

The logo for SMARTIS, featuring the word "SMARTIS" in white, uppercase, sans-serif font. The letter "A" is stylized with a small white asterisk above it. The text is centered within a solid green square.

SMARTIS

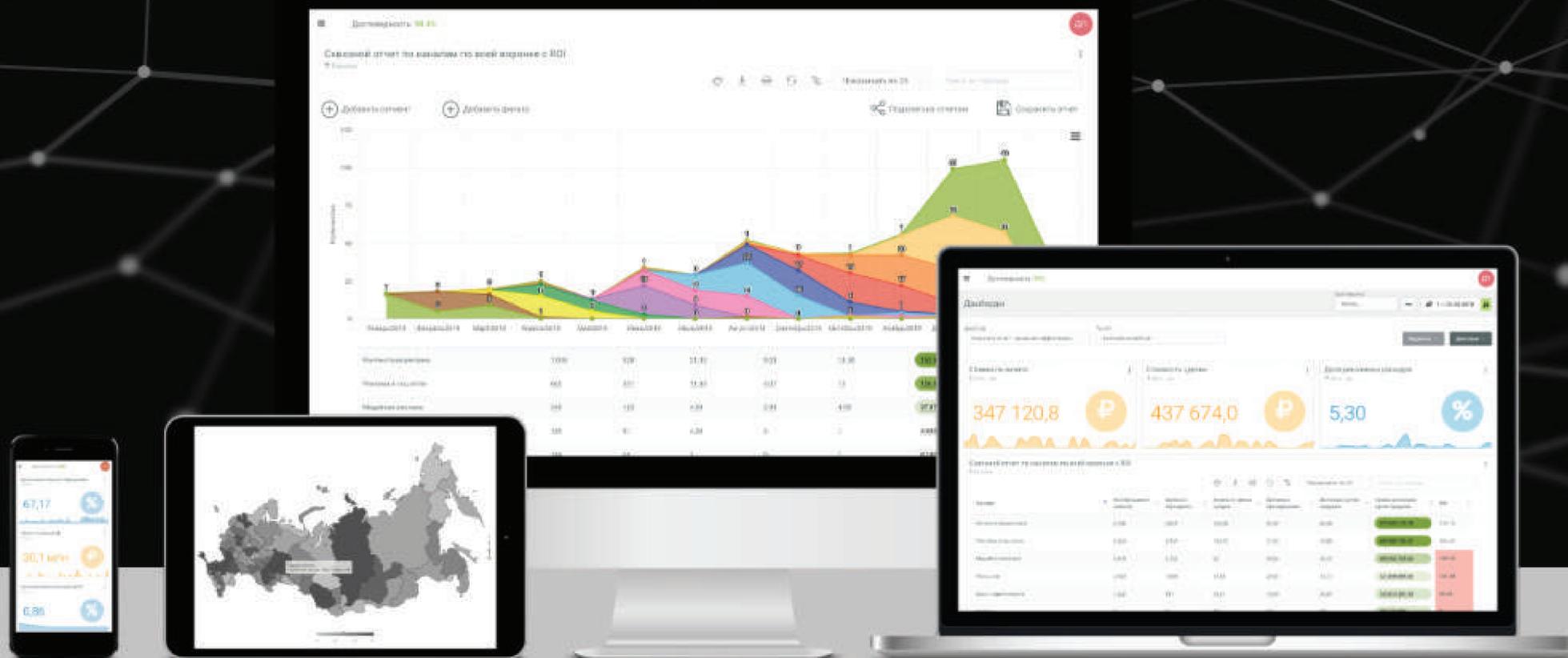
Какие инструменты использовать для формирования идеального медиа-сплита.

Игорь Балашов, CEO, Co-founder

SMARTIS

Сквозная аналитика для застройщиков

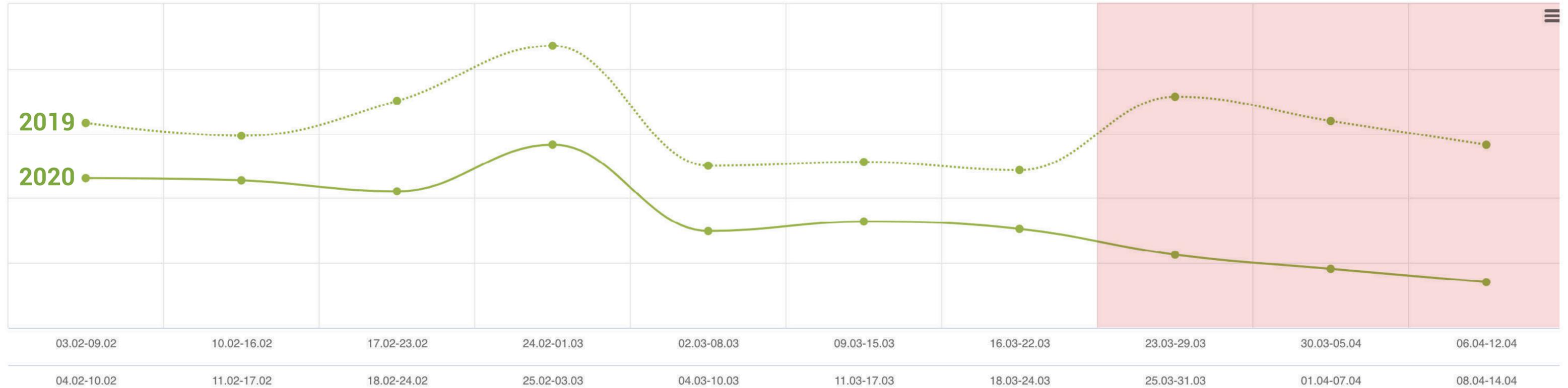
Снижаем ДРР, увеличиваем прибыль, обеспечиваем ROI > 100%



Формула Smartis

$$S = \left(\frac{\text{ETL} + \text{BI} + \text{Key on Laptop}}{\text{Person 1} + \text{Person 2} + \text{Person 3}} \right) \text{Brain}$$

Тренды рекламных каналов в кризис



Общее падение рекламных расходов на 53% за последние 3 недели по отношению к тем же неделям прошлого года

Что нужно знать перед принятием решений,
чтобы не обанкротить компанию?



**Как убить
продажи в компании**

Инструкция для маркетолога

Матчинг сделок < 50%

Сквозной отчет по рекламным каналам

Каналы	Расход	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	75,6 %

Отключаем контекст?

Матчинг сделок < 50%

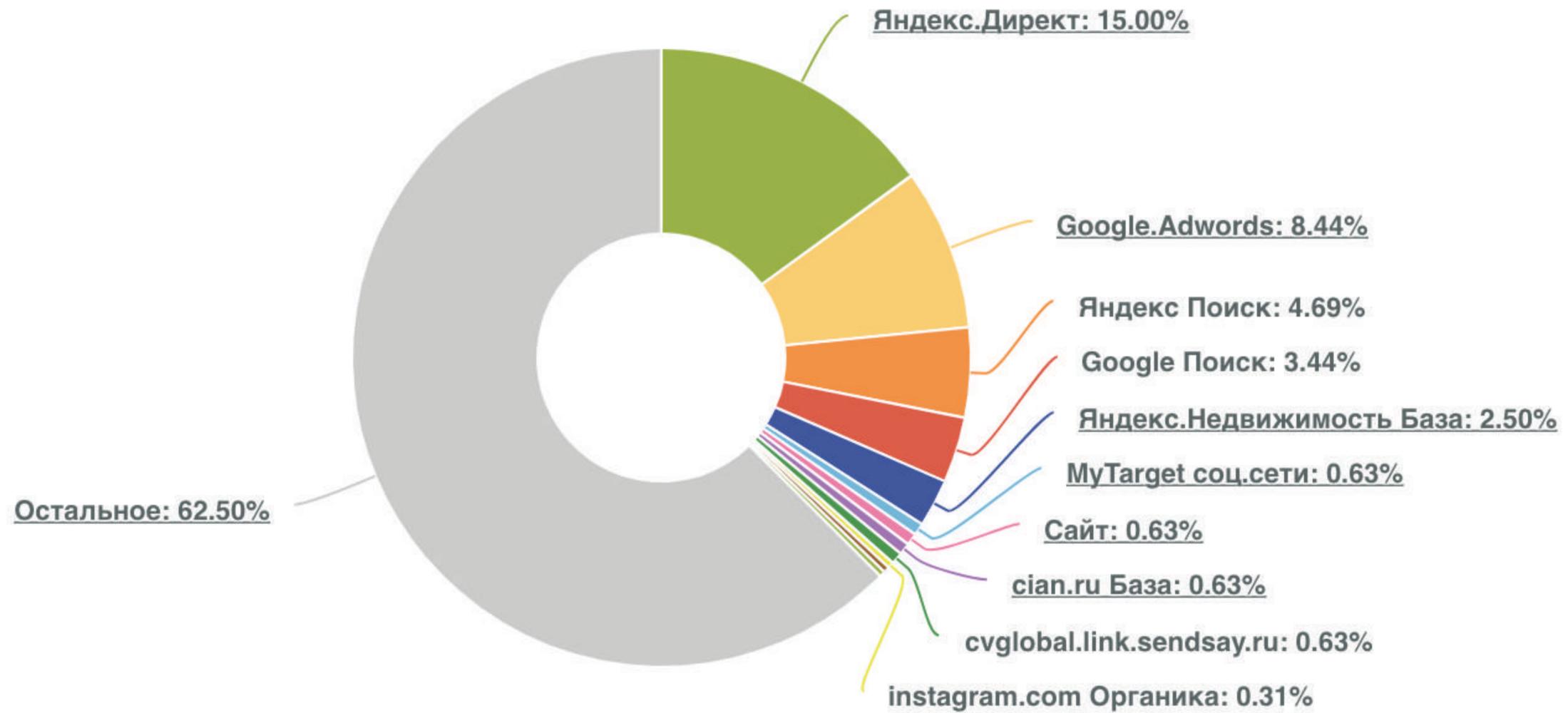
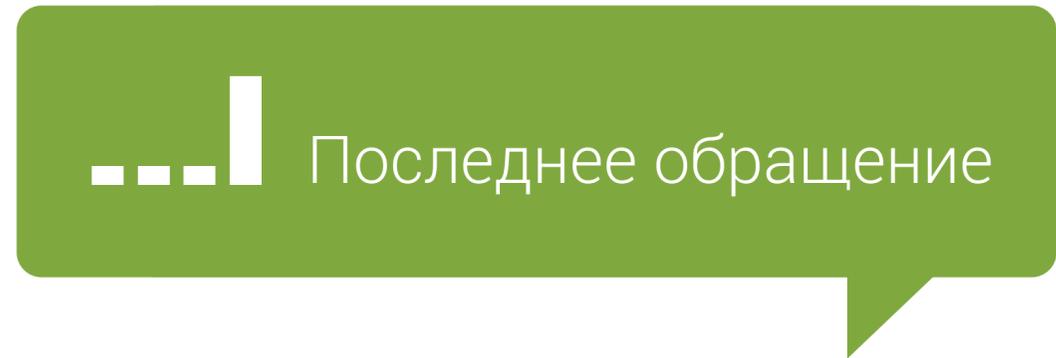
Сквозной отчет по рекламным каналам

