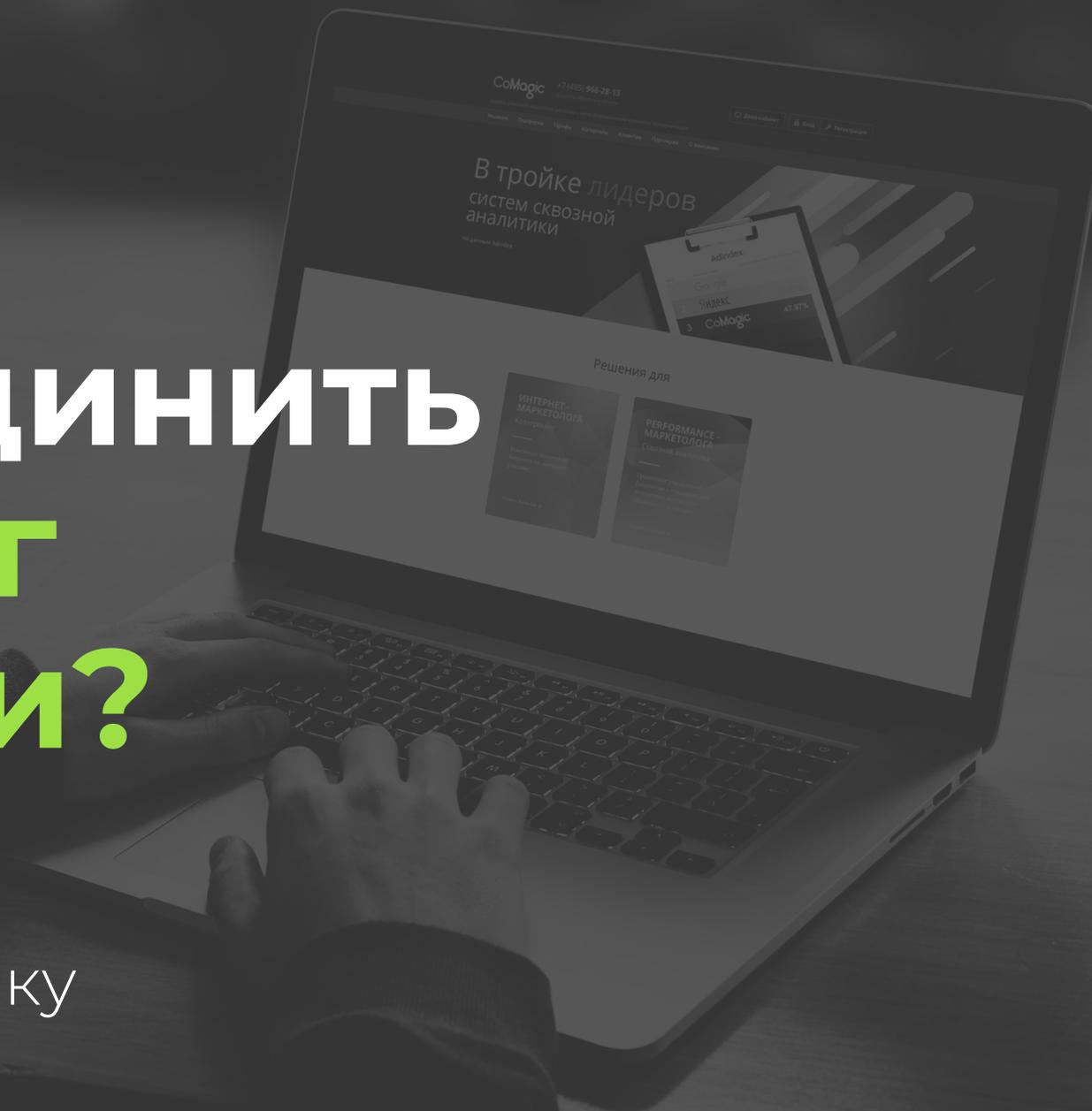




Сквозная аналитика  
от А до Я

# Как объединить маркетинг и продажи?

Или 16 слайдов  
про сквозную аналитику



# Жили-были интернет-маркетолог, руководитель по маркетингу и руководитель по продажам

Всё у них было хорошо: и лиды приходили, и продажи были



**Дима**

Интернет-  
маркетолог



**Оля**

Руководитель  
отдела  
маркетинга



**Петя**

Руководитель  
отдела  
продаж

# Пока не произошла катастрофа

Продажи упали на

**20%**

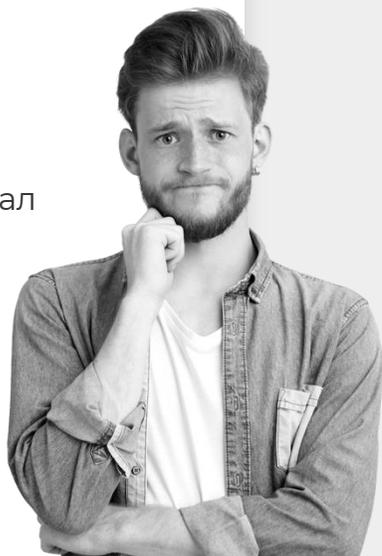


# Стали разбираться и обнаружили, что каждый виноват по-своему

## Дима

---

Не контролировал подрядчиков и не смог найти ни одного эффективного источника привлечения новых клиентов



## Оля

---

