



Повышение конверсии сайта и конверсии в продажу, за счет внедрения современных инструментов

# Измеряем



## Трафик

Сколько потенциальных клиентов посетило ваш сайт?



## Конверсия

Какой процент посетителей обратилось в компанию?



## Стоимость обращения

Сколько стоит привлечение одного потенциального клиента?

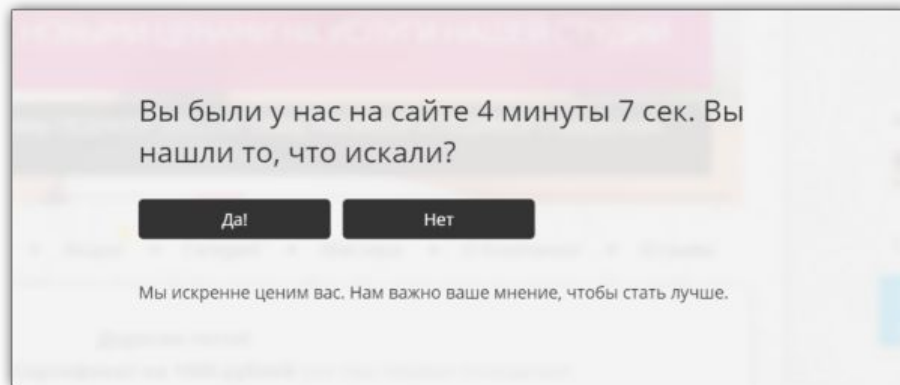


## Окупаемость инвестиций

$$\frac{\text{доход} - \text{себестоимость}}{\text{сумма инвестиций}} * 100\% = ?$$



# Виджет call back



Конверсия сайта



Конверсия в продажу



# Измеряем

Канал	Затраты (руб./мес.)	Трафик	K1	Лиды	\$ лида (руб.)	K2	Сделки	Маржа (руб.)	Прибыль (руб.)	ROI
Yandex директ	204 323	10 216	0.85 %	87	2 348	10%	8	20 000	160 000	85 %
Google adwords	102 161	6 810	0.75 %	52	1 964	8%	4	20 000	80 000	81 %
Yandex SEO	14 500	3 303	1.24 %	41	353	14%	6	20 000	120 000	791 %
Google SEO	5 000	1 651	1.16 %	20	250	11%	2	20 000	40 000	880 %
<b>Итого</b>	<b>325 984</b>	<b>21 980</b>	<b>0.91 %</b>	<b>200</b>	<b>1629</b>	<b>12%</b>	<b>20</b>	<b>20 000</b>	<b>400 000</b>	<b>122 %</b>



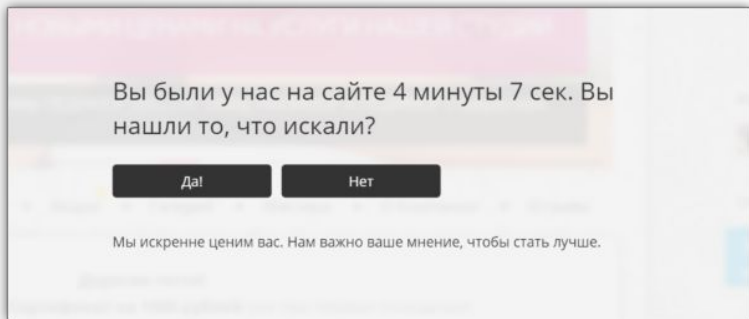
# Измеряем

Было

Затраты (руб./мес.)	Трафик	K1	Лиды	\$ лида (руб.)	K2	Сделки	Маржа	Прибыль (руб.)	ROI
325 984	21 980	0.91 %	200	1629	12%	20	20 000	400 000	122 %



# Ставим эксперимент



VS

Квартиры в новостройках на 20% дешевле, чем у застройщика!

Их немного, но они есть. Это правда. И одна из них может стать Вашей.

