

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 logo is centered within a solid green square.

SMARTIS

Управленческие решения на основе данных в девелопменте

Увеличиваем прибыль на десятки миллионов

Игорь Балашов, CEO, Co-founder

5

Лет
опыта

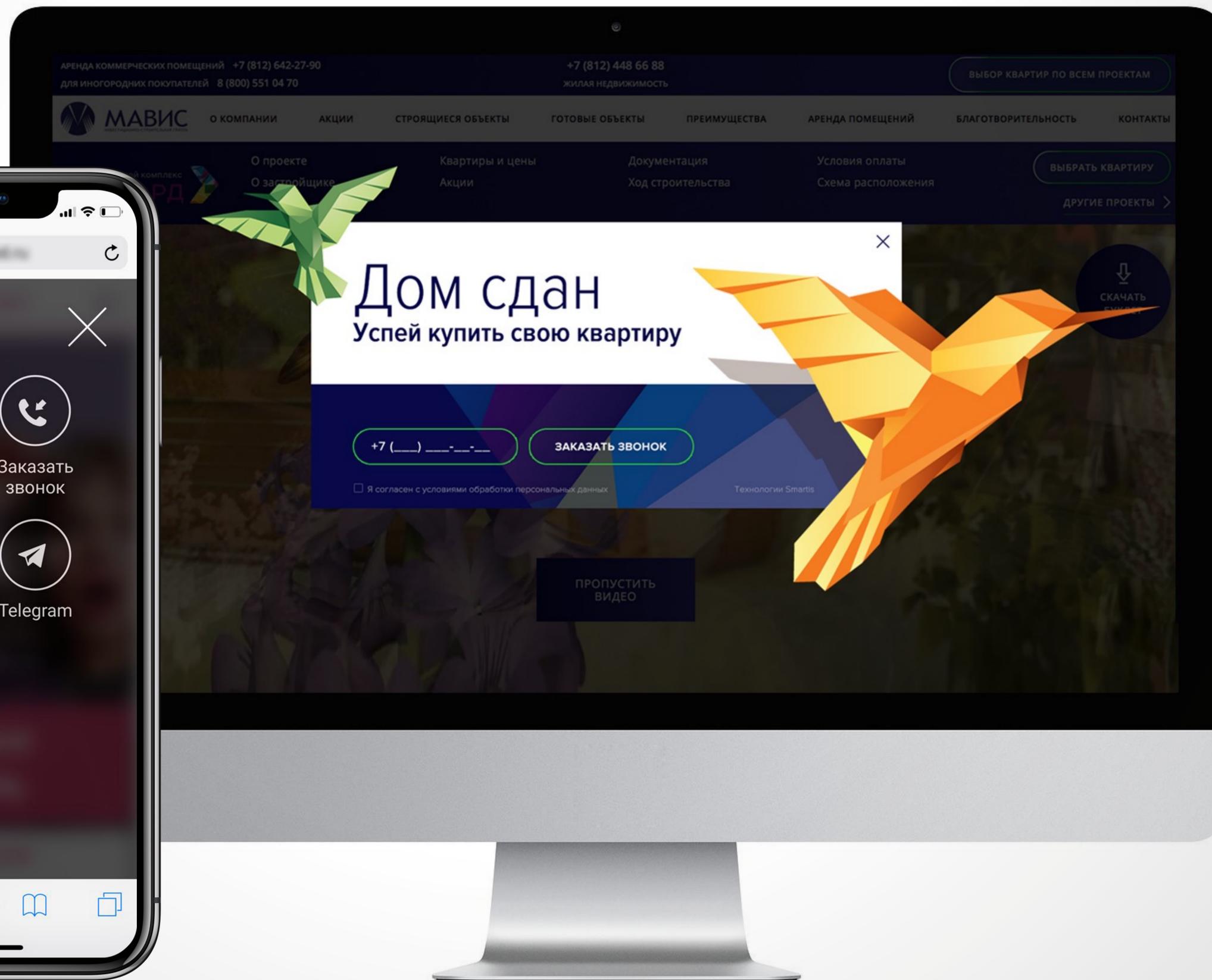
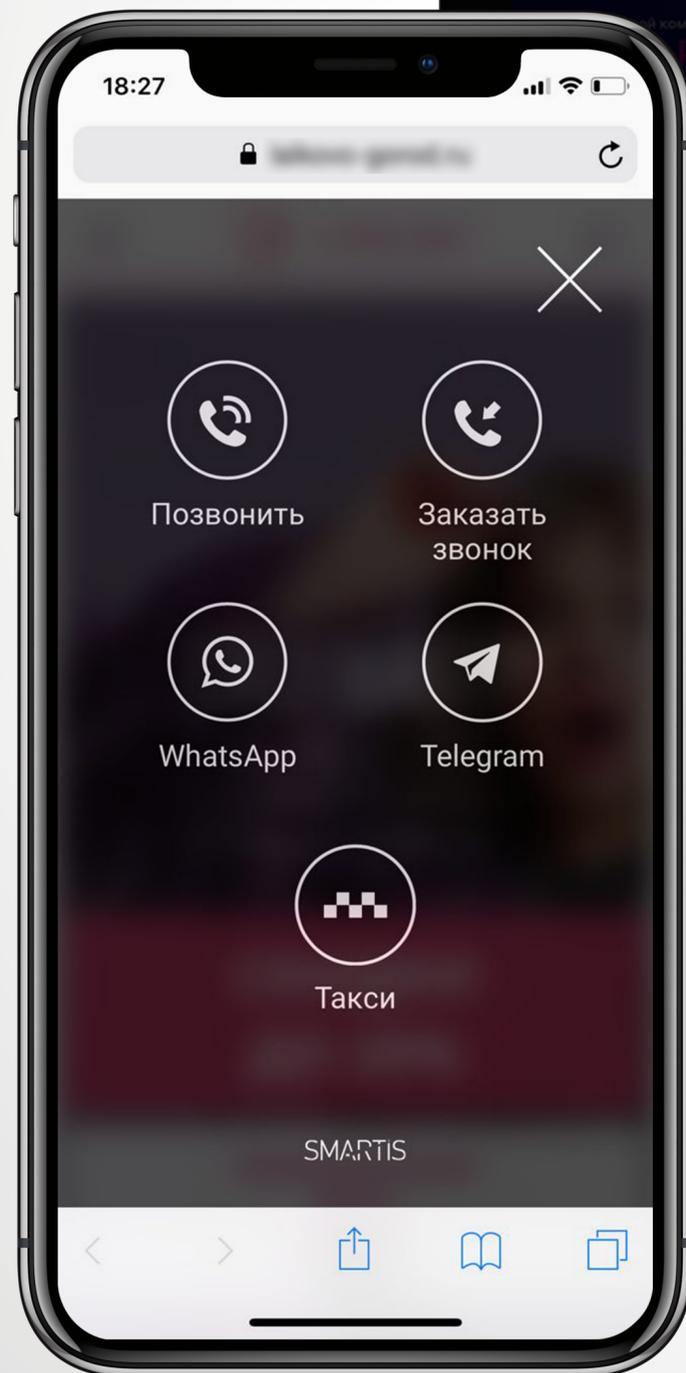
45+