Каналы	Расход	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	75,6 %



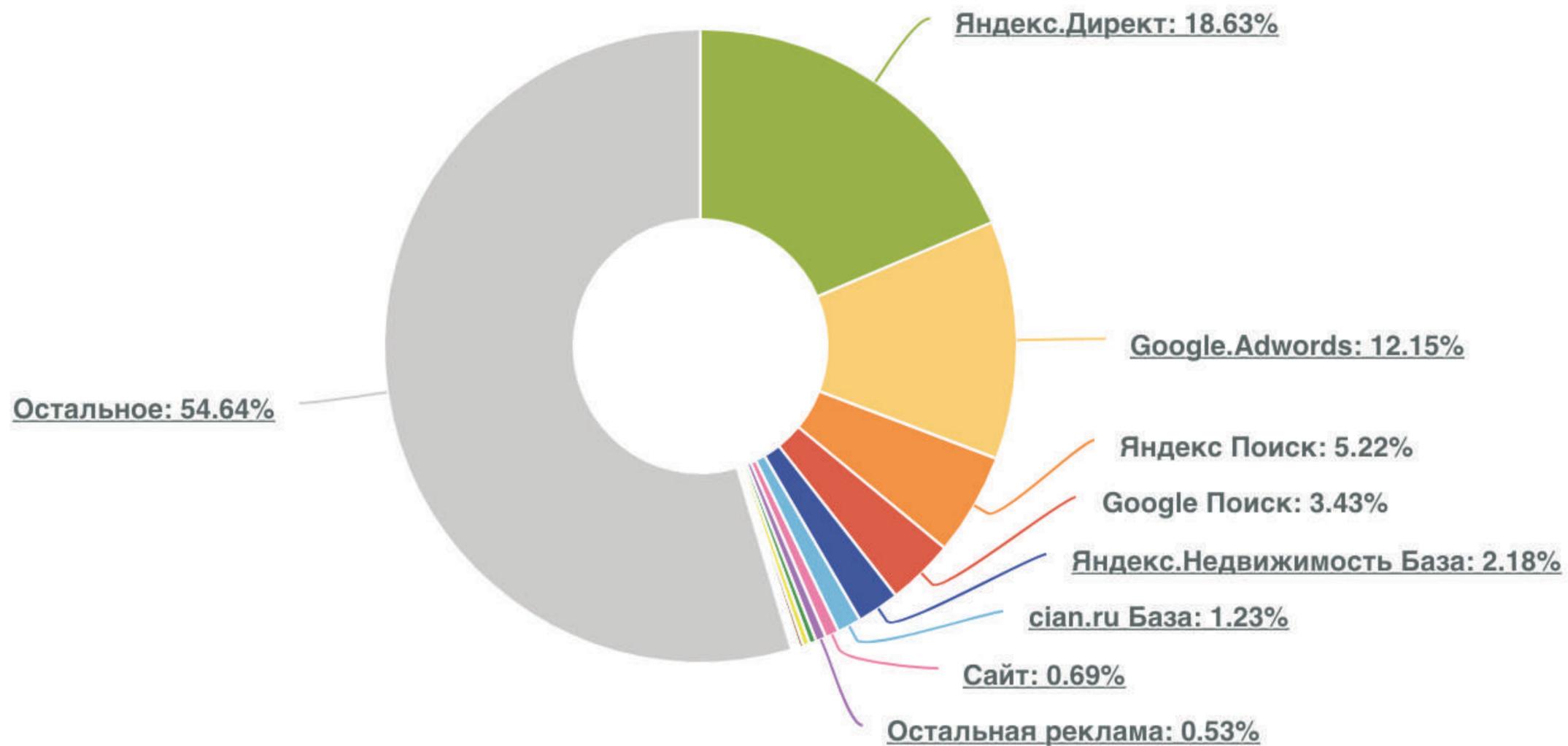
Отключаем контекст?