Не видела эффективные рекламные каналы, не знала, сколько стоит клиент, из-за этого не получила больше звонков



## Петя

---

Не понимал, как получить больше целевых звонков, и в результате не выполнил план по продажам



**Это связано с тем,  
что команда  
использовала  
мало информации  
для аналитики**

## Онлайн-маркетинг

Google Analytics Яндекс Метрика

---

Они помогают узнать всё о предпочтениях посетителей: что им нравится на сайте, что они просматривают, куда нажимают и переходят, и многое другое

## Продажи

 Excel

---

Команда собирала данные из поверхностных источников и пыталась считать конверсию в Excel

# Что делать?

Как получить точную аналитику, правильно распределить бюджет и получить продажи?

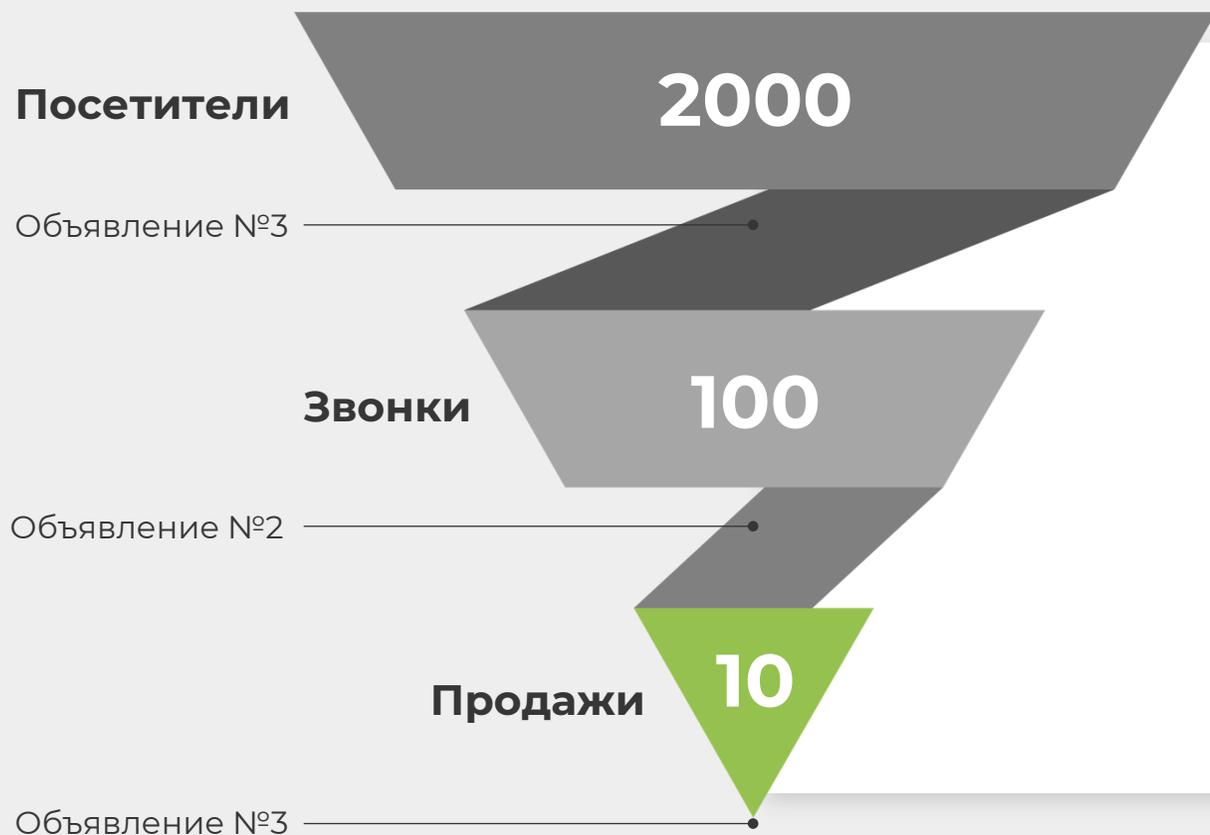
# Команда собирала классическую воронку продаж



