

■ Почему ваша реклама и pr бесполезны
или
Маркетинг VS Продажи

 Profitbase



Оксана Дунина – управляющий партнер Profitbase



входим в топ-20 SaaS поставщиков в РФ

Банковские технологии

Разработка интернет и мобильных банков, корпоративный веб и биржевые сервисы

finance.artsofte.ru



TOP 10
**INTERNET
BANKING
RANK 2016**
Markus&B Rank & Report

Телеком

Разработка виртуальных АТС, платформы управления услугами, личные кабинеты, веб-сервисы по предоставлению услуг для B2B и B2C

telecom.artsofte.ru

B2B

Сложные высоконагруженные интернет проекты, мобильная разработка и фронтенды для внутренних корпоративных систем

Авиакомпаниям

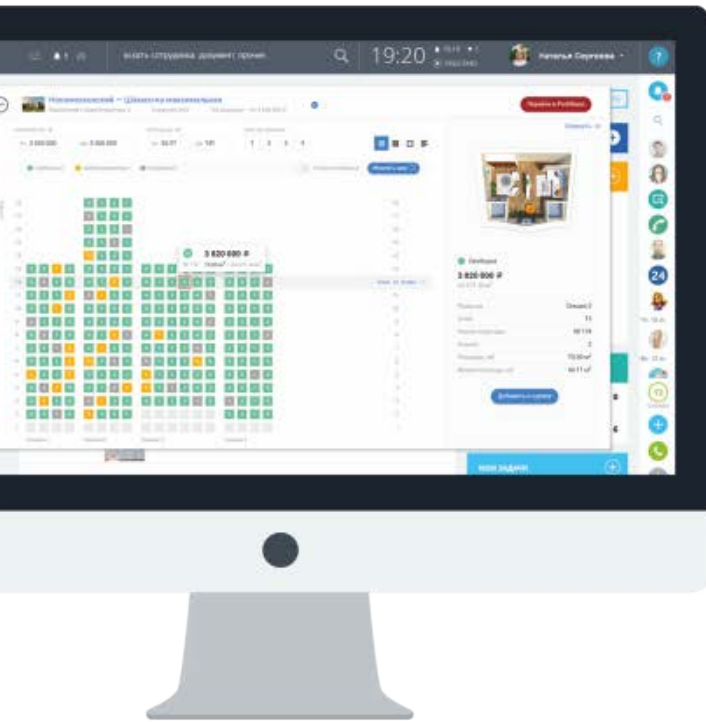
Решения по продаже и бронированию авиабилетов и комплексное техническое сопровождение (Full-stack technical support) действующей веб-инфраструктуры



100% отраслевое решение для активных продаж новостроек.



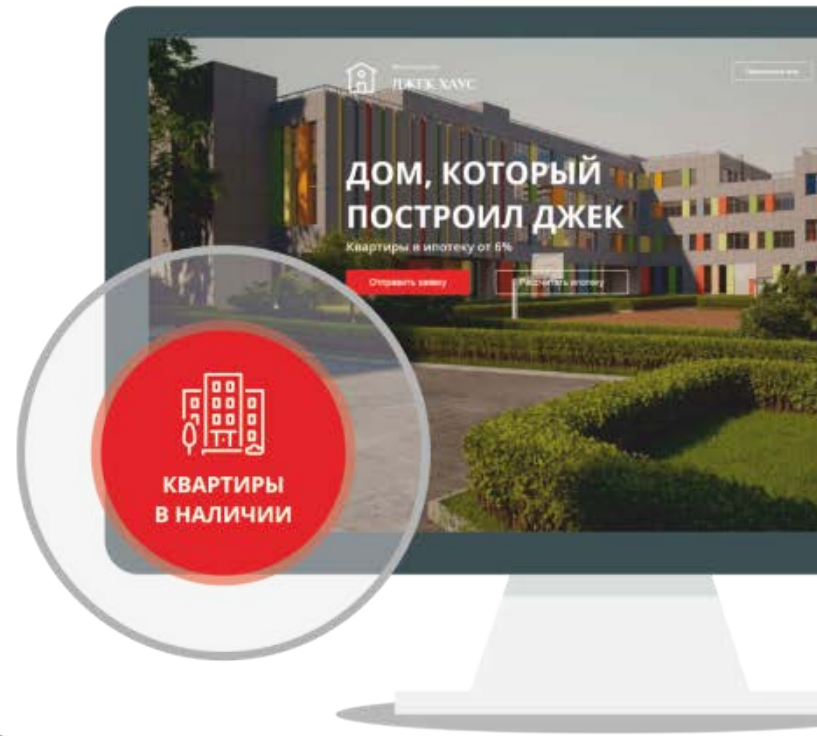
TradeDealer — это SaaS-сервис автоматизации продаж поддержанных и новых автомобилей для автосалонов или группы.