Матчинг сделок < 50%



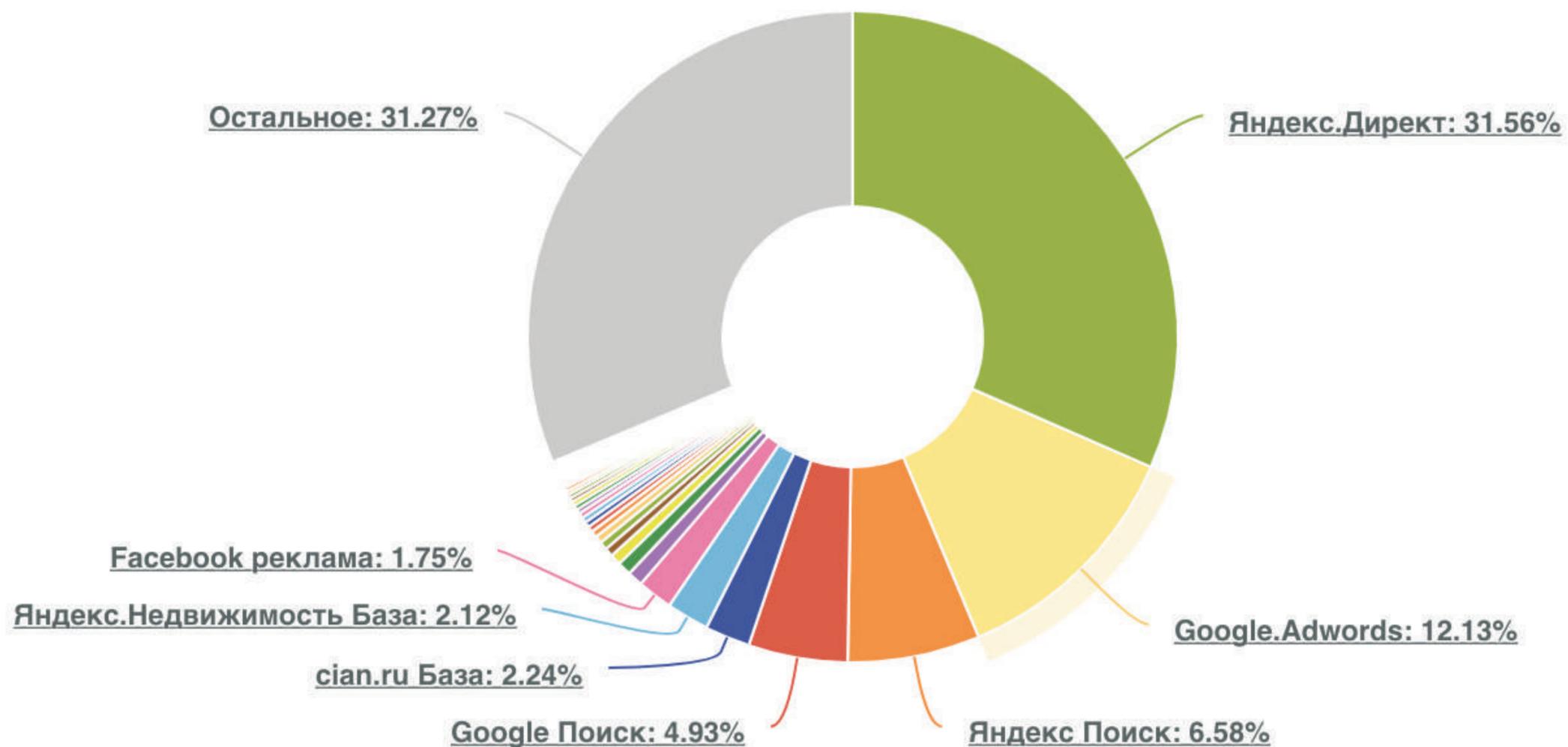
Матчинг сделок < 50%

--- Линейная на обращениях



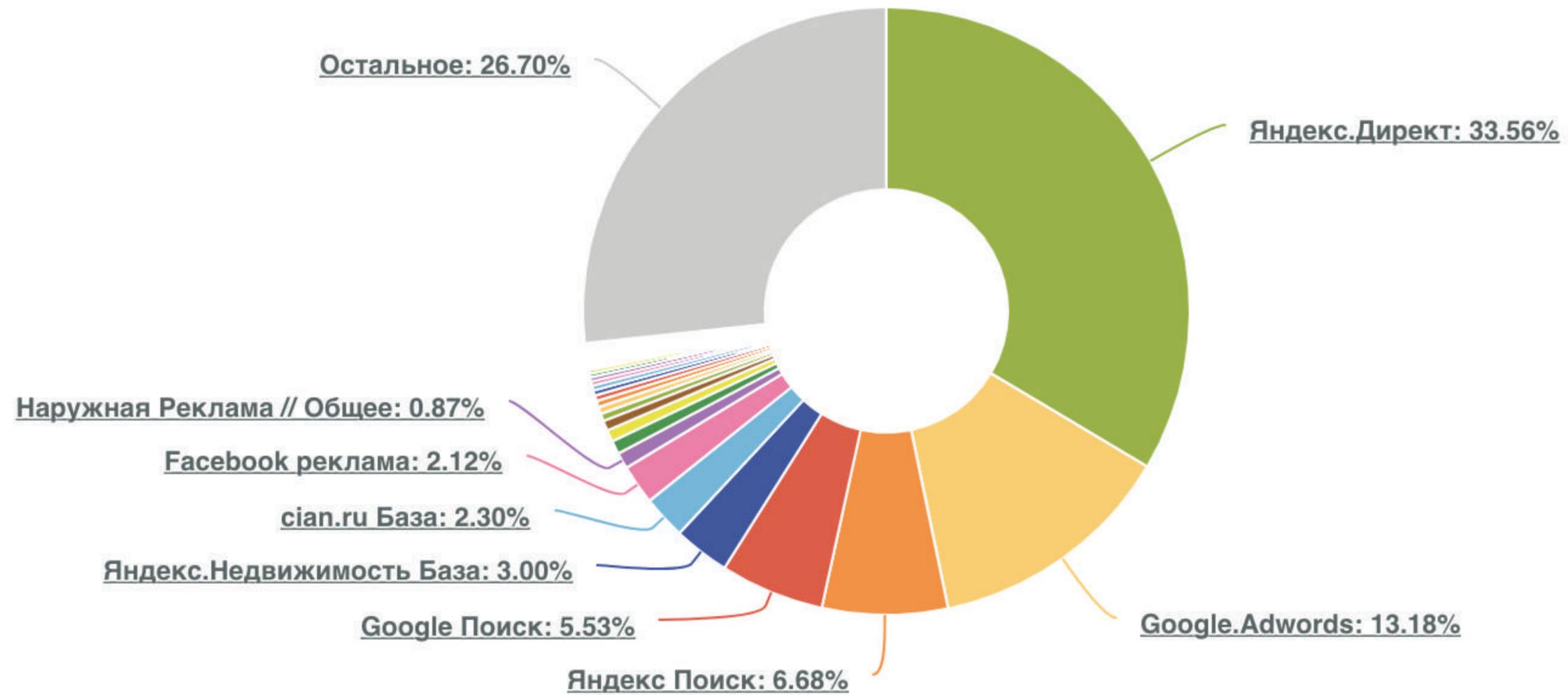
Матчинг сделок < 50%

--- Линейная на всех касаниях



Матчинг сделок < 50%

--- Линейная на всех касаниях
+ RORO эффект



Сквозной отчёт по рекламным каналам с нормальным матчингом

Каналы	Расход	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?

Сквозной отчёт по рекламным каналам с нормальным матчингом

Каналы	Расход	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?

Сквозная аналитика

Эффективность соцсетей на заре

Площадки	Доля рекламных расходов	Бюджет факт	Конверсия в визит в офис продаж	Конверсия в продажу	ROI	Сумма договоров купли-продажи
Facebook реклама	11.52	1 746 00	2.55	44.89	86.81	15 157 806.74

Дашборд

Проект

Виджеты

Эффективность отдела продаж

Все объекты

Эффективность менеджеров продаж по воронке

Ответственный менеджер

Показывать по 25 Поиск по таблице

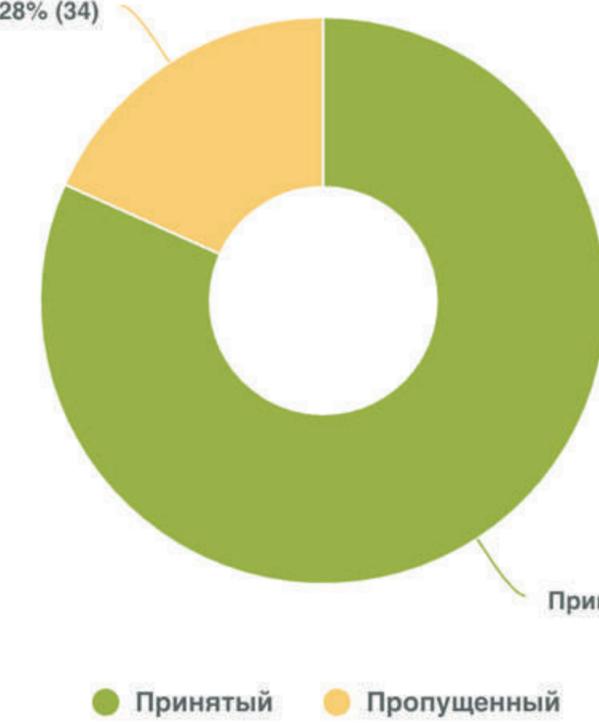
	Визиты в офисы продаж / Весь трафик	Договоры бронирования / Весь трафик	Конверсия в бронирование / Весь трафик	Договоры купли-продажи / Весь трафик	Конверсия в продажу / Весь трафик	Сумма договоров купли-продажи / Весь трафик
Стив Джобс	50	34	68	19	55.88	155 140 000
Илон Маск	50	33	66	10	30.30	75 760 000
Билл Гейтс	60	29	48.33	7	24.14	38 320 000
Джефф Безос	63	27	42.86	15	55.56	142 720 000
Марк Цукерберг	52	21	40.38	20	95.24	148 690 000
Баттерфилд Стюарт	38	18	47.37	7	38.89	60 280 000
ИТОГО:	313	162	51.76	78	48.15	620 910 000

Топ менеджеров по эффективности

Ответственный менеджер



Пропущенный: 18.28% (34)



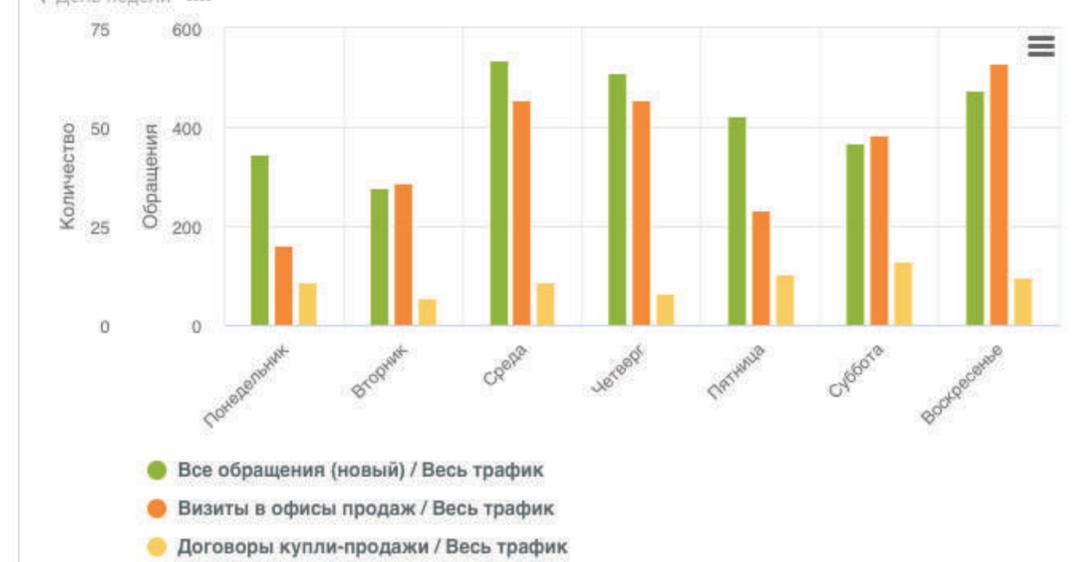
Не целевые обращения: 54.10% (885)



Целевые обращения: 45.90% (751)

Обращения/Визиты в офис и продажи по дням недели

День недели



Пропущенный звонки / Реклама в соц.сетях

Добавить столбцы

Экспорт

Smartis ID	Устройство	Тип	Статус	Запись разговора	Длительность разговора	Теги	Дата создания
51514558		Входящий	● Пропущенный		4 мин 4 сек	Целевой +2	2019-02-27 06:51:47
51514288		Входящий	● Пропущенный		3 мин 4 сек	Нецелевой +2	2019-02-25 01:21:55
51514150		Входящий	● Пропущенный		47 сек	Нецелевой +2	2019-02-23 17:10:38
51514147		Входящий	● Пропущенный		2 мин 53 сек	Нецелевой +2	2019-02-23 06:21:38
51513949		Входящий	● Пропущенный		4 мин 57 сек	Нецелевой +2	2019-02-20 17:26:47
51513787		Входящий	● Пропущенный		4 мин 15 сек	Пол не определен +2	2019-02-17 15:26:30
51513632		Входящий	● Пропущенный		1 мин 26 сек	Мужчина +2	2019-02-15 05:48:03
51513147		Входящий	● Пропущенный		2 мин 57 сек	Нецелевой +2	2019-02-11 20:34:39
51513058		Входящий	● Пропущенный		2 сек	Целевой +2	2019-02-10 01:02:18
51513001		Входящий	● Пропущенный		2 мин 27 сек	Мужчина +2	2019-02-09 05:25:07
51512878		Входящий	● Пропущенный		2 мин 20 сек	Мужчина +2	2019-02-07 20:16:43
51512818		Входящий	● Пропущенный		42 сек	Целевой +2	2019-02-06 12:12:01

- Первое касание: 30.12.18
- Цикл сделки: > 441 дн.
- Всего касаний: 19
- LTV: 0 руб.