Укажите Ваш номер телефона, и мы перезвоним Вам в течение 1 минуты

Представьте, пожалуйста: \*

Контактный телефон: \*

# Анализируем данные

Тип пользователя ?	Источники трафика			Действия		
	Сеансы ? ↓	Новые сеансы, % ?	Новые пользователи ?	Показатель отказов ?	Страниц/сеанс ?	Сред. длительность сеанса ?
	<b>11 959</b> % от общего количества: 100,00 % (11 959)	<b>77,08 %</b> Средний показатель для представления: 77,00 % (0,10 %)	<b>9 218</b> % от общего количества: 100,10 % (9 209)	<b>57,84 %</b> Средний показатель для представления: 57,84 % (0,00 %)	<b>3,57</b> Средний показатель для представления: 3,57 (0,00 %)	<b>00:03:08</b> Средний показатель для представления: 00:03:08 (0,00 %)
1. New Visitor	<b>9 218 (77,08 %)</b>	<b>100,00 %</b>	<b>9 218(100,00 %)</b>	<b>58,83 %</b>	<b>3,40</b>	<b>00:02:39</b>
2. Returning Visitor	<b>2 741 (22,92 %)</b>	<b>0,00 %</b>	<b>0 (0,00 %)</b>	<b>54,51 %</b>	<b>4,13</b>	<b>00:04:44</b>