Такая аналитика предоставляет основные показатели эффективности — конверсию на каждом этапе.

**Но не помогает точно определить сильные и проблемные места в воронке.**

# Команда собирала классическую воронку продаж



Сквозная аналитика показывает путь и действия каждого посетителя.

Это помогает определить эффективные каналы и объявления, составлять индивидуальный скрипт для клиентов.

**Для этого необходимо интегрировать данные маркетинга и продаж.**

# CoMagic — эксперты в аналитике рекламы, телефонии и интеграциях

47%

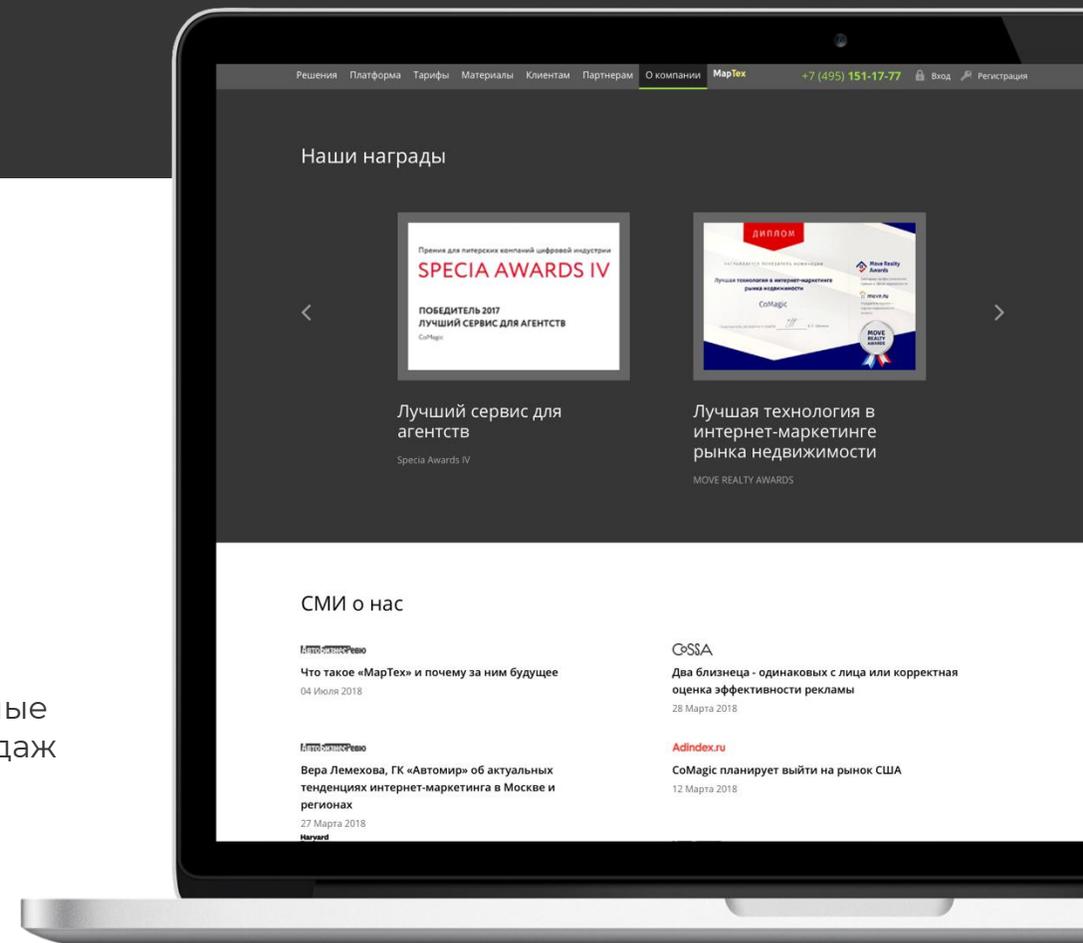
рынка колтрекинга принадлежит CoMagic

225 тыс.

активных номеров в собственном операторе связи

20%

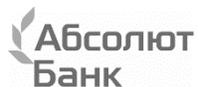
наших клиентов интегрируют данные маркетинга и продаж



