

Измеряем



Трафик

Сколько потенциальных клиентов посетило ваш сайт?



Конверсия

Какой процент посетителей обратилось в компанию?



Стоимость обращения

Сколько стоит привлечение одного потенциального клиента?

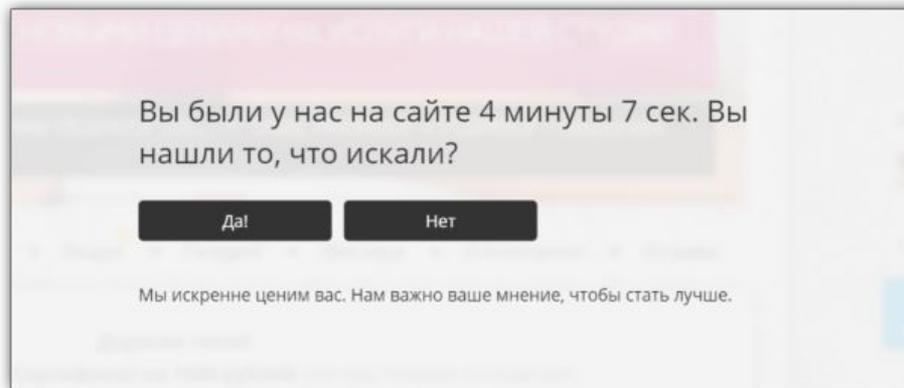


Окупаемость инвестиций

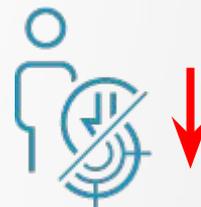
$$\frac{\text{доход} - \text{себестоимость}}{\text{сумма инвестиций}} * 100\% = ?$$



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 %
Итого	325 984	21 980	0.91 %	200	1629	12%	20	20 000	400 000	122 %