Шахматка CRM
для отдела продаж
(amoCRM, Битрикс24)



Агентская панель



Шахматка для сайта
для отдела маркетинга

Наше меню

Разброс ср. стоимости уникального обращения* - 280 - 24 000 р.

Средняя стоимость уникального обращения * - 4 320 р.

Максимальная стоимость обращения* - 81 000 р.

«Осознанно» купленный звонок в ЯН - 40 000 р.



*Из доклада на Calltouch 11.15г. , проанализировано 298 компаний, 131 143 обращения

РАБОТА менеджеров

по продажам
с входящими
звонками



Мораль

61%

исследуемых компаний потеряли обращение горячего клиента

100



входящих обращений в компании

85



менеджеров записали номер горячего клиента

56



менеджеров пригласили на встречу

39



менеджеров перезвонили горячему клиенту повторно

Дата	Коммент	Статус	Тип	NEW
		ФИЛЬТР		ФИЛЬТР
10 сент. 11:01	...	Целевой	☎	Да
09 сент. 17:50	...	Нет ответа	☎	Нет
09 сент. 17:24	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
09 сент. 16:47	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
08 сент. 16:58	...	Целевой	☎	Нет
08 сент. 16:57	...	Нет ответа	☎	Нет
08 сент. 16:29	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:52	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
08 сент. 15:50	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:49	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:49	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:49	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:48	...	Нет ответа	☎	Нет
08 сент. 15:48	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
08 сент. 15:30	...	Повторный целевой	☎	Нет
08 сент. 15:29	...	Нет ответа	☎	Нет
08 сент. 15:29	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
08 сент. 15:15	...	Нет ответа	☎	Нет
08 сент. 15:05	...	Целевой	☎	Нет
08 сент. 14:08	...	Целевой	☎	Да
08 сент. 12:28	...	Целевой	☎	Да
08 сент. 09:47	...	Целевой	☎	Да
08 сент. 09:47	...	Нет ответа	☎	Да
07 сент. 16:29	...	Нет ответа	☎	Да
07 сент. 09:21	...	Нет ответа	☎	Да
06 сент. 16:22	...	Нет ответа	☎	Нет
06 сент. 13:27	...	Нет ответа	☎	Нет
06 сент. 13:20	...	Нет ответа	☎	Да

«Не нужно наговаривать на наш колл-центр, я сижу рядом и слышу, как менеджеры отвечают на звонки. Каждый рабочий день.»

75% звонков в колл-центр застройщика оставались без ответа.

Стоимость лида

\$\$\$

ахалай - махалай

Стоимость сделки

\$\$\$\$\$\$

Конфликт

Маркетинг

vs

Продажи



Как должно быть



Типовые проблемы

Маркетинг

Не доводит лид до «пункта назначения»

Не дает актуальную информацию по стоку для потребителя

Бросает продажу на лиде

Продажи

Не могут дать точную информацию по конкретной квартире

Бросает клиента с «отложенным спросом»

Типовые проблемы

Маркетинг

Не доводит лид до «пункта назначения»