Сессия от 30.12.18 6:34:50
 mgu.smartis.bi/6/
 Реклама в соц.сетях/Facebook реклама, Бобровка

6 дн

Сессия от 06.02.19 1:49:42
 mgu.smartis.bi/8/
 Базы недвижимости/cian.ru База, Обшаровка

6 ч 8 мин

Сессия от 06.02.19 7:57:58
 ostankino.smartis.bi/6/
 Медийная реклама/cian.ru, Посёлок дома отдыха Озера

2 ч 11 мин

Входящий от 06.02.19 10:09
 Пропущенный Facebook Реклама в соц.сетях/Facebook реклама

Тип Входящий

demosite.smartis.bi/page1/

Телефон клиента +7(010)101-29-37

Телефон оператора +7(495)125-10-80

Канал Реклама в соц.сетях

Площадка Facebook реклама

РК трекинга Facebook Ads

utm_source facebook

utm_medium src

utm_campaign Демо Кампания 1

utm_term квартиры под инвестиции

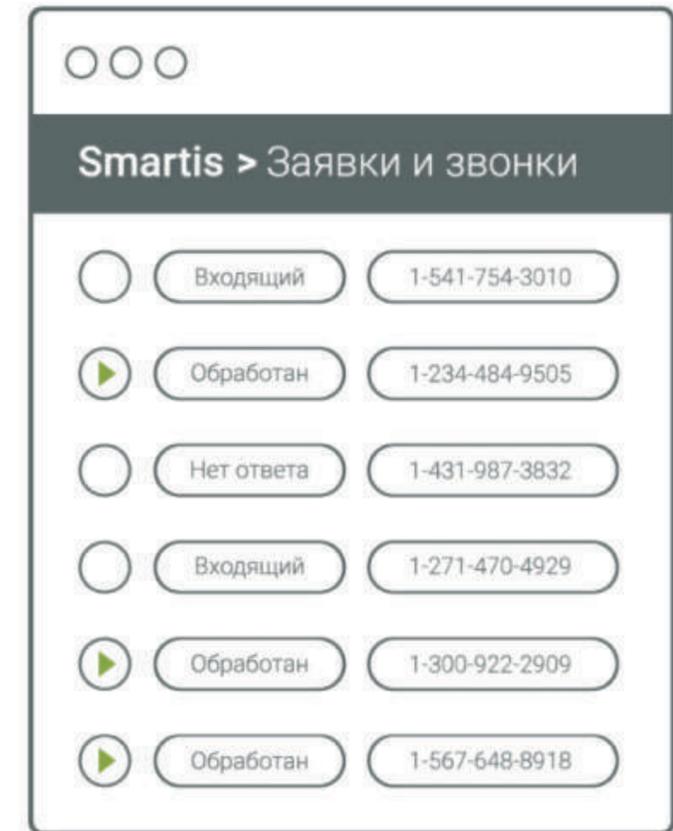
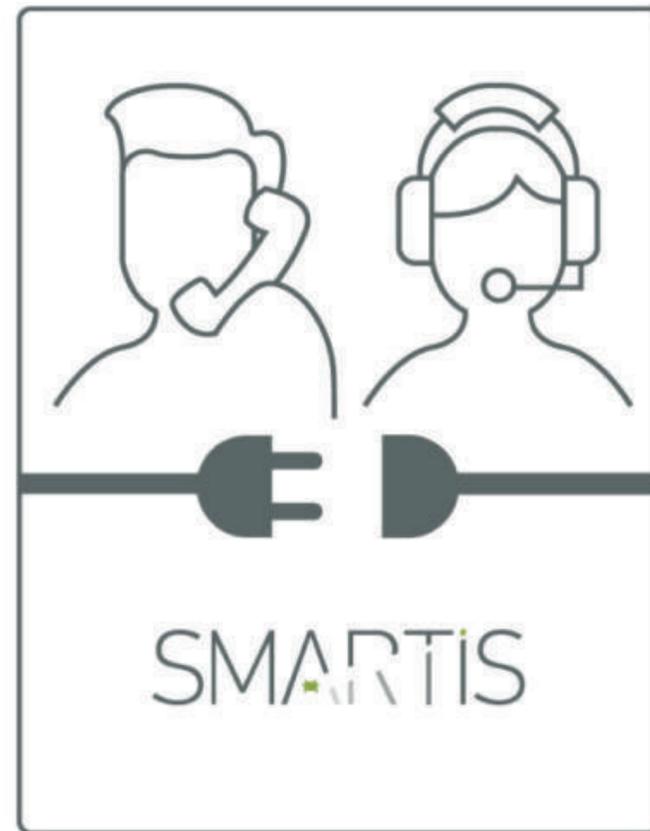
utm_content Демо Объявление 28

Страница входа demosite.smartis.bi/page1/?utm_source=facebook

6 дн

Сессия от 12.02.19 23:34:46

Повышение эффективности рекламы в соцсетях



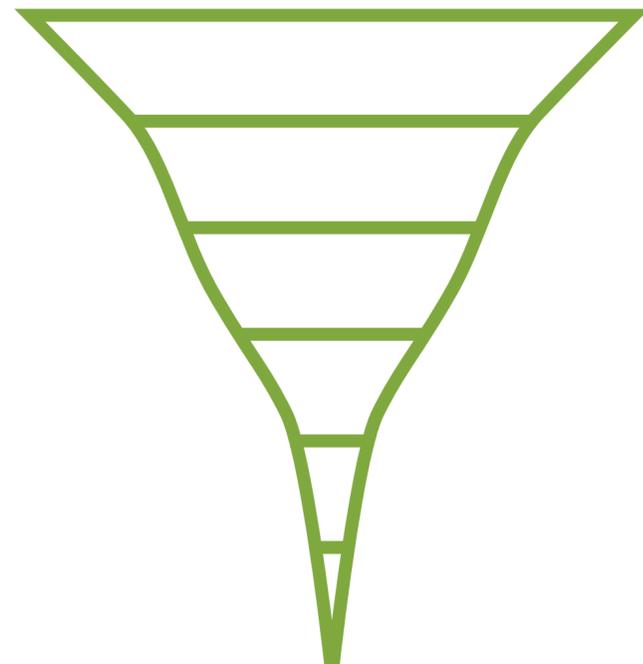
Эффективность соцсетей при автоматизации обработки обращений

Площадки	Доля рекламных расходов	Бюджет факт	Конверсия в визит в офис продаж	Конверсия в продажу	ROI	Сумма договоров купли-продажи
Facebook реклама	6.06 - 5.44%	1 516 021.77 - 230 034	2.04 - 20%	72.77 + 62%	165.12 + 78.31%	25 033 261.05 + 65%

Повышение эффективности рекламы в соцсетях



VS



- 389 звонков в день одним оператором
- 23-45% в подтверждение интереса лида
- 18,1% в состоявшуюся встречу
- 4,7% в продажу

х3 по рынку

среднее по рынку

х2 по рынку

х2 по рынку

План / Факт

Правильное медиапланирование

Площадки	План			Факт			CRM		
Площадки	Бюджет (план)	Стоимость целевого обращения (План)	Количество целевых обращений (план)	Бюджет (факт)	Стоимость КЦО	КЦО факт	% выполнения плана по обращениям	Визиты в офисы продаж	Договоры купли-продажи
	1 929 600	4 836.09	399	894 676.65	4 836.09	185	46.366	24.81	7.35
	1 410 000	4 700	300	972 900	4 700	207	69	14.58	3.83
	825 000	5 500	150	649 000	5 500	118	78.667	3.65	1.33
	402 407	6 190.877	65	43 336.139	6 190.877	7	10.769	2.1	0.2
	195 774	10 876.333	18	108 763.33	10 876.333	10	55.556	0	0
	173 362	5 417.563	32	146 274.201	5 417.563	27	84.375	1.1	0.37
	151 985	10 132.333	15	60 793.998	10 132.333	6	40	3.42	0
	141 600	7 080	20	70 800	7 080	10	50	4.37	4.4
	137 396	5 724.833	24	80 147.662	5 724.833	14	58.333	0	1
	137 396	7 633.111	18	76 331.11	7 633.111	10	55.556	0	0
	136 785	9 119	15	191 499	9 119	21	140	1.92	0
	111 582	6 199	18	92 985	6 199	15	83.333	1.2	0
	90 000	6 000	15	24 000	6 000	4	26.667	0.13	0
	48 852	5 428	9	27 140	5 428	5	55.556	1	0.25

Модели атрибуции

Модели атрибуции



Группировка

Регион



1 июня — 31.07.2019



1 апреля — 31.05.2019



Показатели

SmartCallBack об...