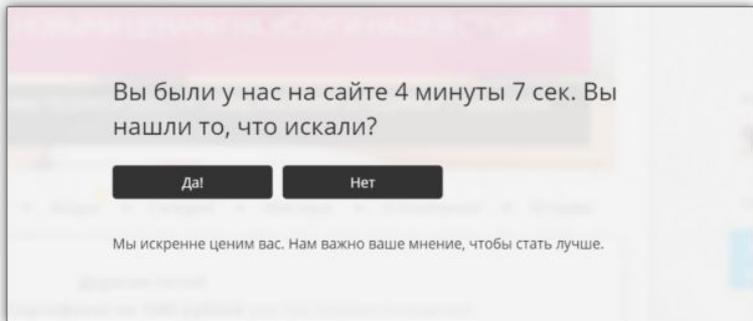
Измеряем

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

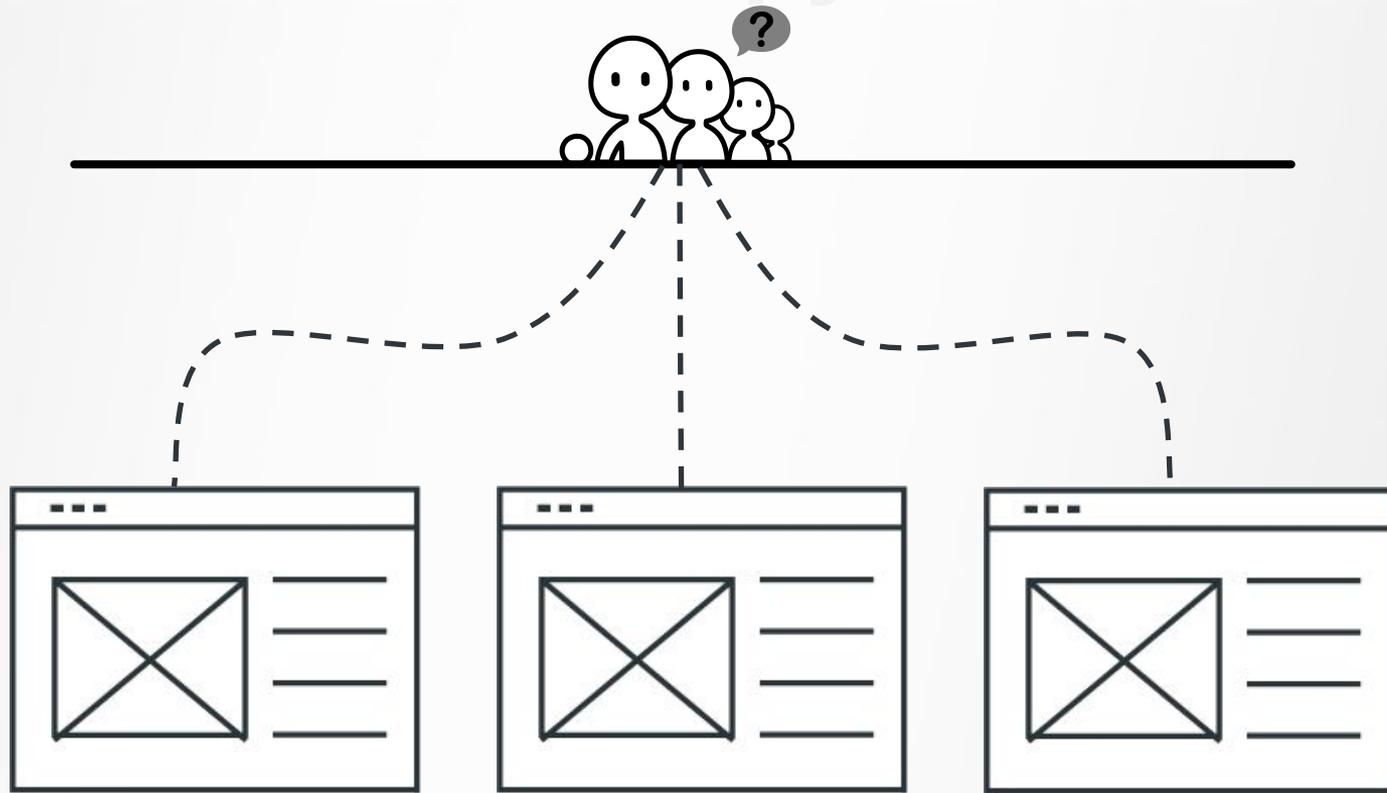
Тип пользователя ?	Источники трафика			Действия		
	Сеансы ? ↓	Новые сеансы, % ?	Новые пользователи ?	Показатель отказов ?	Страниц/сеанс ?	Сред. длительность сеанса ?
	11 959 % от общего количества: 100,00 % (11 959)	77,08 % Средний показатель для представления: 77,00 % (0,10 %)	9 218 % от общего количества: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

Анализируем данные

Ключевое слово [?]	Сеансы [?] ↓	Новые сеансы, % [?]	Новые пользователи [?]	Показатель отказов [?]	Страниц/сеанс [?]
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

