

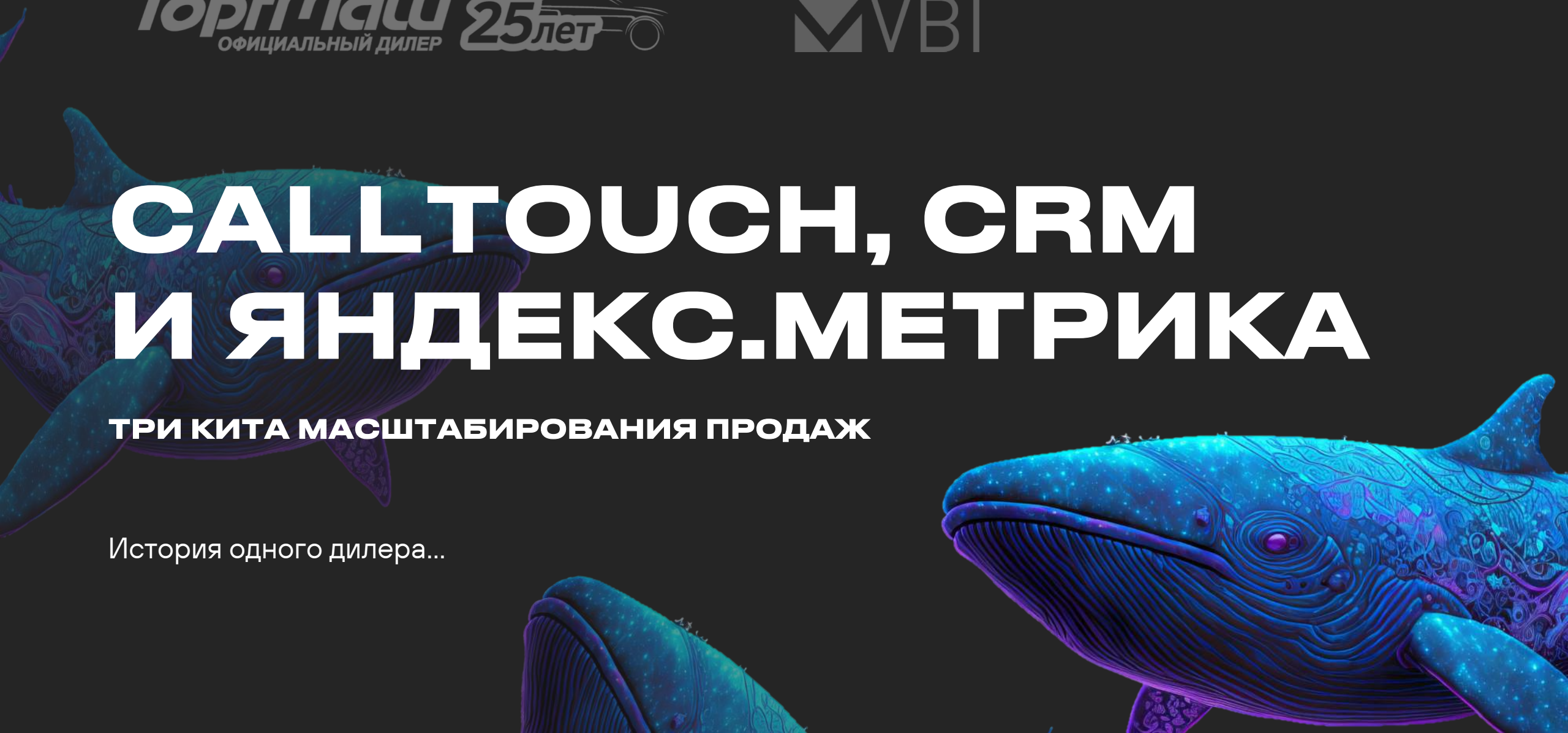
ТоргМаши 25лет
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР



CALL TOUCH, CRM И ЯНДЕКС.МЕТРИКА

ТРИ КИТА МАСШТАБИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

История одного дилера...



ПЕРЕД ВАМИ ВЫСТУПЯТ



ТоргМаш 25лет
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

Дмитрий Николаенко
Директор по продажам
и маркетингу, ТоргМаш



VBI

Антон Сафронов
ведущий специалист VBI

ОБ АГЕНТСТВЕ



Опыт работы в любых тематиках и сферах

10 лет

опыта

600

успешных проектов

60

сотрудников

2

офиса в Москве и Тамбове

Контекстная реклама

1 место | Рейтинг рунета | 2021

2 место по качеству | **Adindex** | 2021

4 место | RUWARD | 2021

6 место | **Adindex** | 2021

Performance-маркетинг

1 место | Рейтинг рунета | 2021

2 место по качеству | **TAGLINE** | 2020

4 место | RUWARD | 2019

Таргетированная реклама

1 место | Рейтинг рунета | 2021

2 место по качеству | **RUWARD** | 2021



ДОБИЛИСЬ ПРИЗНАНИЯ ПАРТНЕРОВ



Подтверждено сертификатами ведущих систем, сервисов и отзывами клиентов

Calltouch

Сертифицированный партнёр

1 МЕСТО

в Calltouch Awards «Самая низкая стоимость привлечения уникального звонка среди конкурентов»

Сертифицированное агентство

Сертифицированное агентство

Сертифицированное агентство

K*50
Сертифицированное агентство

PREMIER Google Partner

Битрикс24[®]
ЗОЛОТОЙ ПАРТНЕР

24 КРУПНЫЕ ВНЕДРЕНИЯ

VK Реклама

Г. Москва

Компания АВИЛОН агентства VBI за качественные индивидуальные подходы, глубокий анализ, позволяющий в кратчайшие сроки сформулировать эффективные рекламные стратегии. Мы готовы рекомендовать VBI как надежного партнера.

Руководитель отдела: *[Signature]* E. L.

Calltouch Performance Awards 2019

Nissan	1	VBI vbi.ru
Volkswagen	1	VBI vbi.ru
	2	VBI vbi.ru
Mercedes-Benz	3	VBI vbi.ru

ЭКСПЕРТИЗА В АВТОСЕКТОРЕ

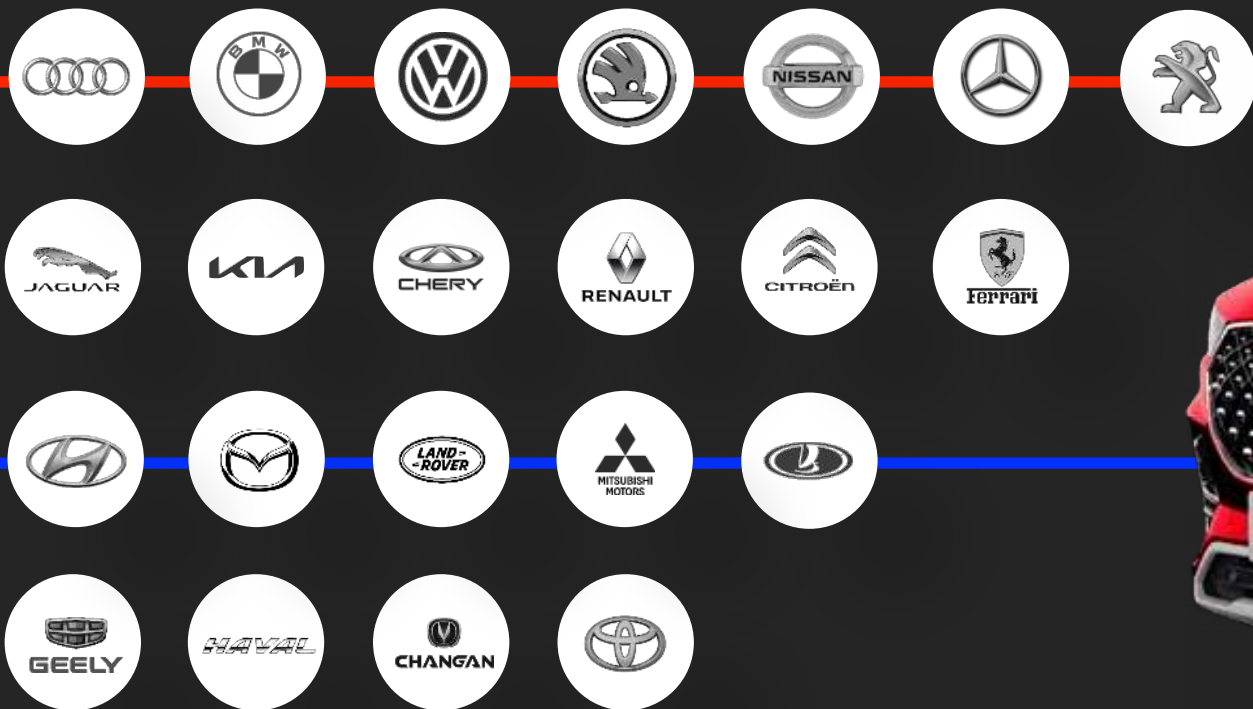
Мы ценим наших клиентов, а они доверяют нам не 1-ый год

