

Управление рекламой и продажами

Возможности и кейсы применения.
Аналитика до сделки

Татьяна Потуданская

Руководитель маркетинговых коммуникаций

CoMagic

Почему важно не слить
деньги на продвижение?

Исследование рекламы в недвижимости

Данные для исследования

с Q4-16 по Q1-18

исследуемый период

>72 млн

сессий

>331 тыс

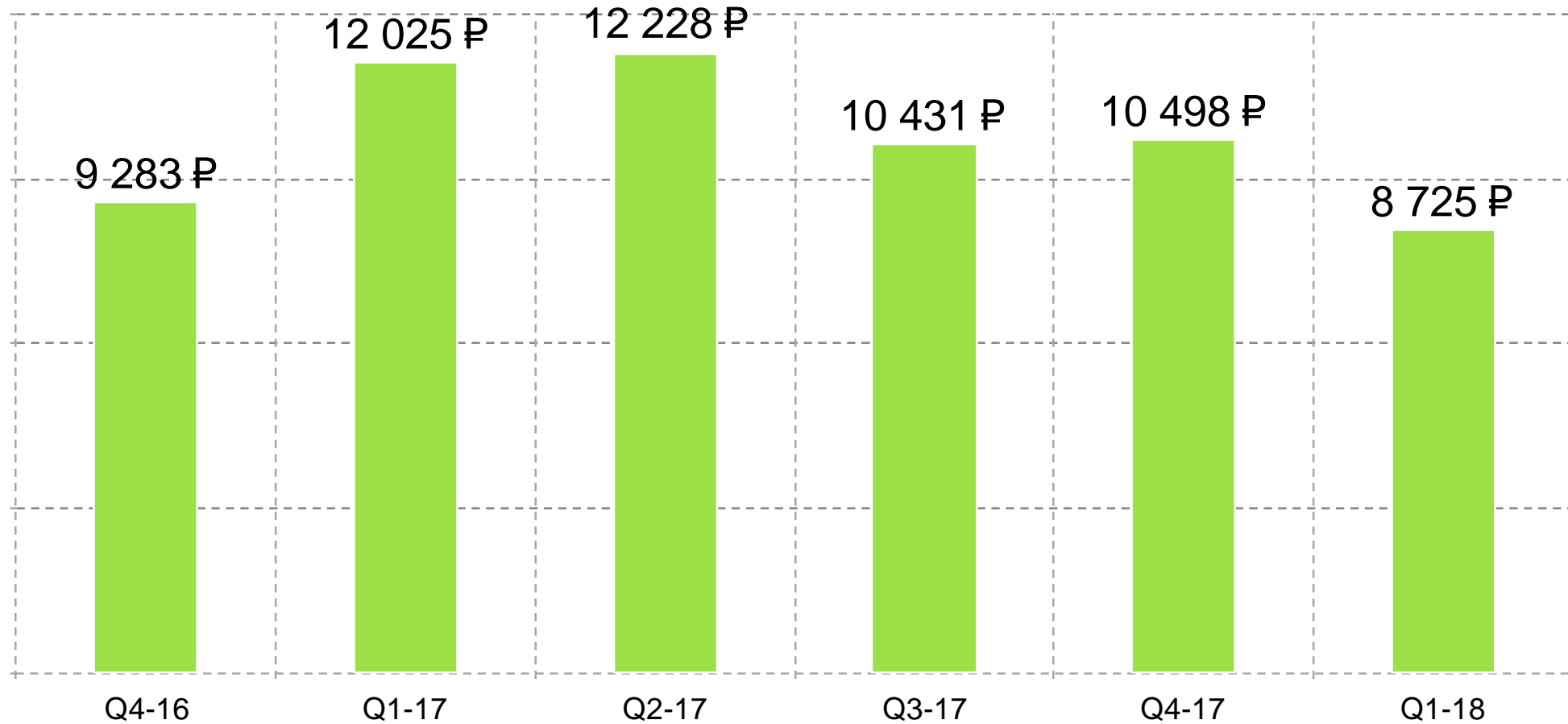
обращений

>157 тыс