проектов
под ключ

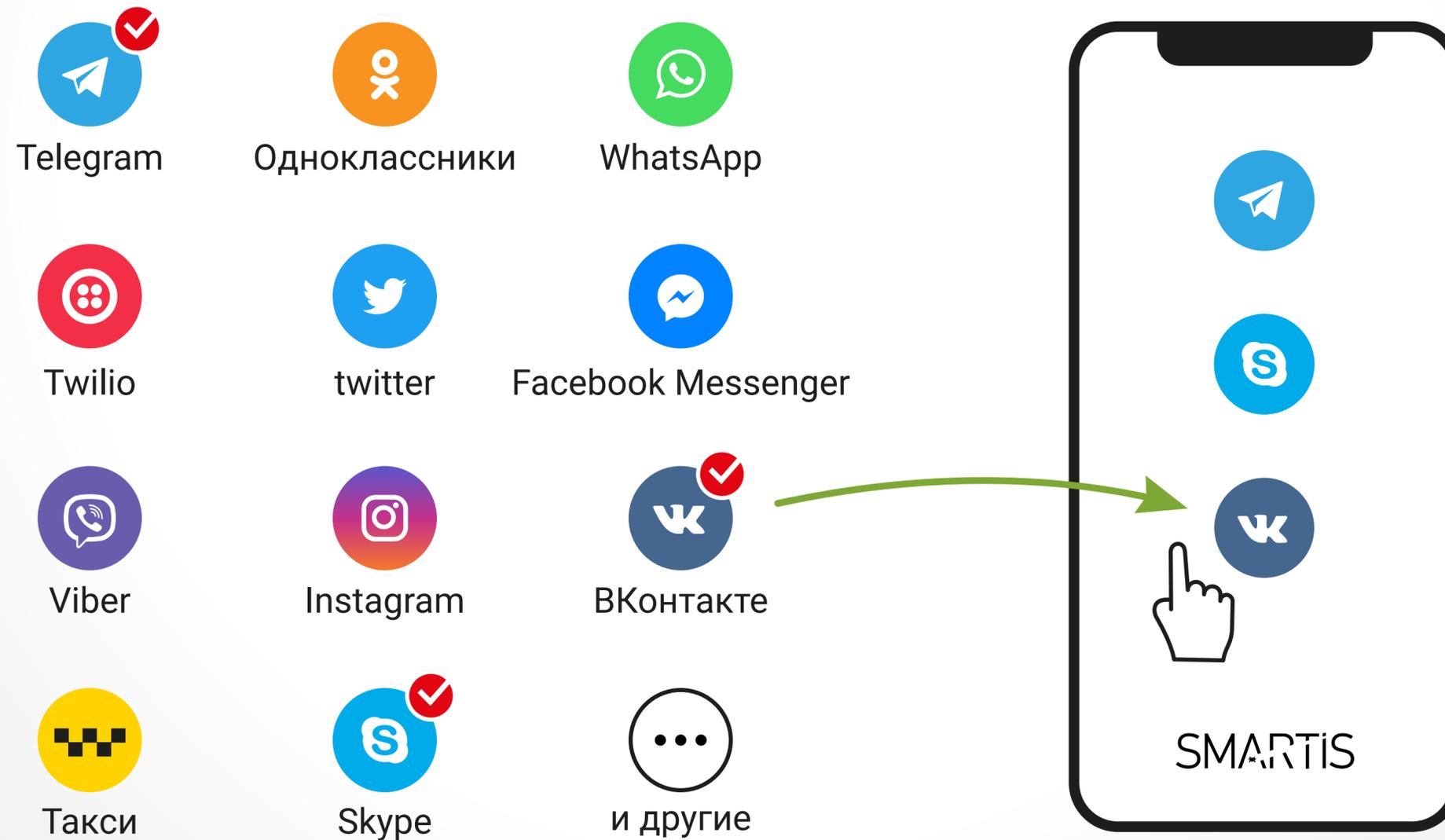
9

Реализованных
ЖК



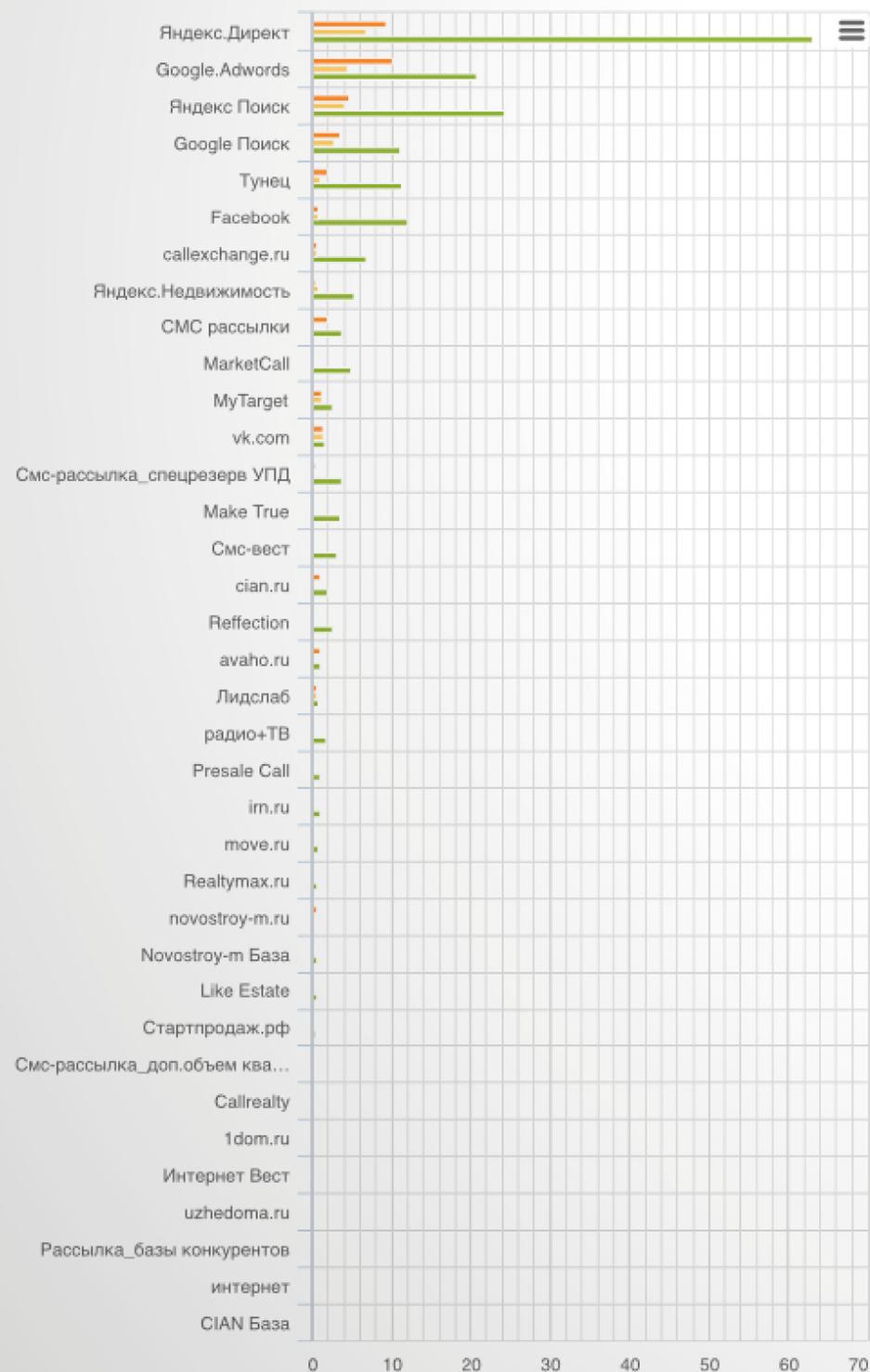


Оmnиканальная система работы с обращениями

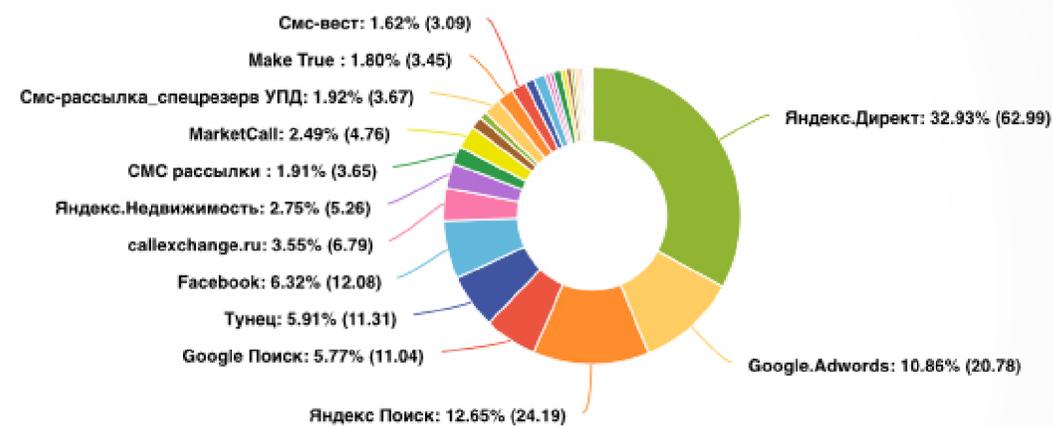


Аналитическая платформа в основе всего

Визиты/Брони/Продажи по площадкам



Визиты по площадкам (диаг.)



Сумма продаж



Конверсия из визита в бронь



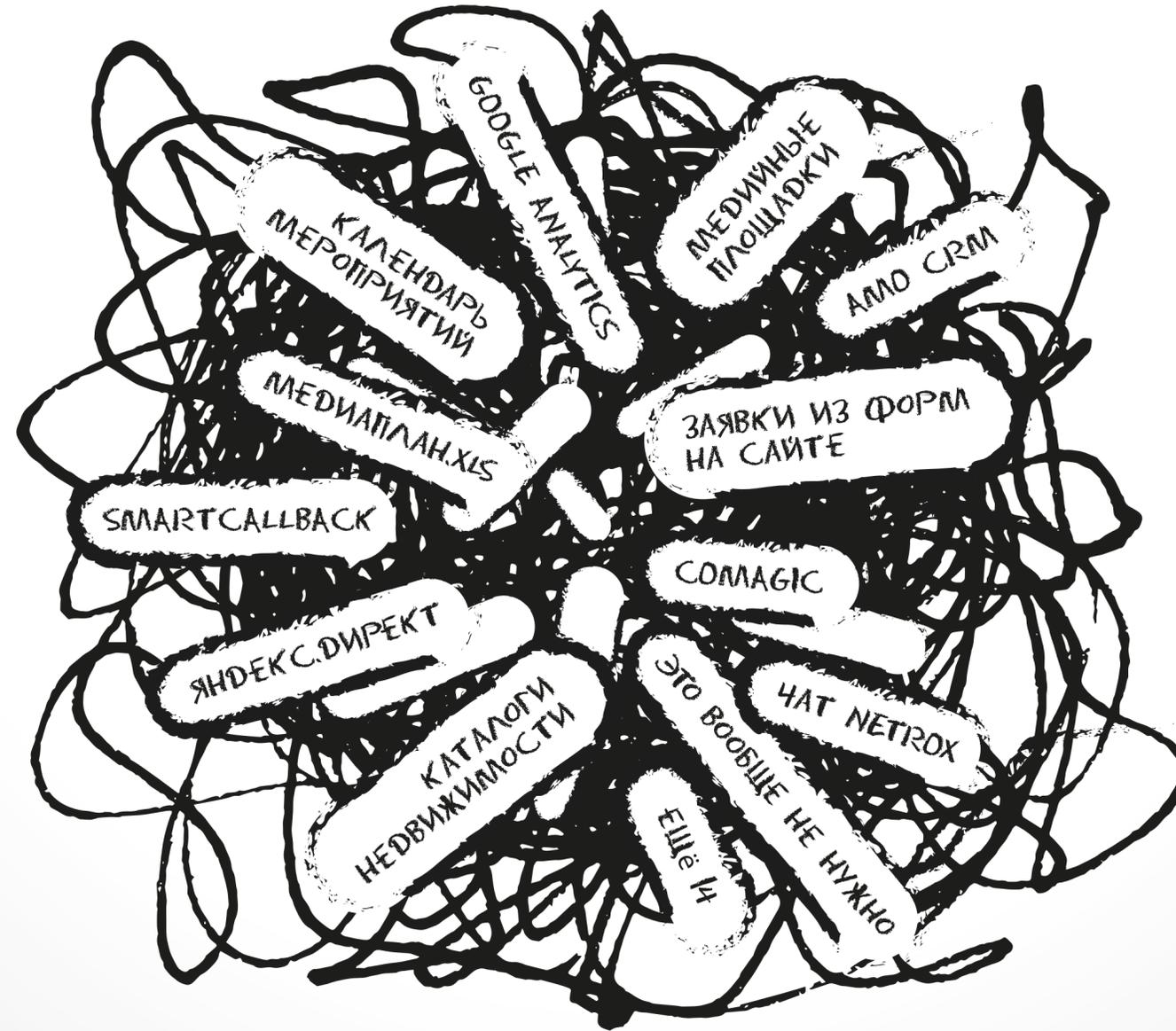
Основные показатели Воронки по Площадкам

По 20 строк

Поиск

Площадки	СоMagic звонки	КЦО Соmagic	Конверсия из звонка в КЦО факт	Конверсия из КЦО факт в визит	Конверсия визит/ бронь	Конверсия из Визита в ДКП	Визиты в офисы продаж	Договоры бронирования	Договоры купли-продажи	Сумма договоров купли-продажи
Google.Adwords	213	0	0	0	18.182	45.455	20.78	4.5	10.17	75 231 241.66
Яндекс.Директ	339	0	0	0	10 169	18.644	62.99	6.73	9.22	68 378 370.79
Google Поиск	44	0	0	0	25	25	11.04	2.67	3.44	25 487 767.79
Яндекс Поиск	102	0	0	0	17.241	13.793	24.19	4.1	4.73	17 831 009.68

Хаос данных



Процессы

- Автоматизация формирования медиаплана
- Система раннего обнаружения отклонений
- Автоматическая верификация лидов
- Поиск причин отклонений
- Рекомендации по увеличению эффективности
- Детальное сегментирование ЦА