Модель атрибуции [\(что это\)](#)

Последнее взаимодействие

Первое взаимодействие

Линейное распределение ✓

На основе позиции

За период, дн. ⓘ

30

90

180

365

∞

Включая прямые касания ⓘ

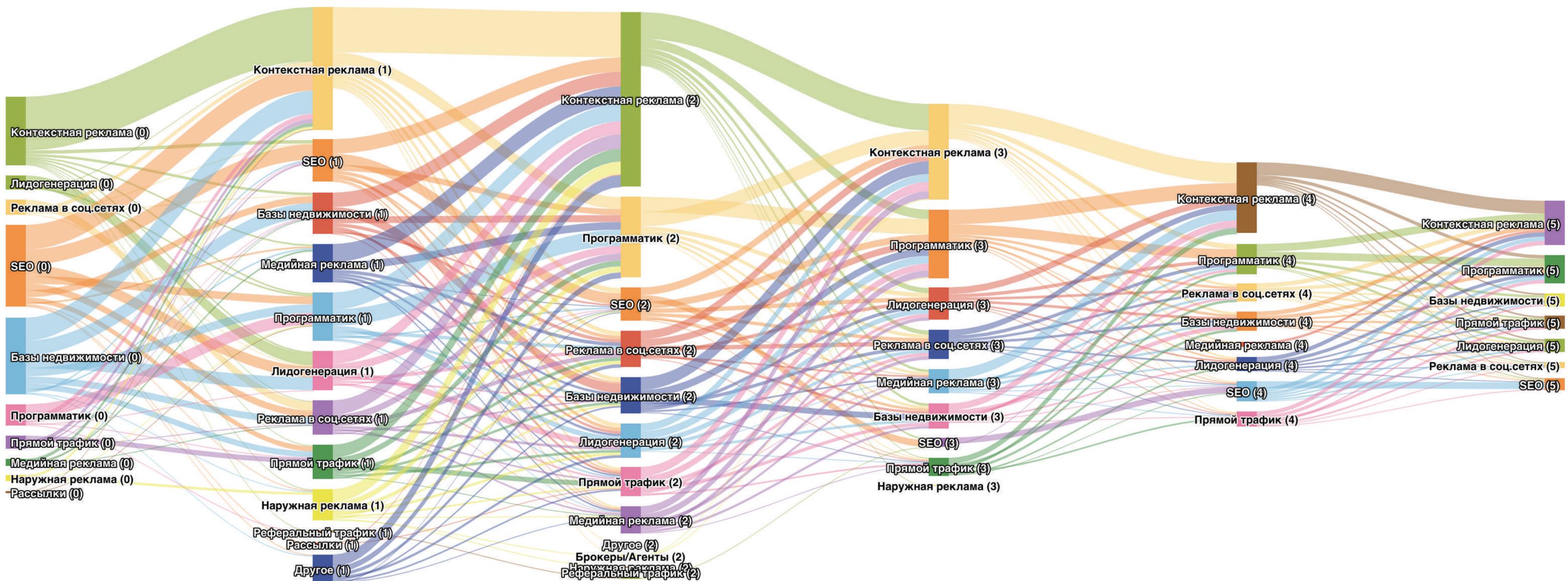
Применить

ПОСТРОИТЬ



Поделиться отчетом

Цепочка перетеканий по каналам



Когортный анализ

Цикл сделки



Сквозной отчет по каналам по всей воронке с ROI

Каналы



Показывать по 25

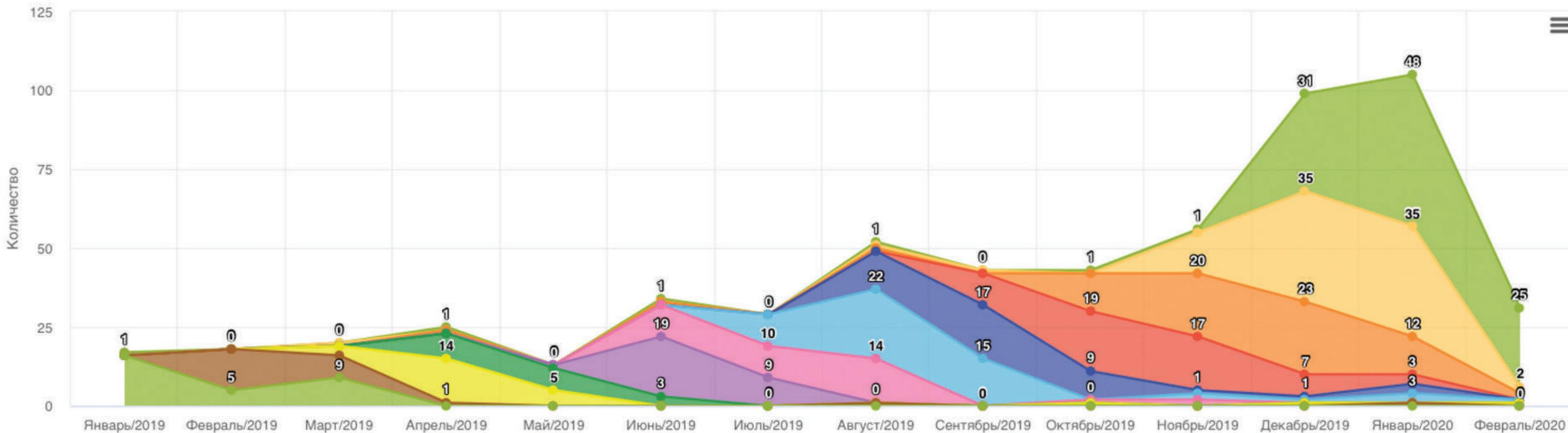
Поиск по таблице

+ Добавить сегмент

+ Добавить фильтр

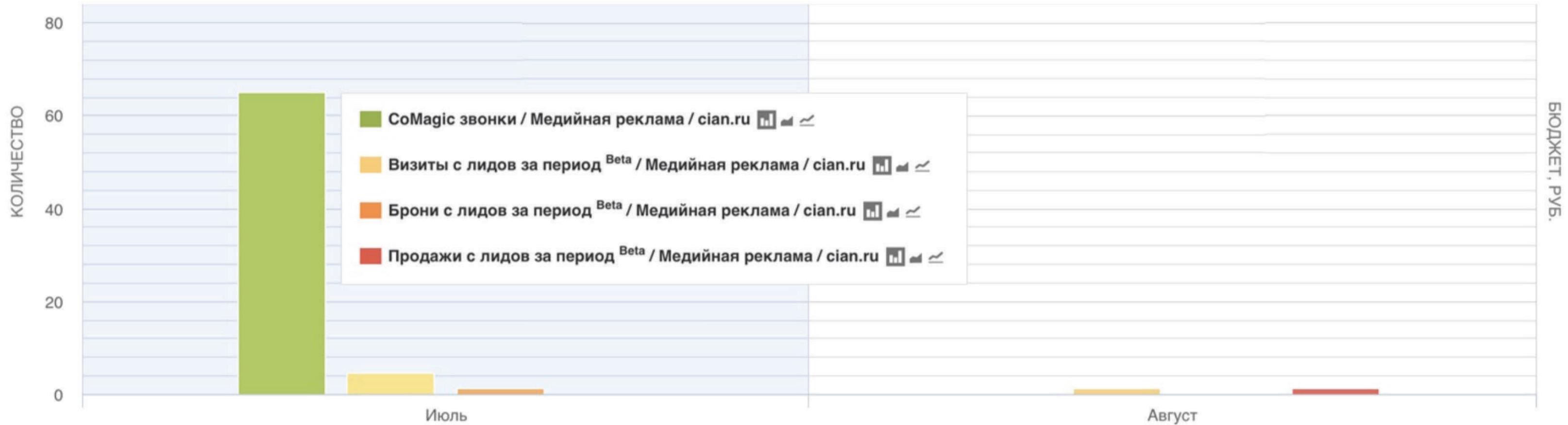
Поделиться отчетом

Сохранить отчет



Контекстная реклама	1 045	528	21.33	9.03	18.50	153 550 000.30	464.60
Реклама в соц.сетях	662	331	11.33	4.07	13	126 550 000.32	918.07
Медийная реклама	340	162	4.83	2.90	4.50	37 870 000.28	486.11
Базы недвижимости	155	81	4.50	3	1	4 690 000	397.15