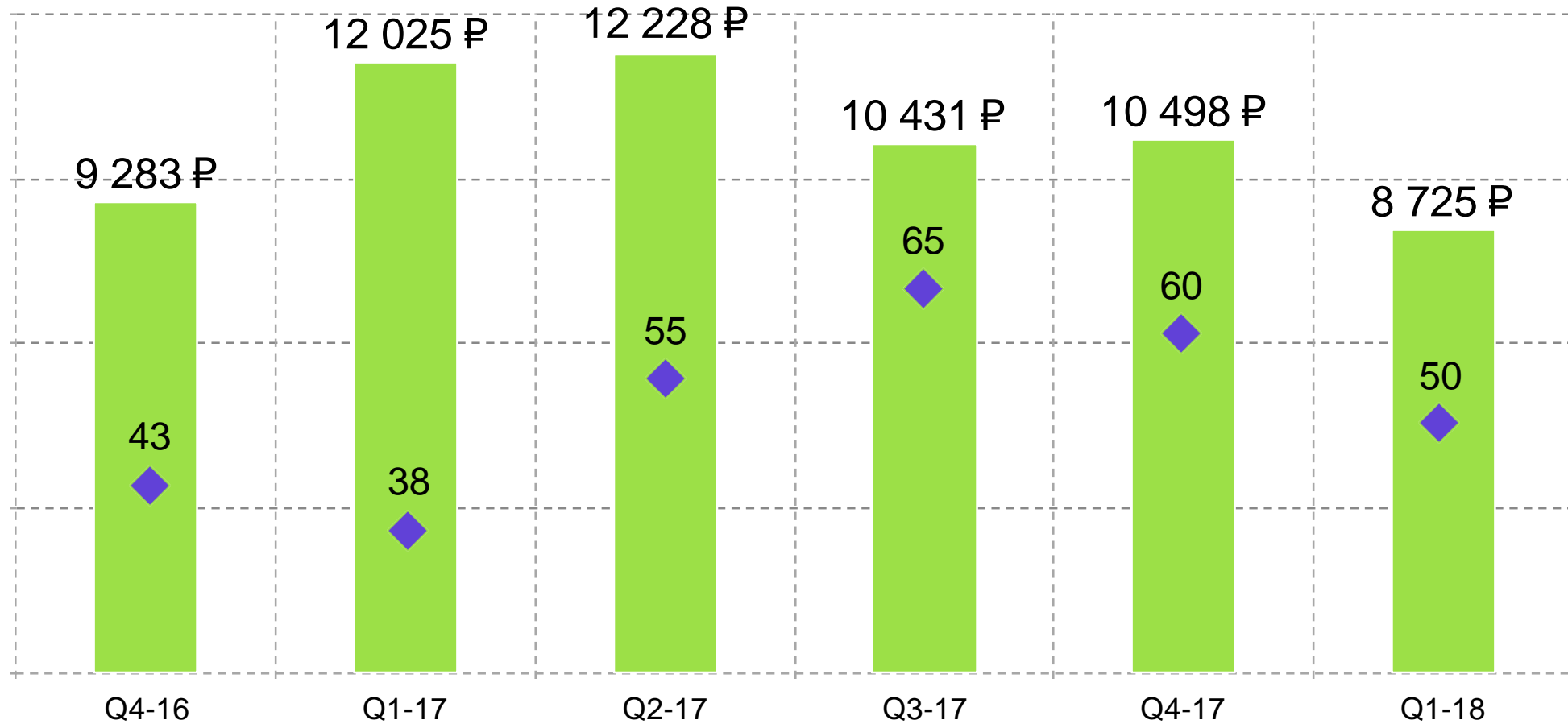
звонков

+

глубинные интервью с клиентами



■ Стоимость первого обращения



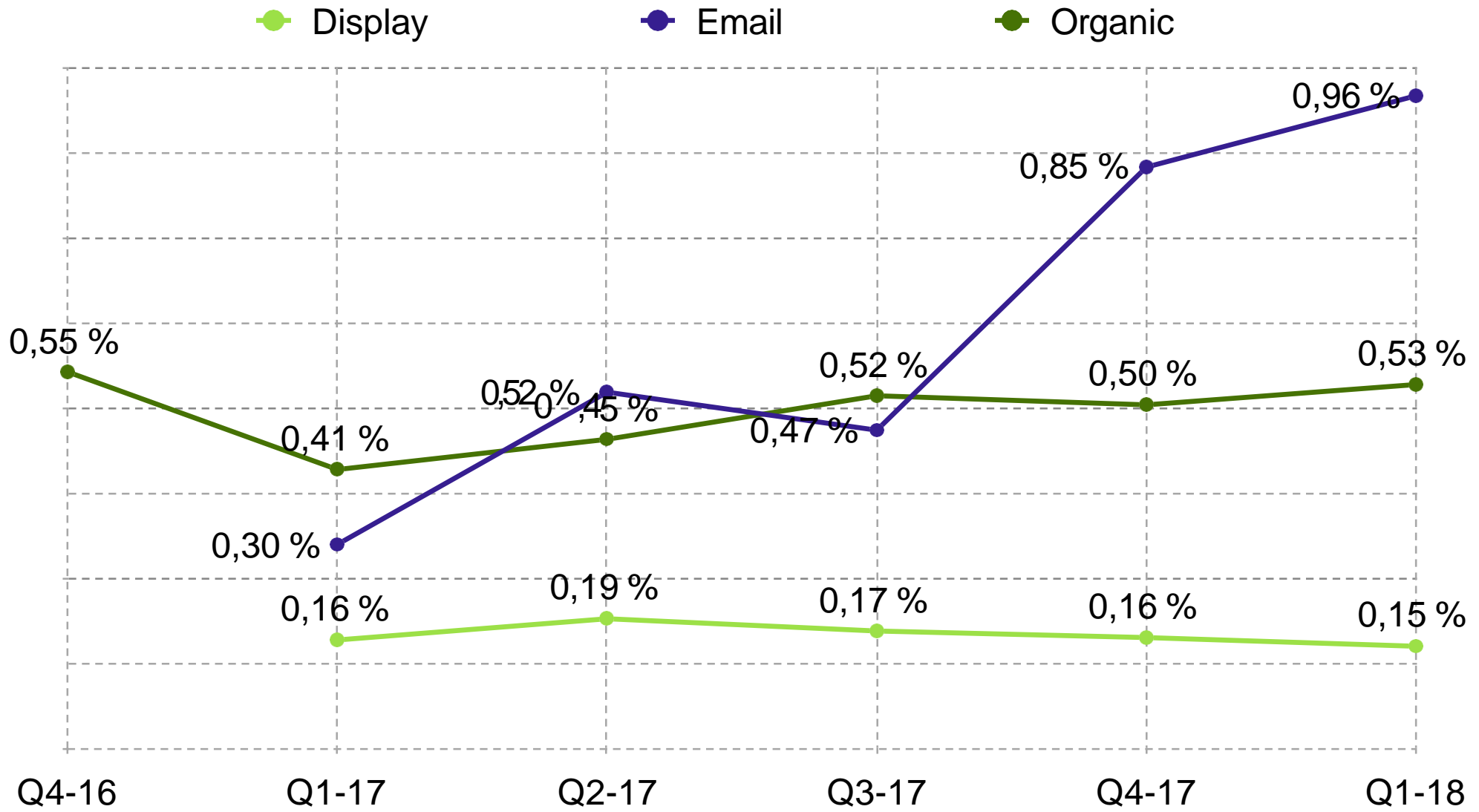
- Стоимость первого обращения
- ◆ Обращений с сайта в месяц

