

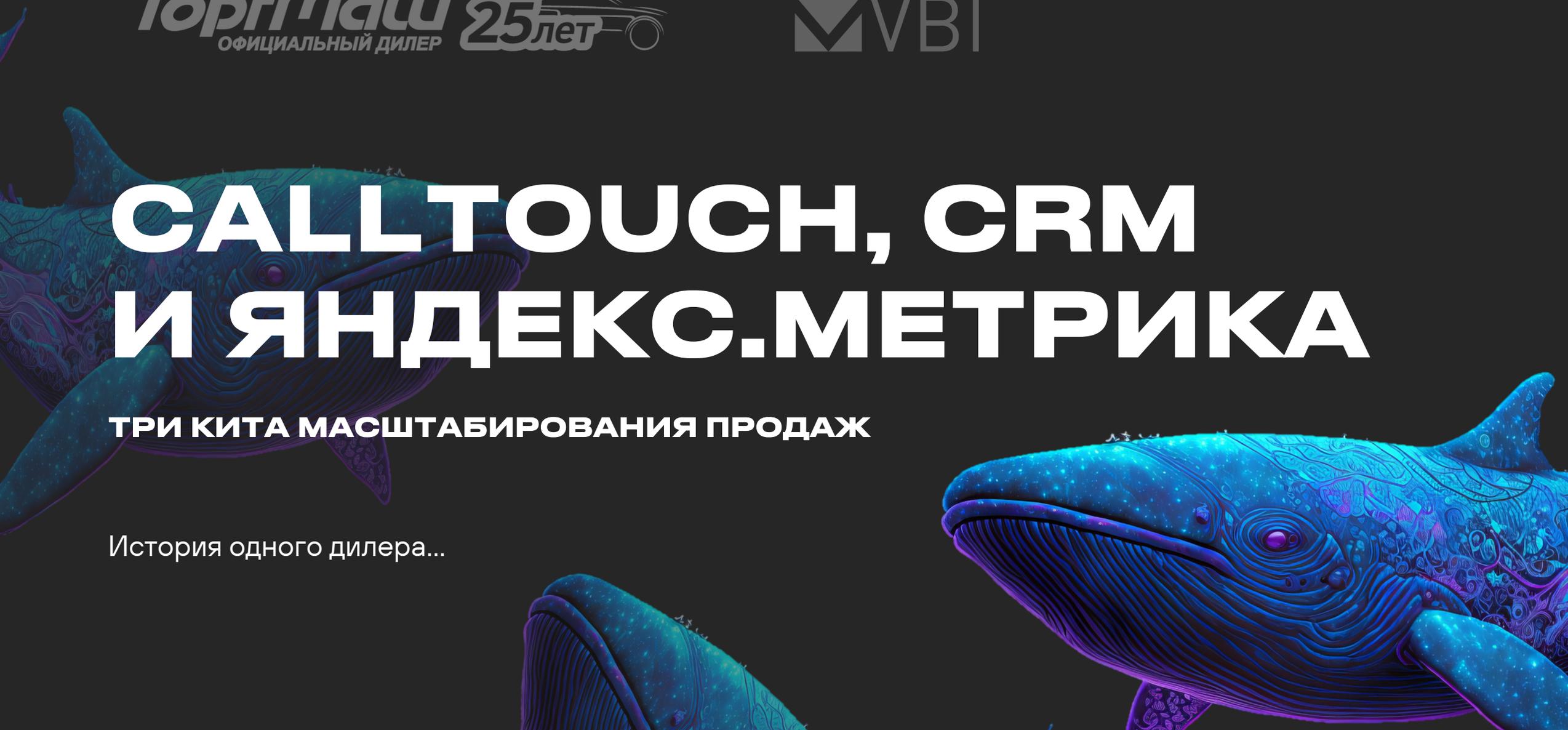
ТоргМаши 25лет
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР



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 агентство VBI за качественную индивидуальную под аналитику позволила за время сотрудничества с вами повысить эффективность. Мы готовы рекомендовать партнера.