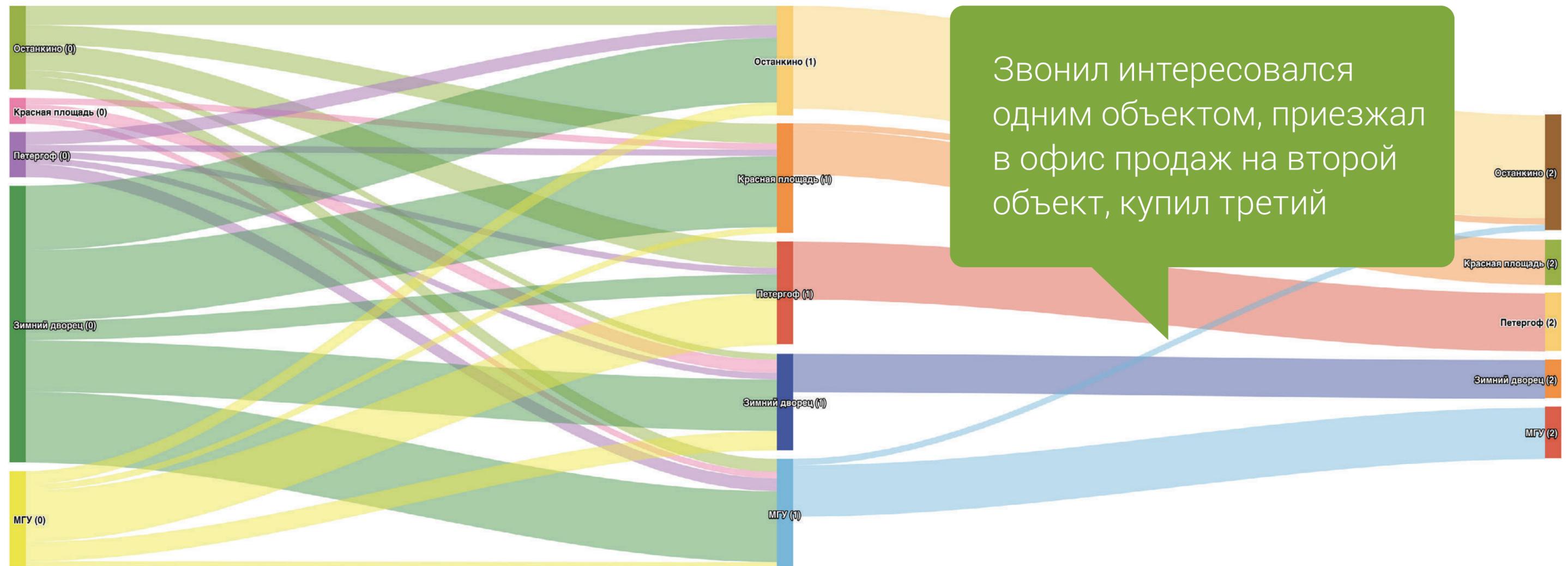
Когортный анализ медийного размещения



Показатели	Июль	Август	ИТОГО
SoMagic звонки / Медийная реклама / cian.ru	65	0	65
Визиты с лидов за период Beta / Медийная реклама / cian.ru	4.72	0.5	5.22
Брони с лидов за период Beta / Медийная реклама / cian.ru	0.5	0	0.5
Продажи с лидов за период Beta / Медийная реклама / cian.ru	0	0.5	0.5
Бюджет (план) / Медийная реклама / cian.ru	97 500	0	97 500
Сумма продаж с лидов за период Beta / Медийная реклама / cian.ru	0	1 527 346.9	1 527 346.9

Диаграмма перетеканий между объектами

Перетекание между объектами интереса клиента на разных этапах воронки



Правильное медиапланирование

СТАЛО + 1660%

рост продаж по итогам планирования 3 месяцев
с учетом моделей атрибуции на полной воронке

Плечо метрики

Стратегия оптимизации

Ун. пользователей	CR в 1-ю покупку	Сделок	Средний чек	Издержки	Доход с пользоват.	Стоимость 1 пользоват.	Расходы	Выручка	ROI
-------------------	------------------	--------	-------------	----------	--------------------	------------------------	---------	---------	-----

500 000	0,5 %	2500	2000	35 %	10 %	3,5	1 750 000	5 000 000	186
---------	-------	------	------	------	------	-----	-----------	-----------	-----



Что будем оптимизировать

Стратегия оптимизации – V1

Ун. пользователей	CR в 1-ю покупку	Сделок	Средний чек	Издержки	Доход с пользоват.	Стоимость 1 пользоват.	Расходы	Выручка	ROI
500 000	0,5 %	2500	2000	35 %	10 %	3,5	1 750 000	5 000 000	▲ 186 %
1 000 000 ↑	0,5 %	5000 ↑	2000	45 % ↑	10 %	4,5 ↑	4 500 000 ↑	10 000 000 ↑	▼ 122 % ↓
							- 2 750 000	+5 000 000	

Стратегия оптимизации – V2

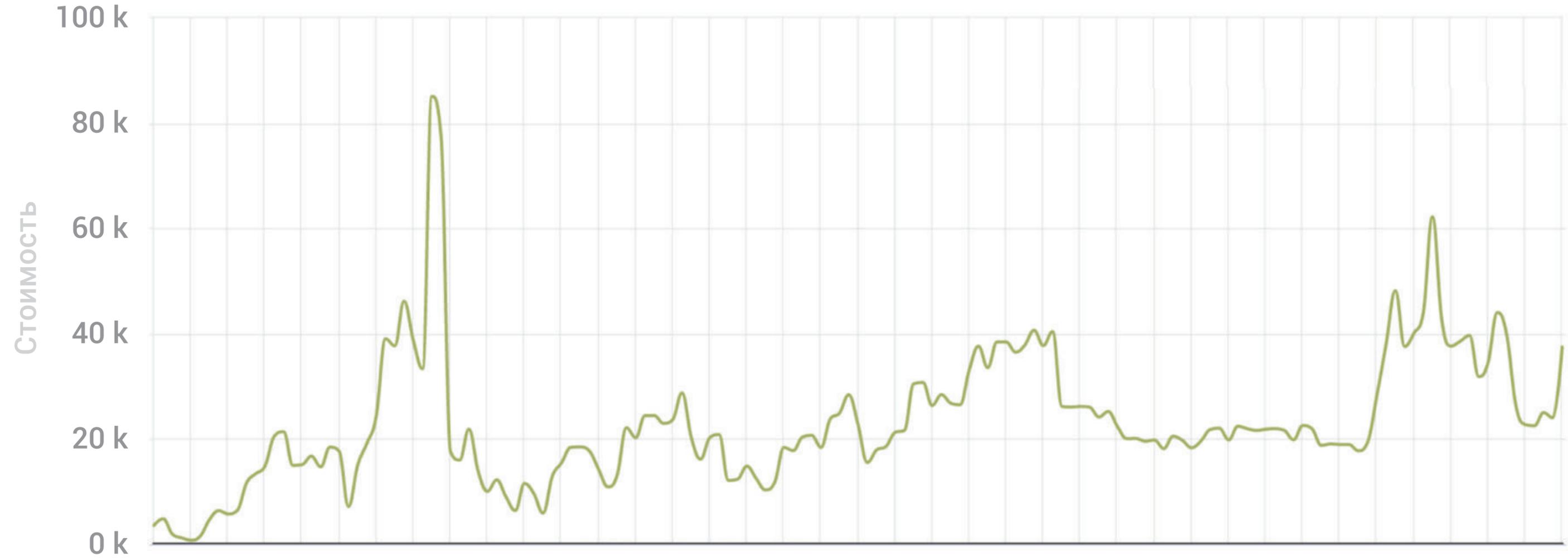
Ун. пользователей	CR в 1-ю покупку	Сделок	Средний чек	Издержки	Доход с пользоват.	Стоимость 1 пользоват.	Расходы	Выручка	ROI
500 000	0,5 %	2500	2000	35 %	10 %	3,5	1 750 000	5 000 000	▲ 186 %
500 000	1 % ↑	5000 ↑	2000	17,5 % ↓	20 % ↑	3,5	1 750 000	10 000 000 ↑	▲ 475 % ↑
	+0,5 %							+5 000 000	

Стратегия "Плечо метрики"

Ун. пользователей	CR в 1-ю покупку	Сделок	Средний чек	Издержки	Доход с пользоват.	Стоимость 1 пользоват.	Расходы	Выручка	ROI
500 000	0,5 %	2500	2000	35 %	10 %	3,5	1 750 000	5 000 000	▲ 186 %
500 000 ↑	1 %	5000 ↑	2000	17,5 % ↓	20 % ↑	3,5	1 750 000	10 000 000 ↑	▲ 475 % ↑
	+0,5 %							+5 000 000	
1 000 000 ↑	0,5 %	5000 ↑	2000	45 % ↑	10 %	4,5 ↑	4 500 000 ↑	10 000 000 ↑	▼ 122 % ↓
							- 2 750 000	+5 000 000	