Сравнение эффективности рекламных каналов

Display

Email

Organic

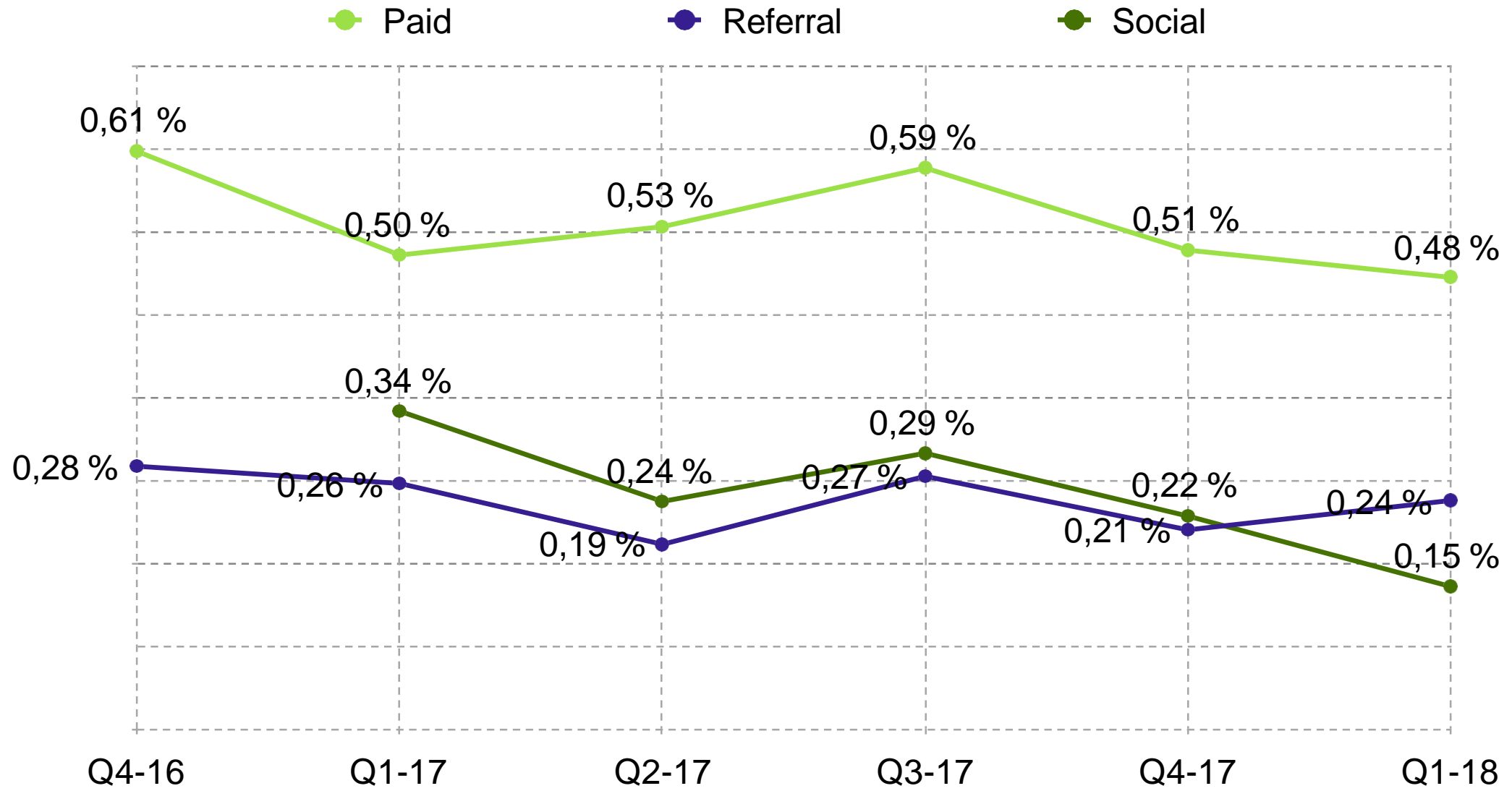


Сравнение эффективности рекламных каналов

Paid

Referral

Social