10 лет опыта

>70 клиентов в авто



ОПЫТ РАБОТЫ С ОГРОМНЫМ ЧИСЛОМ МАРОК АВТОМОБИЛЕЙ



ТОРГМАШ

Работает с 1995 года

ТоргМаш 25 лет
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР



Род деятельности

- Автомобильный бизнес (сеть автосалонов и тех. центров)
- Продажа и обслуживание мототехники
- Производство и аренда автодомов

Официальный дилер



ТОРГМАШ

ТоргМаши 25 лет
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

2

автосалона

25 лет

опыта

250

сотрудников

60 тыс.

проданных
автомобилей

1 МЕСТО

в России по продаже автомобилей марки УАЗ

1 МЕСТО

по сервисному обслуживанию автомобилей УАЗ

ТОП-15 ДИЛЕРОВ

по продаже автомобилей CHERY

**ЭКСКЛЮЗИВ-
НЫЙ ПАРТНЕР**

Инжинирингового
центра LSGA

ТЮНИНГ

Ателье

СПОРТИВНАЯ КОМПАНИЯ

Off-road соревнования
Трофи рейды
Внедорожные экспедиции



ВНЕДОРОЖНЫЙ ТЮНИНГ

Наша особая
гордость



АВТОДОМА

Производство /
аренда / продажа

ТОРГМАШ ЭКСТРЕМЕ

Бутик мототехники



СПОРТИВНАЯ КОМАНДА

ТоргМаш



ПРОБЛЕМЫ

01

Дорогой лид

(чуть более
14 000 руб)

02

Нехватка лидов
для роста продаж
и масштабирования

03

Непонимание
того, какой канал
эффективнее
в конечную
продажу
и какую выручку
приносит

04

Отсутствие
декомпозиции
целей

Разделение большой цели
на несколько взаимозависимых
задач и этапов воронки продаж

РЕШЕНИЕ VBI



Объединить данные Calltouch, CRM и Яндекс.Метрики



01

Согласовали список
онлайн и оффлайн каналов

02

Везде прокинули связи
с онлайн каналами

03

Разметили через подменные
номера все оффлайн каналы

РЕШЕНИЕ VBI



Три кита масштабирования продаж

В этом отчете показаны данные по бюджетам и кликам с площадок, с которыми у вас настроена интеграция. Данные по кликам могут отличаться от количества сессий. Помощь

Группировки Метрики

Канал	Бюджет	Клики	Все лиды	Все лиды, %	Все лиды, цена	Всего сделок	Всего	ROI
src	7 447 106.49 р	204 306	525	0.26%	14 184.96 р	170		
сра	4 675 579.30 р	0	4 363	0.00%	1 071.64 р	883		
organic	148 499.99 р	73 819	2 295	3.11%	64.71 р	645		
offline	120 983.00 р	0	13 387	0.00%	9.04 р	2 041		
referral	0.00 р	9 131	246	2.69%	0.00 р	60		
vitrina_all	0.00 р	690	50	7.25%	0.00 р	17		
Колл-центр ТОРГМАШ	0.00 р	0	4 124	0.00%	0.00 р	397		
(none)	0.00 р	38 878	367	0.94%	0.00 р	79		
static	0.00 р	0	812	0.00%	0.00 р	430		
Сервис-центр МКАД-88	0.00 р	0	828	0.00%	0.00 р	8		
avto.ru МОТОТЕХНИКА	0.00 р	0	173	0.00%	0.00 р	86		
Сервис-центр МАРЬИНО	0.00 р	0	211	0.00%	0.00 р	3		
Погрешность	0.00 р	0	58	0.00%	0.00 р	12		
<не указано>	0.00 р	0	86	0.00%	0.00 р	17		
vitrina_lada	0.00 р	30	2	6.67%	0.00 р	1		

*Calltouch в ТОРГМАШе используется с 2018 года.

Разметили весь входящий трафик по источникам рекламы, оцифровали 100% входящего трафика, вплоть до уникальных подменных номеров в E-mail и SMS рассылке

Сейчас в реальном времени оцениваем эффективность всех рекламных источников, отслеживаем микроконверсии в воронке продаж и считаем выручку прямо в Calltouch.

РЕШЕНИЕ VBI



Три кита масштабирования продаж

ToprMaw СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТАМИ

Николаенко Дмитрий
Руководитель отдела продаж
ТОРГМАШ СЕВЕР (МКАД 88)

Справочный центр | Helpdesk | ru en

Главная Рабочие листы Статистика Оперативный контроль Клиентская база Склад Тест-драйвы Опросы Настройки Маркетинг

CallTouch

Отфильтровать

UTM (КАНАЛ / ИСТОЧНИК / КАМПАНИЯ / ОБЪЯВЛЕНИЕ / КЛЮЧЕВОЕ СЛОВО)	ВИЗИТЫ	ЗВОНКИ	УНИКАЛЬНЫЕ ЗВОНКИ	ОНЛАЙН ЗАЯВКИ	УНИКАЛЬНЫЕ ЗАЯВКИ	ИТОГО ОБРАЩЕНИЙ	РАБОЧИЕ ЛИСТЫ ОП	ВСТРЕЧИ	ТЕСТ ДРАЙВЫ	КОНТРАКТЫ	ВЫДАЧИ	РАБОЧИЕ ЛИСТЫ ТРЕЙДИНГ	РАБОЧИЕ ЛИСТЫ ПРОДАЖА Б/У	РАБОЧИЕ КОРПОРАТ ПРОД.
AUTO.ru ISUZU МАРЬИ НО	0 0	9 -2	5 0	0 0	0 0	5 0	2 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
сра	0 0	1363 +376	975 +277	0 0	0 0	975 +277	141 +29	6 +3	1 +1	6 +3	6 +3	0 0	860 +267	6 -3
срс	55741 +19290	41 -55	29 -37	39 +1	31 -2	60 -39	39 -7	0 -2	0 -1	0 -2	0 -2	0 0	0 -2	1 +
offline	0 0	3420 -245	1968 -195	0 0	0 0	1968 -195	261 +27	11 -10	5 -1	6 -7	5 -8	3 0	594 0	50 +
organic	20345 +2353	386 +50	181 +29	189 +13	130 -5	311 +24	114 -5	3 -5	0 -3	3 -2	1 -4	1 -1	32 +4	22 +
referral	2248 -1372	38 -9	21 +8	27 -4	19 -3	40 +5	8 -5	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	2 +1	1 +
static	0 0	271 +105	198 +80	0 0	0 0	198 +80	153 +69	11 +7	0 0	9 +5	8 +4	1 +1	6 -3	9 +
vitrina_all	184 -7	4 0	2 0	7 -2	7 0	9 0	4 -2	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	1 +1	1 +
Колл-центр ТОРГМАШ	0 0	1162 +257	390 +59	0 0	0 0	390 +59	104 -12	10 +6	3 +1	6 +3	4 +2	1 +1	10 -1	11 -

В CRM «Автодилер» на входящий трафик, размеченный посредством Calltouch в разрезе источников рекламы «наложили» этапы воронки продаж.

Всё это сделали в формате сравнительного отчета по периодам, что позволяет отслеживать реальную динамику.