Руководитель отдела





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

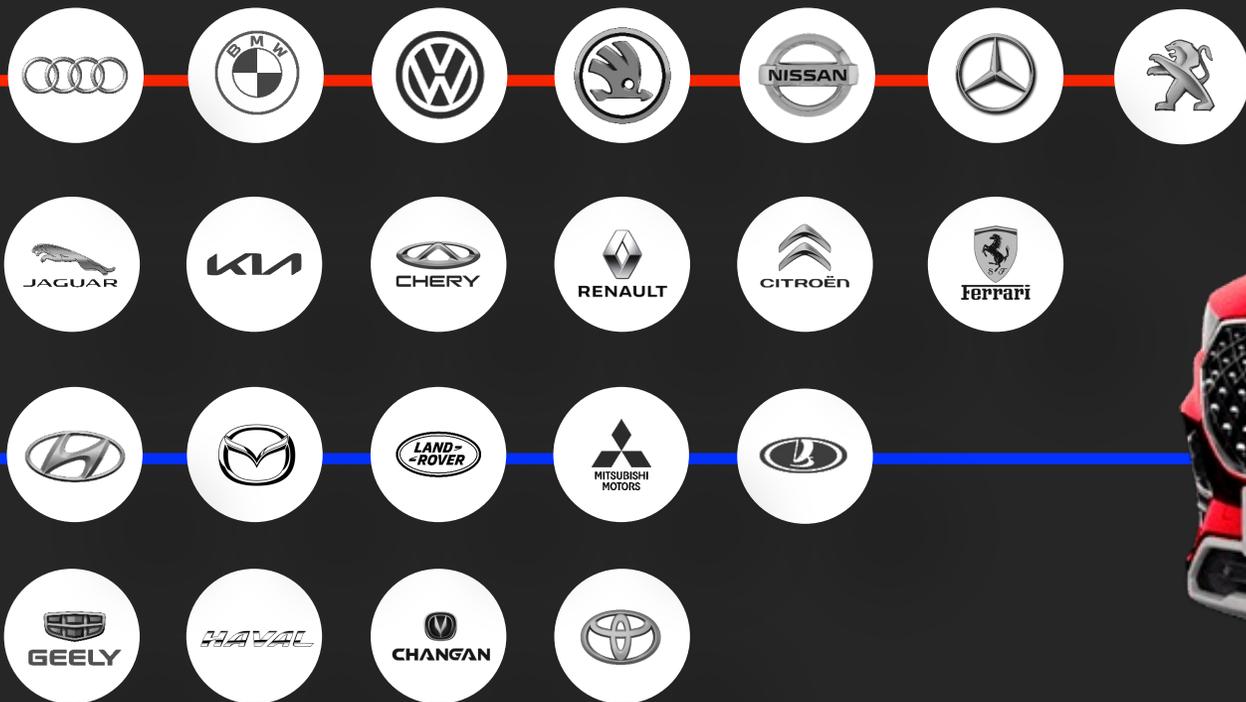
Мы ценим наших клиентов, а они доверяют нам не 1-ый год

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
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		
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		
avito.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



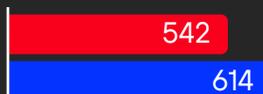
Общее количество лидов



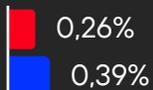
Доля бюджета Яндекс.Директ в структуре общего трафика



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

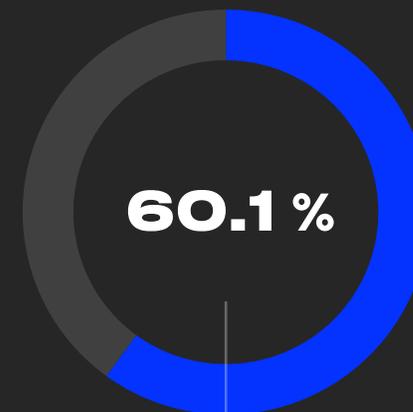


Исследование структуры трафика // Период 01.-31.12.2022 г.