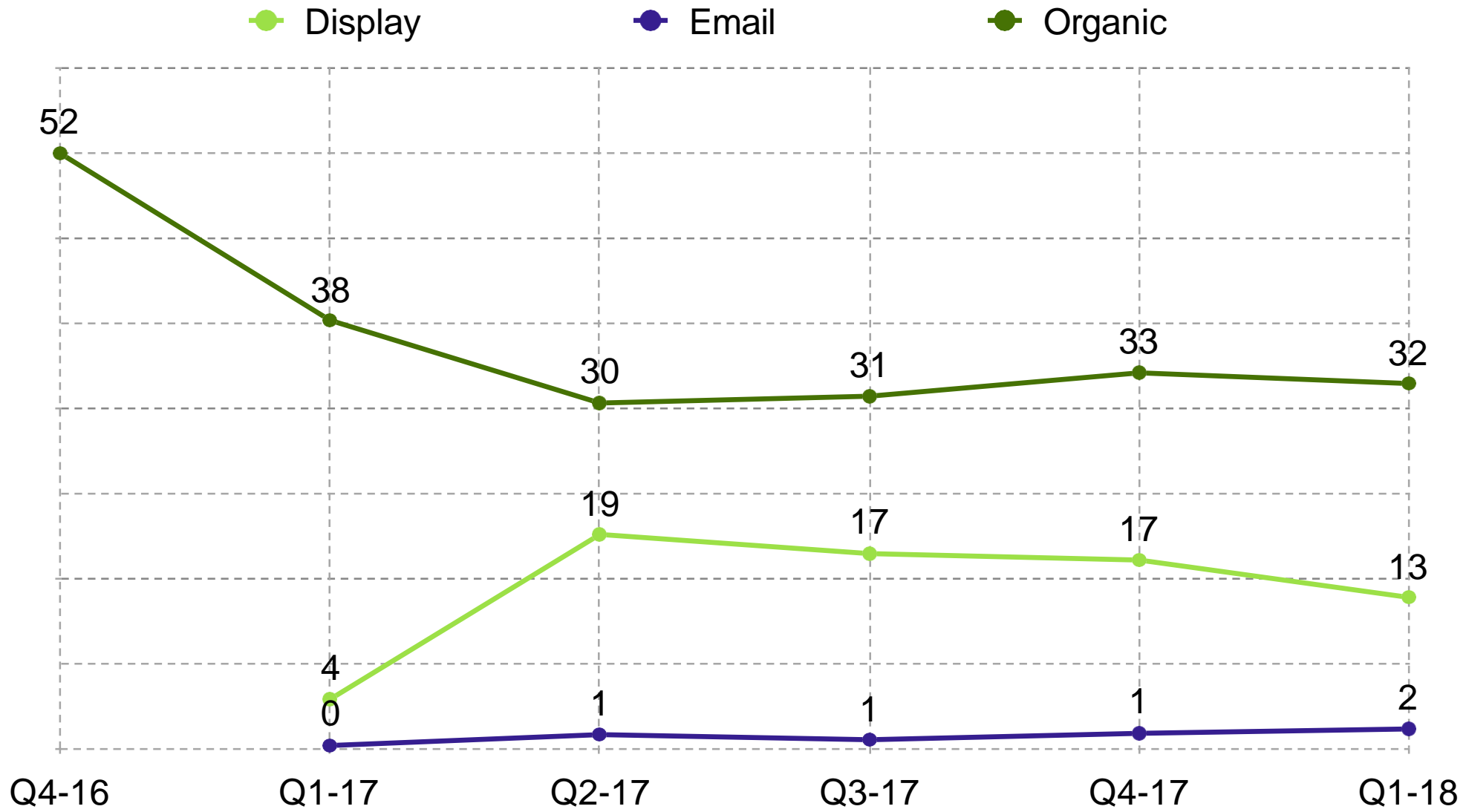


Количество первых обращений на сайт с канала

Display

Email

Organic

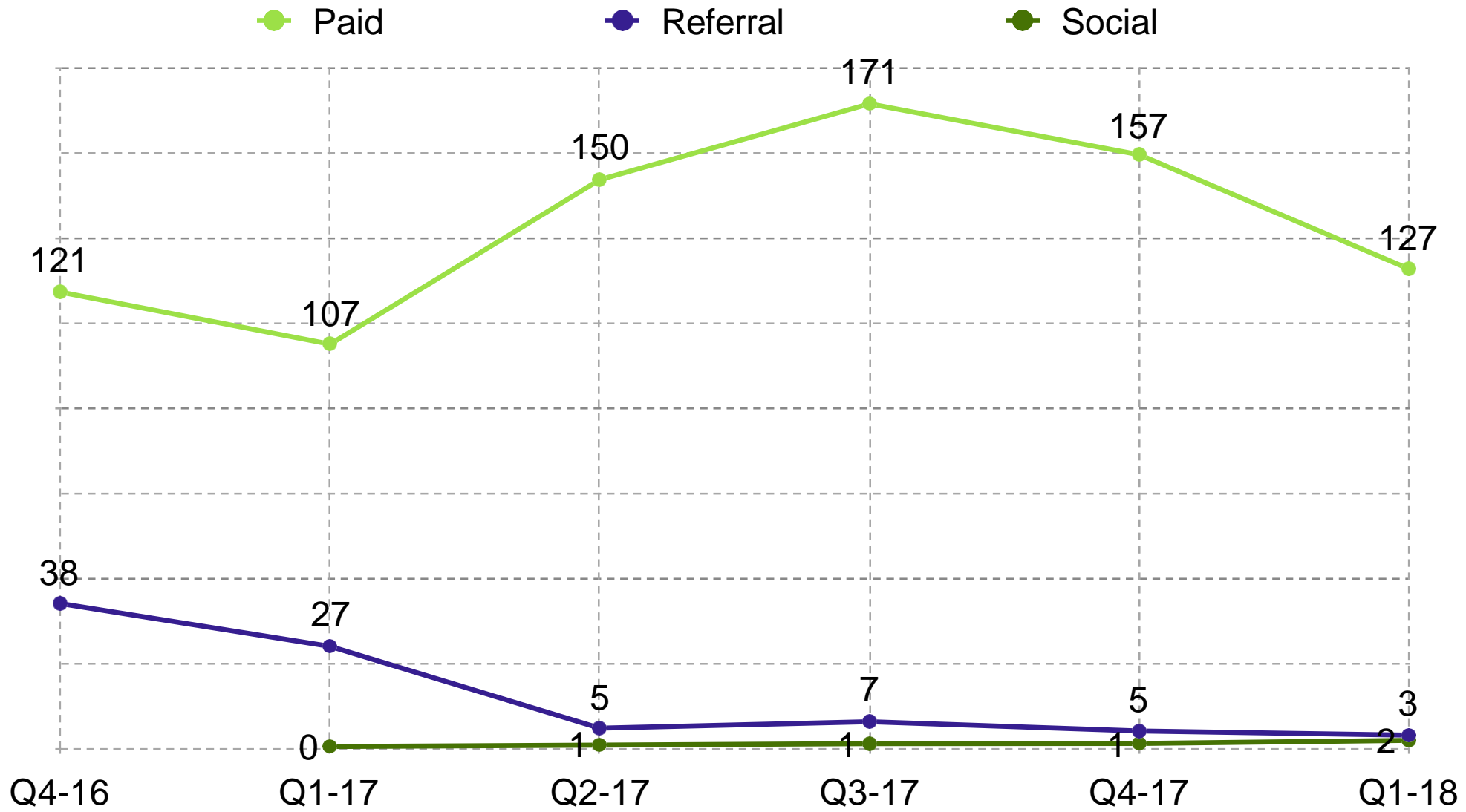


Количество первых обращений на сайт с канала