Автоматический контроль отклонений

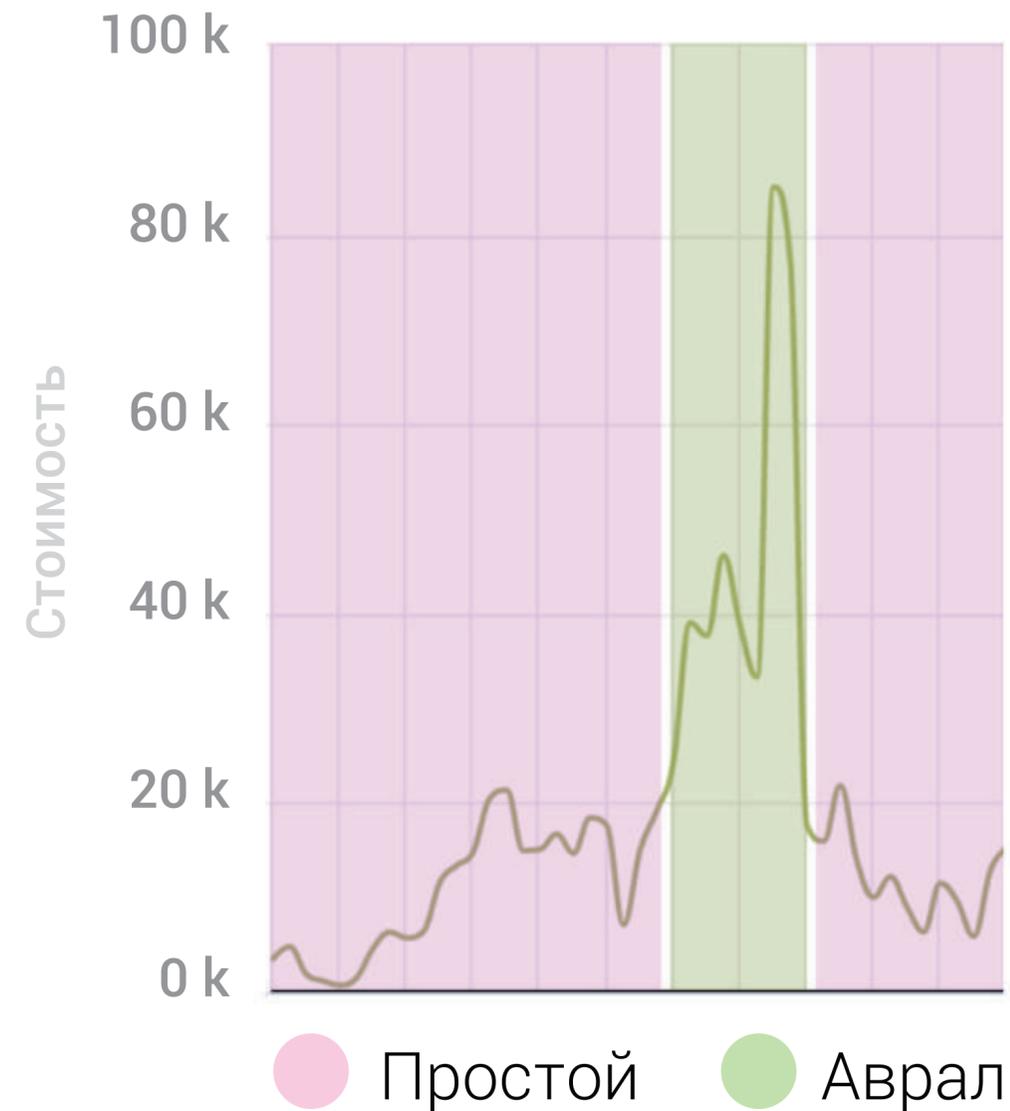
Динамика расхода рекламного бюджета



Динамика расхода рекламного бюджета



Автоматический контроль отклонений



Ресурсы кол-центра и офисов продаж фиксированы

Соотношение расхода в 1-ой и второй половине месяца: $\times 1,6 - 4$ раза

Так у большинства рекламодателей во всех рекламных системах — разогрев аукциона в конце каждого месяца

При равномерном использовании бюджета — конверсия в сделку **выше в 2, 43 раза**

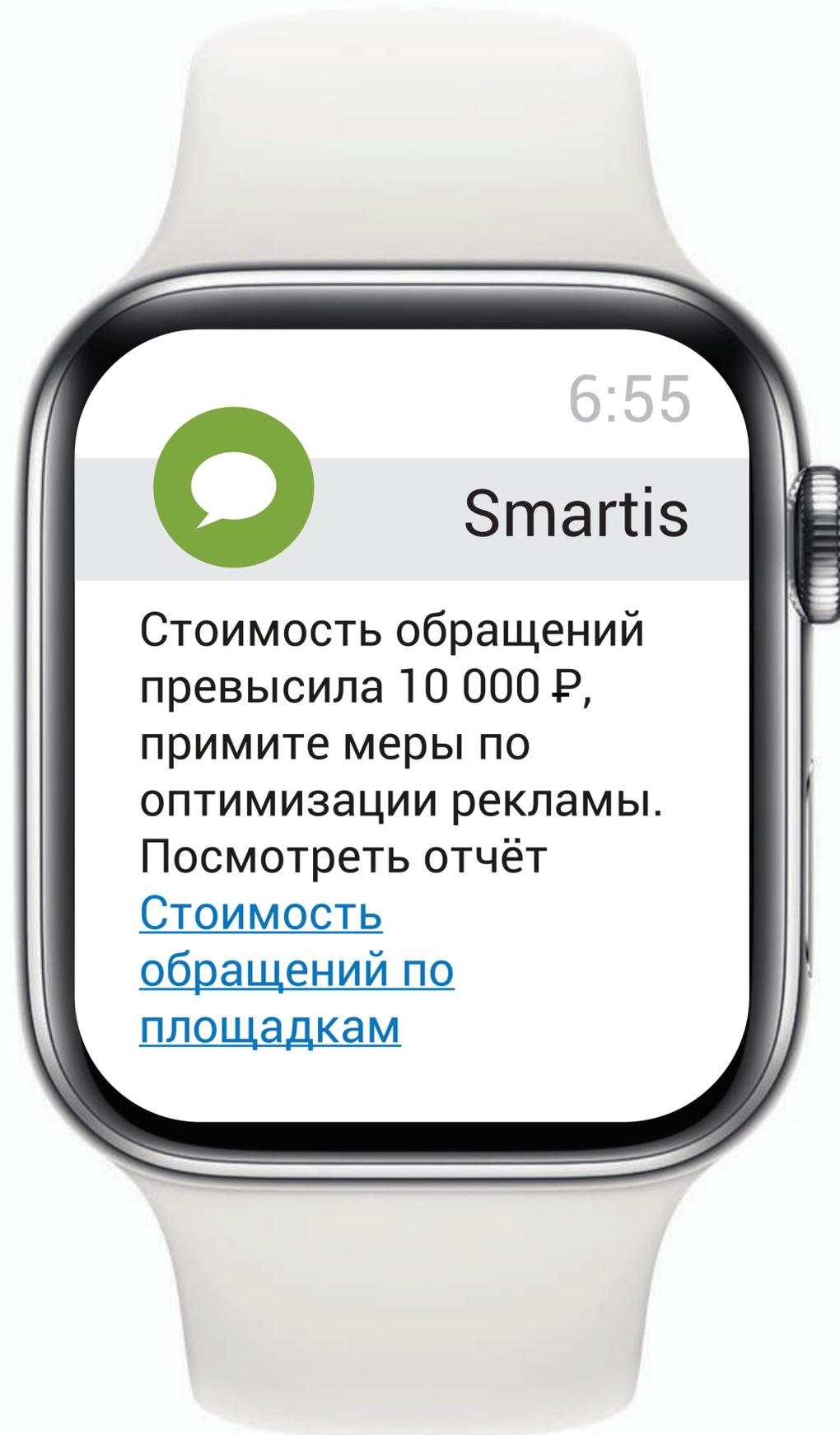


Smartis

SMS/MMS
чт, 23 нояб., 12:47

С текущими темпами план по продажам будет выполнен на 67%.

Посмотреть отчёт [План/факт по продажам](#)



6:55



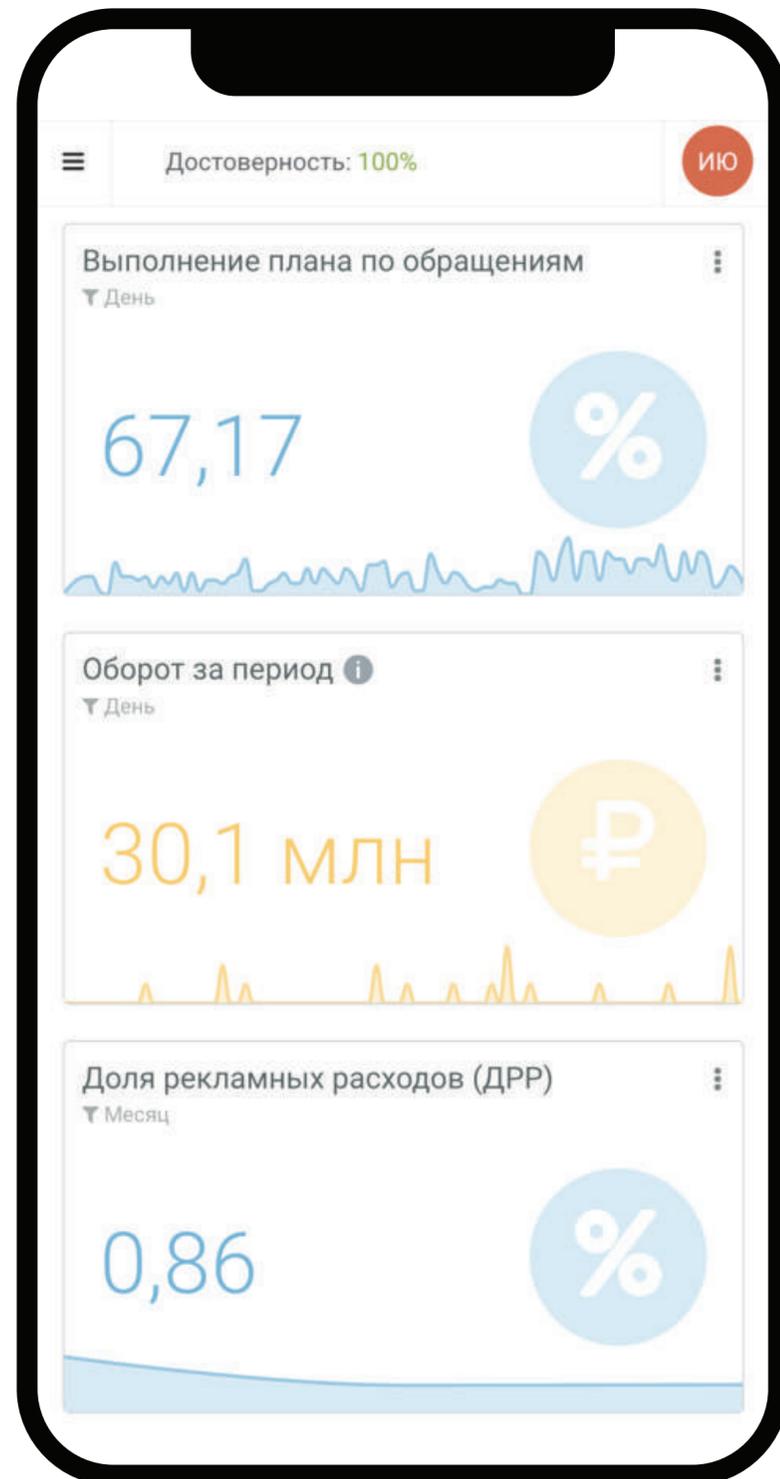
Smartis

Стоимость обращений
превысила 10 000 ₽,
примите меры по
оптимизации рекламы.