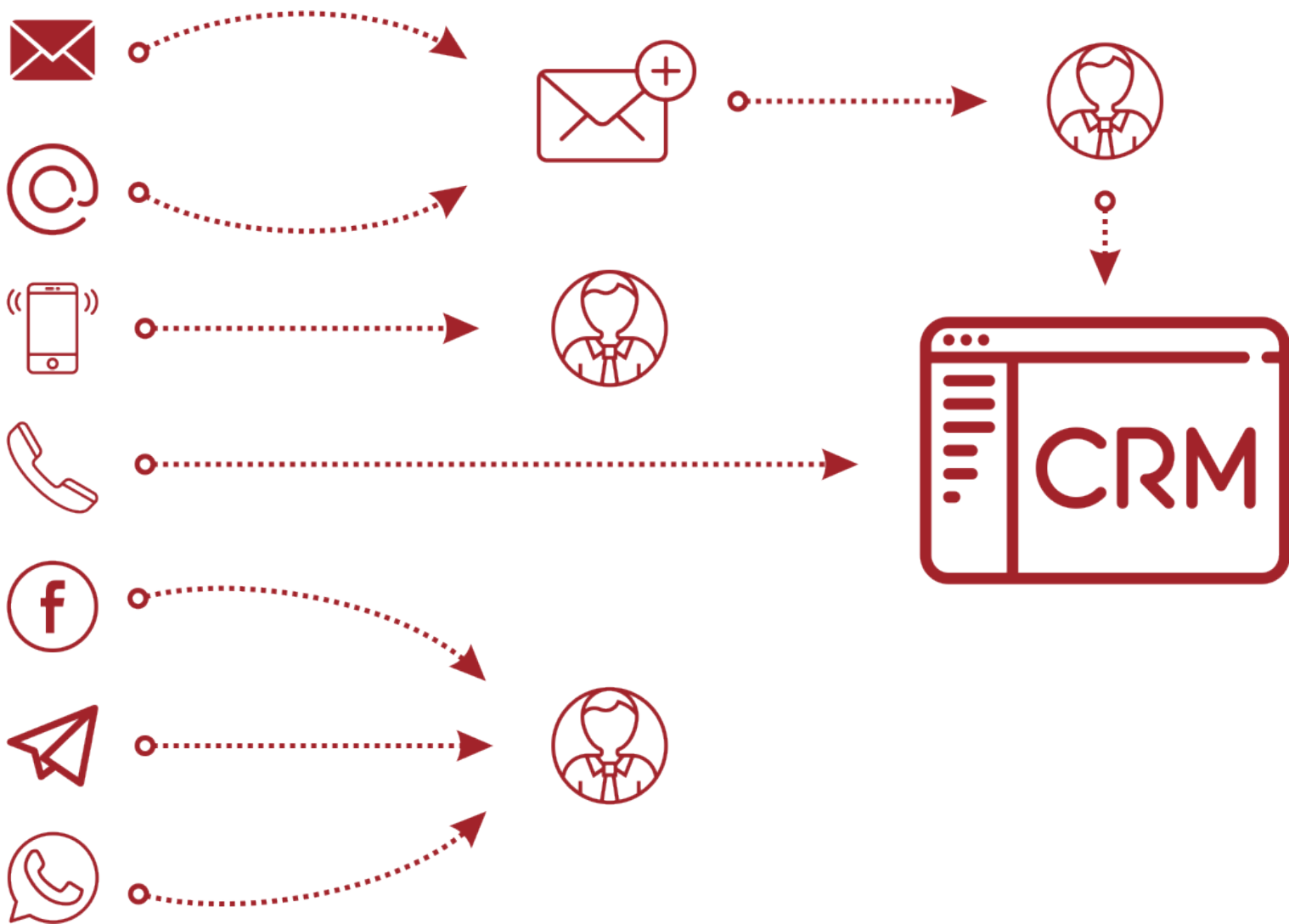
Не дает актуальную информацию по стоку для потребителя

Бросает продажу на лиде

Продажи

Не могут дать точную информацию по конкретной квартире

Бросает клиента с «отложенным спросом»