Paid

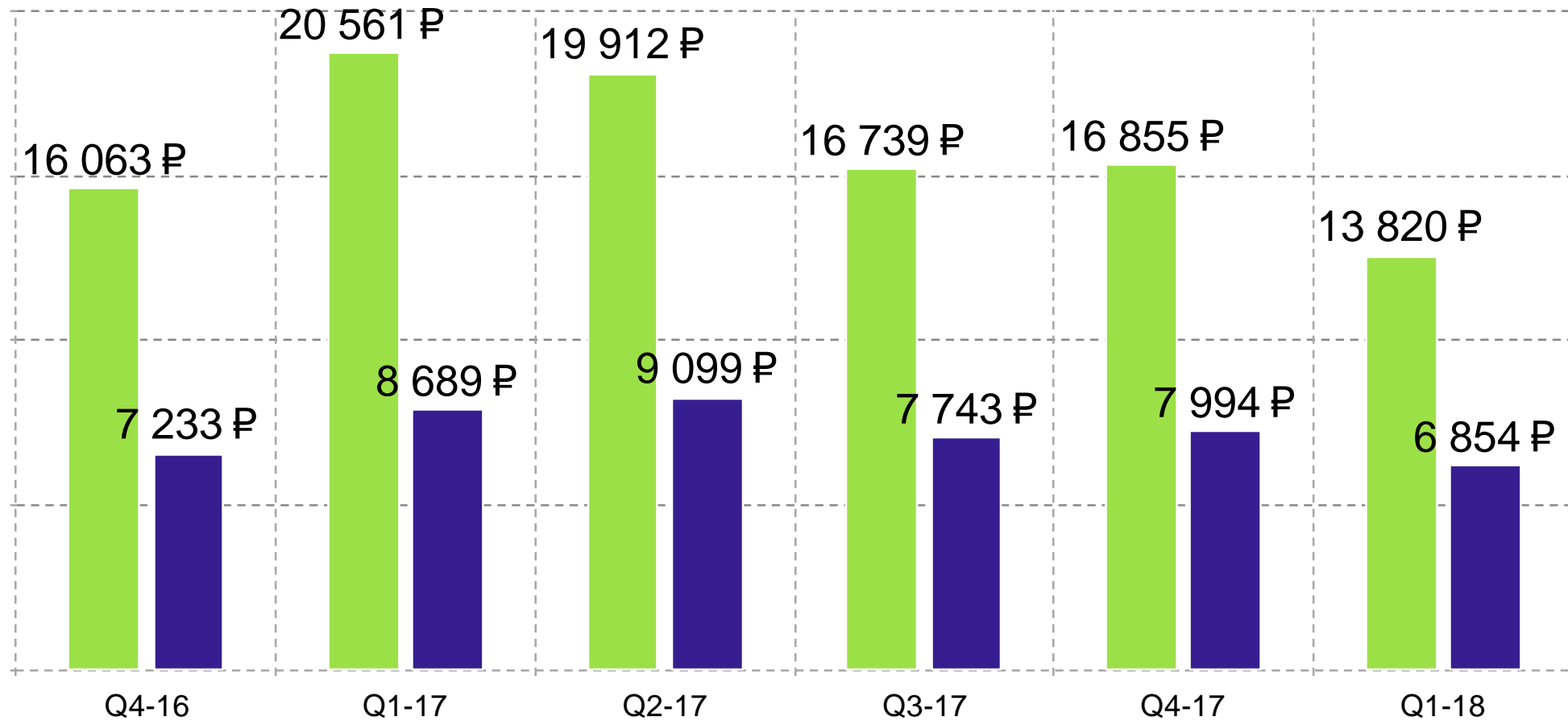
Referral

Social



Стоимость первого обращения

AdWords VS Директ



■ Google AdWords
■ Яндекс Директ