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



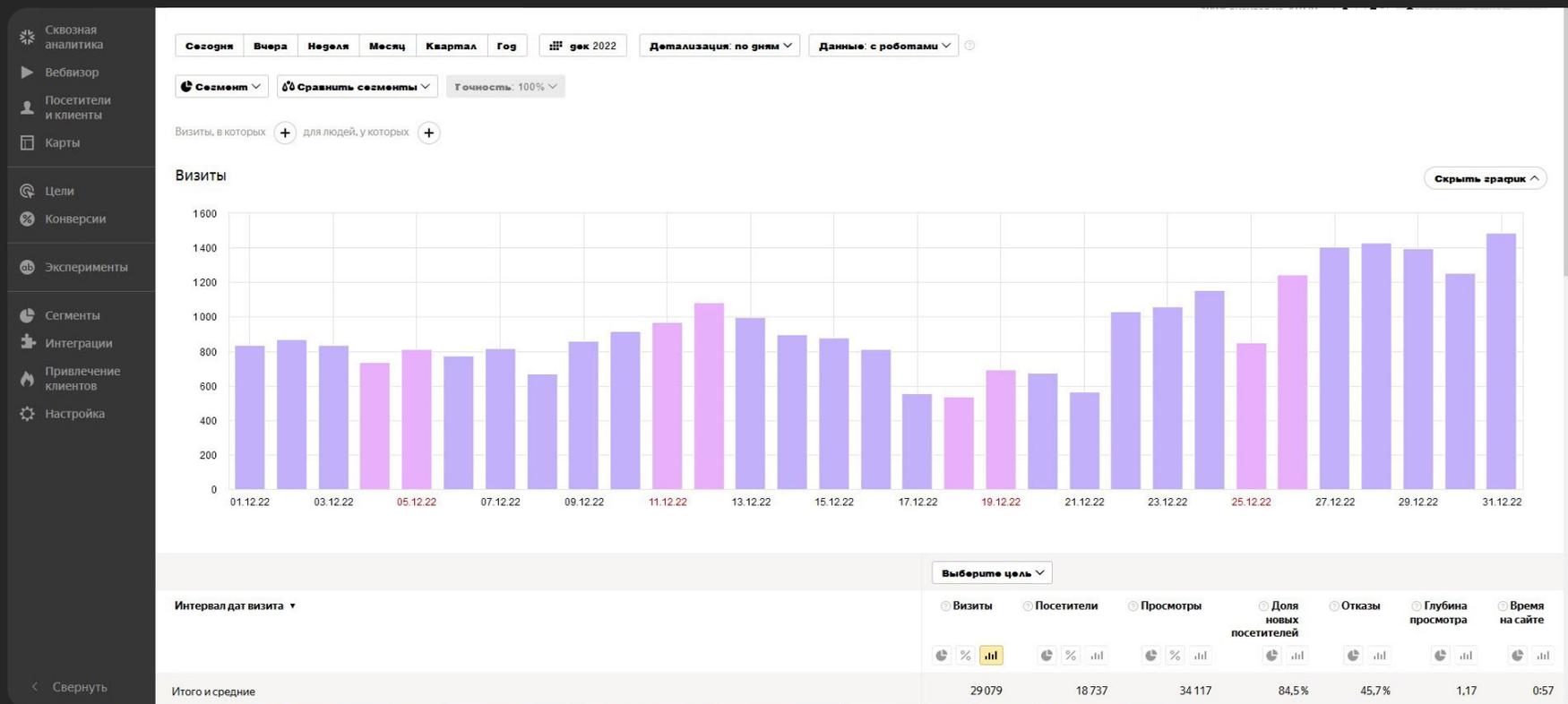
Детализация общего трафика // Период 01.-31.12.2022 г.