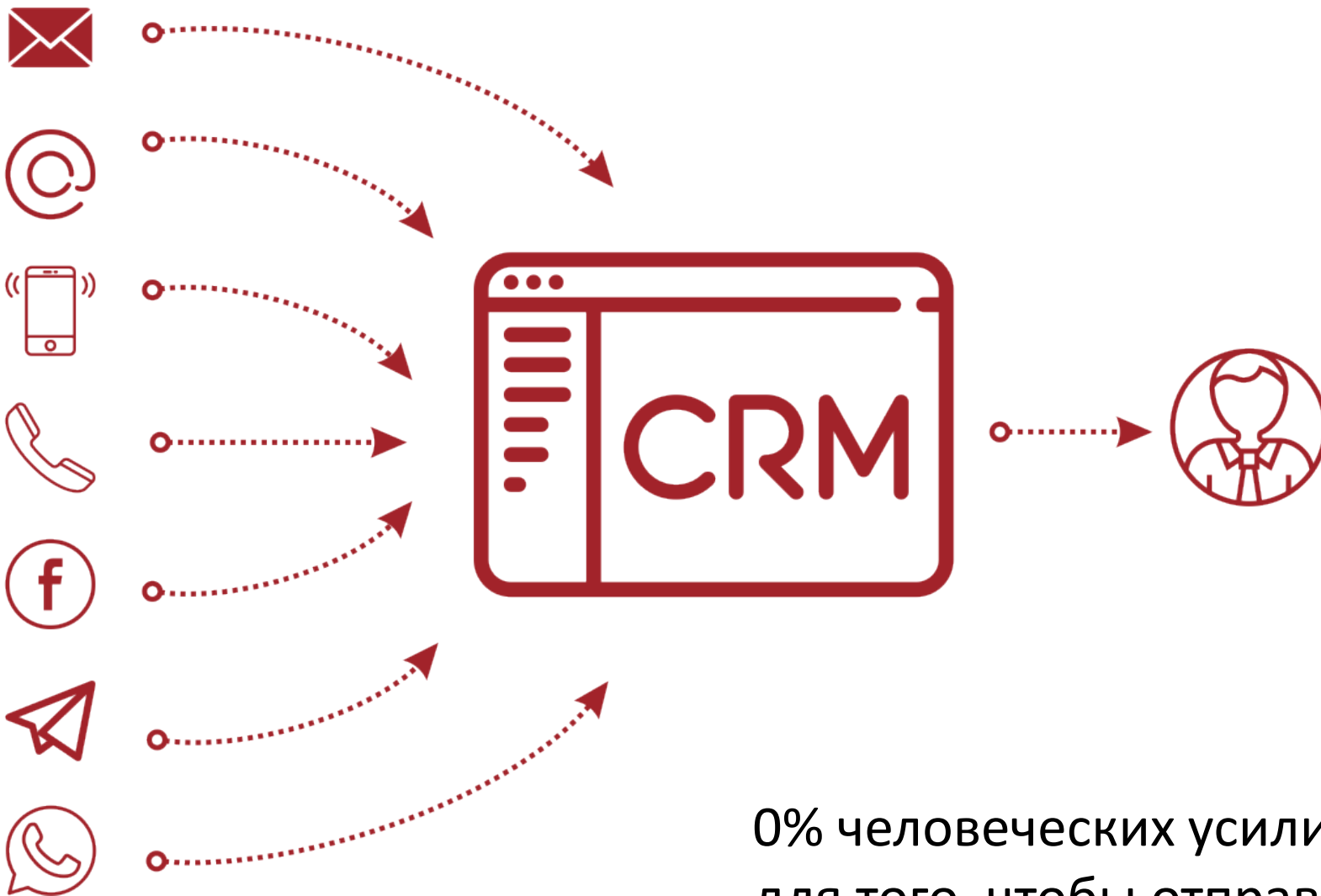




Работа отдела маркетинга и продаж застройщика с лидами

Пункт назначения ЛЮБОГО обращения – CRM
потому что
стоимость уникального обращения
280 - 24 000 р.





0% человеческих усилий
для того, чтобы отправить
обращение в CRM

Думаете сложно настроить?

Не потерять ни один лид:



Телефон **Подключен**

Интегрируйте АТС, ведите учет звонков, собирайте аналитику



Чат **Подключен**

Общайтесь онлайн, переписка сохраняется в карточках



Форма **Подключен**

Разместите форму на сайте и получайте лиды с него



Почта

Подключите свою почту и получайте лиды из писем



Импорт из Excel

Загружайте свою базу клиентов и работайте с ней



Звонки

Создавайте сделки по обратным звонкам с Вашего сайта

Типовые проблемы

Маркетинг

Не доводит лид до «пункта назначения»

Не дает актуальную информацию по стоку для потребителя

Бросает продажу на лиде

Продажи

Не могут дать точную информацию по конкретной квартире

Бросает клиента с «отложенным спросом»