# Нам доверяют аналитику крупные компании

## Финансы

---



## Девелопмент

---



## Медицина

---



## Автомобили

---



# Сотрудники получают инструмент для принятия обоснованных решений

## Дима

---

Смог сделать прозрачной работу подрядчиков. Узнал, какой источник привлечения новых клиентов приносит больше обращений и продаж

### Результат

Контроль подрядчиков и больше новых клиентов



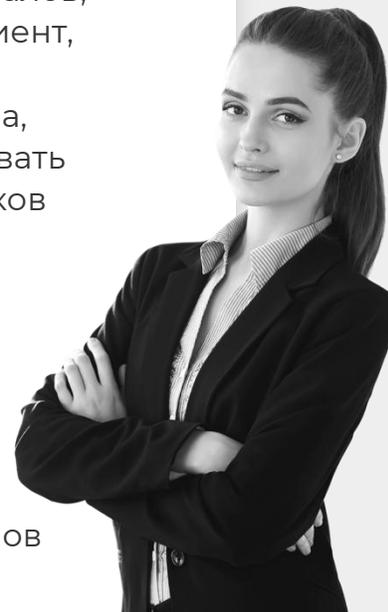
## Оля

---

Знает набор эффективных каналов, сколько стоит клиент, привлеченный из каждого канала, и может увеличивать количество звонков

### Результат

Максимум целевых звонков из эффективных рекламных каналов



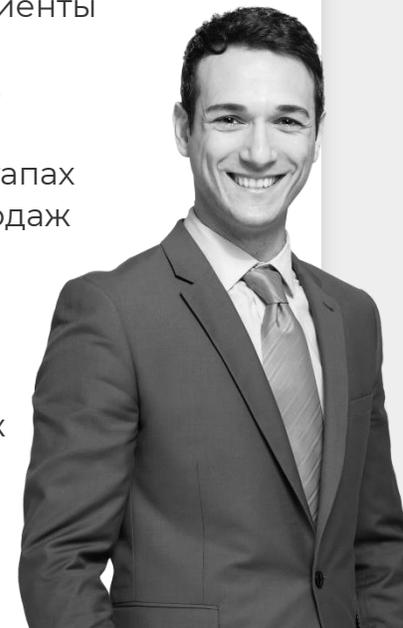
## Петя

---

Понимает, откуда приходят клиенты и как можно увеличивать конверсию на разных этапах воронки продаж