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

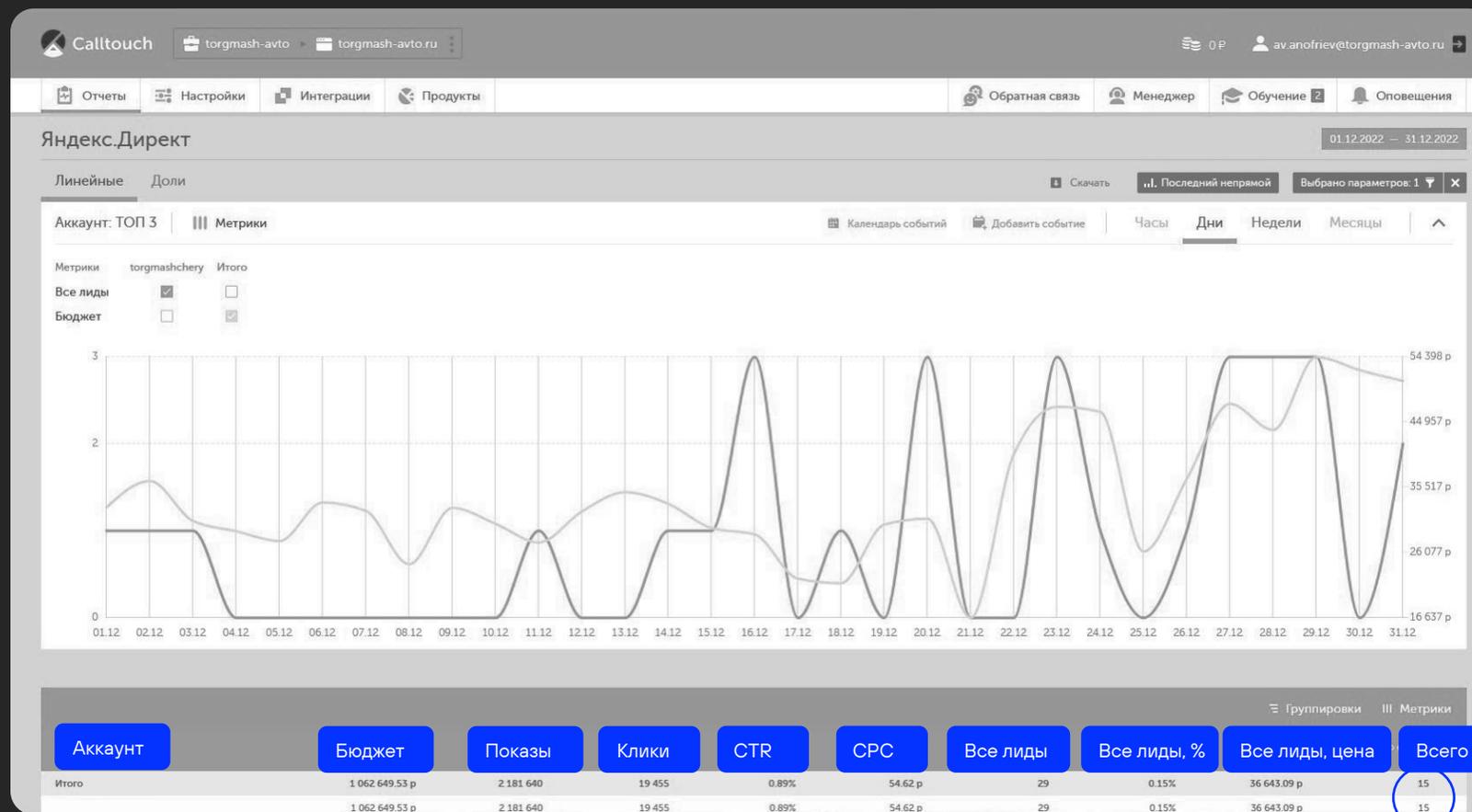
0:57

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	Ср. к. в.
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	0%	5	50%	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

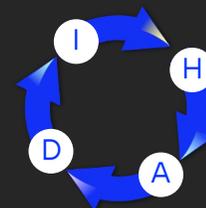
Аудит РК в Яндекс.Директ выявил проблемные места в настройках

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

Глубина анализа:

01

Разбор причины отказа

02

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

03

Проверка соответствия причины отказа от покупки.