РЕШЕНИЕ VBI



Результаты от внедрения сквозной аналитики и оптимизации

Дек. 2022

Март 2023

Сумма рекламного бюджета Яндекс



Общее количество лидов



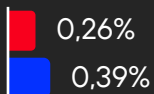
Доля бюджета Яндекс.Директ в структуре общего трафика



Количество лидов из Яндекс.Директ



CR (Конверсия) клики в лиды из Яндекс.Директ



Цена лида из Яндекс.Директ



Оптимизация общего бюджета на Яндекс.Директ

- 9.1% ▼

Кол-во лидов выросло на

+13.3% ▲

Цена лида сократилась на

+9.9% ▲

РЕШЕНИЕ VBI



Результаты от внедрения сквозной аналитики и оптимизации

Результат анализа РК #1

до оптимизации

60.1 %

доля бюджета на контекстную рекламу в структуре общего рекламного бюджета

35 %

рекламных кампаний оказались в категории малоэффективных, финансовоёмких источников рекламы



Далее разберём на примерах отчётов, какую информацию мы смотрели в Calltouch, CRM, Метрике

АНАЛИЗ ТРАФИКА

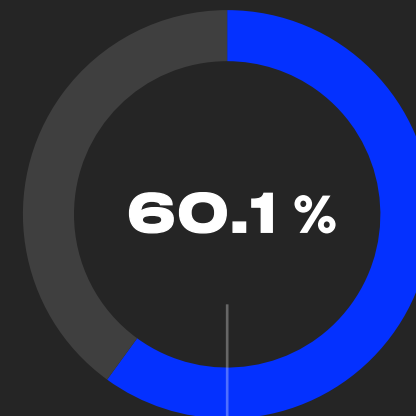


Исследование структуры трафика // Период 01.-31.12.2022 г.

В этом отчете показаны данные по бюджетам и кликам с площадок, с которыми у вас настроена интеграция. Данные по кликам могут отличаться от количества сессий. Помощь

Канал	Бюджет	Клики	Все лиды	Все лиды, %	Все лиды, цена	Всего сделок
Итого	12 747 846.67 р	333 936	28 635	8.57%	445.18 р	4 987
+ срс	7 665 465.76 р	207 511	542	0.26%	14 142.93 р	171
+ сра	4 812 897.92 р	0	4 538	0.00%	1 060.58 р	903
+ organic	148 499.99 р	76 359	2 390	3.13%	62.13 р	662
+ offline	120 983.00 р	0	13 822	0.00%	8.75 р	2 076
+ referral	0.00 р	9 334	255	2.73%	0.00 р	58
+ vitrina_all	0.00 р	713	51	7.15%	0.00 р	19
+ Колл-центр ТОРГМАШ	0.00 р	0	4 287	0.00%	0.00 р	405
+ (none)	0.00 р	39 961	375	0.94%	0.00 р	78
+ static	0.00 р	0	858	0.00%	0.00 р	438
+ Сервис-центр МКАД-88	0.00 р	0	854	0.00%	0.00 р	11
+ avito.ru МОТОТЕХНИКА	0.00 р	0	186	0.00%	0.00 р	97
+ Сервис-центр МАРЬИНО	0.00 р	0	215	0.00%	0.00 р	3
+ Погрешность	0.00 р	0	61	0.00%	0.00 р	11
+ <не указано>	0.00 р	0	92	0.00%	0.00 р	19
+ <не заполнено>	0.00 р	0	38	0.00%	0.00 р	13

Доля бюджета на контекстную рекламу в структуре общего рекламного бюджета



Общий бюджет:

12 392 167 ₺

Сумма бюджета на контекстную рекламу:

7 447 106 ₺

АНАЛИЗ ТРАФИКА



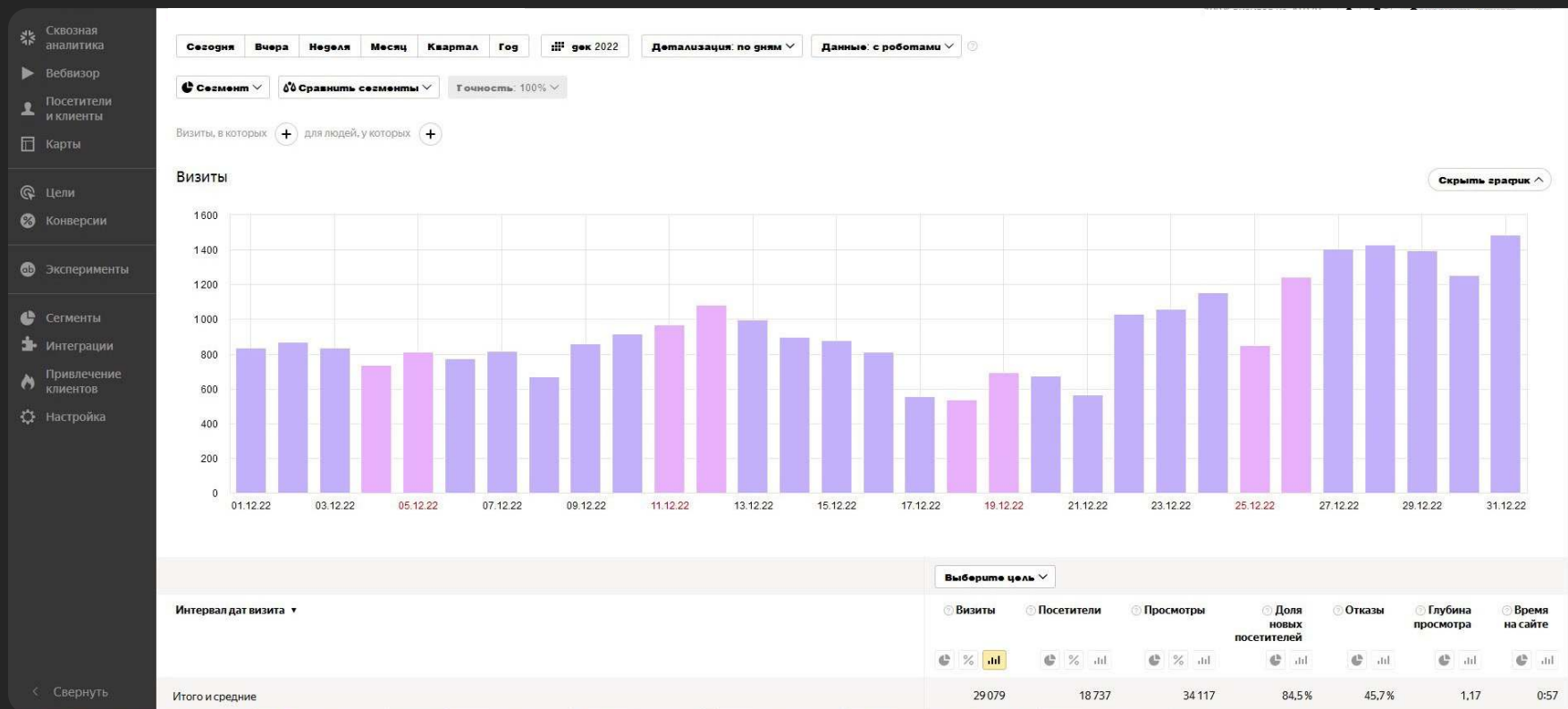
Детализация общего трафика // Период 01.-31.12.2022 г.

Канал	Бюджет	Клики	Все лиды	Все лиды, %	Все лиды, цена	Всего сделок		
+ срс	7 447 106.49 р	204 306	525	0.26%	14 184.96 р	170		
- сра	4 675 579.30 р	0	4 363	0.00%	1 071.64 р	883		
+ avito_B-U	2 140 746.26 р	0	3 399	0.00%	629.82 р	477		
+ avito_(obshij)	1 272 733.04 р	0	30	0.00%	42 424.43 р	9		
+ autoru_LADA_(MKAD)	769 600.00 р	0	476	0.00%	1 616.81 р	233		
+ autoru_UAZ_(MKAD)	315 100.00 р	0	184	0.00%	1 712.50 р	52		
+ autoru_UAZ_(MAR)	177 400.00 р	0	40	0.00%	4 435.00 р	14		
+ autoru_Chery_(MAR)	0.00 р	0	85	0.00%	0.00 р	43		
+ autoru_Chery_(MKAD)	0.00 р	0	69	0.00%	0.00 р	29		
+ autoru_Changan_MKAD	0.00 р	0	51	0.00%	0.00 р	15		
+ autoru_Dongfeng_(MKAD)	0.00 р	0	29	0.00%	0.00 р	7		
+ organic	148 499.99 р	73 819	2 295	3.11%	64.71 р	645		
- offline	120 983.00 р	0	13 387	0.00%	9.04 р	2 041		
+ YndxSprTMSH	50 483.00 р	0	1 994	0.00%	25.32 р	231		
- organic	148 499.99 р	73 819	2 295	3.11%	64.71 р	645	23 815 969.72 р	15 937.69%
+ yandex	78 938.50 р	39 484	1 589	4.02%	49.68 р	460	20 514 346.00 р	25 887.76%
+ google	69 255.06 р	34 138	697	2.04%	99.36 р	162	3 077 897.74 р	4 344.29%
+ duckduckgo	113.82 р	86	5	5.81%	22.76 р	2	0.00 р	-100.00%
+ bing	105.06 р	40	4	10.00%	26.27 р	1	0.00 р	-100.00%
+ rambler	70.04 р	52	1	1.92%	70.04 р	1	199 990.00 р	285 436.84%
+ jSprav	17.51 р	4	0	0.00%	0.00 р	0	0.00 р	-100.00%
+ yahoo	0.00 р	11	0	0.00%	0.00 р	0	0.00 р	0.00%
+ go.mail.ru	0.00 р	4	0	0.00%	0.00 р	0	0.00 р	0.00%

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01.-31.12.2022 г.