Полные результаты исследования

<http://goo.gl/YMiyMR>

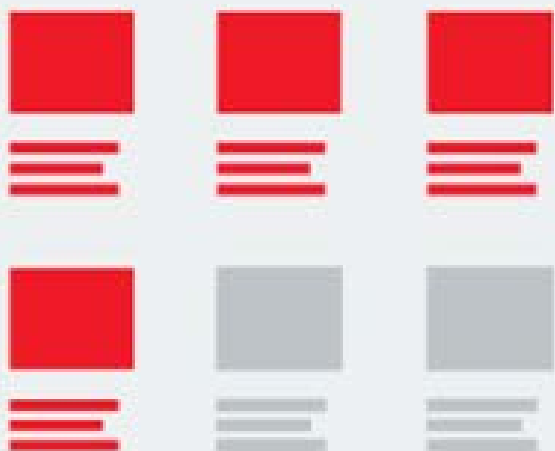


МОСКВА **51**
ЕКАТЕРИНБУРГ **16**
НОВОСИБИРСК **12**
РОСТОВ-НА-ДОНУ **10**
УФА **10**
КАЗАНЬ **8**

ЭКОНОМ **73**
КОМФОРТ **14**
БИЗНЕС **12**
ПРЕМИУМ **8**



КАТАЛОГ КВАРТИР



ЕСТЬ КАТАЛОГ

75

32

НЕТ КАТАЛОГА

ФИЛЬТРАЦИЯ



49 ИЗ 107





77

ЕСТЬ ЦЕНЫ



45

СТАТУС НАЛИЧИЯ



77

ПЛАН ЭТАЖА



85

ПЛАНИРОВКА



В это время в отделе продаж...



100% информации о квартирах для покупателя



Жилой комплекс

ДЖЕК ХАУС

Позвоните мне

ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ ДЖЕК

Квартиры в ипотеку от 6%

Отправить заявку

Рассчитать ипотеку



КУПИТЬ
КВАРТИРУ

Типовые проблемы

Маркетинг

Не доводит лид до «пункта назначения»

Не дает актуальную информацию по стоку для потребителя

Бросает продажу на лиде

Продажи

Не могут дать точную информацию по конкретной квартире

Бросает клиента с «отложенным спросом»



1С квартирограмма

Рабочее место менеджера

Отображать покупателей | Отображать стоимость | Дополнительно

Объект недвижимости: Дом | Тип помещения: Квартира

Дом №30

Подъезд 1				Подъезд 2				Подъезд 3			
111 5 1 комм.	112 100 (1) 95 / 5	113 100 (1) 95 / 5	114 100 (1) 95 / 5	85 100,81 (1) 83,74 / 13,07 3 комм.	86 67,39 (1) 62,79 / 4,8	87 66,14 (1) 61,34 / 4,8					
41 112,24 (0,75) 102 / 10,24 4 комм.	42 48,25 (1) 44,04 / 4,21 1 комм.	43 0 1 комм.	44 0 3 комм.	81 0 3 комм.	82 61,72 (0,8) 57,29 / 4,44 2 комм.	83 66,14 (1) 61,34 / 4,8 2 комм.	84 47,81 (1) 42,08 / 5,73 1 комм.				
37 112,24 (1) 102 / 10,24 4 комм.	38 48,25 (1) 44,04 / 4,21 1 комм.	39 0 1 комм.	40 0 3 комм.	77 110,73 (1) 96,44 / 4,29 3 комм.	78 67,09 (1) 62,29 / 4,8 2 комм.	79 66,38 (1) 62,56 / 4,8 2 комм.	80 47,81 (1) 42,08 / 5,73 1 комм.				
29 112,24 (1) 102 / 10,24 4 комм.	30 48,25 (1) 44,04 / 4,21 1 комм.	31 0 1 комм.	32 0 3 комм.	76 47,81 (1) 42,08 / 5,73 1 комм.							
25 112,24 (1) 102 / 10,24 4 комм.	26 48,25 (1) 44,04 / 4,21 1 комм.	27 0 1 комм.	28 0 3 комм.	72 47,81 (1) 42,08 / 5,73 1 комм.							
21 112,24 (1) 102 / 10,24 4 комм.	22 48,25 (1) 44,04 / 4,21 1 комм.	23 0 1 комм.	24 0 3 комм.	65 0 3 комм.	66 67,39 (1) 62,79 / 4,8 2 комм.	67 66,89 (1) 62,08 / 4,8 2 комм.	68 47,81 (1) 42,08 / 5,73 1 комм.				
17 112,24 (1) 102 / 10,24 4 комм.	18 48,25 (1) 44,04 / 4,21 1 комм.	19 0 1 комм.	20 0 3 комм.	61 0 3 комм.	62 67,09 (1) 62,29 / 4,8 2 комм.	63 66,64 (1) 61,84 / 4,8 2 комм.	64 47,81 (1) 42,08 / 5,73 1 комм.				
13 112,24 (1) 102 / 10,24 4 комм.	14 48,25 (1) 44,04 / 4,21 1 комм.	15 0 1 комм.	16 0 3 комм.	57 101,77 (1) 96,44 / 5,33 3 комм.	58 67,09 (1) 62,29 / 4,8 2 комм.	59 66,14 (1) 61,34 / 4,8 2 комм.	60 47,81 (1) 42,08 / 5,73 1 комм.	33 254 (1) 249 / 5	0 254 (1) 249 / 5		