Эффективность ключевых слов

Эффективность ключевых слов в SEO

1,45%

«Сайт»

1,21%

«ЖК»

«Жилой Комплекс»

1,15%

остальное

0,67%

«Купить»

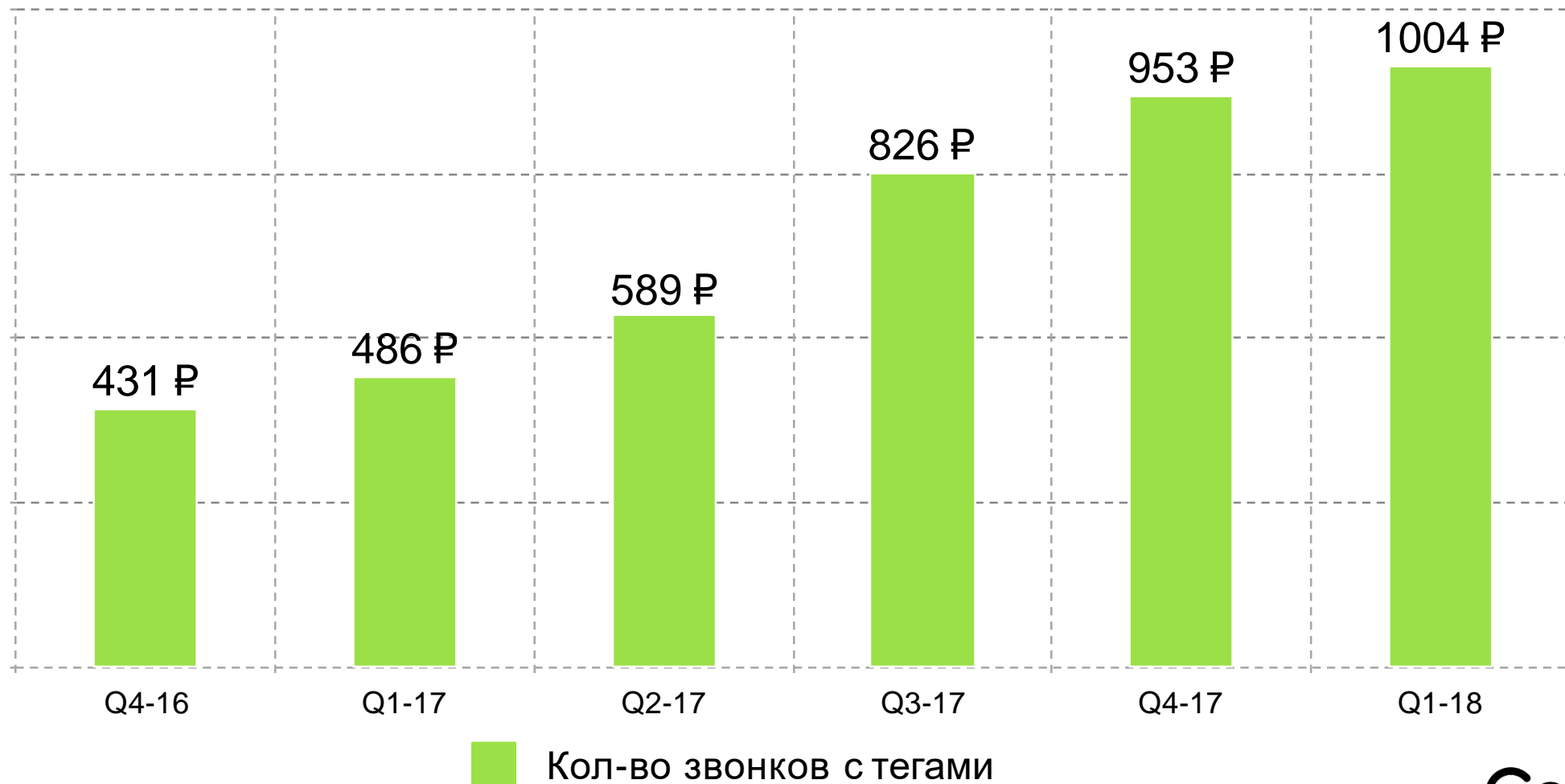
«Цена»

