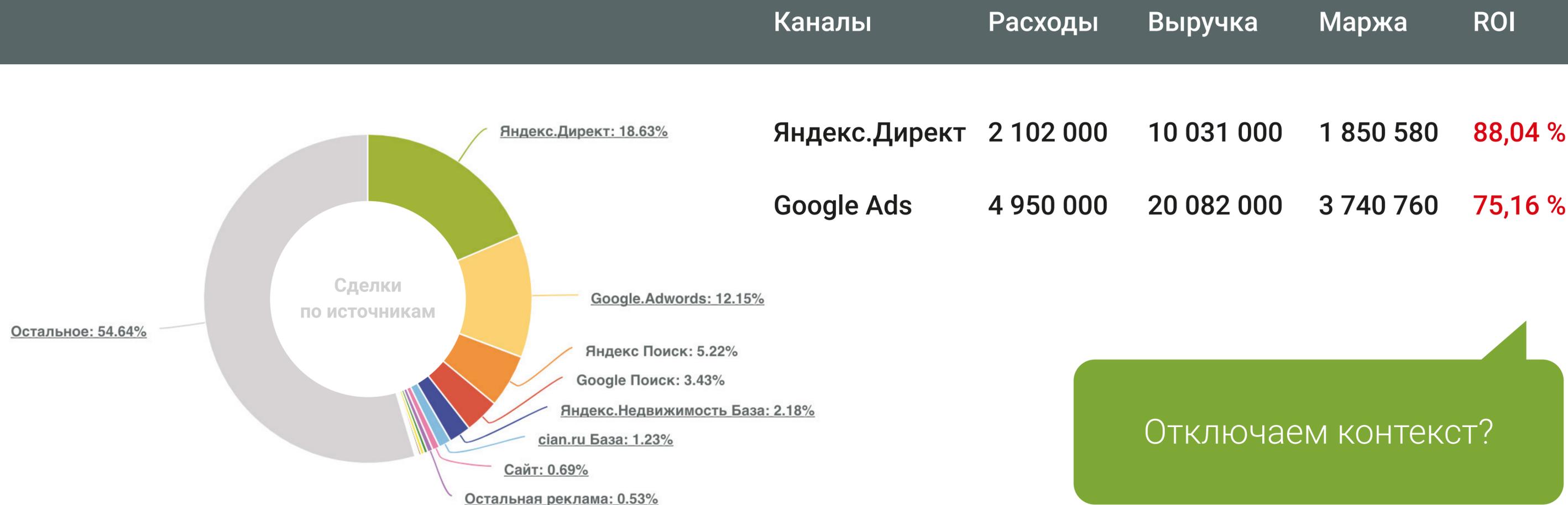
● Высокий ДРР этих площадок
Проработать или отключить

● Низкая конверсия в целевой лид
Проверить качество обработки обращений

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

К чему может привести?

Сквозной отчет по рекламным каналам



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?



