



DATASON

**Комплексная
лидогенерация**

Лидогенерация



Лидогенерация – ряд действий, направленных на получение контактных данных клиентов, которые заинтересовались вашим предложением.



Лид – это передача целевого звонка или заявки с подтвержденной заинтересованностью в приобретении конкретного товара или услуги. Так же лидом считается передача записи разговора и контактных данных потенциального клиента

Аналитика трафика



На данный момент ваш сайт работает примерно в таком формате. Для увеличения трафика Вы используете контекстную, медийную рекламу, соц. сети и поисковое продвижение. И не более 1% всех посетителей на сайта совершают целевое действие: из 1000 посетителей – 5 – 7 целевых действий.



Благодаря нашему программному модулю DATACON, система анализирует трафик вашего сайта и идентифицирует посетителей с помощью DMP DATACON. На следующем шаге аудитория загружается в Call- центр, где наши специалисты совершают Presale вашего продукта. И в случае заинтересованности переводят звонок на ваш отдел продаж, тем самым мы даем вам возможность вести прямую коммуникацию с целевой аудиторией, не совершившей целевого действия на сайте. Из 1000 посещений вы получаете 10 – 15 целевых действий.

Формат работы



Заявка – заполненная форма обратной связи на сайте заказчика



Карточка с контактными данными – передача информационной карточки с контактными данными и комментарием



Звонок – перевод целевого звонка с подтвержденной заинтересованностью на отдел продаж

Этапы работы

01

Выявление потребностей и формата работы

02

Заполнение брифа

03

Согласование медиа плана

04

Установка программного модуля на сайт

05

Отгрузка лидов, контроль качества

Визуализация решения



Формирование целевой аудитории



Источники данных

- Покупные данные
- Интернет - данные
- CRM - данные
- Данные с сайта



Хранилища данных

- Платформы данных (DMP)
- CRM - системы



Инструменты обработки

- Коммуникации через интернет-каналы
- E-mail рассылки
- SMS и мобильная реклама
- Персональные голосовые коммуникации через Call-Center



Аналитика и сегментация

- Создание клиентского профиля
- Построение Look-alike моделей
- Обогащение данных
- «Пересечение» по сегментам
- Триггерная сегментация

Контроль конверсионности лидов

От чего зависит конверсия лидов в продажи?



Качество целевой аудитории



Качество работы Call-центра



Качество обработки лидов после отгрузки

5 «Золотых правил» работы с лидами

01

Лид подлежит заведению в CRM

02

Любой контакт с лидом должен завершиться определенной договоренностью

03

Работа с лидом строится в соответствии с существующим циклом продажи продукта

04

Факт заключения сделки в зоне ответственности заказчика

05

Лид-конверсия должна соответствовать конверсии внутренней воронки продаж

Персональная коммуникация с ЦА

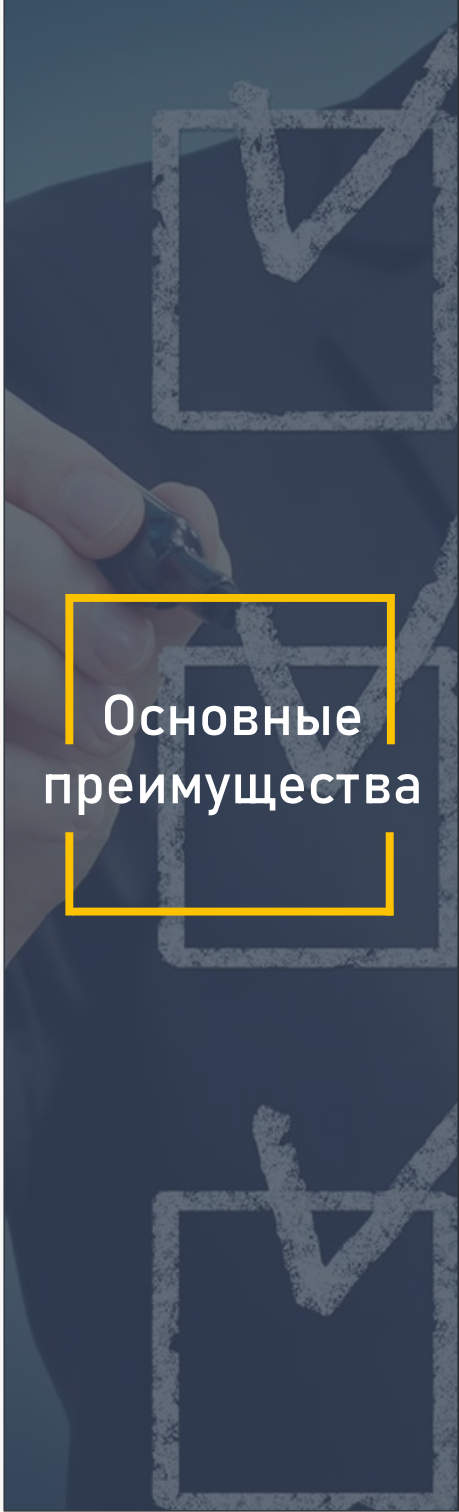
Фиксация интереса ЦА

Возможность аналитики мониторинга лидов

Использование собственной DMP платформы

Работа только с целевой аудиторией

Разработка персонального сценария разговора под каждую РК



Основные преимущества

Оплата только за результат

Индивидуальный подход

Гарантия по KPI объемам после пилотного проекта

Оперативный запуск не более 5 дней

Собственный высококвалифицированный Call-центр

Эксперты по работе с высокомаржинальным сегментом (авто, недвижимость, финансы, медицина)