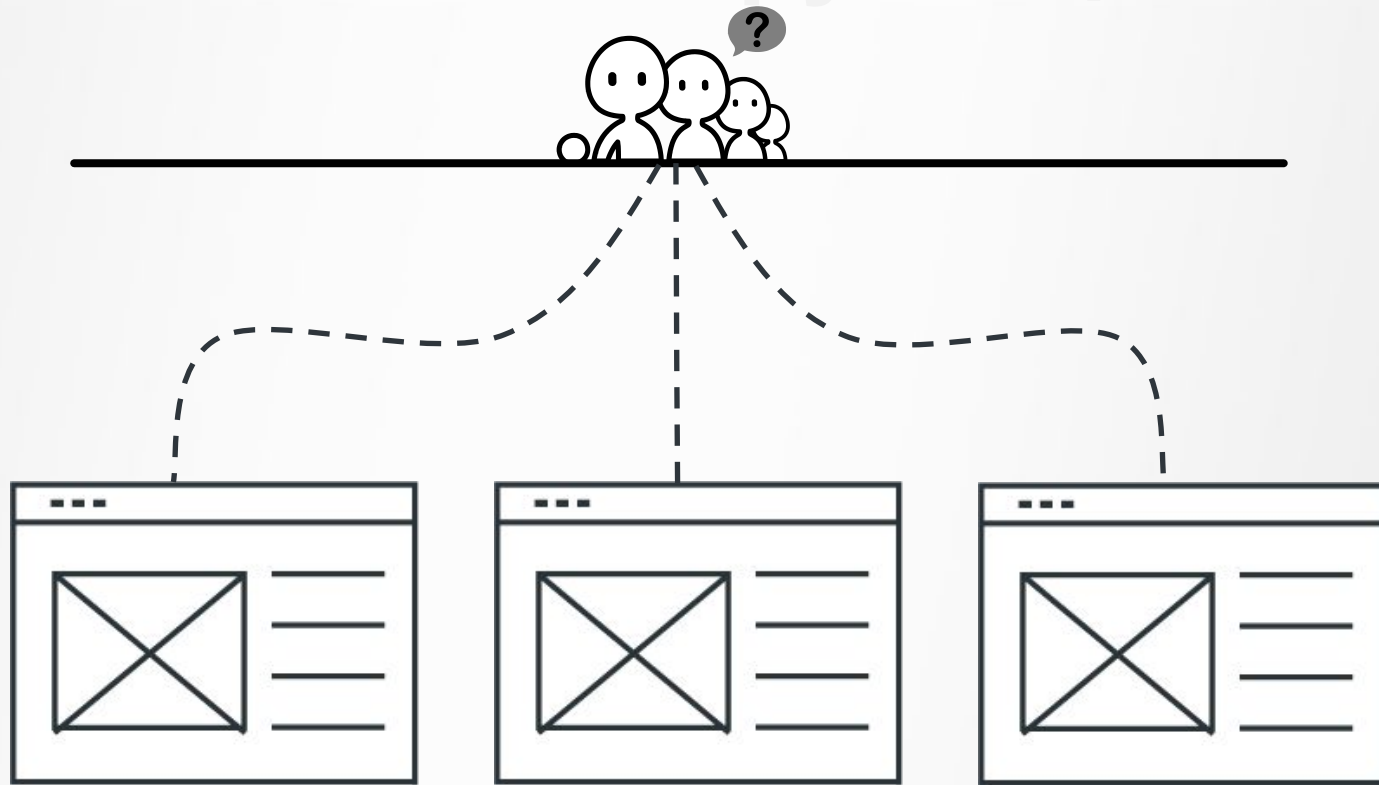
# Анализируем данные

Ключевое слово <sup>?</sup>	Сеансы <sup>?</sup> ↓	Новые сеансы, % <sup>?</sup>	Новые пользователи <sup>?</sup>	Показатель отказов <sup>?</sup>	Страниц/сеанс <sup>?</sup>
41. сданные дома в Санкт-Петербурге	24 (0,22 %)	66,67 %	16 (0,19 %)	54,17 %	2,62
42. квартиры в сданном доме от застройщика	20 (0,18 %)	85,00 %	17 (0,20 %)	70,00 %	1,55
43. сданные новостройки в СПб	17 (0,16 %)	76,47 %	13 (0,15 %)	47,06 %	1,82
44. завод продаж	16 (0,15 %)	93,75 %	15 (0,18 %)	81,25 %	1,19
45. сданные новостройки Санкт-Петербурга	16 (0,15 %)	87,50 %	14 (0,17 %)	68,75 %	1,81
46. квартиры в сданных домах	15 (0,14 %)	80,00 %	12 (0,14 %)	60,00 %	1,47
47. производство купить СПб	15 (0,14 %)	100,00 %	15 (0,18 %)	86,67 %	1,13
48. производство цена	14 (0,13 %)	100,00 %	14 (0,17 %)	78,57 %	1,21
49. готовые квартиры в сданных домах в Санкт-Петербурге	13 (0,12 %)	53,85 %	7 (0,08 %)	46,15 %	2,85