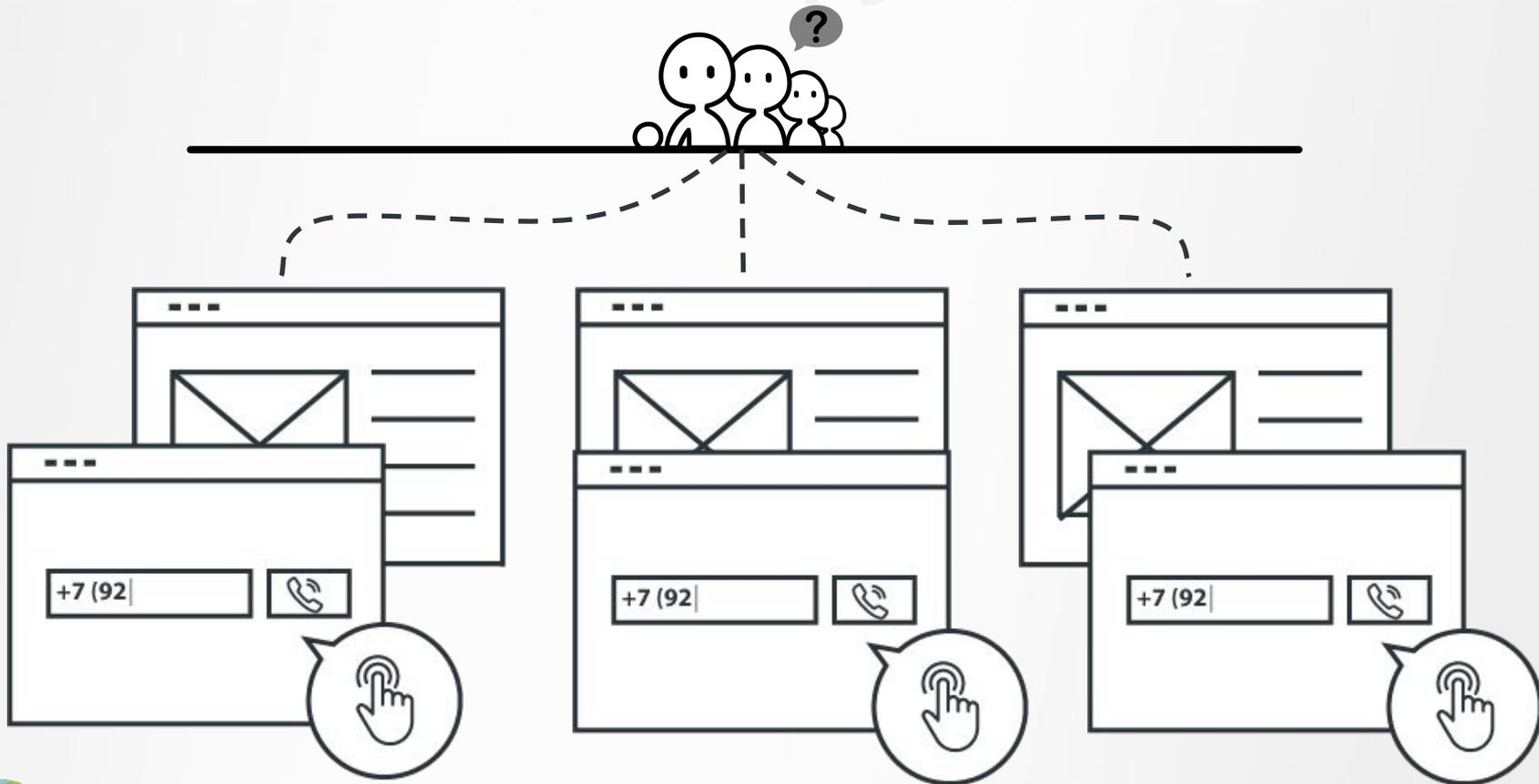


Сегментируем ЦА

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



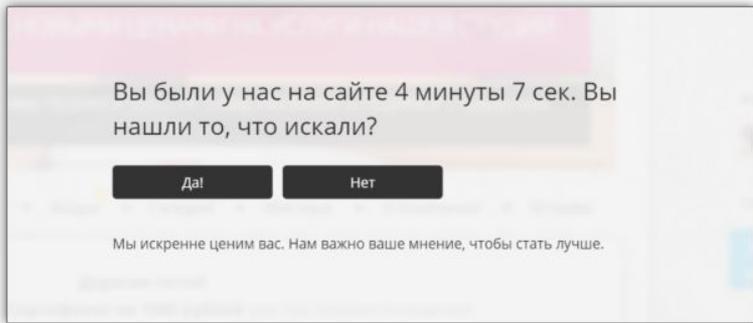
Механика работы

