

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ ПО ЦЕПОЧКЕ : ЛИДЫ, ПЕРЕГОВОРЫ, ВСТРЕЧИ, СДЕЛКА

ВАСИЛИЙ ПАВЛОВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА
АН «ИТАКА»

- ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИДА
- ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВСТРЕЧИ
- ОЦЕНКА РЕКЛАМНЫХ ЗАТРАТ В СДЕЛКЕ



ЭФФЕКТИВНОСТЬ = СТОИМОСТЬ ЛИДОВ + КОНВЕРСИЯ ВО ВСТРЕЧИ И СДЕЛКИ.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЗАТРАТ НА ЛИДЫ В КОМИССИОННЫХ.

1. УСРЕДНЕНИЕ ПО СЕГМЕНТУ РЫНКА.

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО	ВТОРИЧКА	АРЕНДА
1-15 ТЫС.РУБ.	700-2000 РУБ.	200-500 РУБ.

2. УСРЕДНЕНИЕ ПО КЛАССУ ОБЪЕКТА.

ДО 2 МЛН РУБЛЕЙ	ДО 15 МЛН РУБЛЕЙ	ДОРОЖЕ 15 МЛН РУБЛЕЙ
2 ТЫС.РУБ./ЛИД	10 ТЫС.РУБ./ЛИД	> 10 ТЫС.РУБ./ЛИД

3. НЕ УЧИТЫВАТЬ КАЧЕСТВО ЛИДОВ. КАЧЕСТВО = КОНВЕРСИЯ У «ИДЕАЛЬНОГО» АГЕНТА.

- **УЧЕТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА ОБРАЩЕНИЙ БЕЗ ВЫЯВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫХ/НЕЦЕЛЕВЫХ**

<p>ЯНДЕКС - 8000 ОБРАЩЕНИЙ ИТАКА – 3300 ЦЕЛЕВЫХ</p>	<p>ЦИАН - 14500 ОБРАЩЕНИЙ ИТАКА – 5000 ЦЕЛЕВЫХ</p>	<p>ИП ПОДРЯДЧИК ОКОЛО 40% МУСОРА</p>
---	--	--

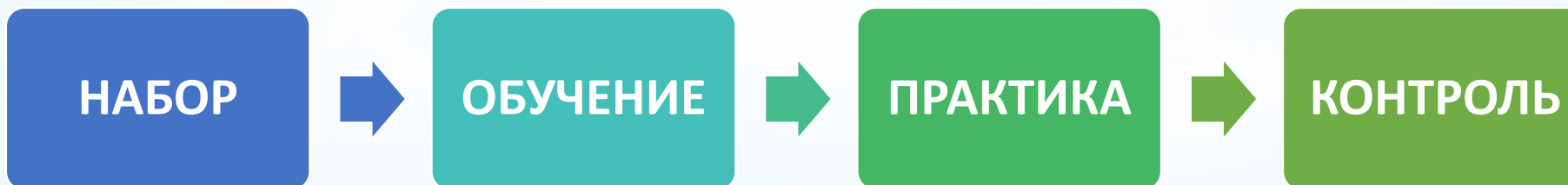
**ДОЛЯ ЦЕЛЕВЫХ ОБРАЩЕНИЙ СОСТАВЛЯЕТ 30-50% В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕКЛАМНОЙ ПЛОЩАДКИ И МЕТОДОВ ГЕНЕРАЦИИ.*

- 1. КЛИЕНТ ХОЧЕТ ГОВОРИТЬ О ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.**
 - 2. С КЛИЕНТОМ ЕСТЬ КОНТАКТ. ЕСЛИ С КЛИЕНТОМ НЕ УДАЁТСЯ УСТАНОВИТЬ КОНТАКТ ПОСЛЕ 3 ПОПЫТОК СВЯЗАТЬСЯ - ЛИД НЕ ТАРИФИЦИРУЕТСЯ.**
 - 3. КЛИЕНТ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ АГЕНТОМ (ДРУГОГО АН).**
 - 4. ИНОГДА ВВОДЯТ ПРАВИЛО - ЕСЛИ ОЖИДАНИЕ КЛИЕНТА БОЛЕЕ ЧЕМ НА 30% РАСХОДИТСЯ С РЫНКОМ, ТО ЗВОНОК НЕ ТАРИФИЦИРУЕТСЯ. В ДАННОМ ПРОЕКТЕ НЕ ВВОДИМ ЭТО ПРАВИЛО ДЛЯ УПРОЩЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ.**
- ✓ ОПЛАЧИВАТЬ (ТАРИФИЦИРОВАТЬ) ИМЕЕТ СМЫСЛ ТОЛЬКО ТЕМАТИЧЕСКИЕ ТАРИФИЦИРУЕМЫЕ ЛИДЫ.
 - ✓ ИНОГДА ДЛЯ УПРОЩЕНИЯ ВВОДЯТ СХЕМУ ОПЛАТЫ "ВСЕХ ПОСТУПИВШИХ ЛИДОВ ОПТОМ", НО В ДАННОМ ПРОЕКТЕ ЭТО СОВЕРШЕННО НЕРЕАЛЬНО.



- ✓ КАЧЕСТВО ЛИДА
- ✓ КАЧЕСТВО ГЕНЕРАЦИИ ЛИДОВ (ЛЭНДИНГИ, КВИЗЫ, СОЦСЕТИ И ПР.)
- ✓ КАЧЕСТВО ФИЛЬТРАЦИИ ЛИДОВ
- ✓ НАВЫКИ КОМАНДЫ ПО КОНВЕРТАЦИИ ЛИДА В СДЕЛКУ

АЛГОРИТМ РАБОТЫ КОМАНДЫ:



ЦЕЛЬ – ПОЛУЧЕНИЕ ПРИЕМЛЕМОЙ ЦЕНЫ И ДОСТАТОЧНЫХ ОБЪЕМОВ.



- ✓ **ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОВЕРКА ЛИДА (ТЕЛЕФОНА)
В ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ И ПО БАЗАМ ДАННЫХ**
 - ✓ **ПРОЗВОН РАЗНЫХ ТИПОВ**
 - ✓ **СТАЖЕРЫ У МАСТЕР-АГЕНТА**

1. РЕКЛАМА И ДРУГИЕ КАНАЛЫ ПОЛУЧЕНИЯ ЛИДОВ
2. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КЛИКА (5-40 РУБ.)
3. ОЦЕНКА КОНВЕРСИИ КЛИКА В ЛИД (0,5-5%)
4. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЛИДА (С УЧЕТОМ ОШИБОК)
5. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ВСТРЕЧИ
6. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ СДЕЛКИ
7. НАСТРОЙКА И КОРРЕКТИРОВКА ВСЕХ ПРЕДЫДУЩИХ ЭТАПОВ



- 1. КОЛТРЕКИНГ**
- 2. АТС И ТЕЛЕФОНИЯ**
- 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ**





Лучшее возможно!

pvn@itaka.ru

(812) 740 70 40

www.itaka.ru

vk.com/itaka_an

МЫ РЯДОМ
С ВАМИ

25 ЛЕТ

осн. в 1993 г.