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

The screenshot displays a CRM interface with two main panels. The left panel, titled 'Дополнительные услуги' (Additional services), lists services like 'Страховка' (Insurance), 'Кредит' (Credit), 'Лизинг' (Leasing), 'Трейд-ин' (Trade-in), 'Доставка автомобиля' (Car delivery), and 'Доп. оборудование' (Additional equipment), each with 'Да' (Yes) and 'Нет' (No) buttons. Below this is a navigation bar with tabs: 'Инф-я', 'Связ.РЛ', 'Задачи', 'Док-ты +', 'КП', 'Опросы', 'Акции', and 'Звонки'. The 'Звонки' tab is selected and highlighted with a red box and a '2' icon. The right panel, titled 'История' (History), shows a list of call records. A red box highlights a specific record: '21.12.2022, 15:41' by 'Исаков Илья Александрович' with the status 'РЛ предварительно отклонен' and 'Причина: Купил авто с пробегом не у нас' (Reason: Bought a car with mileage not from us). Below this, another record from '19.12.2022, 22:24' by 'Буко Алексей Вячеславович' is highlighted with a red box and a '3' icon, showing a document upload 'Чек-лист прослушки звонка 1296669.xlsx'. Other records in the history include '21.12.2022, 21:28' by 'Савушкин Павел Алексеевич' (РЛ отклонен), '21.12.2022, 15:41' by 'Исаков Илья Александрович' (Этап 'Контакт Changan CS35' отменён), '19.12.2022, 15:42' by 'Исаков Илья Александрович' (Этап 'Контакт Changan CS35' запланирован), '19.12.2022, 15:41' by 'Исаков Илья Александрович' (РЛ прокомментирован), '19.12.2022, 15:41' by 'Исаков Илья Александрович' (РЛ прикреплен к акции), '19.12.2022, 15:41' by 'Исаков Илья Александрович' (РЛ прокомментирован), and '19.12.2022, 15:41' by 'Исаков Илья Александрович' (РЛ прокомментирован). The bottom panel, 'Подробности обращения' (Call details), shows information about the call: 'Тип: Продажа нового' (Type: New car sale), 'Создан: 19.12.2022, 15:35', 'Автор: Колеснева Валентина Колл-центр', 'Салон: ТОРГМАШ ЮГ (Марьино)', and 'Ответственный: Исаков Илья Александрович Менеджер'. A red box highlights the 'Источник информации: Яндекс - СРС' (Information source: Yandex - SRS) and 'CallTouch: срс yandex' fields, with a '1' icon. The 'Дата последней проверки РОП: 14.04.2023, 22:10' (Last ROF check date: 14.04.2023, 22:10) is also visible. Buttons for 'проверить зафиксировать' (check/fix) are at the bottom right.

РЕШЕНИЕ VBI



Решения после аудита отчётов сквозной аналитики

ToprMaw 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.