45,7 %

Высокая доля отказов

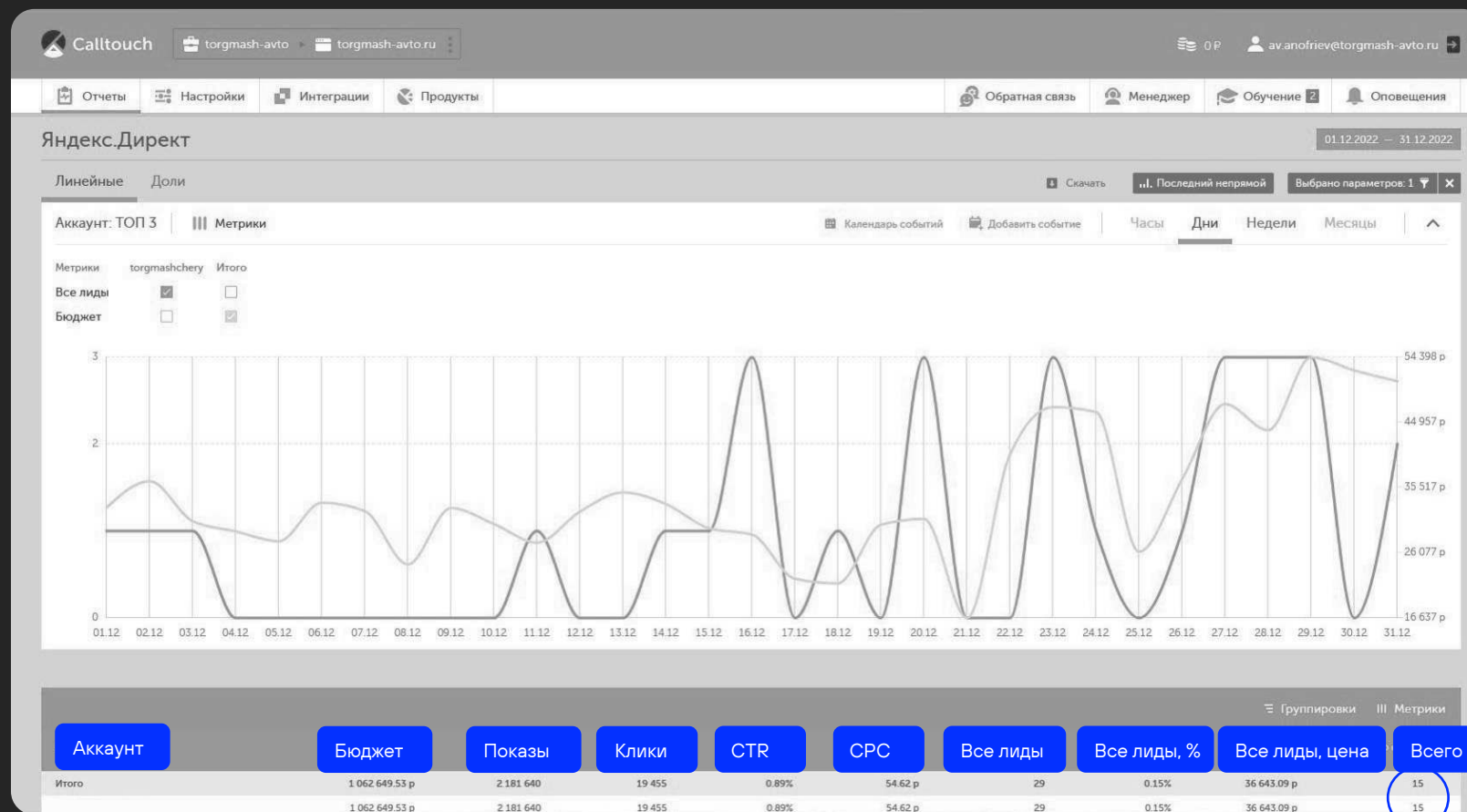
0:57

Секунд – время на сайте

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01.-31.12.2022 г.



Общие показатели трафика из PPC рекламы одной проблемной РК китайского бренда

15 ЛИДОВ
«дошедших» до CRM

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01.-31.12.2022 г.

Аккаунт	Бюджет	Показы	Клики	CTR	CPC	Все лиды	Все лиды, %	Всего лиды, цена	Всего сделок
		2 181 640	19 455	0.89%	54.62 р	29	0.15%	36 643.09 р	15
		2 181 640	19 455	0.89%	54.62 р	29	0.15%	36 643.09 р	15
		25 195	2 552	10.13%	214.74 р	16	0.63%	34 251.47 р	12
		7 026	804	11.44%	228.26 р	8	1.00%	22 939.75 р	6
		4 287	513	11.97%	245.42 р	5	0.97%	25 179.66 р	3
		3 068	271	8.83%	211.91 р	0	0.00%	0.00 р	0
		2 436	246	10.10%	226.90 р	2	0.81%	27 908.30 р	2
		3 212	296	9.22%	154.50 р	1	0.34%	45 732.10 р	1
		3 524	258	7.32%	164.06 р	0	0.00%	0.00 р	0
		975	104	10.67%	223.32 р	0	0.00%	0.00 р	0
		667	60	9.00%	234.65 р	0	0.00%	0.00 р	0
		2 156 445	16 903	0.78%	30.45 р	13	0.08%	39 586.61 р	3
		478 403	3 180	0.66%	32.55 р	3	0.09%	34 505.84 р	2
		362 541	2 962	0.82%	34.68 р	1	0.03%	102 730.06 р	0
		201 327	1 022	0.51%	34.73 р	1	0.10%	35 490.22 р	0
		148 761	994	0.67%	35.40 р	0	0.00%	0.00 р	0
		116 373	804	0.69%	30.53 р	0	0.00%	0.00 р	0
		108 302	1 080	1.00%	22.65 р	2	0.19%	12 228.84 р	1

Детализация трафика из контекстной рекламы одной проблемной РК китайского бренда. Срез по рекламным кампаниям Поиск VS РСЯ

35 %

рекламных кампания оказались в категории малоэффективных, финансовоёмких источников рекламы

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01.-31.12.2022 г.

Аккаунт	Звонок	Звонок вежливости	Интернет заявка	Контракт	Оцифровка	Отказ	Стоимость с оцифровкой
Итого	0	6	0	0	0	3	
	0	6	0	0	0	3	
	0	5	0	0	0	2	
	0	2	0	0	0	1	
	0	2	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	
	0	1	0	0	0	1	
	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	
	0	1	0	0	0	1	

Детализация трафика из контекстной рекламы наложенная на этапы воронки продаж из CRM (интеграция Calltouch и CRM)

Структура отчета из CRM:

Тип подсчета данных	Конверсия: лиды полученные в текущем периоде
Источник рекламы	Яндекс.Директ
Структура данных	детализированный отчет по воронке отдела продаж

Цель отчета **Промежуточная**

Качество трафика

Цель отчета **Конечная**

Продажа/запись на сервис

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01.-31.12.2022 г.