Достоверность: 98.7%



Воронка по Проектам

▼ Объекты



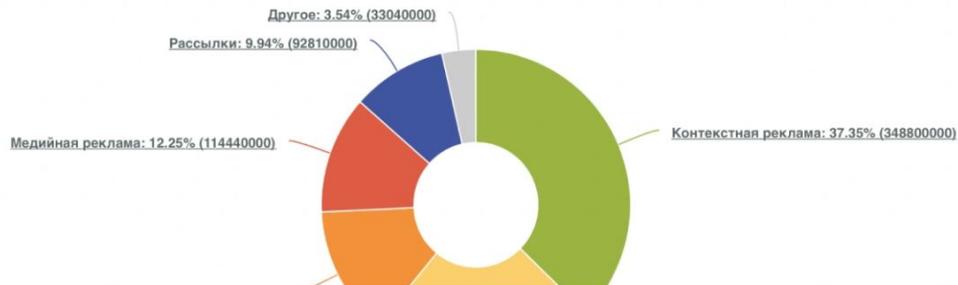
Показывать по 25

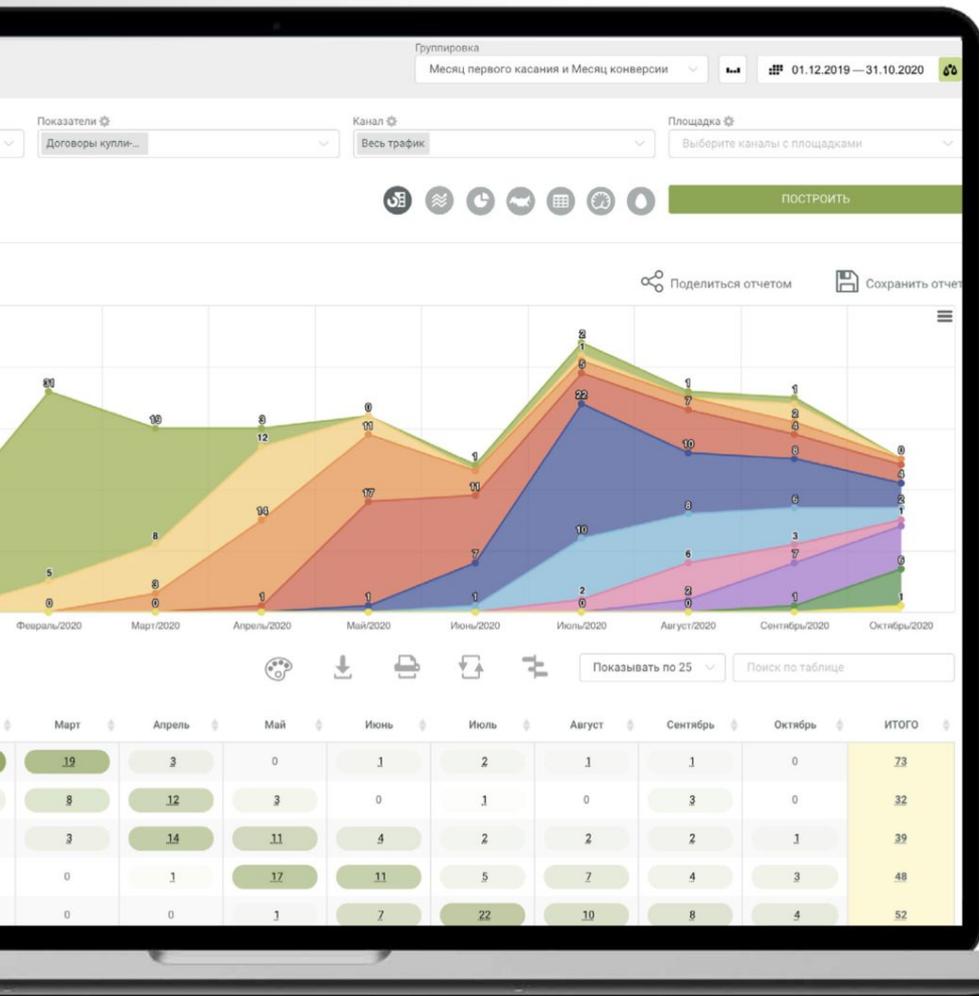
Поиск по таблице

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

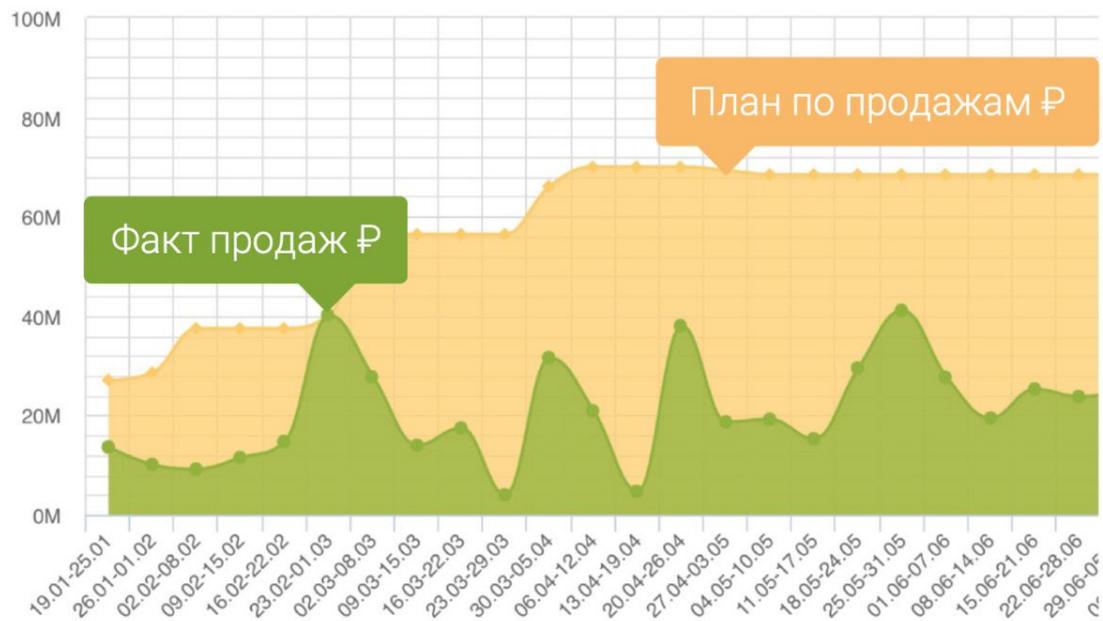
Формируйте любую когорту фильтрами на базе:

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

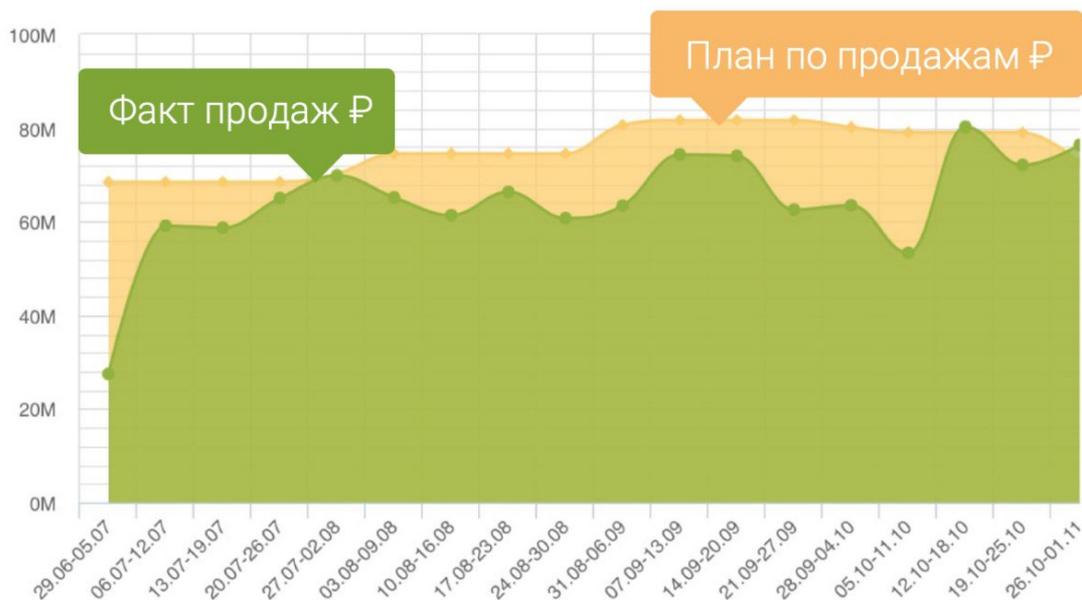
На скриншоте приведен пример когортного отчета, показывающего в каком месяце начались сделки совершившиеся в каждом месяце

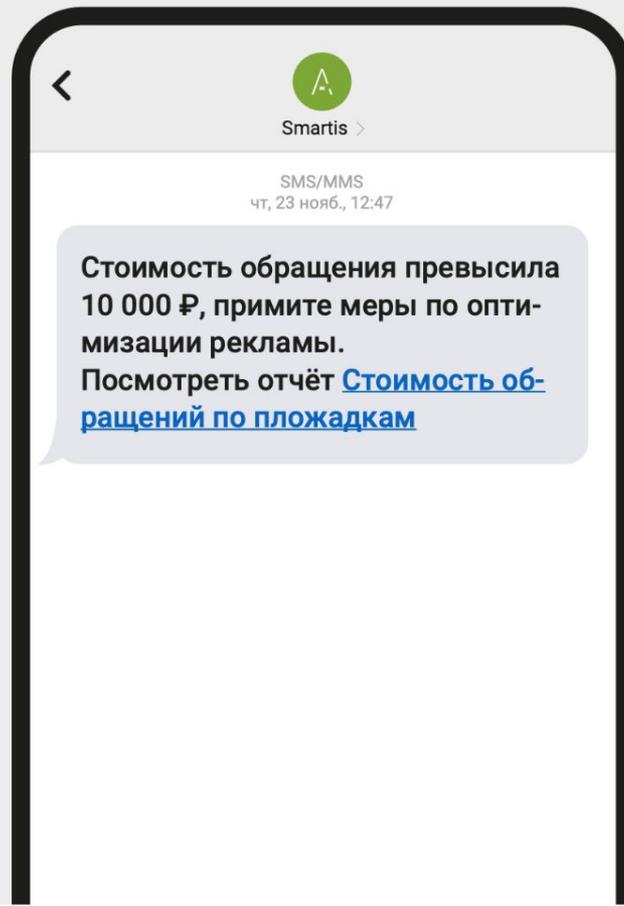
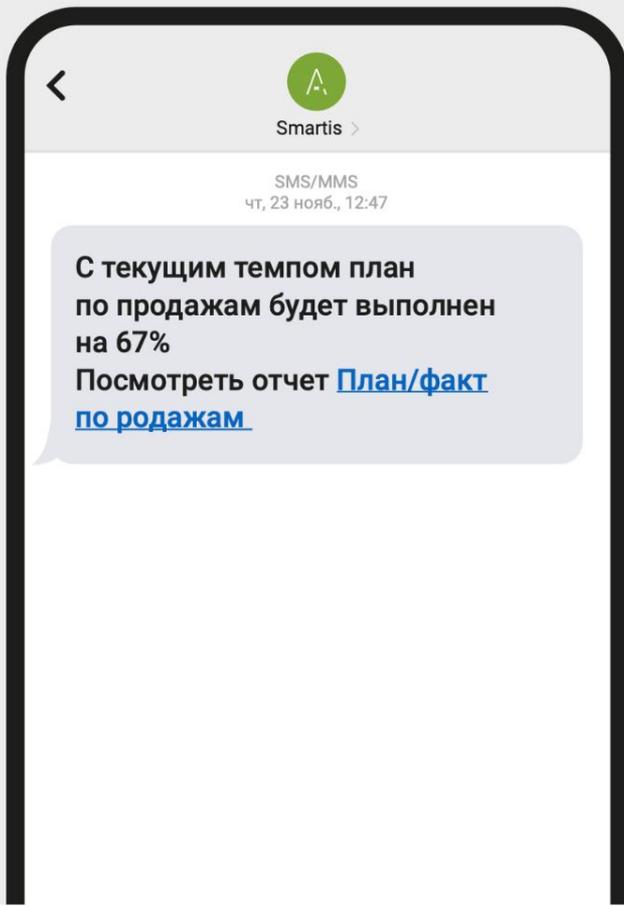
Контроль план-факта
сделок
и целевых обращений