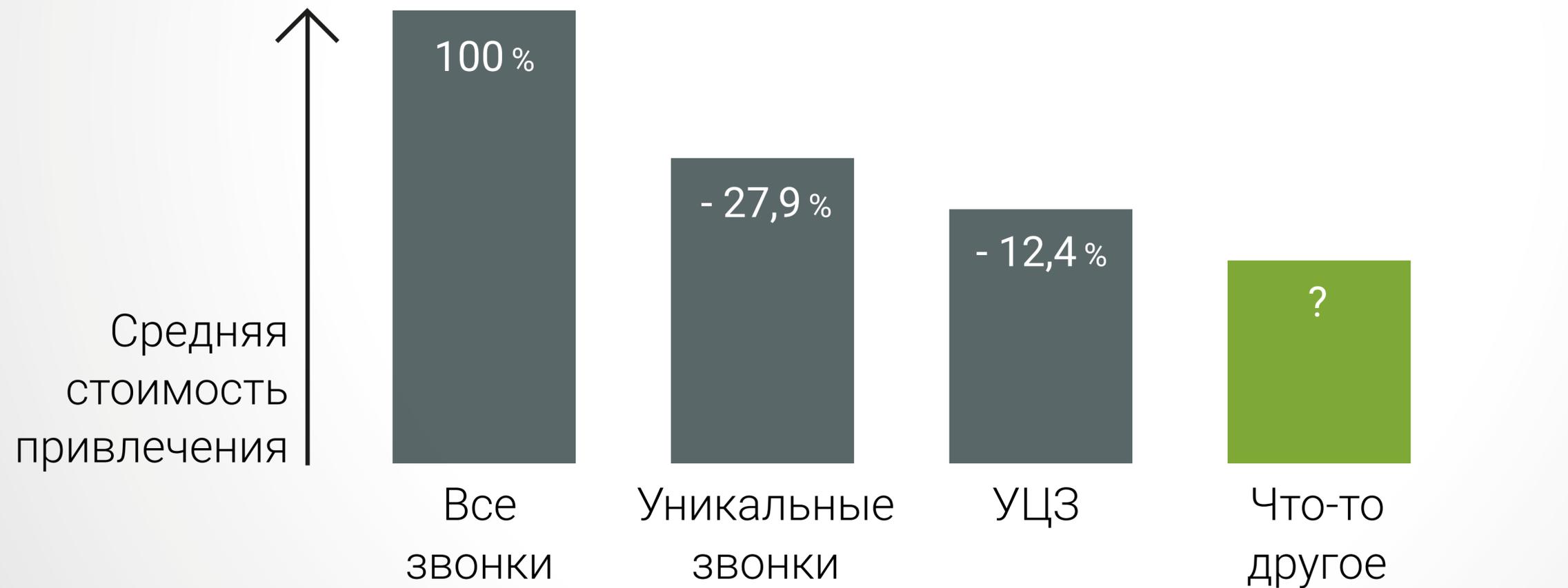
Решения

- По оптимизации рекламного бюджета
- По управлению персоналом и процессами
- О квартирографии новых и строящихся комплексов
- О реальной стоимости квадратного метра

Оптимизация рекламного бюджета



Расход по типам обращений



Цели, по которым оптимизируем РК

■ Расход ₹

■ Тайна ₹

Расход по типам обращений



Цели, по которым оптимизируем РК

■ Расход ₹

■ Тайна ₹

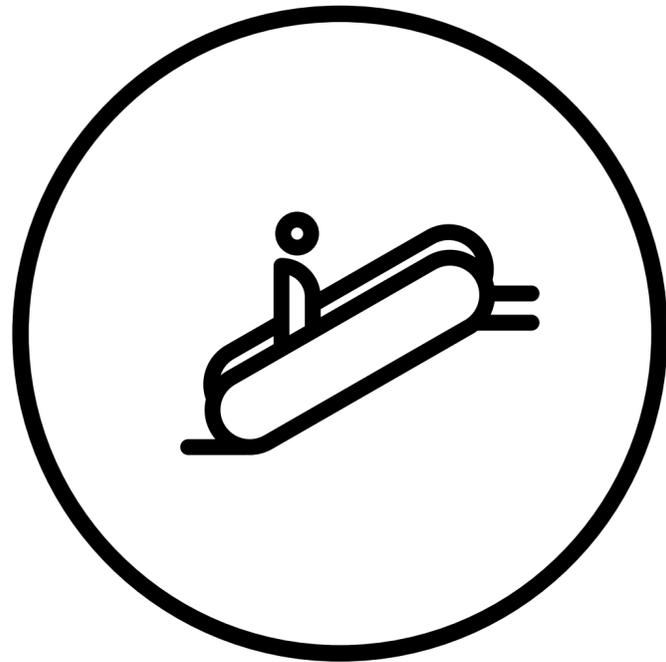
Верификация лидов

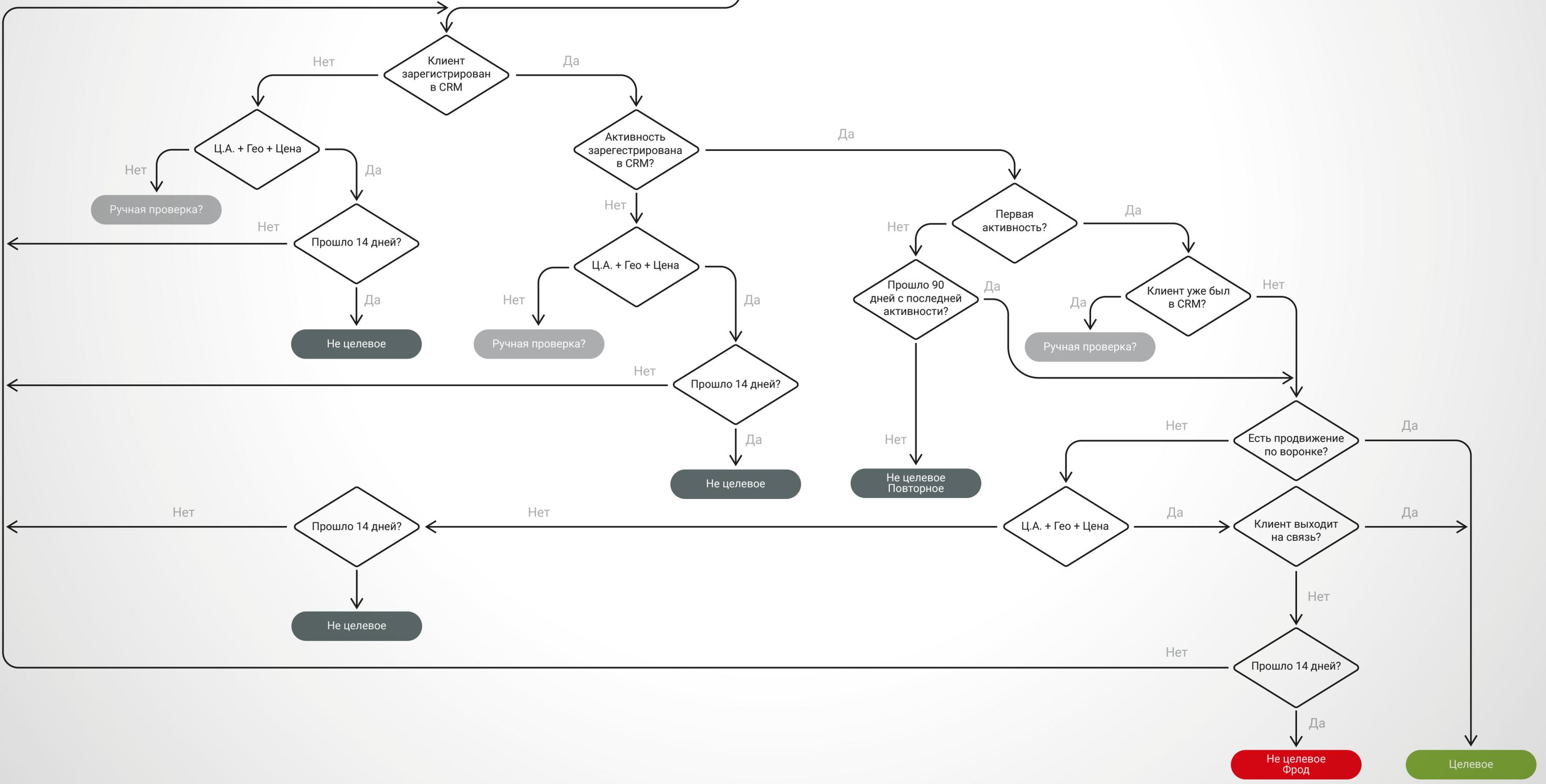


БЫЛО

- + 3 сотрудника в штат
- 14 дней на подготовку отчета
- Результат – статичный срез в Excel-файле на момент проверки
- Обратная связь РА 1 раз в месяц
- 2 месяца обсуждения спорных лидов