Детализация трафика из контекстной рекламы наложенная на этапы воронки продаж из CRM (интеграция Calltouch и CRM)

Трафик										Взятие контактов		Итого посещения							
всего шт.	%	Звонок	%	Посещение	%	Интернет	%	Холодный звонок	%	шт.	%	всего шт.	%	по звонку	% ⓘ	по интернет	% ⓘ	по хол. звонку	% ⓘ
4	100%	4	0%	0	0%	0	0%	0	0%	4	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
												0		0	%	0	%	0	%
10	100%	8	47,06%	0	0%	2	18,18%	0	0%	10	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
53		17		2		11		23		85%		2	4%	0	%	0	%	0	%
14	100%	12	70,59%	0	0%	2	18,18%	0	0%	14	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01.-31.12.2022 г.

Определили, выявили неэффективные рекламные кампании, которые тратят бюджет впустую.

Вторичное посещение		Вторичный звонок		Вторичное интернет обращение		Тест-драйв		Ком. предложение		Контракт		Отказ от конт.	Банк контрактов	Выдача			Old stock
шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%			шт.	%	% от конт.	шт.
0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	25%	0 / 0	0%	0	0	0	0%	0%	0
0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	5	50%	0 / 0	0%	0	0	0	0%	0%	0
0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	7%	20%	15%		Цель	45	85%			
0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	6	43%	0 / 0	0%	0	0	0	0%	0%	0

РЕШЕНИЕ VBI



Цикл оптимизации рекламных кампаний

01

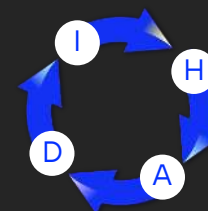
Аудит РК в Яндекс.Директ выявил проблемные места в настройках

02

Улучшили качество объявлений. В «ДНК» объявлений включили «коммерческий» оффер и «технический» оффер

03

Ввели системное A/B тестирование объявлений. Используем HADI циклы:



H	Гипотеза
A	Действие
D	Данные
I	Выводы

04

Прослушка звонков с применением внутреннего чек-листа.

05

Перераспределили рекламный бюджет внутри кампаний. Увеличили бюджет на коммерческие запросы.

06

На посадочных страницах разместили в слайдере видеоряд, что позволило увеличить время на сайте, уменьшили количество форм обратной связи и сфокусировались на центральном событии на слайде.

РЕШЕНИЕ VBI



Решения после аудита отчётов сквозной аналитики

Прослушка звонков с применением внутреннего чек-листа

Рабочий лист отдела продаж – «контейнер» хранения абсолютно ВСЕХ данных о клиенте.

Глубина анализа:

01

Разбор причины отказа

02

Проверка руководителем отдела продаж KPI («Карты контактов, инфоповодов» и др.)

03

Проверка соответствия причины отказа от покупки.

The screenshot displays a CRM interface with two main sections: 'Дополнительные услуги' (Additional services) and 'История' (History). The 'Дополнительные услуги' section includes a table with columns for service type and status (Да/Нет). The 'История' section shows a list of call logs with columns for date, time, client name, and call details. A red box highlights a specific call log entry: '21.12.2022, 15:41' for 'Исаков Илья Александрович', with the note 'Этап "Контакт Changan CS35" отменён' and 'Автоматическое завершение этапа: Купил с пробегом'. Another red box highlights the 'Звонки' (Calls) tab in the 'Инф-я' (Info) section. The 'Подобности обращения' (Call details) section shows information about the call, including the source of information (Яндекс - CPC) and the client's comment.

Возможная дата покупки	Срочно	Месяц	2-3 месяца	Более 3 месяцев
Дополнительные услуги				
Страховка	Да	Нет		
Кредит	Да	Нет		
Лизинг	Да	Нет		
Трейд-ин	Да	Нет		
Доставка автомобиля				
Доп. оборудование	Да	Нет		

Дата	Время	Клиент	Детали
21.12.2022	21:28	Савушкин Павел Алексеевич	РЛ отклонен Причина: Купил авто с пробегом не у нас Купил с пробегом
21.12.2022	15:41	Исаков Илья Александрович	РЛ предварительно отклонен Причина: Купил авто с пробегом не у нас Купил с пробегом
21.12.2022	15:41	Исаков Илья Александрович	Этап "Контакт Changan CS35" отменён Автоматическое завершение этапа: Купил с пробегом
19.12.2022	22:24	Буко Алексей Вячеславович	Документ загружен Чек-лист прослушки звонка 1296669.xlsx
19.12.2022	15:42	Исаков Илья Александрович	Этап "Контакт Changan CS35" запланирован на "21.12.2022 16:00"; Исполнитель: Исаков Илья Александрович Пробую уточнить по покупке
19.12.2022	15:41	Исаков Илья Александрович	РЛ прокомментирован Предложил и рассказал про наши акции и скидки. Сказал что дорого и хотел еще дешевле
19.12.2022	15:41	Исаков Илья Александрович	РЛ прикреплен к акции "CHANGAN ТОРГМАШ ФИНАНС"
19.12.2022	15:41	Исаков Илья Александрович	РЛ прокомментирован Клиент отказался от услуги "Трейд-ин" по причине: Еще не решил
19.12.2022	15:41	Исаков Илья Александрович	РЛ прокомментирован Клиент отказался от услуги "Лизинг" по причине: Еще не решил

Инф-я: Связь РП, Задачи, Док-ты +, КП, Опросы, Акции, Звонки

Подобности обращения

Тип: Продажа нового
Создан: 19.12.2022, 15:35
Автор: Колеснева Валентина Колл-центр
Салон: ТОРГМАШ ЮГ (Марьино)
Ответственный: Исаков Илья Александрович Менеджер
Источник информации: Яндекс - CPC
CallTouch: src yandex
Комментарий клиента (при записи):
Дата последней проверки РОП: 14.04.2023, 22:10
Дата последнего подвода к РОП: отсутствует
Предварительный тип платежа:
Лид: Привлзать

РЕШЕНИЕ VBI



Решения после аудита отчётов сквозной аналитики

TopMash TIGGO 4 TIGGO 4 PRO TIGGO 7 PRO TIGGO 8 TIGGO 8 PRO TIGGO 7 PRO MAX TIGGO 8 PRO MAX +7 (495) 153-52-91 [ЗАКАЗАТЬ ЗВОНОК](#) →

CHERY TIGGO 8 PRO

ОТ **2 874 900 Р**

ВЫГОДА **665 000 Р**

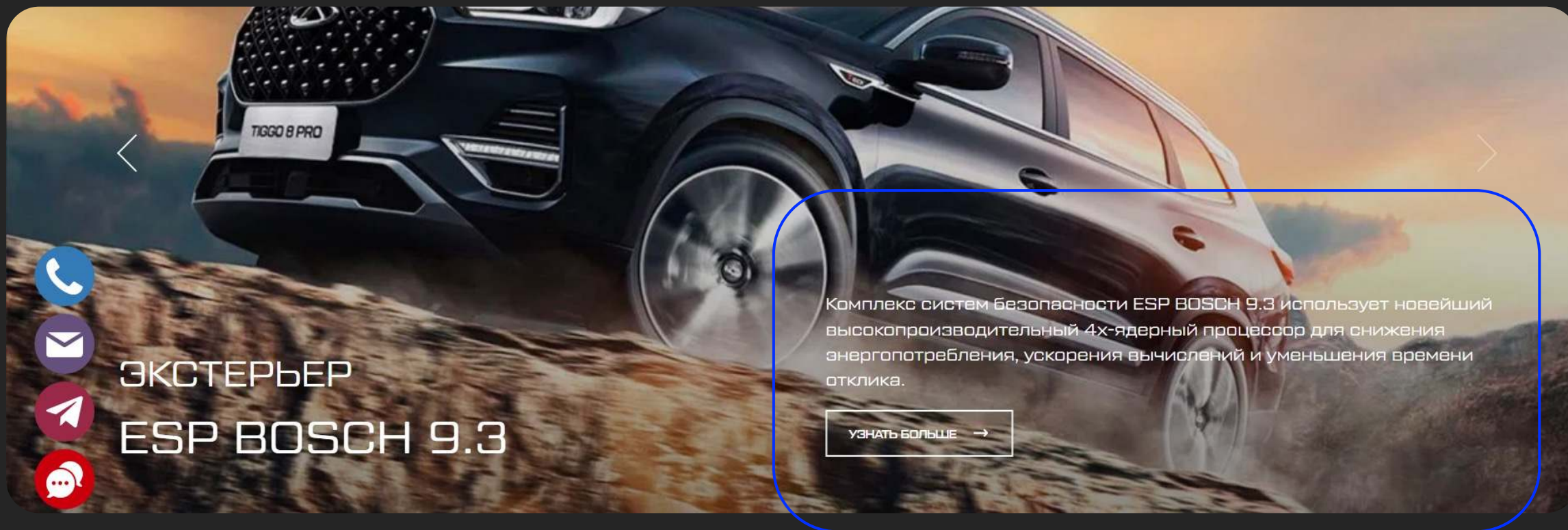
[ПОЛУЧИТЬ ВЫГОДУ](#) →

Landing page – добавили слайдер с видеорядом

РЕШЕНИЕ VBI



Решения после аудита отчётов сквозной аналитики



Landing page – добавили информацию про технические характеристики по технике «ХПВ» (Характеристики | Преимущества | Выгоды для клиента)