# Сегментируем ЦА

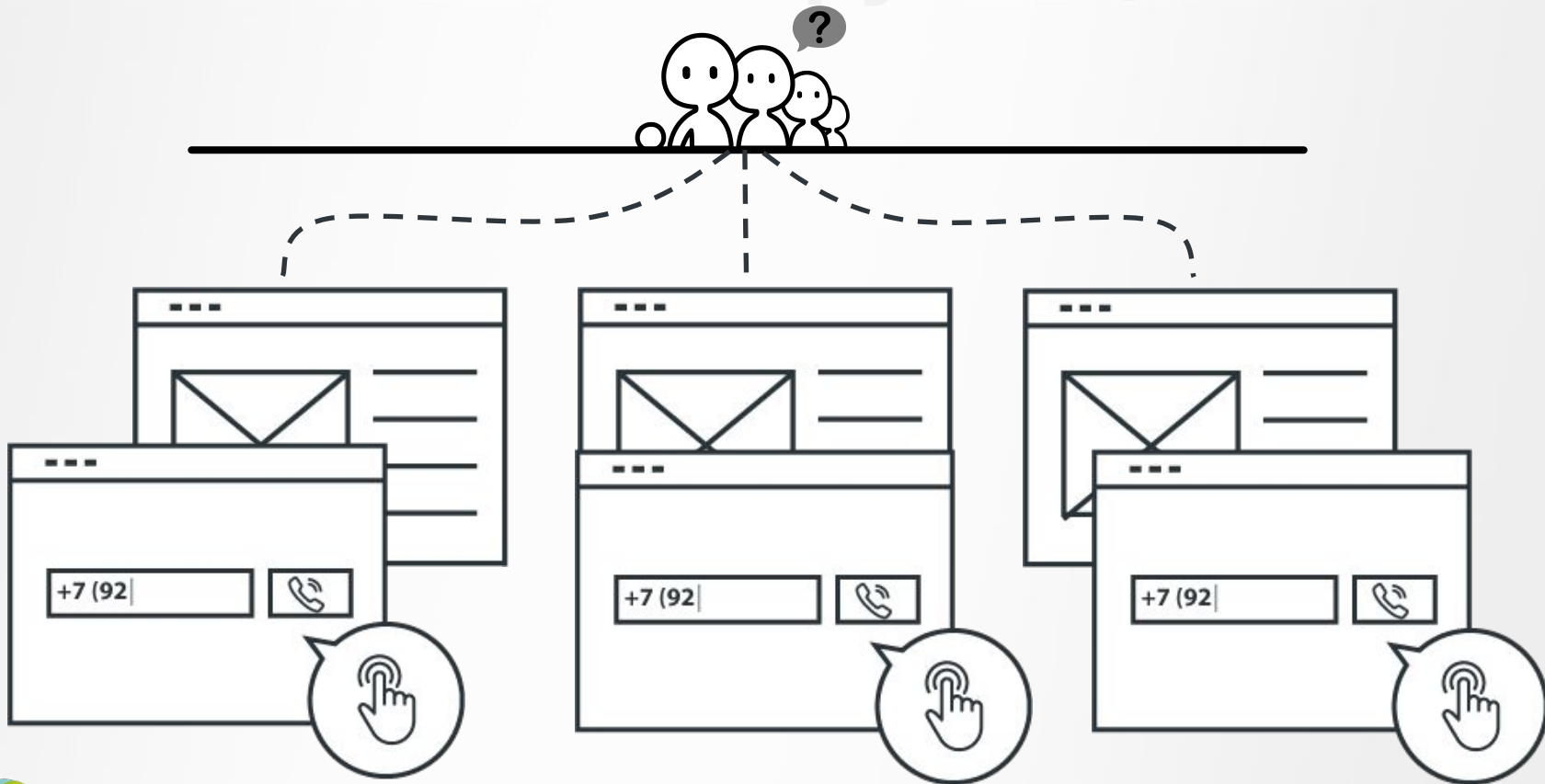


# Сегментируем ЦА

Запрос/страница	Квартиры в сданных домах	Квартиры в девятино	Квартиры у метро
Военная ипотека	Ценность 1	Ценность 2	Ценность 3
Материнский капитал	Ценность 4	Ценность 5	Ценность 6
Субсидии	Ценность 7	Ценность 8	Ценность 9
Рассрочка	Ценность 10	Ценность 11	Ценность 12
Ипотека	Ценность 13	Ценность 14	Ценность 15



# Сегментируем ЦА



# Механика работы

1

Сегментируем целевую аудиторию и формулируем ценность для каждого сегмента



# Механика работы

- 1 Сегментируем целевую аудиторию и формулируем ценность для каждого сегмента.
- 2 Настраиваем работу формы. Показываем форму при попытке покинуть страницу.



# Механика работы

- 1 Сегментируем целевую аудиторию и формулируем ценность для каждого сегмента.
- 2 Настраиваем работу формы. Показываем форму при попытке покинуть страницу.
- 3 Показываем форму сразу же



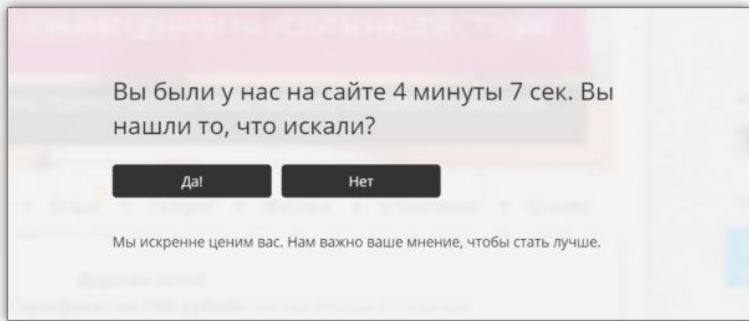
# Механика работы

- 1 Сегментируем целевую аудиторию и формулируем ценность для каждого сегмента.
- 2 Настраиваем работу формы. Показываем форму при попытке покинуть страницу.
- 3 Показываем форму сразу же
- 4 Внедряем API обратного вызова:

<https://goo.gl/6NCYyL>

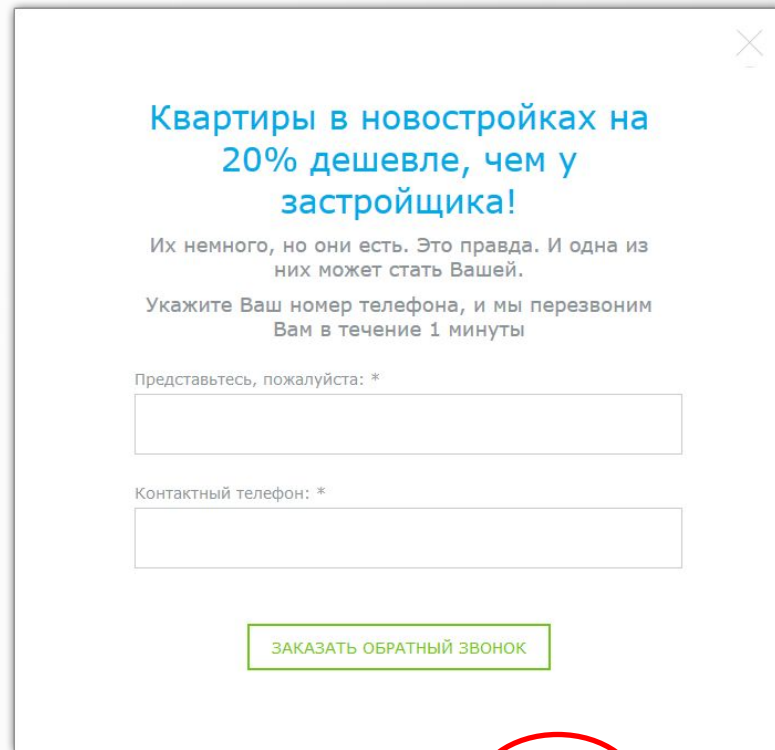


# Ставим эксперимент



0.91 % ➔ 0.89 %

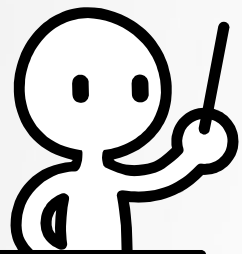
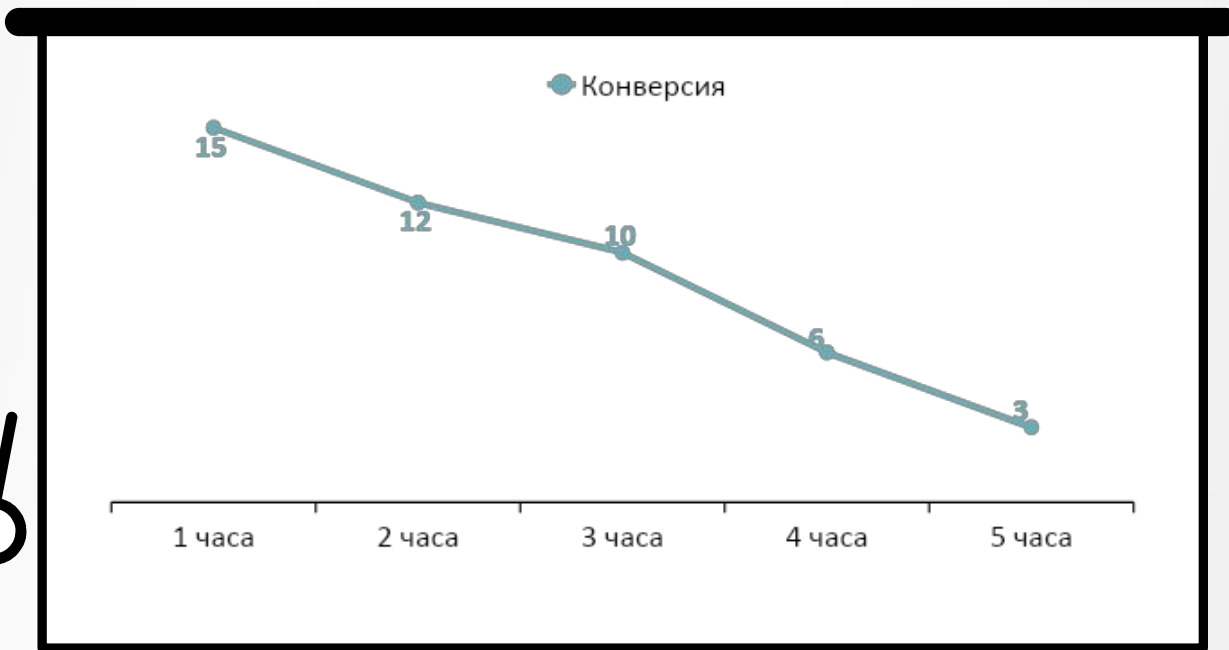
VS



0.91 % ➔ 1.2 %



# Скорость обработки заявки



# Анализируем текущее состояние



## Запланированные действия:

18.

14.12.2015



По данной ситуации предложений в городе нет. Может предложить переуступку в шушарах?

19.

15.

15.12.2015



Предложить квартиру которая в продаже у Лены Кузьмичевой в шушарах... или аналог.

16.

21.12.2015



не берет перезвонить

24.

11.01.2016



не берет 29.12 перезвонить

11.

14.01.2016



звонил 13.01 не берут перезвонить

05.