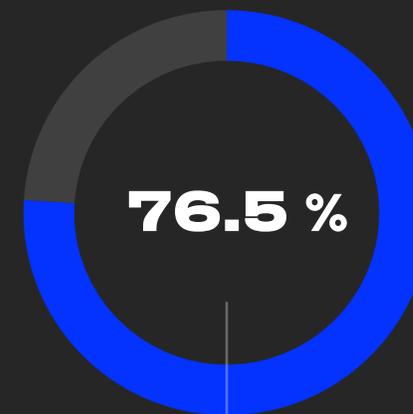
Общая структура трафика

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 ₺

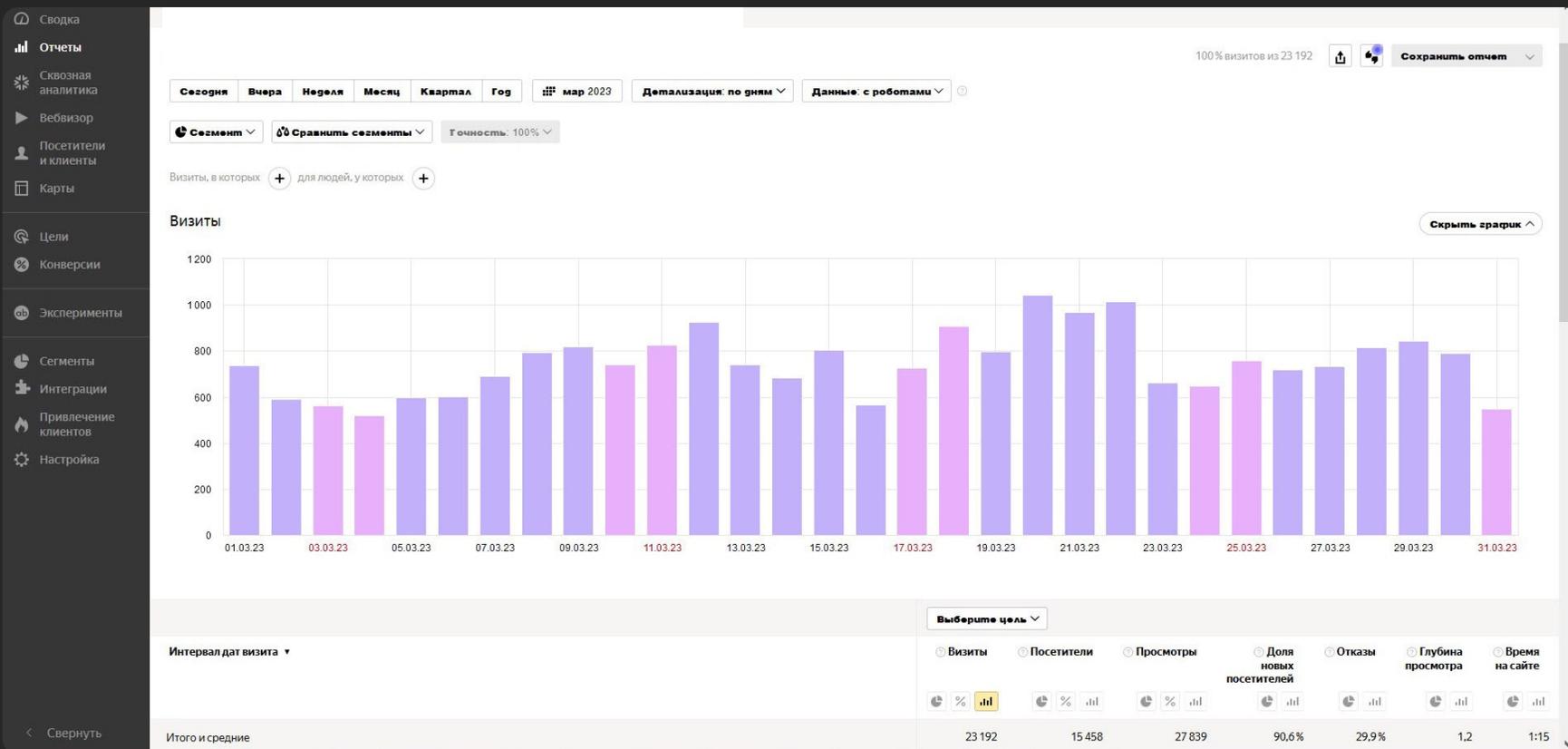
Сумма бюджета на контекстную рекламу:

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

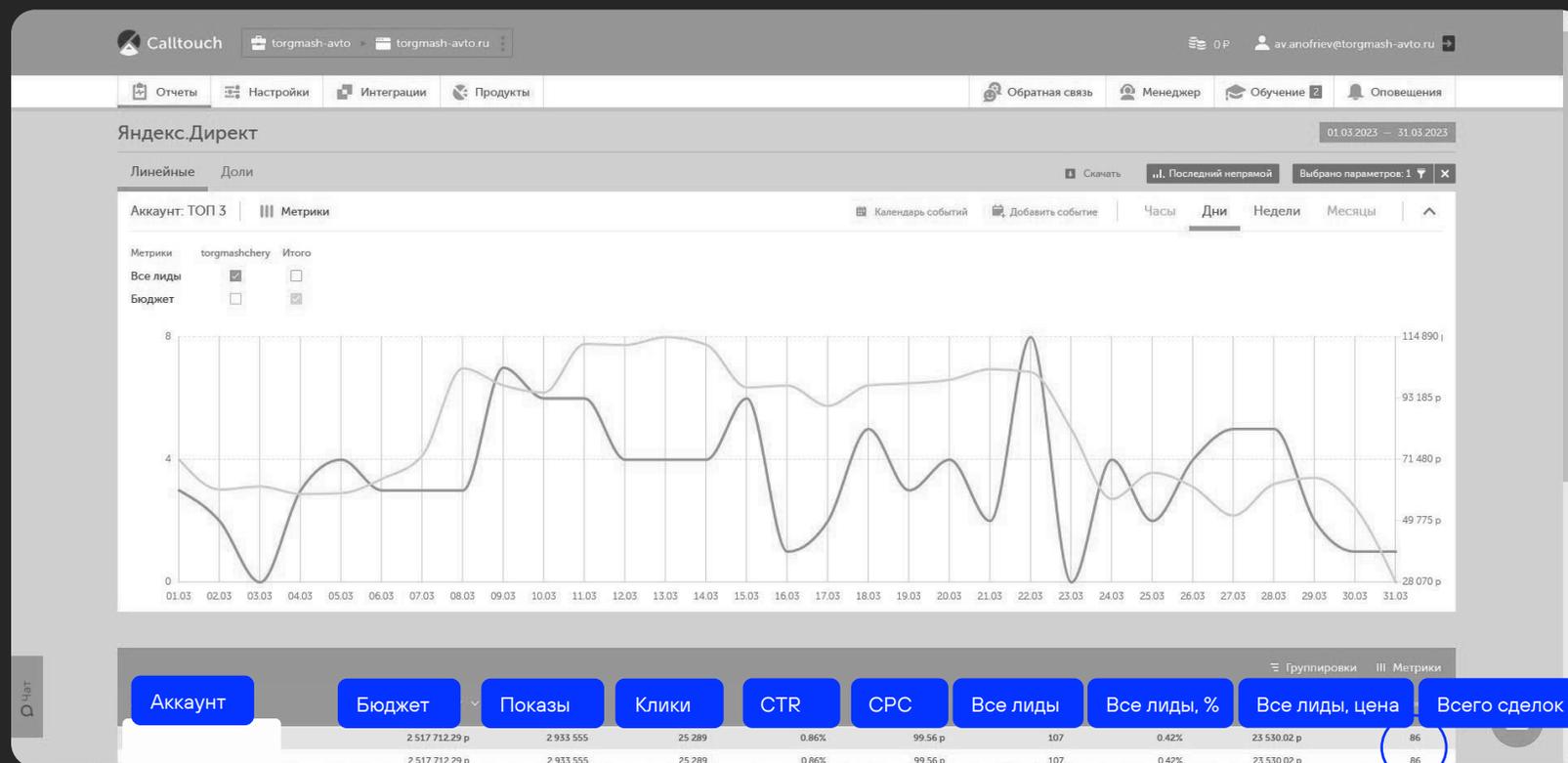
Стало
1:15 сек.

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 ДАННЫХ 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): эндинг: 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



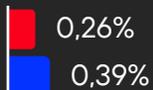
Доля бюджета Яндекс.Директ в структуре общего трафика



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 shows call logs with columns for time, duration, contact information, and lead status. A red box highlights the number '2 440 0... Р' in the 'Лиды' column for a call on 24.08.2022. A red arrow points from this box to the 'История пользователя' section on the right, where another red box highlights the user 'Chery_SMS_Lids_Operator_Seg'.

Время	Данные из форм	Лиды	Статус
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			
16:42:19	+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) 322-23-23 +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

Источники: Встреча, Выдача, Звонок, Звонок в ДЦ, Звонок вежл., Контракт, Посещение после звонка, Тест-драйв

Источники / Канал: Chery_SMS_Lids_Operator_Seg / offline
Кампания: 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/qYs2IRHCl7IYBQ	685,06	12 331,00	«
33617Torgmash_3	1 863,00	11	18	https://yadi.sk/d/TvlGvuI27ISCrQ	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/qYs2IRHCl7IYBQ	1 926,67	11 560,00	«
33617Torgmash_everyday_4	657	11	3	https://yadi.sk/d/5lIRRRnt1ZtvUQ	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/TvlGvuI27ISCrQ	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