- 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>

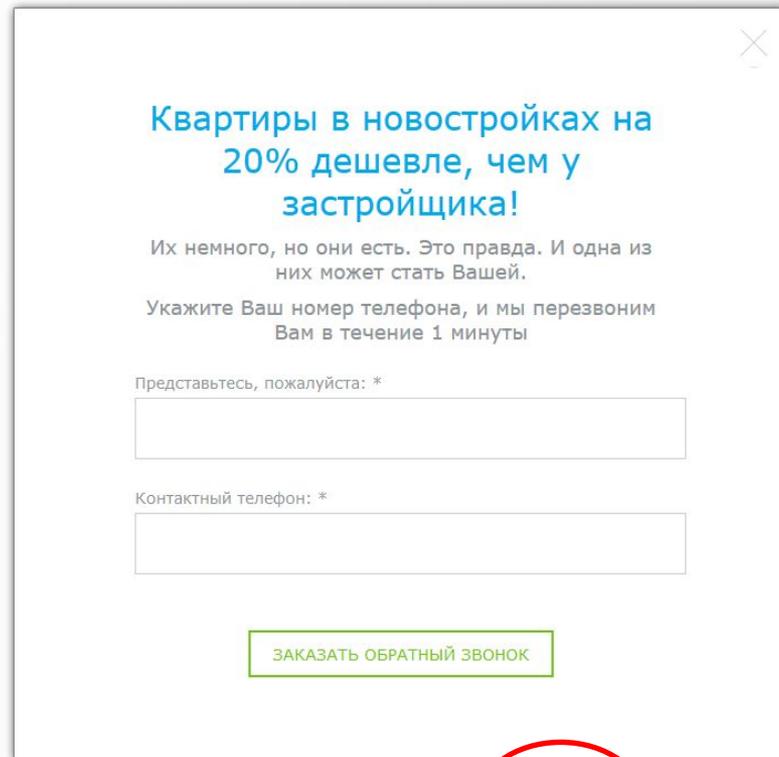


Ставим эксперимент



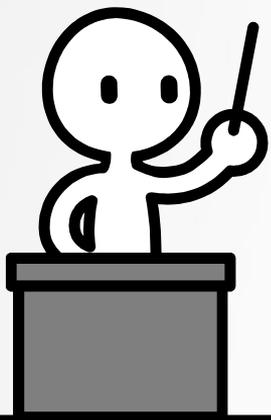
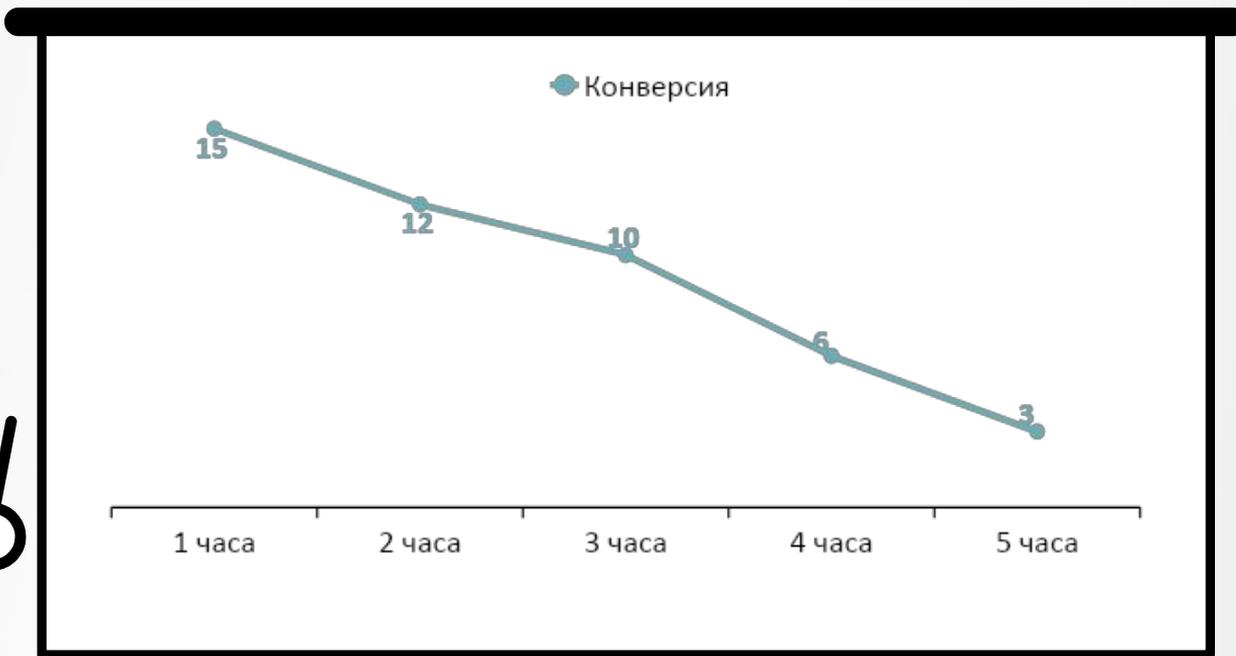
0.91 % ➔ 0.89 %