Автоматическая верификация лидов





Устройство	Сервис	Статус	Запись разговора	Теги	Канал	Площадка	Итог верификации	Детали верификации
—	CM	Принятый	▶ ↓	Голосовая почта	Лидогенерация		ЦЕЛЕВОЙ ЦЕЛЕВОЙ, 03.04.19 12:47 Проверено	Продвижения по воронке не произошло, но клиент в течение 14 дн выходил на связь
—	CM	Принятый	▶ ↓	целевой Ипотека ДСК-Некрасовка ца гео цена Перезвон остави... Настроение 1-комнатная 2-комнатная 007К	Контекстная реклама	Яндекс.Визитка	ЦЕЛЕВОЙ ЦЕЛЕВОЙ, 03.04.19 13:06 Проверено	Обращение удовлетворяет всем условиям целевого
—	CM	Принятый	▶ ↓	Не обработано Нецелевой контакт	Базы недвижимости		НЕЦЕЛЕВОЙ НЕЦЕЛЕВОЙ, 03.04.19 12:59 Проверено	Активность не первичная и не возобновленная
—	CM	Принятый	▶ ↓	Выберите тег	Медийная реклама		ЦЕЛЕВОЙ ЦЕЛЕВОЙ, 03.04.19 12:57 Проверено	Обращение удовлетворяет всем условиям целевого
🖥	CM	Принятый	▶ ↓	Не обработано Нецелевой контакт	Контекстная реклама	Яндекс.Директ	НЕЦЕЛЕВОЙ НЕЦЕЛЕВОЙ, 03.04.19 13:16 Проверено	Клиента с таким номером в CRM нет и нет всех обязательных тегов
—	CM	Принятый	▶ ↓	Выберите тег	Лидогенерация		ЦЕЛЕВОЙ ЦЕЛЕВОЙ, 03.04.19 12:52 Проверено	Продвижения по воронке не произошло, но клиент в течение 14 дн выходил на связь
—	CM	Принятый	▶ ↓	Сколковский ца гео цена	SEO	SEO - Поисковое Продвижение	НЕЦЕЛЕВОЙ НЕЦЕЛЕВОЙ, 03.04.19 12:50 Проверено	Нет продвижения по воронке и нет обязательных тегов
—	📞	Обработана	▶ ↓	Поколение ца гео	Прямой трафик		Верификация доступна пока только для CoMagic	
🖥	CM	Принятый	▶ ↓	ца гео цена Рихард	Контекстная реклама	Яндекс.Директ	ЦЕЛЕВОЙ ЦЕЛЕВОЙ, 03.04.19 12:51 Проверено	Продвижения по воронке не произошло, но клиент в течение 14 дн выходил на связь

Клиент #4669



- Первое касание: 13.02.19
- Цикл сделки: > 29 дн.
- Всего касаний: 18
- LTV: 0 руб.

Сессия от 13.02.19 22:51:04
upkvartal.skolkovskiy.ru
3 мин

Стандартная от 13.02.19 22:53
Не обработана CoMagic
Записи нет

Сессия от 13.02.19 23:01:11
skandinavskiy.ru
5 мин

Пользовательская от 13.02.19 23:05
Не обработана CoMagic
Записи нет

Активность #19561325 от 14.02.19 9:31

4 ч 20 мин
Сессия от 14.02.19 13:51:56
skandinavskiy.ru

20 ч 7 мин
Сессия от 15.02.19 9:59:37
upkvartal.skolkovskiy.ru
7 мин

MobileDirect от 15.02.19 10:05
Обработана SmartCallBack

6 с

Входящий от 15.02.19 10:05
Принятый CoMagic

1 дн
Сессия от 16.02.19 16:00:54
skandinavskiy.ru

4 дн

Активность #19760248 от 20.02.19 18:43

0 с

Визит #19760556 от 20.02.19 18:43

11 дн

Активность #20517865 от 04.03.19 12:13

Оптимизация рекламного бюджета

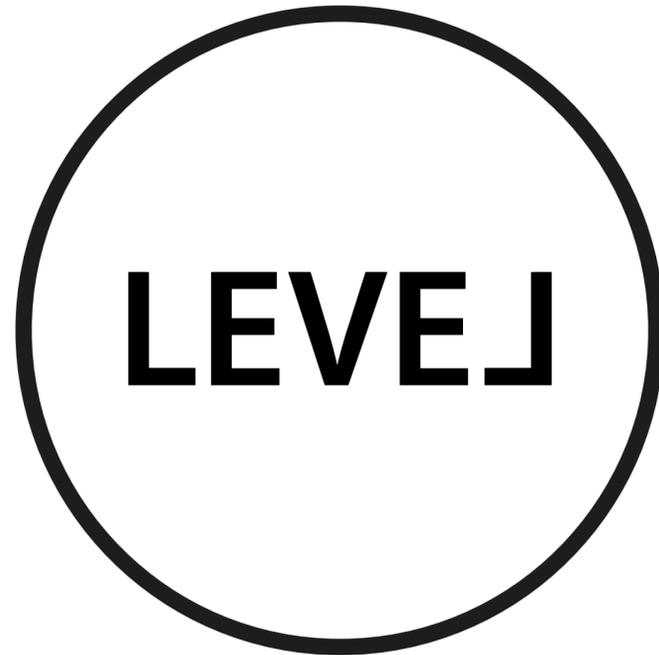


–12,7 % рекламного бюджета при том же объеме продаж
Десятки (десятки) миллионов рублей/год

СТАЛО

- - 2 сотрудника
- Любой срез (период/объект/сегмент/площадка и т.д.) за 5 минут
- Учитывает конечный результат конвертации каждого клиента
- Обратная связь РА в режиме реального времени
- 1 час обсуждения спорных лидов

Управление процессами коммуникации с клиентами



Один месяц

Автоматизация обратных звонков
и «Умные виджеты»

- Рост числа обращений +150%

Две недели

Автоматизация встроенных форм
сайта, оптимизация работы операторов
колл-центра на собранных данных