25.01.2016



звонил 21.01 не берут опять перезвонить



# Анализируем текущее состояние

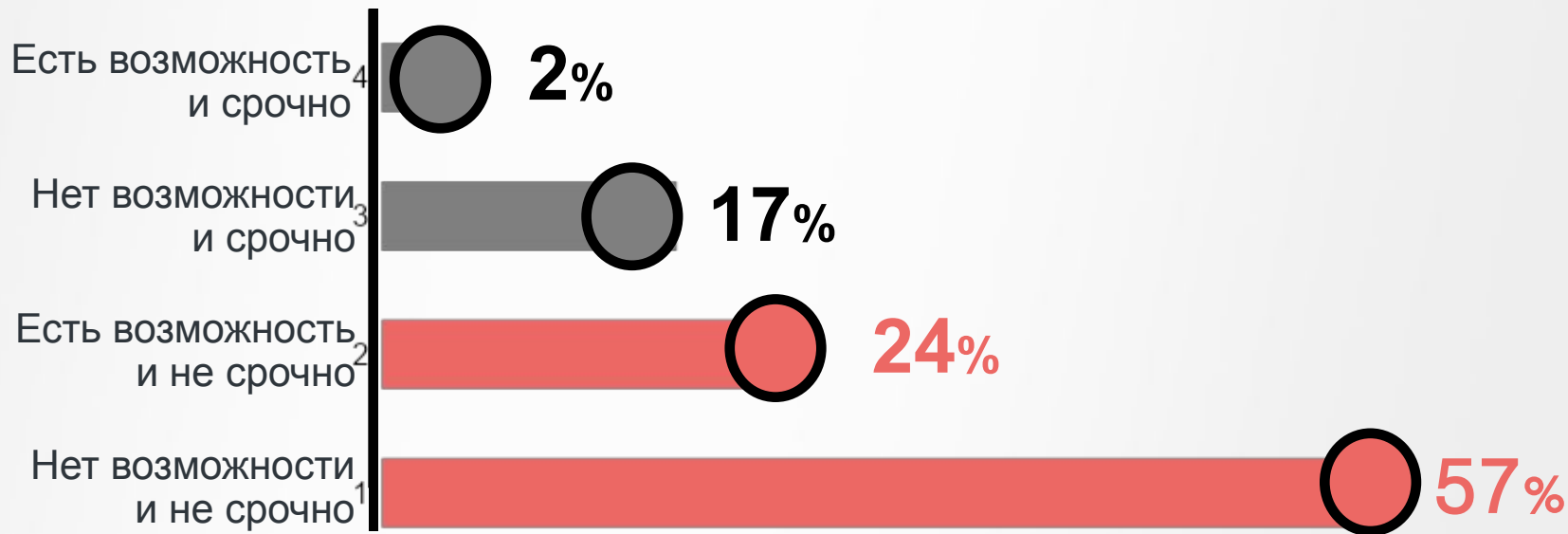
Здравствуйте, агентство  
недвижимости ...

Извините, мне сейчас  
не удобно  
разговаривать

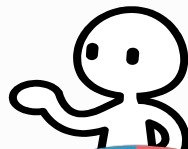
Работа более чем с 60% заявок была  
завершена фразой «Клиенту не удобно  
разговаривать, перезвонить»