РЕШЕНИЕ VBI



Решения после аудита отчётов сквозной аналитики

Результат анализа РК #1

до оптимизации

60.1 %

доля бюджета на контекстную рекламу в структуре общего рекламного бюджета

35 %

рекламных кампаний оказались в категории малоэффективных, финансовоёмких источников рекламы



Результат анализа РК #1

после оптимизации

76.5 %

доля бюджета на контекстную рекламу в структуре общего рекламного бюджета

+31.6 %

Время на сайте

Пересмотр CJM (Customer Journey Map)

На **34.7 %**

уменьшилась доля отказов

На **433 %**

увеличилось количество лидов «дошедших» до CRM

РЕШЕНИЕ VBI



Решения после аудита отчётов сквозной аналитики

Аккаунт	Бюджет	Показы	Клики	CTR	CPC	Все лиды	Все лиды, %	Все лиды, цена	Всего сделок
Итого	3 071 122.55 р	6 623 000	58 760	0.89%	52.27 р	144	0.25%	21 327.24 р	86
torgmashchery		6 623 000	58 760	0.89%	52.27 р	144	0.25%		86
Поиск		100 903	8 602	8.53%	234.13 р	101	1.17%		70
+ 24.511_CHERY-TIGGO-7_[START]_SRCH_...		22 695	2 098	9.24%	249.38 р	21	1.00%		17
+ 24.512_CHERY-TIGGO-7_[START]_SRCH_...		16 346	1 744	10.67%	264.97 р	28	1.61%		18
+ 24.012_CHERY-TIGGO-ANY_[START]_SRC...		23 210	1 425	6.14%	212.57 р	25	1.75%		14
+ 24.011_CHERY-TIGGO-ANY_[START]_SRC...		24 918	1 547	6.21%	193.75 р	12	0.78%		10
+ 24.412_CHERY-TIGGO-4_[START]_SRCH_...		5 031	720	14.31%	239.38 р	7	0.97%		4
+ 24.411_CHERY-TIGGO-4_[START]_SRCH_...		4 860	663	13.64%	235.59 р	4	0.60%		3
+ 24.911_CHERY-TIGGO-8_[START]_SRCH_...		2 769	274	9.90%	246.09 р	3	1.09%		3
+ 24.912_CHERY-TIGGO-8_[START]_SRCH_...		1 074	131	12.20%	229.37 р	1	0.76%		1
РСЯ		6 522 097	50 158	0.77%	21.08 р	43	0.09%		16
+ 24.521_CHERY-TIGGO-7_[START]_RSY_[M]		1 976 055	14 174	0.72%	23.20 р	18	0.13%		8
+ 24.522_CHERY-TIGGO-7_[START]_RSY_[M]		1 085 353	9 559	0.88%	21.44 р	5	0.05%		2
+ 24.421_CHERY-TIGGO-4_[START]_RSY_[M]		939 415	6 511	0.69%	22.67 р	6	0.09%		3
+ 24.022_CHERY-TIGGO-ANY_[START]_RSY...		1 032 974	7 236	0.70%	19.31 р	1	0.01%		0
+ 24.422_CHERY-TIGGO-4_[START]_RSY_[M]		606 057	5 756	0.95%	17.10 р	1	0.02%		1
+ 24.021_CHERY-TIGGO-ANY_[START]_RSY...		661 241	4 699	0.71%	18.85 р	0	0.00%		0
+ 24.921_CHERY-TIGGO-8_[START]_RSY_[M]		183 471	1 682	0.92%	25.08 р	12	0.71%		2

Перераспределили бюджет:



Увеличили бюджет на эффективные кампании «Поиск» и РСЯ



Увеличили бюджет на ретаргетинговые кампании.

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01-31.03.2023 г.

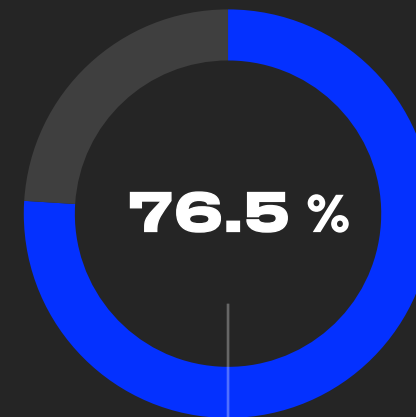
Общая структура трафика

В этом отчете показаны данные по бюджетам и кликам с площадок, с которыми у вас настроена интеграция. Данные по кликам могут отличаться от количества сессий. Помощь

Группировки Метрики

Канал	Бюджет	Клики	Все лиды	Все лиды, %	Все лиды, цена	Всего сделок	Выручка	ROI
+ src	6 967 293.61 р	140 405	547	0.39%	12 737.28 р	614		361.69%
+ cpa	2 140 309.94 р	0	3 104	0.00%	689.53 р	2 206		597.51%
+ referral	0.00 р	4 472	125	2.80%	0.00 р	55		0.00%
+ offline	0.00 р	0	9 249	0.00%	0.00 р	4 529		0.00%
+ organic	0.00 р	54 077	1 327	2.45%	0.00 р	684		0.00%
+ cpm	0.00 р	495	1	0.20%	0.00 р	1		0.00%
+ vitrina_all	0.00 р	464	36	7.76%	0.00 р	22		0.00%
+ (none)	0.00 р	32 517	190	0.58%	0.00 р	124		0.00%
+ Интернет	0.00 р	0	0	0.00%	0.00 р	3 191		0.00%
+ Колл-центр ТОРГМАШ	0.00 р	0	3 745	0.00%	0.00 р	528		0.00%
+ Сервис-центр МКАД-88	0.00 р	0	786	0.00%	0.00 р	30		0.00%
+ Холодный звонок	0.00 р	0	0	0.00%	0.00 р	9 978		0.00%
+ Звонок	0.00 р	0	0	0.00%	0.00 р	241		0.00%

Доля бюджета на контекстную рекламу в структуре общего рекламного бюджета



Общий бюджет:

9 107 603 ₺

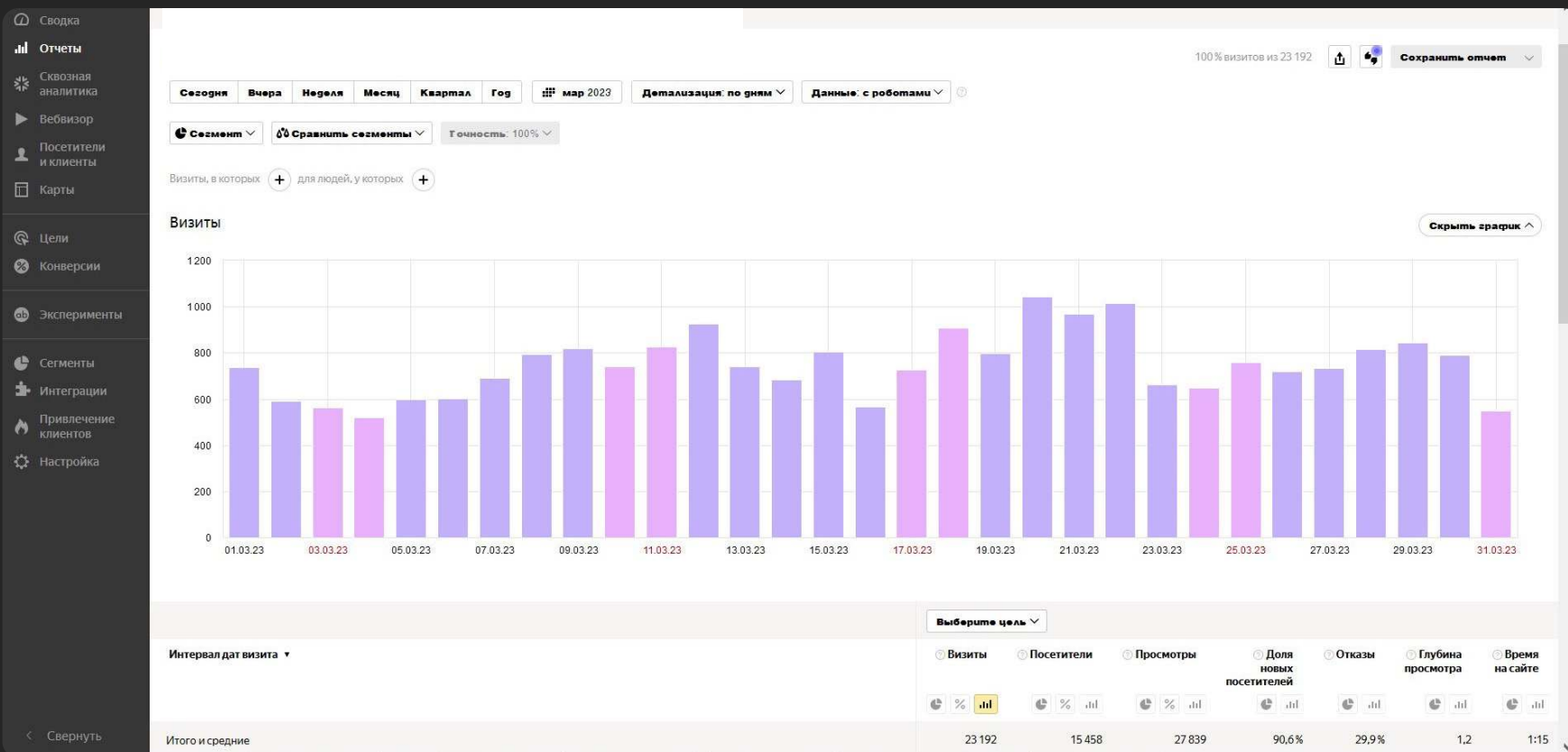
Сумма бюджета на контекстную рекламу:

6 967 293 ₺

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01-31.03.2023 г.



Доля отказов

Было
45.7 %

Стало
29.9 %

Время на сайте

Было
0:..57 сек

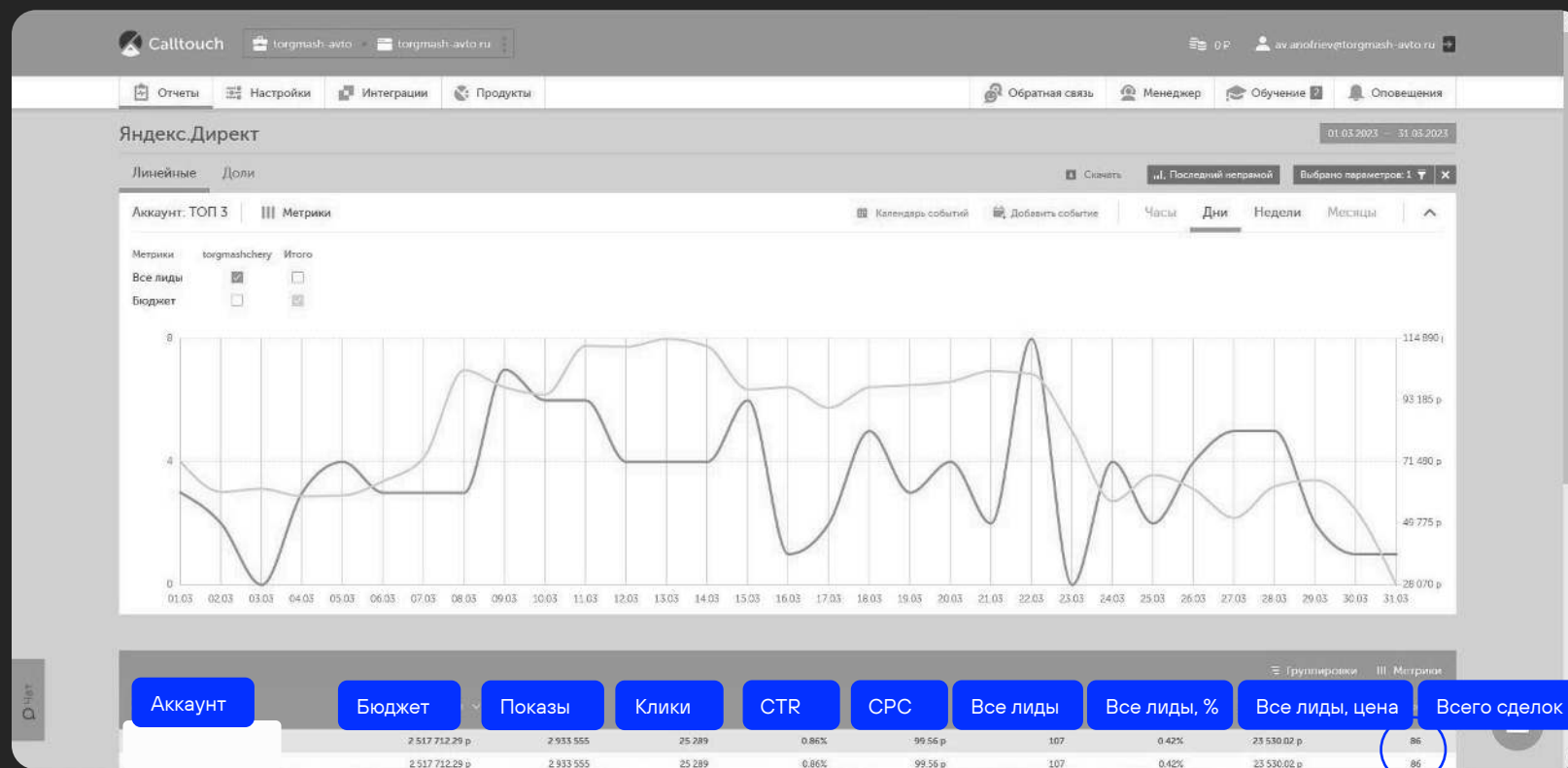
Стало
1:15 сек.

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01-31.03.2023 г.

Общие показатели трафика из контекстной рекламы



Было

15 лидов

«дошедших» до CRM

Стало

86 лидов

«дошедших» до CRM

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01-31.03.2023 г.

Детализация трафика из контекстной рекламы наложенная на этапы воронки продаж из CRM (интеграция Calltouch и CRM)

Трафик										Взятие контактов		Итого посещений							
всего шт.	%	Звонок	%	Посещение	%	Интернет	%	Холодный звонок	%	шт.	%	всего шт.	%	по звонку	% ⓘ	по интернет	% ⓘ	по хол. звонку	% ⓘ
52	100%	49	0%	0	0%	3	0%	0	0%	52	100%	10	19%	10	20%	0	0%	0	0%
												0		0	%	0	%	0	%
34	100%	25	5,27%	5	11,11%	3	0,97%	1	0,16%	34	100%	11	32%	4	16%	1	33%	1	100%
1440		474		45		309		612		85%		45	3%	0	%	0	%	0	%
86	100%	74	15,61%	5	11,11%	6	1,94%	1	0,16%	86	100%	21	24%	14	19%	1	17%	1	100%

АНАЛИЗ ТРАФИКА



Исследование структуры трафика // Период 01-31.03.2023 г.