- Рост числа заявок 12%
- Потерь обращений 0%



+150%

+12%

Два с половиной месяца

Увеличение конверсии
рекламного трафика

● Рост числа обращений +20%

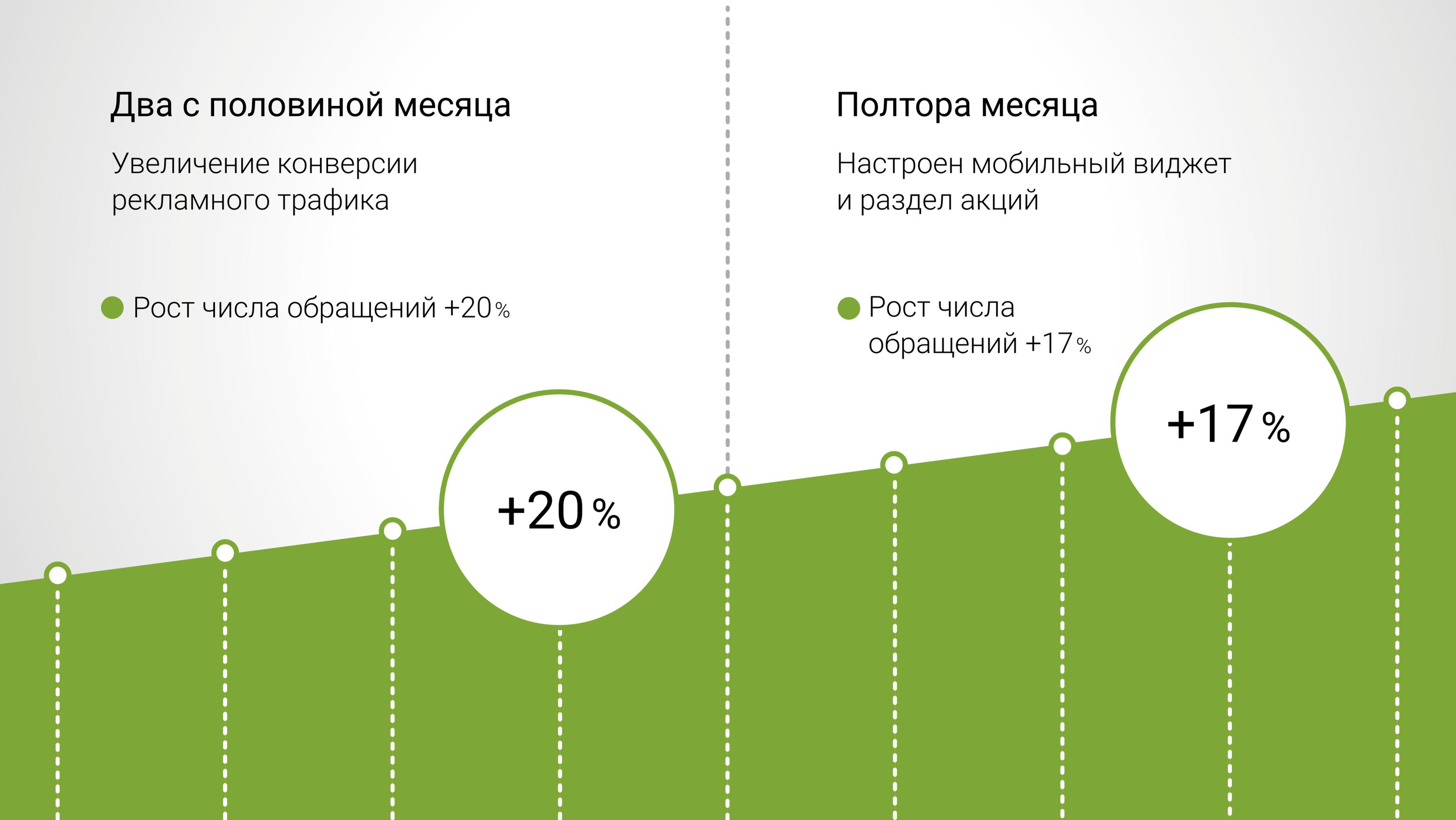
+20%

Полтора месяца

Настроен мобильный виджет
и раздел акций

● Рост числа
обращений +17%

+17%



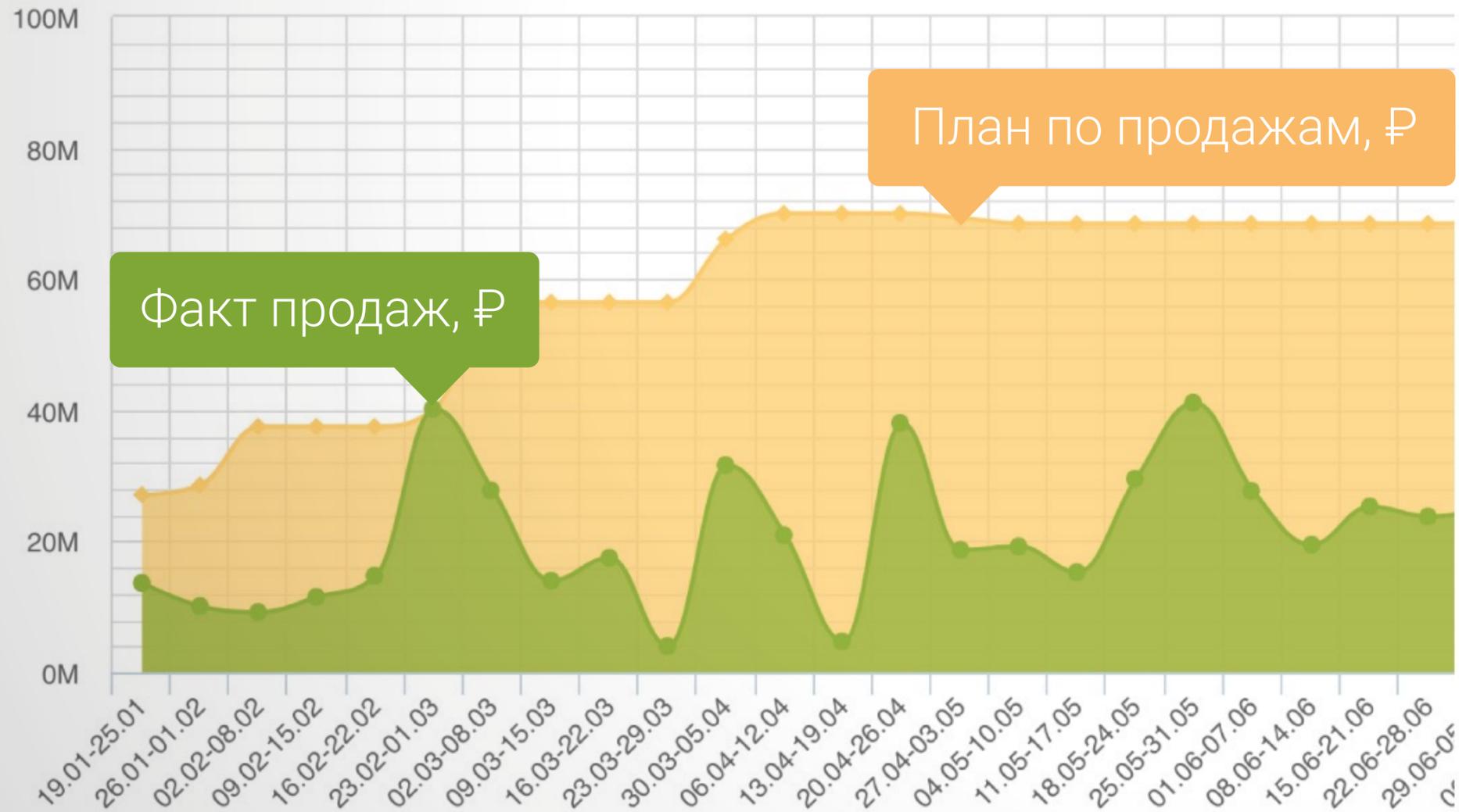
- Увеличение конверсии мобильного трафика в 5 раз
- Увеличение конверсии рекламы в бронь в 1,7 раз
- Исключение потерь обращений
- Увеличение броней в 8 раз