Примерная стоимость лида.
Окончательная стоимость рассчитывается индивидуально

Тип	Расположение	Стоимость кв.м	Стоимость лида
Эконом	Подмосковье	от 50.000 - 70.000	3 500р
	Новая Москва	от 70.000 - 100.000	4 000р
	Москва	от 100.000 - 130.000	4 500р
Комфорт	Подмосковье	от 80.000 - 100.000	5 000р
	Новая Москва	от 100.000 - 130.000	5 500р
	Москва	от 130.000 - 180.000	6 000р
Бизнес	Подмосковье	от 100.000 - 130.000	6 500р
	Новая Москва	от 130.000 - 200.000	7 000р
	Москва	от 200.000 - 300.000	8 000р
Премиум		от 400.000	от 10 000р
Коммерция			от 15 000р

Примерная стоимость лида.
Окончательная стоимость рассчитывается индивидуально

Тип	Расположение	Стоимость кв.м	Стоимость лида
Эконом	Санкт-Петербург Ленинградская обл	от 50.000 - 70.000	3 000р
		от 70.000 - 100.000	3 500р
Комфорт	Санкт-Петербург Ленинградская обл	от 80.000 - 100.000	4 000р
		от 100.000 - 130.000	5 000р
Бизнес	Санкт-Петербург Ленинградская обл	от 100.000 - 130.000	6 000р
		от 130.000 - 200.000	7 000р
Премиум	Санкт-Петербург	от 400.000	от 10 000р
Коммерция			от 12 000р

Кейс – финансы



Описание объекта

Кредит для пенсионеров, ведущих активный образ жизни. Официальная работа не является главным условием. Есть возможность рефинансирования старых кредитов под более низкий процент для всех категорий граждан, подходящих по требованию. Лояльные условия оформления и досрочного погашения. возможность заполнения заявки сразу после консультации- удобный способ быстро получить деньги на необходимые нужды.

Потребность клиента

Привлечение определенного сегмента клиентов для оформления пенсионного кредита или рефинансирования уже имеющихся

Наша задача

Передача звонков и карт с контактными данными потенциальных клиентов в отдел продаж Заказчика

Наше решение

- 1) С помощью DMP DATACON построена модель целевой аудитории пенсионного возраста нашего клиента.
- 2) Персональные коммуникации с выделенной аудиторией* и перевод звонка с согласия заинтересованного лица продаж Заказчика в онлайн режиме.
- 3) Аналитика эффективности лидогенерации, осуществление лид- контрольной функции и по желанию клиента предоставление рекомендаций по увеличению лид- конверсии

Проект в цифрах

Длительность проекта -1 месяц, передан 101 лид, 63% лидов признаны целевыми, 37% находятся в стадии обдумывания предложения или их кредитная нагрузка не позволяет оформить кредит.

*Потенциальные клиенты полностью соответствуют требованиям банка

Кейс – авто



Описание объекта

Британский авто бизнес- класса со средней стоимостью от 5 млн. рублей. Статусный автомобиль для любителей скорости. Целевая аудитория- мужчины и женщины от 35 лет.

Потребность клиента

- 1)Привлечение большого объема клиентов, планирующих покупку автомобилей премиум- класса.
- 2) Обогащение CRM новыми клиентами.

Наша задача

Поиск и привлечение потенциальных клиентов, планирующих покупку автомобилей среднего класса

Наше решение

- 1) С помощью DMP DATACON была сформирована база людей, приобретавших автомобили бизнес- класса в течение последних 5 лет
- 2) Персональные коммуникации с выделенной аудиторией* и перевод звонка с согласия заинтересованного лица в отдел продаж Заказчика в онлайн режиме
- 3) Аналитика эффективности лидогенерации, осуществление лид- контрольной функции и по желанию клиента предоставление рекомендаций по увеличению лид- конверсии

Проект в цифрах

Длительность проекта -**2 месяца**, передано **155 лидов**, **85%** лидов признаны целевыми. Конверсия в продажи составила- **2 %**.

Кейс – недвижимость



Описание объекта

Комплекс комфорт-класса с архитектурой бизнес-класса. Высокое качество постройки, 20 вариантов планировок, оптимальные цены и возможность заказа квартиры с отделкой. Целевая аудитория- семьи с детьми, предпочитающие здоровый образ жизни.

Потребность клиента

- 1) Анонсирование специальной акции по продаже квартир в строящихся домах.
- 2) Обогащение CRM новыми клиентами.

Наша задача

Привлечение потенциальных клиентов, планирующих покупку недвижимости комфорт- класса в ближайшее время.

Наше решение

- 1) Установка кода на мобильной версии сайта Заказчика.
- 2) На основе полученных данных с сайта, построена модель целевой аудитории нашего клиента- жители Москвы , заинтересованные в настоящее время в покупке квартиры комфорт- класса
- 3) Персональные коммуникации с выделенной аудиторией* и перевод звонка с согласия заинтересованного лица в отдел продаж Заказчика в онлайн режиме
- 4) Аналитика эффективности лидогенерации, осуществление лид- контрольной функции и по желанию клиента предоставление рекомендаций по увеличению лид- конверсии

Проект в цифрах

Длительность проекта -4 месяца, передано 450 лидов, 88% лидов признаны целевыми и уникальными (без присутствия CRM Заказчика). Конверсия в просмотры составила- 60 %.



DATACON

+7 (495) 419 95 83

datacon.ru

info@datacon.ru