Отправлено: 1 872; принято: 2 425
2,51; отправлено: 644 848; принято: 2 564...

Основные операции | Прием денежных средств

Операции с помещениями:
Бронировать
Продать
Продать (предв. дог.)
Снять бронь
Доп. соглашение
Расторгнуть договор

Информация о документах:
Документ
Покупатели

Цветовые обозначения | Отбор
Свободно: A
Забронировано без задатка: A
Специальное бронирование: A
Продано по предв. соглашению: A
Продано: A
Настроить...

1С квартирограмма

Квартирограмма - Демонстрационная база "1С.Риэлтор. Управление продажами недвижимости", редакция 11.1 / Бахшиев Павел Иннокентьевич / Риэлтор. Упр... (1С.Предприятие)

Квартирограмма


► Сформировать Настройка цветов ▾

Дата: Задание: Корпус 28

Вариант настройки внейки: Основной

Раскраска объектов: По статусам По правообладателям

	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
6	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
5	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
4	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
3	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
2	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000



- Бронь
- Платная бронь
- Открыт в продажу
- Не для продажи
- Продан
- Повторная продажа
- Контракт
- VIP бронь

Шахматка Profitbase в вашей CRM

The screenshot displays the Profitbase CRM interface. On the left is a dark sidebar with navigation icons for 'Рабочий стол', 'Сделки', 'Контакты', 'Почта', 'Задачи', and 'Аналитика'. The main header shows the client name 'Петр Афанасьевич - трешка' and a 'Заявка с са...' status. Below the header, client details are listed: 'Отв-ный: archerol@rambler.ru', 'Бюджет: 1 075 750 руб', and 'Воронка: Холодный (интерес)'. A central panel contains a task management section with a yellow border, stating 'Нет запланированных задач, рекомендуем добавить' and providing options to set a date and assign a user. Below this is a timeline of events, including a recent update from Olga Manion and a reservation made by Oksana Dunina. The right sidebar features a 'Шахматка' widget with an 'Открыть' button.

← Петр Афанасьевич - трешка Заявка с са... ЕЩЕ СОХРАНИТЬ

Отв-ный: archerol@rambler.ru
Бюджет: 1 075 750 руб
Воронка: Воронка Холодный (интерес)
Первоначальн...
ЖК: ...
Дом: ...
Корпус-Секция: ...
Этаж: ...
Номер квартир...
Количество ко...
Метраж, м2: ...
ID квартиры: ...
Балкон, м2: ...
Площадь кухн...
санузлы: ...
Вид из окна: ...

КОНТАКТЫ

Максим ...
Компания: ...
Рабочий: ...
Email раб.: ...
Должность: ...