Выполнение планов

на 100%

План/факт по продажам до автоматического контроля



Автоматизация формирования медиаплана

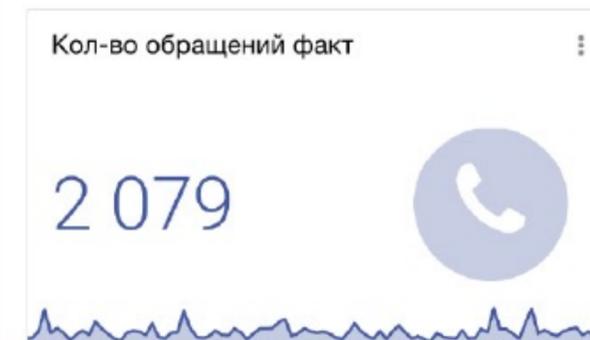
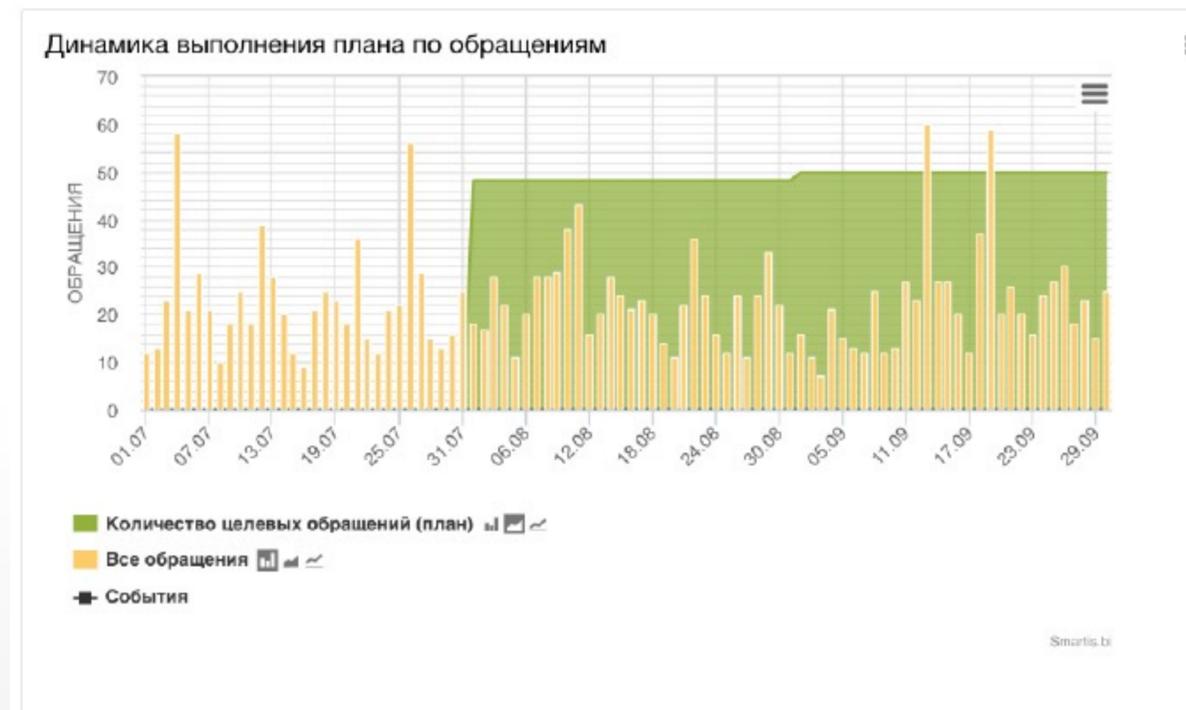
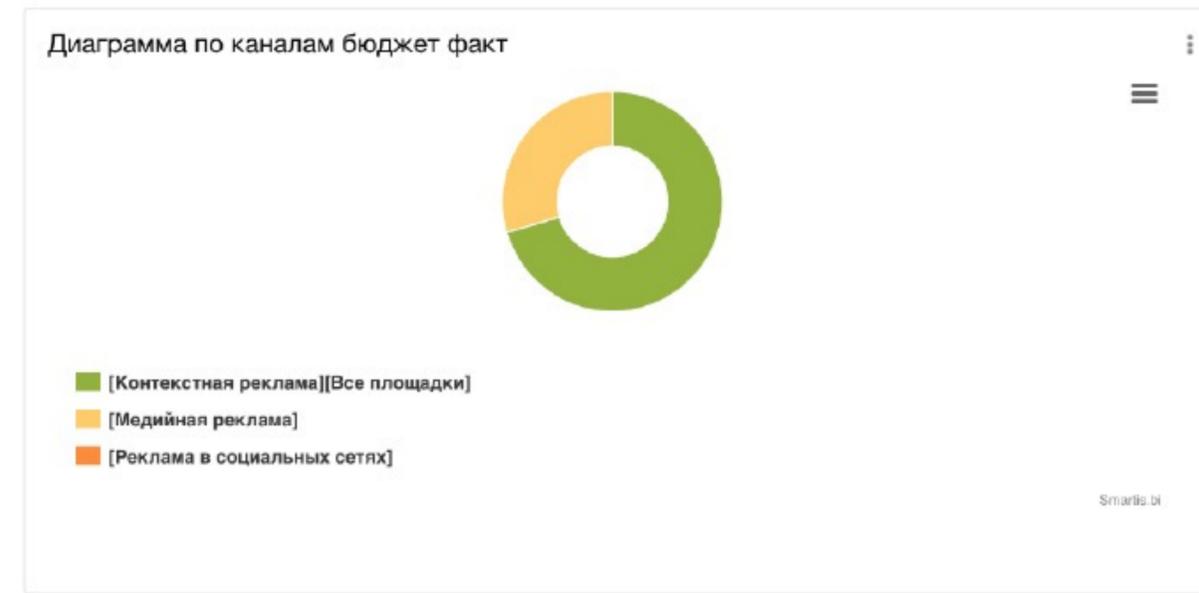
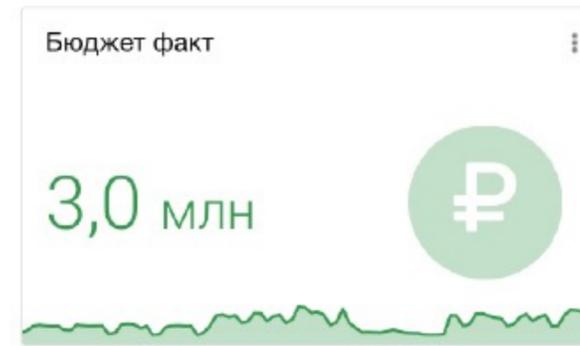
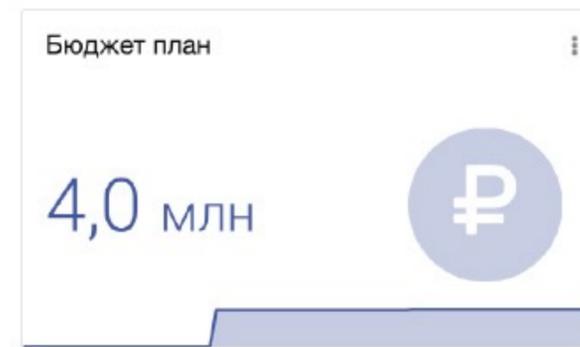
Площадки	План			Факт			CRM		
Площадки	Бюджет (план)	Стоимость целевого обращения (План)	Количество целевых обращений (план)	Бюджет (факт)	Стоимость КЦО	КЦО факт	% выполнения плана по обращениям	Визиты в офисы продаж	Договоры купли-продажи
	1 929 600	4 836.09	399	894 676.65	4 836.09	185	46.366	24.81	7.35
	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
ИТОГО	6 100 275	3620.341	1 381	3 454 802.86	3076.407	1 123	66.647	69.8	20.61

План/факт контроль и анализ

В режиме реального времени контролировать выполнение плана

Находить причины отклонений и точки роста

Выполнение плановых показателей и KPI со 100% точностью



Модели атрибуции до продаж

Управляйте воронкой в зависимости от текущей потребности бизнеса

- Реализация имеющегося спроса
- Формирование нового спроса
- Равномерное расширение воронки

Модели атрибуции i ✕

- Последнее взаимодействие
- Первое взаимодействие
- Линейное распределение
- Давность, прямая
- Давность, обратная
- Привязка к позиции i

За период 90 365 ∞ дней

Включая прямые взаимодействия

Применить



Smartis



SMS/MMS

чт, 23 нояб., 12:47

Стоимость обращения превысила
10 000 ₽, примите меры
по оптимизации рекламы.
Посмотреть отчет [Стоимость
обращений по площадкам](#)