### Результат

Рост продаж



**Как мы  
это делаем?**



# Собираем всю информацию в личном кабинете



## Рекламные кабинеты

Выгружаем статистику всех аккаунтов, которая привязывается к звонкам и продажам



## Звонки

Подключаем колтрекинг, который покажет все звонки посетителей сайта



## Продажи

Интегрируем с любой CRM, даже если она самописная



# Подключаем к собственному оператору связи

Чтобы не зависеть  
от технических сбоев

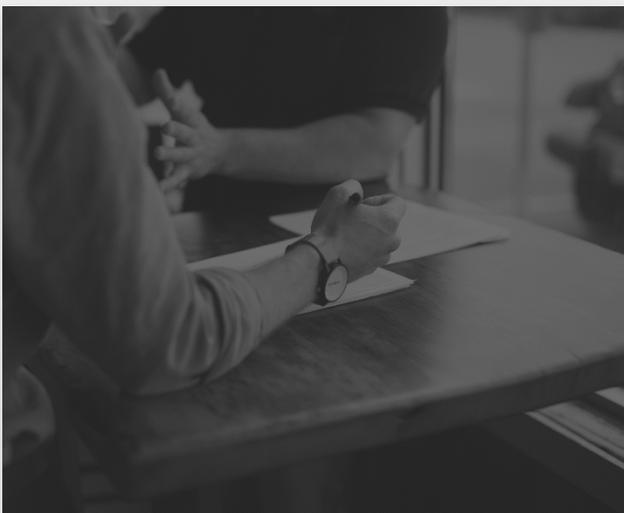


Маршрутизируем звонки  
во время неполадок на линиях



В результате минимизируем  
потери звонков

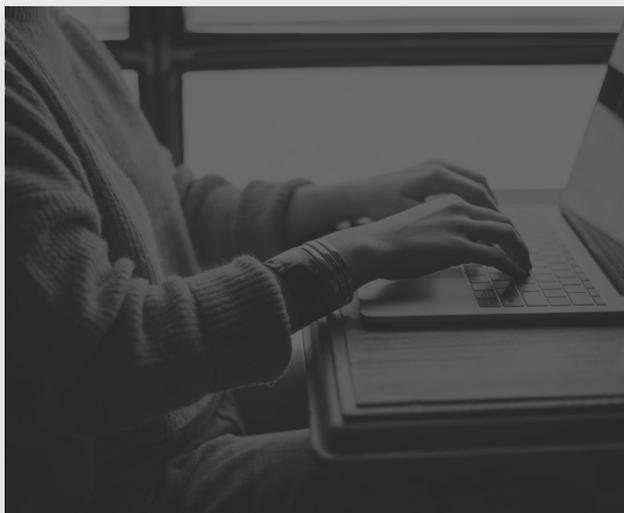
# Объединим маркетинг и продажи в вашей компании за три шага



## Шаг 1

---

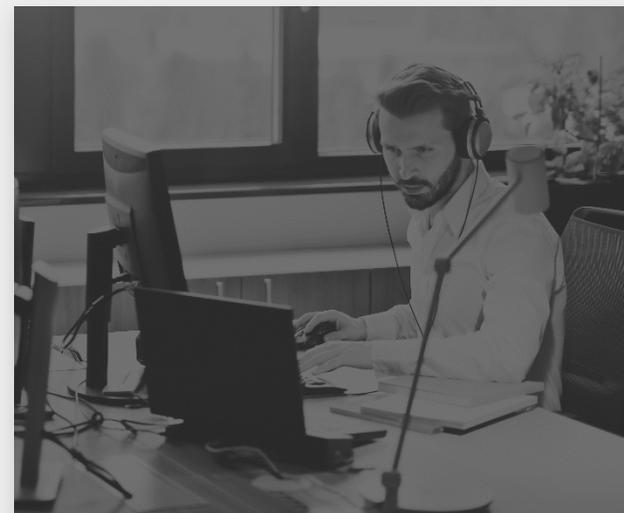
Заполним  
бриф с вами



## Шаг 2

---

Подготовим  
индивидуальное решение



## Шаг 3

---

Запустим  
систему

CoMagic

Сквозная аналитика  
от А до Я

**Готовы обсудить  
ваш проект на встрече**