Нет запланированных задач, рекомендуем добавить

📅 Сегодня

🔄 Связаться с клиентом

ДОБАВИТЬ ЗАДАЧУ

Сегодня

🕒 Сегодня, 14:31, **Ольга манион**
Новый этап: Воронка Холодный (интерес)

🕒 Вчера, 21:10, **Оксана Дунина**
Новый этап: Воронка Новая сделка

7 дней

🕒 06.09.2016, 18:12, **Оксана Дунина**
Новый этап: Воронка Резерв

📄 06.09.2016, 17:08, **Оксана Дунина**
Помещение [ЖК "Гулливёр" - Корпус 1 - эт. 12 - кв. 308] перешло в статус Свободно

🕒 06.09.2016, 17:08, **Оксана Дунина**
Новый этап: Воронка Новая сделка

📄 06.09.2016, 17:06, **Оксана Дунина**
Помещение [ЖК "Гулливёр" - Корпус 1 - эт. 12 - кв. 308] перешло в статус Резерв

Виджеты

pb ШАХМАТКА ^

Открыть

Отв-ный m.selezenev

Бюджет 3 141 300 руб

Этап продажи: Первичный контакт

ЖК ЖК №1

Дом Дом 13

Корпус-Секци Секция 2

Этаж 4

Номер кварт: 32

Количество к: 3

Метраж, м2 73.6



Добавить примечание



Следующее действие Сегодня

Сегодня



Сегодня, Весь день, m.selezenev@artsoftе.ru

Встреча: Показ квартиры в ЖК Солнечный. ...



Сегодня, 10:32, m.selezenev@artsoftе.ru

Контакт создан: Изя Петрович

Создана Сегодня, 10:33

пользователем m.selezenev

КОНТАКТЫ

Изя Петрович ...

Вся информация о квартире хранится в сделке.

Типовые проблемы

Маркетинг

Не доводит лид до «пункта назначения»

Не дает актуальную информацию по стоку для потребителя

Бросает продажу на лиде

Продажи

Не в курсе акций/того, что в рекламе и на сайте

Бросает клиента с «отложенным спросом»



2013-2014



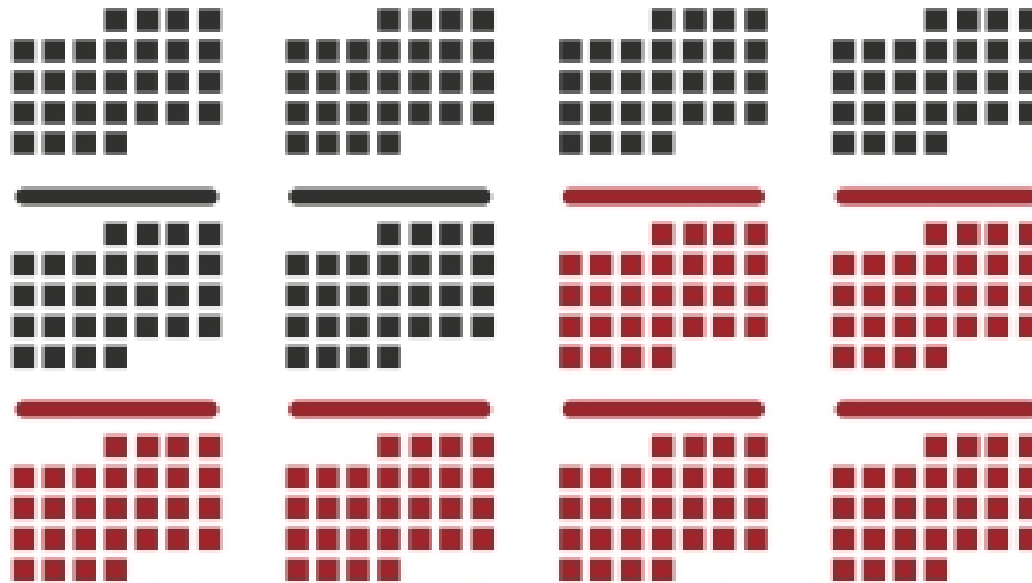
2015-2016



x2

Срок покупки недвижимости – от 4х месяцев.

До 6 месяцев



При продаже вторички срок экспозиции
квартиры в среднем полгода.

Вперед по воронке продаж.