Автоматический контроль отклонений



Автоматический контроль отклонений





Игорь Балашов, основатель
Smartis:

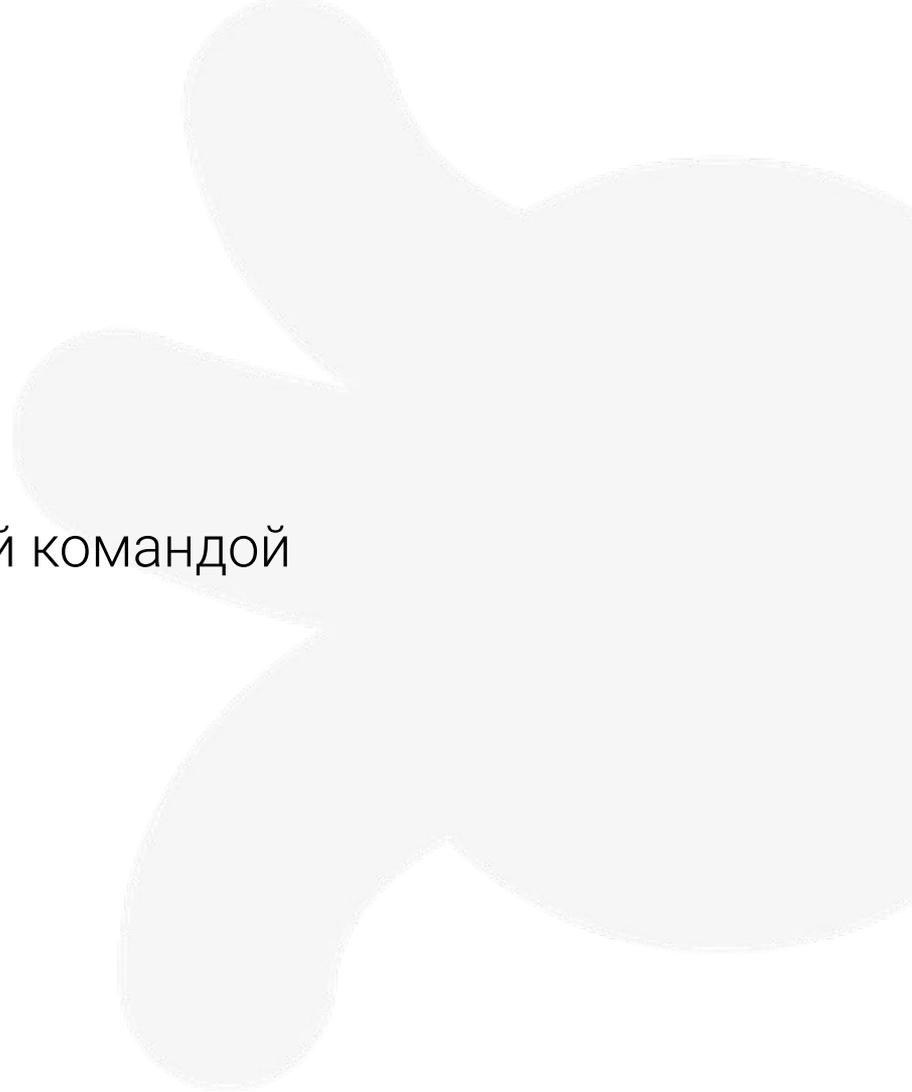
“Вас будет сопровождать
личный менеджер-аналитик.

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

И доведет проект до результата”



Запланируем встречу с вашей командой



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