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

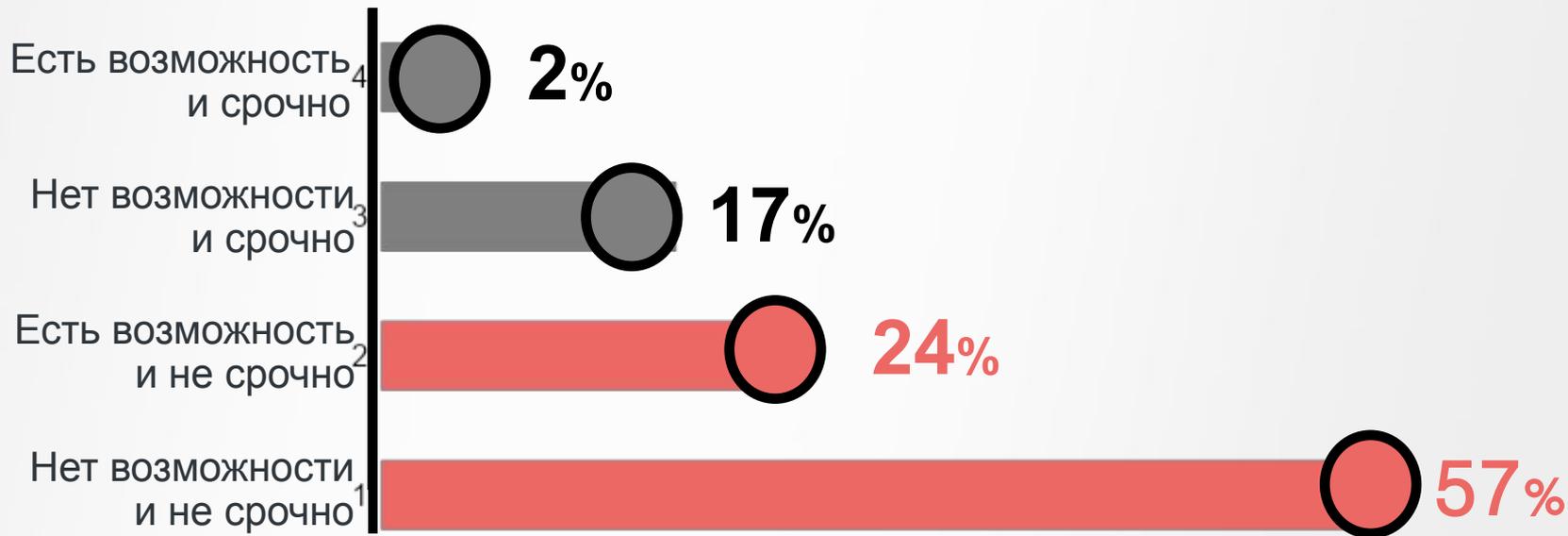
Здравствуйте, агентство
недвижимости ...