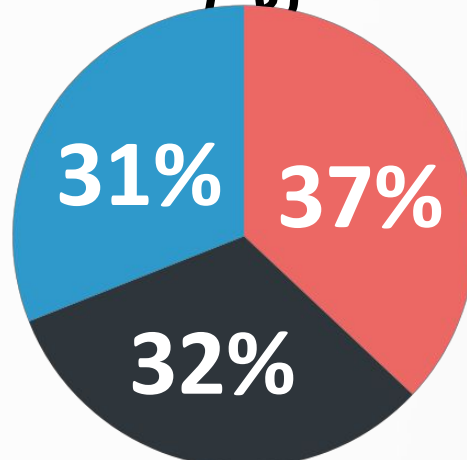
# Анализируем текущее состояние



# Результаты анализа



Еще не решили  
свой вопрос



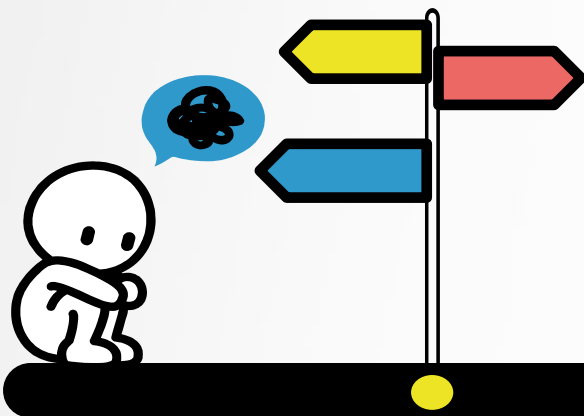
Передумали  
покупать

Купили, но не у  
нас

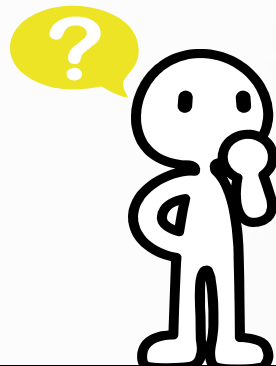


# Стадии принятия решения

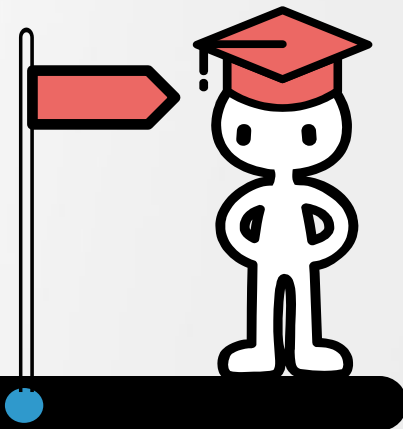
Признание  
потребностей



Оценки различных  
вариантов

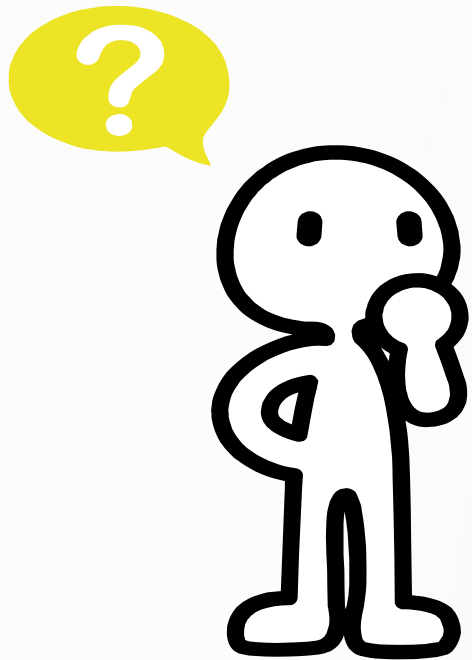


Разрешение  
сомнений



2 дня– 1,5 года

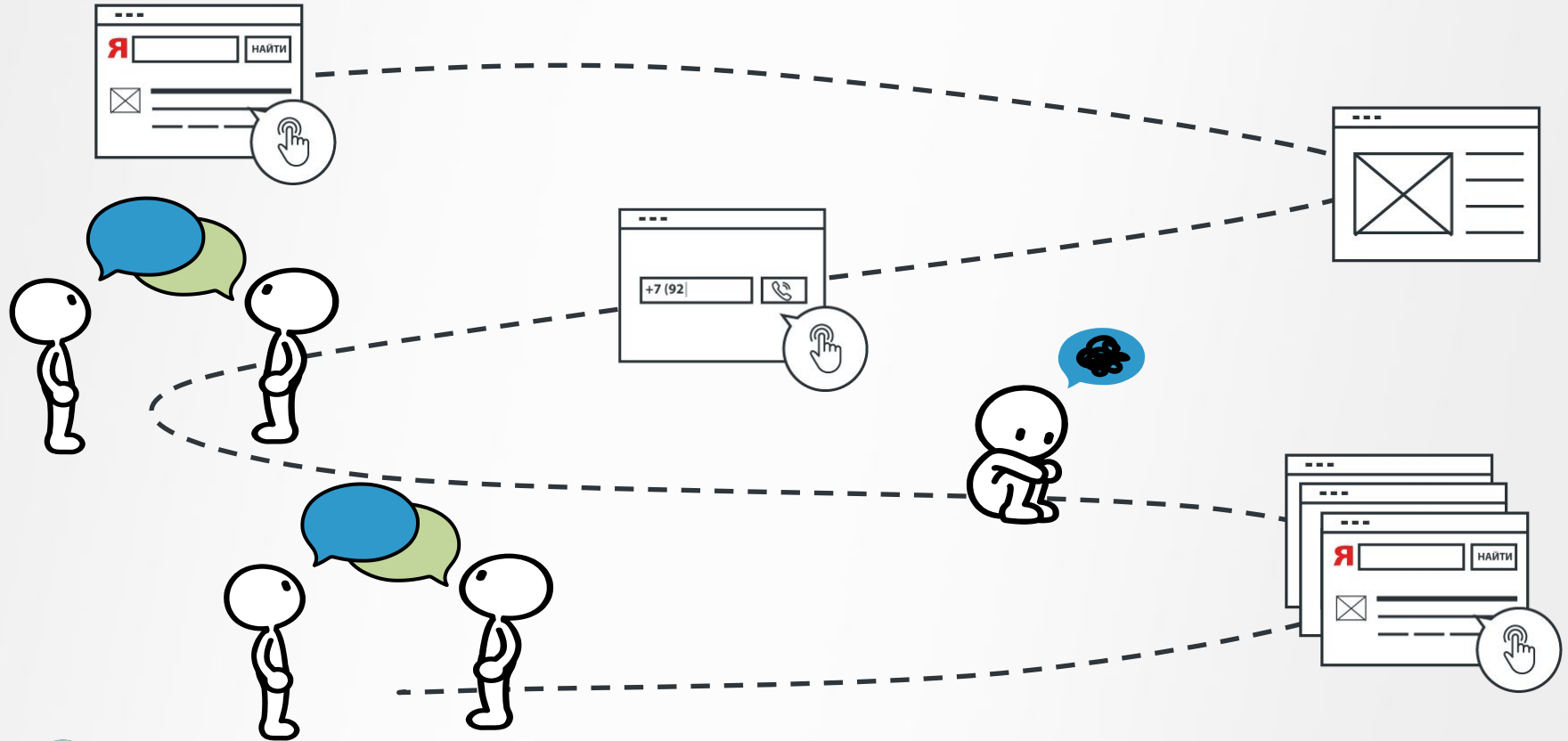




Что же делать?

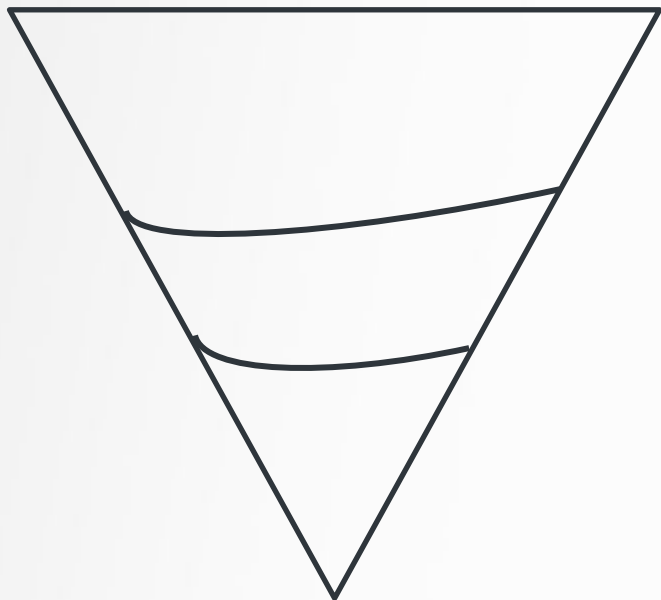


# Решение





# Результаты



Конверсия сайта

0.91 % → 1.2 %



Конверсия в продажу

12 % → 16 %



# Измеряем

Было