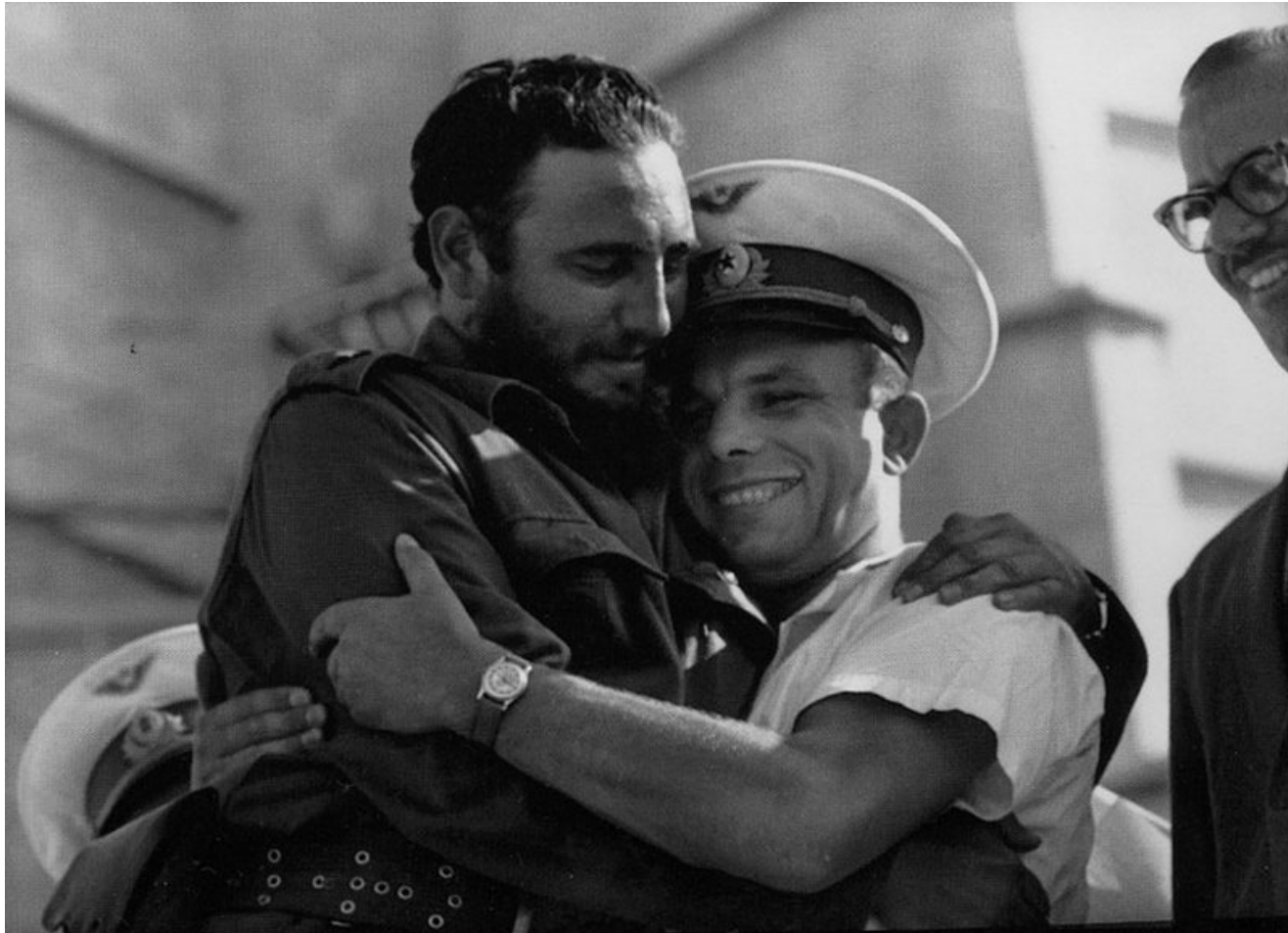
- Человек приходит на сайт
- Оставляет заявку на квартиру
- Созвон
- Созвон
- Созвон...



Digital pipeline amoCRM + персонализация Profitbase



Маркетинг + продажи = ❤️



С  Profitbase это реально 😊

Оксана Дунина

Тел.: +7 953 606 1774

E-mail: o.dunina@profitbase.ru

facebook.com/oxana.dunina