Детализация трафика из контекстной рекламы наложенная на этапы воронки продаж из CRM (интеграция Calltouch и CRM)

Вторичное посещение		Вторичный звонок		Вторичное интернет обращение		Тест-драйв		Ком. предложение	
шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%
0	0%	7	13%	1	2%	7	13%	12	23%
0	0%	3	9%	1	3%	8	24%	9	26%
0	0%	10	12%	2	2%	15	17%	21	24%

Выдача		Old stock	Сред. срок конт.-выдача
%	% от конт.	шт.	
10%	100%	0	2.1
12%	100%	0	0
15%			
10%	100%	0	1.1

РАБОЧИЙ ЛИСТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ – “КОНТЕЙНЕР” ХРАНЕНИЯ ВСЕХ ДААННЫХ О КЛИЕНТЕ

Страховка Да Нет

Кредит Да Нет

Лизинг Да Нет

Трейд-ин Да Нет

Доставка автомобиля Да Нет

Доп. оборудование Да Нет

Инф-я Связ.РЛ Задачи Док-ты + КП Опросы Акции Звонки

Подробности обращения

Тип: Продажа нового

Создан: 16.03.2023, 17:43

Автор: Колесова Людмила Витальевна Колл-центр

Салон: ТОРГМАШ СЕВЕР (МКАД 88)

Ответственный: Артеменко Дмитрий Менеджер

Источник информации: интернет – CPC

CallTouch: src yandex

Комментарии клиента (при записи): ендинг: Лендинг Chery TIGGO 4 <https://torgmash-avto.ru/promo/china/chery/tiggo-4.html> Марка Лендинг Chery TIGGO 4 <https://torgmash-avto.ru/promo/china/chery/tiggo-4.html> Телефон Заявка с лендинга lp.torgmash-avto.ru: Узнать цену 1.5 MT Comfort FL - Лендинг Chery TIGGO 4 <https://torgmash-avto.ru/promo/china/chery/tiggo-4.html> 176.120.237.91

Дата последней проверки РОП: отсутствует проверить

Дата последнего подвода к РОП: отсутствует зафиксировать

Предварительный тип платежа:

Лид: Привязать

Шаблоны сообщ

14.04.2023, 18:17 Артеменко Дмитрий	Этап "Контакт Chery Tiggo 4" перепланирован на "17.04.2023 18:00" ■ закрыть
29.03.2023, 13:20 Артеменко Дмитрий	Этап "Контакт Chery Tiggo 4" перепланирован на "16.04.2023 19:00" ■ сказал что покупки авто в его планах нет
28.03.2023, 20:44 Артеменко Дмитрий	Этап "Контакт Chery Tiggo 4" перепланирован на "29.03.2023 18:00" ■ перенос
16.03.2023, 17:46 Артеменко Дмитрий	Этап "Контакт Chery Tiggo 4" запланирован на "28.03.2023 19:00". Исполнитель: Артеменко Дмитрий ■ просто звонит "прицениться", Т4 за наличку.
16.03.2023, 17:46 Артеменко Дмитрий	РЛ прикреплен к акции "CHERY БСА"
16.03.2023, 17:45 Артеменко Дмитрий	РЛ прокомментирован ■ Клиент отказался от услуги "Трейд-ин" по причине.
16.03.2023, 17:45 Артеменко Дмитрий	РЛ прокомментирован ■ Клиент отказался от услуги "Кредит" по причине.
16.03.2023, 17:45 Артеменко Дмитрий	РЛ отправлено SMS ■ Текст SMS: Благодарим Вас за обращение в ТОРГМАШ-CHERY. Ваш персональный менеджер Артеменко Дмитрий +7(962)9696524 dv.artemenko@torgmash-avto.ru ТОРГМАШ Москва 88 км. МКАД Обмен Рассрочка Кредит Лизинг. Подробнее о CHERY TIGGO http://smsc.ru/?1t57ksr Телефон получателя Телефон получателя

Детализация трафика из контекстной рекламы наложенная на этапы воронки продаж из CRM (интеграция Calltouch и CRM)

РЕШЕНИЕ VBI



Результаты от внедрения сквозной аналитики и оптимизации

Дек. 2022

Март 2023

Сумма рекламного бюджета Яндекс



Общее количество лидов



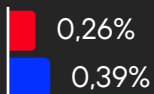
Доля бюджета Яндекс.Директ в структуре общего трафика



Количество лидов из Яндекс.Директ



CR (Конверсия) клики в лиды из Яндекс.Директ



Цена лида из Яндекс.Директ



Оптимизация общего бюджета на Яндекс.Директ

- 9.1% ▼

Кол-во лидов выросло на

+13.3% ▲

Цена лида сократилась на

+9.9% ▲

БОНУСНАЯ ЧАСТЬ. CALLTOUCH –ЛИДС

Опыт использования

The screenshot displays the Calltouch CRM interface. The main table lists leads with columns for 'Время' (Time), 'Данные из форм' (Form data), and 'Лиды' (Leads). A lead from 24.08.2022 is highlighted in blue, with a red box around the number '2.440 0... Р.' in the 'Время' column. A red arrow points from this box to the 'История пользователя' (User history) panel on the right. Another red arrow points from the 'История пользователя' panel to the 'История / Канал' (History / Channel) section of the same panel.

Время	Данные из форм	Лиды
26.08.2022 Пятница		
10:45:30	+7 (915) 017-39-29 +7 (495) 153-24-23	0 1 Уникальный Целевой Звонок Звонок в ДЦ Отказ
24.08.2022 Среда		
16:47:19 2.440 0... Р.	+7 (915) 044-42-18 +7 (495) 153-24-23	0 1 Уникальный Целевой Встреча Выдача Звонок
23.08.2022 Вторник		
13:44:30	+7 (918) 010-04-43 +7 (495) 153-24-23	0 1 Уникальный Целевой Звонок Звонок в ДЦ
12:30:58	+7 (915) 322-2... +7 (495) 153-24-23	0 2 Уникальный Целевой Звонок Звонок в ДЦ
12:09:59	+7 (910) 242-82-64 +7 (495) 153-24-23	0 1 Уникальный Целевой Звонок Звонок в ДЦ

История / Канал: Chery_SMS_Lids_Operator_Seg / offline
Кампания: Chery_SMS_Lids_Operator_Seg
Содержание объявления: <не заполнено>
Фраза / запрос: <не указано>

История пользователя (1)
1 Звонок 24.08.22 16:42:19

История / Канал: Chery_SMS_Lids_Operator_Seg / offline
Канал: offline
История / Канал: Chery_SMS_Lids_Operator_Seg
Содержание объявления: <не заполнено>
Фраза / запрос: <не указано>
IP: --
Страница входа: --
Страница звонка: --
CallID: 7607189
SessionID: --
GA cid: --
ЯМ ID: --

Сценарий
использования:
SMS-рассылка
клиентам,
зашедшим
на сайт

БОНУСНАЯ ЧАСТЬ.

CALLTOUCH –ЛИДС

Опыт использования

Название	Количество СМС	Стоимость смс	Количество лидов		Стоимость лида	Стоимость кампании	Текст смс
33617Torgmash_everyday	195	11	8	https://yadi.sk/d/h0PDRpBLXFB8-Q	268,13	2 145,00	«
33617Torgmash_everyday 2	1 121,00	11	18	https://yadi.sk/d/qYs2IRHCI7IYBQ	685,06	12 331,00	«
33617Torgmash_3	1 863,00	11	18	https://yadi.sk/d/TvlGvul27ISCrQ	1 138,50	20 493,00	«
33617_Torgmash_lal_chery_1	996	8,5	1	https://yadi.sk/d/fG3HEIpibusbog	8 466,00	8 466,00	«
33617Torgmash_everyday_3	1 374,00	11	20	https://yadi.sk/d/-1G214Xf7aw3hg	755,7	15 114,00	«
33617_Torgmash_lal_chery_2	1 360,00	8,5	6	https://yadi.sk/d/qYs2IRHCI7IYBQ	1 926,67	11 560,00	«
33617Torgmash_everyday_4	657	11	3	https://yadi.sk/d/5IIRRRnt1ZtvUQ	2 409,00	7 227,00	«
33617_Torgmash_lal_chery_3	1 066,00	8,5	5	https://yadi.sk/d/4QnsGsJJ1oXUQg	1 812,20	9 061,00	«
33617_Torgmash_lal_chery_4	611	8,5	2	https://yadi.sk/d/TvlGvul27ISCrQ	2 596,75	5 193,50	«
33617_Torgmash_everyday_5	1 117,00	11	6	https://yadi.sk/d/SIQcAo266oVOPA	2 047,83	12 287,00	«

Результаты

Средняя стоимость лида по данному

2 210 ₺

Дополнительное количество лидов

87

ТоргМаши **25 лет**
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР 

MVBI