Затраты (руб./мес.)	Трафик	K1	Лиды	\$ лида (руб.)	K2	Сделки	Маржа	Прибыль (руб.)	ROI
325 984	21 980	0.91 %	200	1629	12%	20	20 000	400 000	122 %



Стало

Затраты (руб./мес.)	Трафик	K1	Лиды	\$ лида (руб.)	K2	Сделки	Маржа	Прибыль (руб.)	ROI
325 984	21 980	1.2 %	263	1629	16%	42	20 000	840 000	258 %



# Полезные ссылки

API обратного вызова:

<https://goo.gl/6NCYyL>

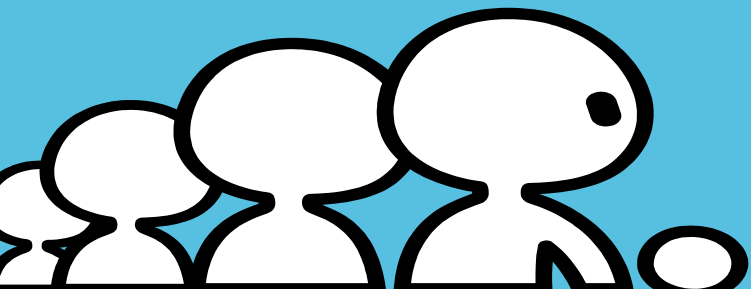
Online tracker:

<https://goo.gl/nYbFc1>



**Задавайте вопросы:**

**[https://vk.com/artside\\_marketing](https://vk.com/artside_marketing)**



Дулебский Александр  
Директор по маркетингу ООО «АртСайд»

8 (921) 347-87-29

[dulebsky.a@artside.su](mailto:dulebsky.a@artside.su)