Извините, мне сейчас
не удобно
разговаривать

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



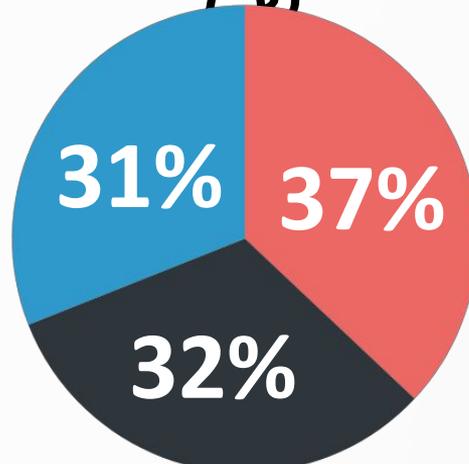
Анализируем текущее состояние



Результаты анализа



Еще не решили
свой вопрос



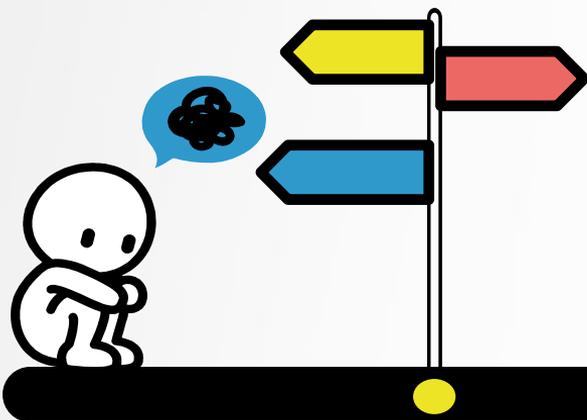
Передумали
покупать

Купили, но не у
нас

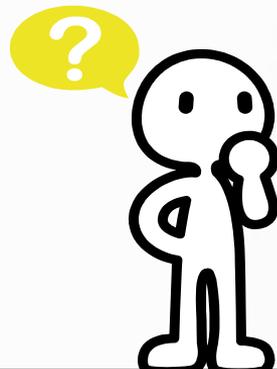


Стадии принятия решения

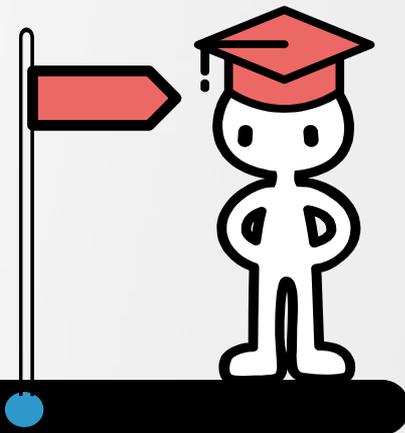
Признание
потребностей



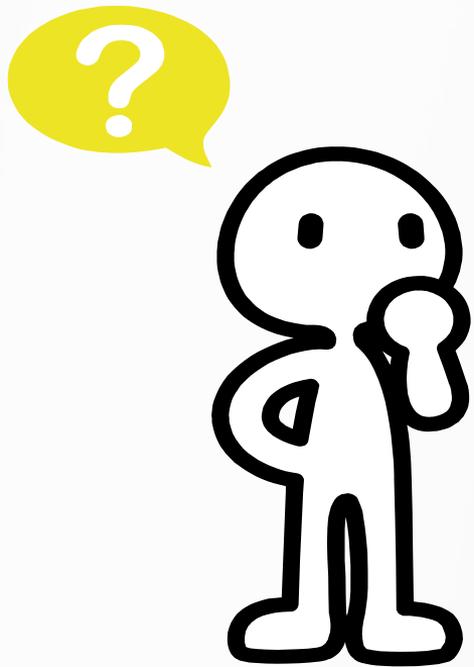
Оценки различных
вариантов



Разрешение
сомнений



2 дня– 1,5 года



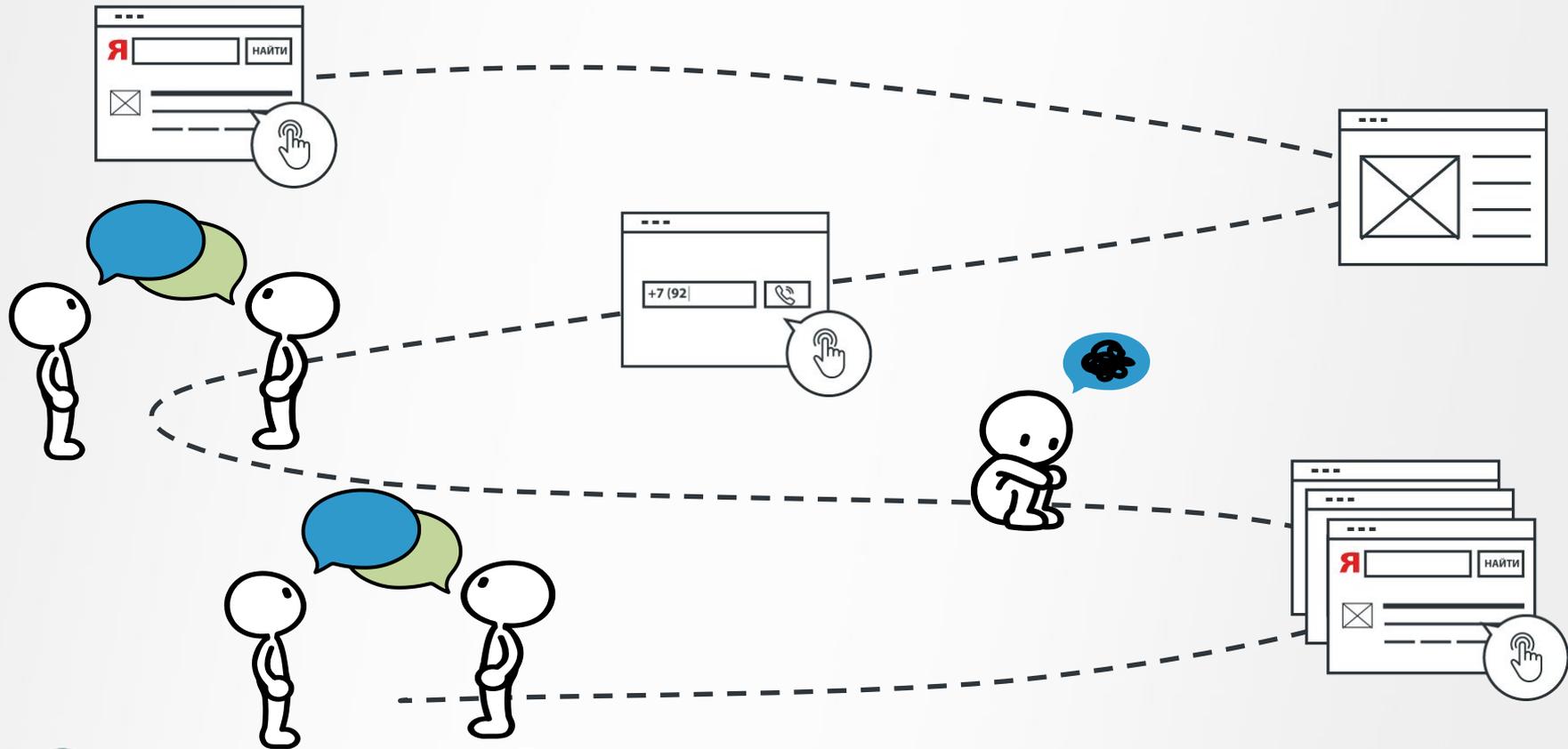
Что же делать?