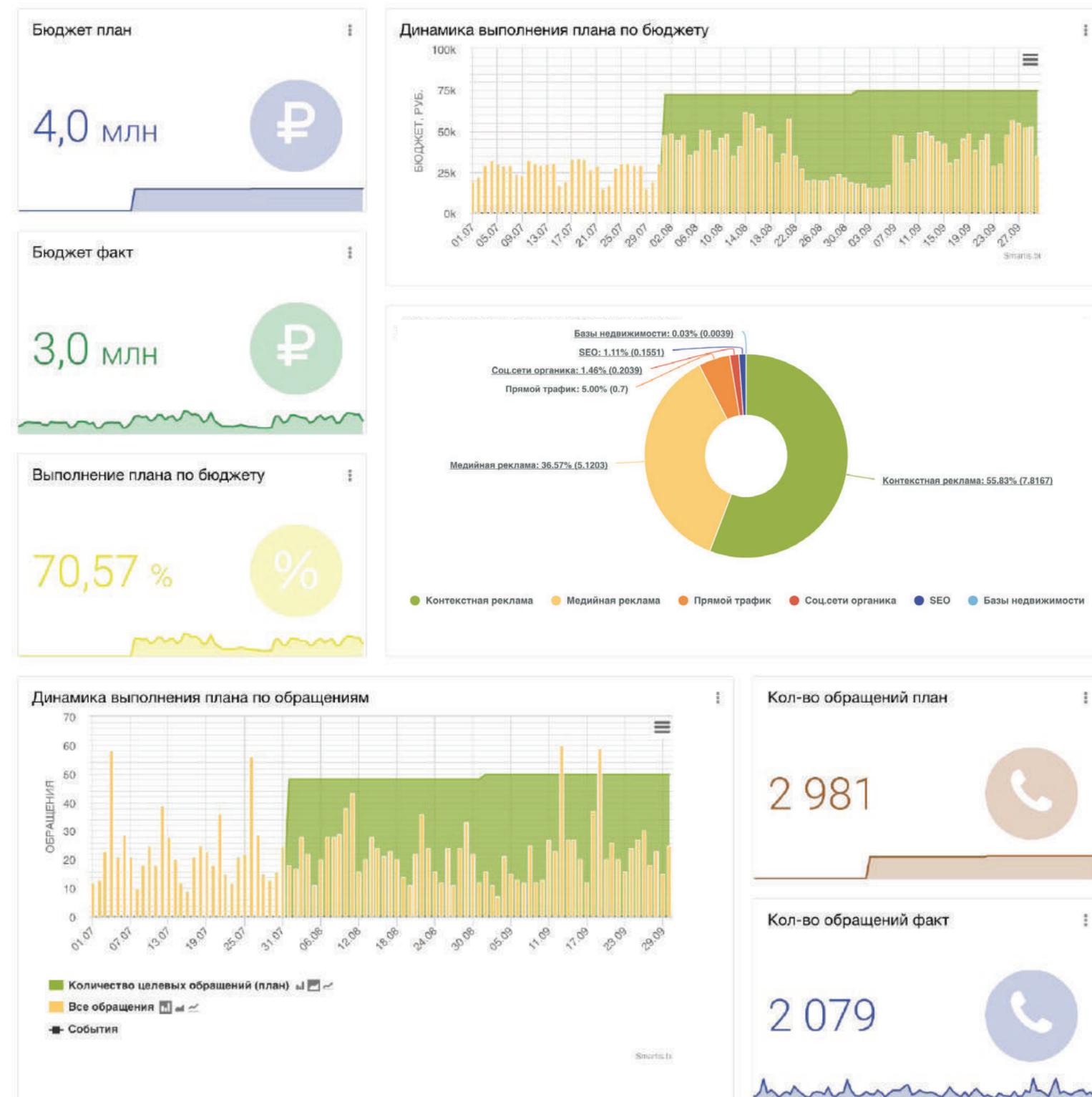
Посмотреть отчёт

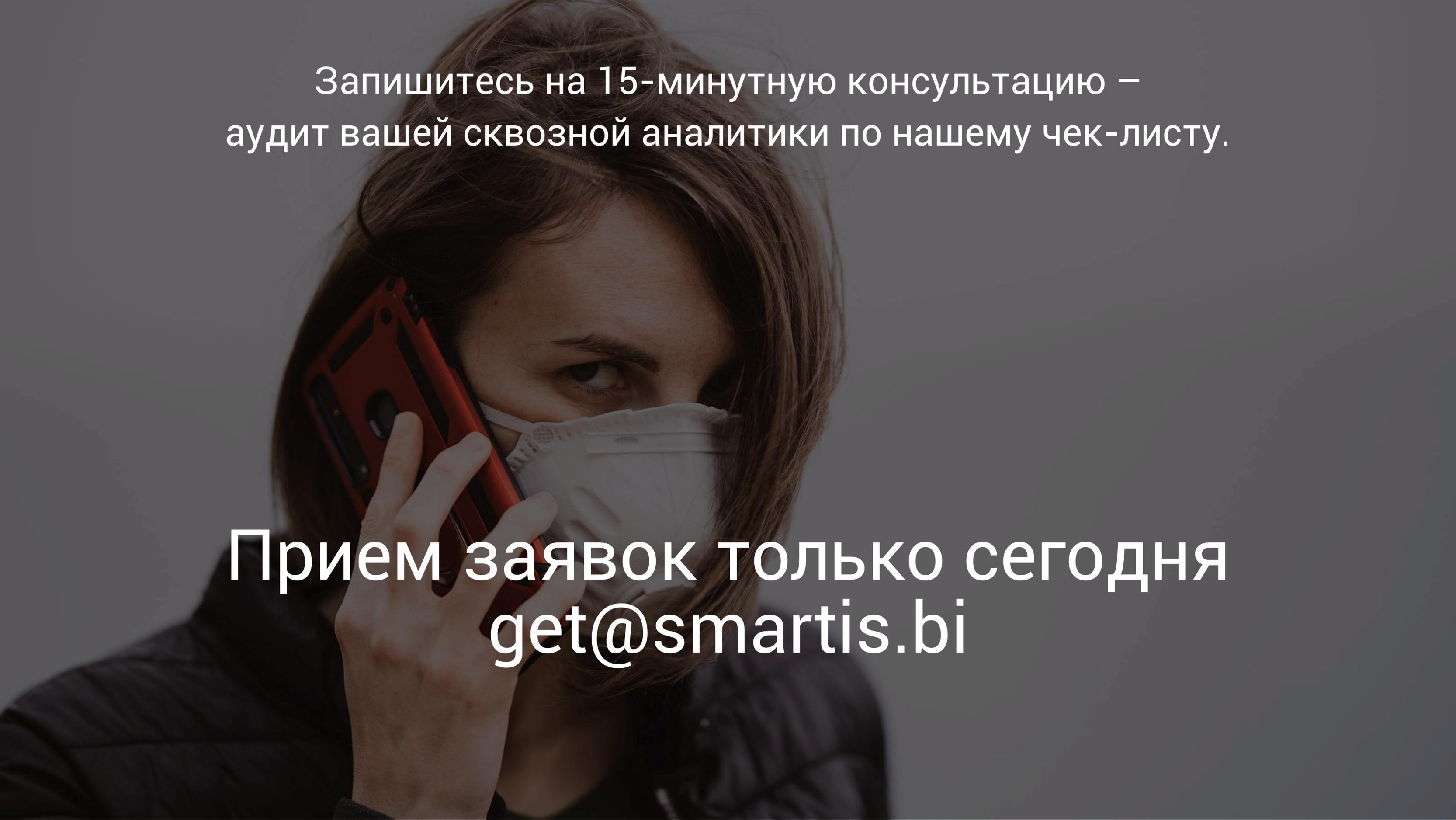
[Стоимость
обращений по
площадкам](#)

Автоматический контроль отклонений



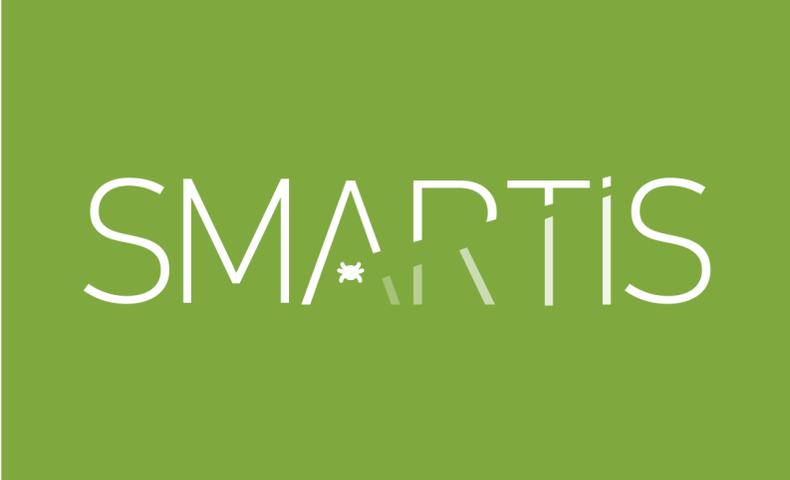
Все бизнес-показатели у вас в кармане





Запишитесь на 15-минутную консультацию –
аудит вашей сквозной аналитики по нашему чек-листу.

Прием заявок только сегодня
get@smartis.bi

The logo for SMARTIS, featuring the word "SMARTIS" in a white, sans-serif font with a small asterisk above the letter 'A'. The text is centered within a solid green square.

SMARTIS

**Используйте сквозную аналитику
для достижения бизнес-задач**

Игорь Балашов, CEO, Co-founder

+7 499 938-90-73 | igor@smartis.bi | smartis.bi