Smartis



SMS/MMS

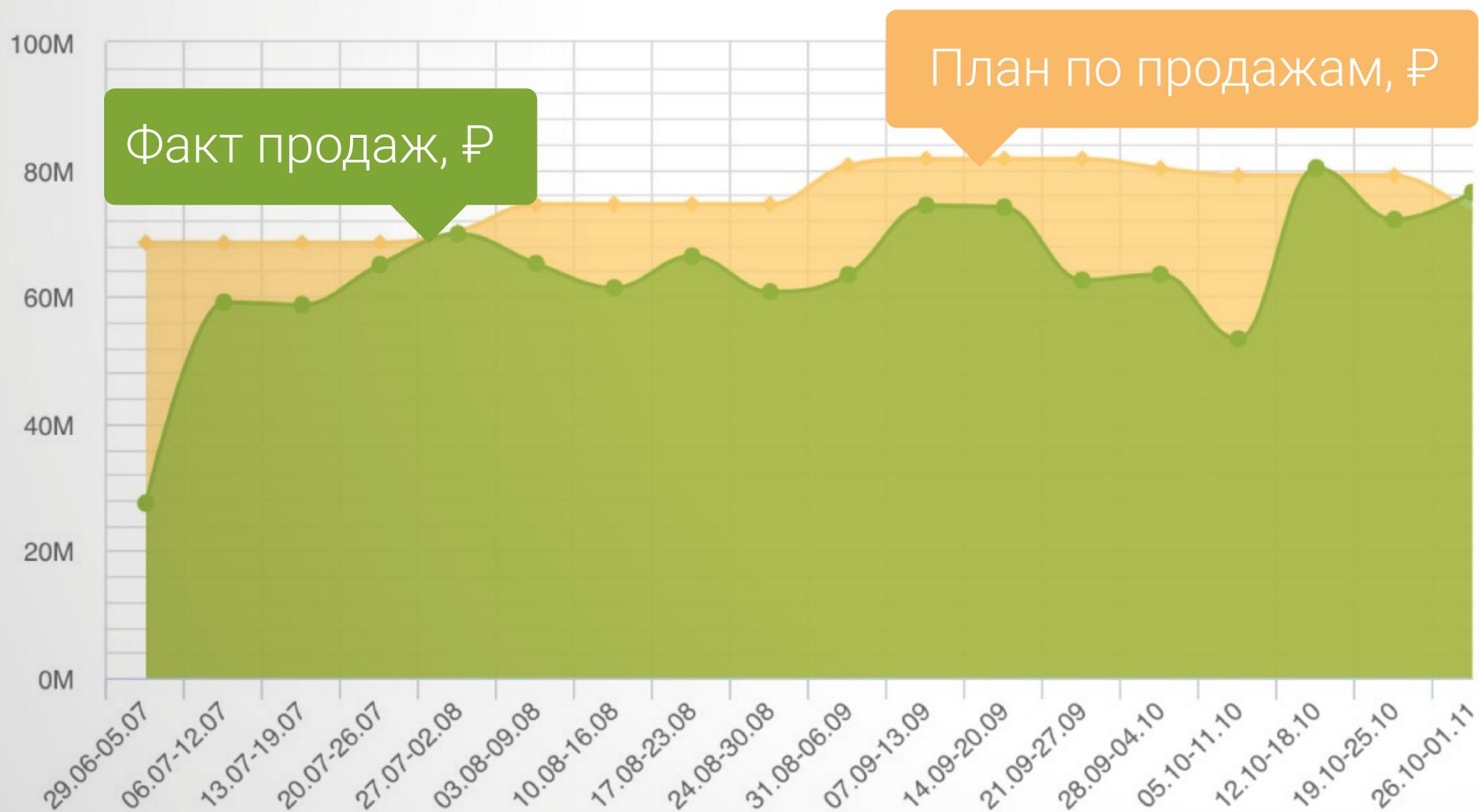
чт, 23 нояб., 12:47

Стоимость обращения превысила 10 000 ₺, примите меры по оптимизации рекламы.
Посмотреть отчет [Стоимость обращений по площадкам](#)

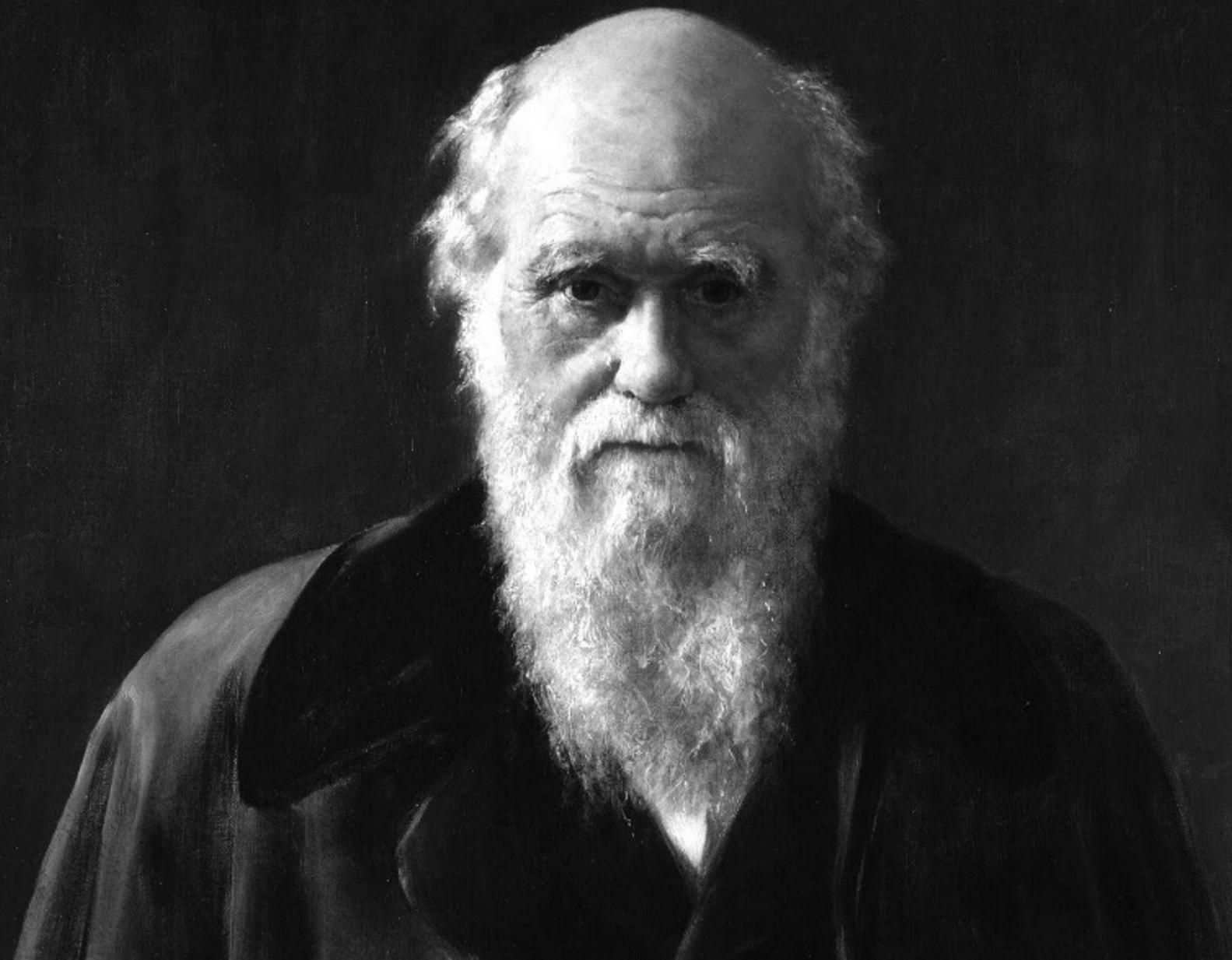
чт, 23 нояб., 13:02

С текущими темпами план по продажам будет выполнен на 67 %.
Посмотреть отчет [План/факт по продажам](#)

План/факт по продажам с автоматическим контролем



Выживает тот, кто лучше других приспособливается к изменениям



Charles Robert Darwin

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

SMARTIS

Управленческие решения на основе данных

Спасибо за внимание

Игорь Балашов, CEO, Co-founder

+7 919 761-59-29 | igor@smartis.bi | smartis.bi