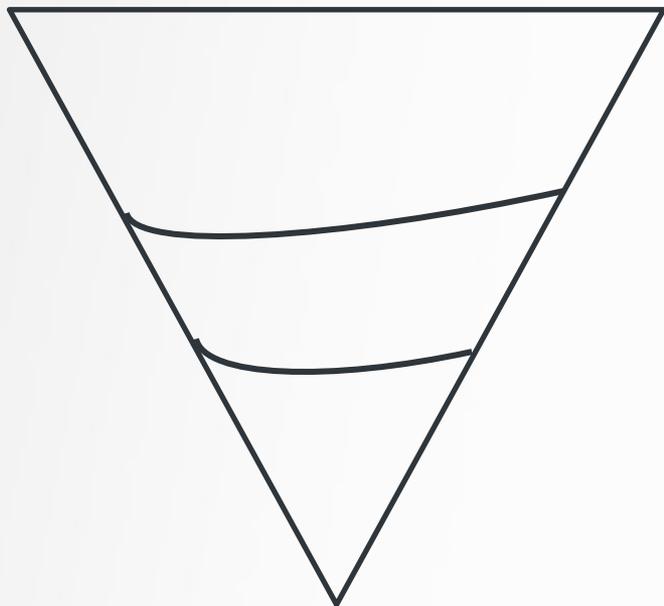
ДЕНЬ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 2016

Aartside

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>

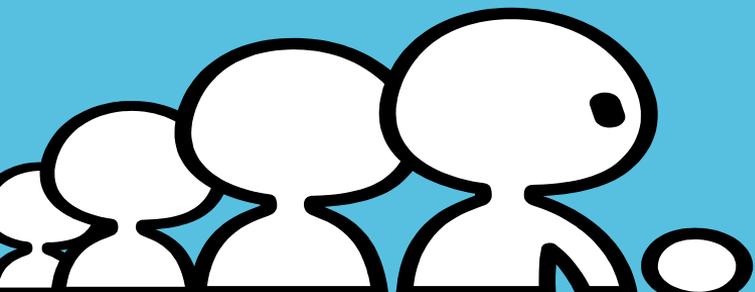
Online tracker:

<https://goo.gl/nYbFc1>



Задавайте вопросы:

https://vk.com/artside_marketing



Дулебский Александр
Директор по маркетингу ООО «АртСайд»

8 (921) 347-87-29

dulebsky.a@artside.su