«Цены»

«Продажа»

«Стоимость»

Прослушивание звонков и тегирование



Самые популярные теги

Нецелевой

Генератор лидов

Лид

Отложенный звонок

Спам

Повторный

Целевой

Продажи

Обработано

Пропущенный

Премьер Техно

50%

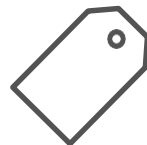
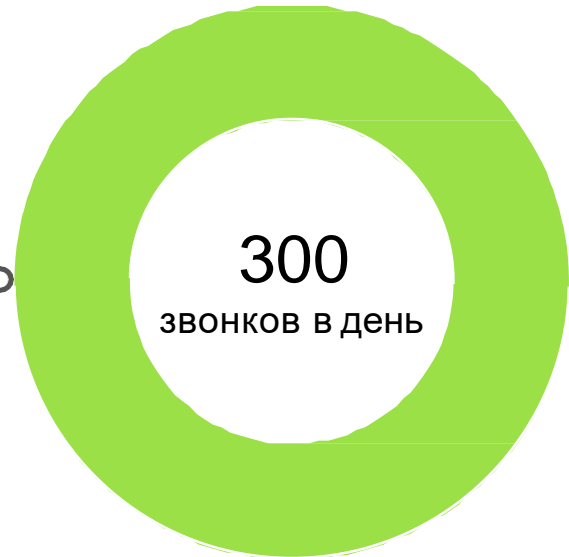
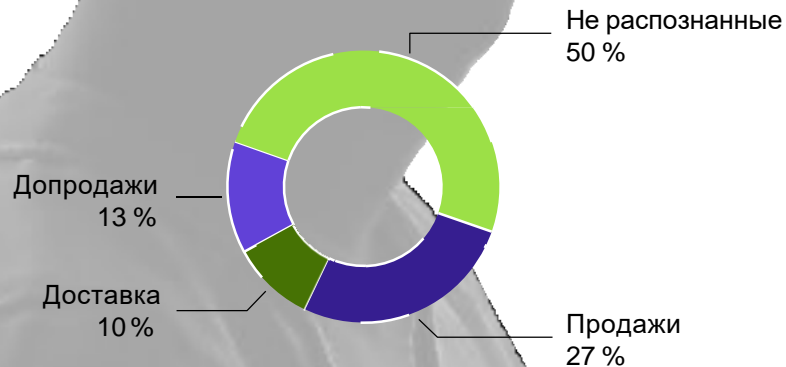
правильно размеченные

80%

Менеджер

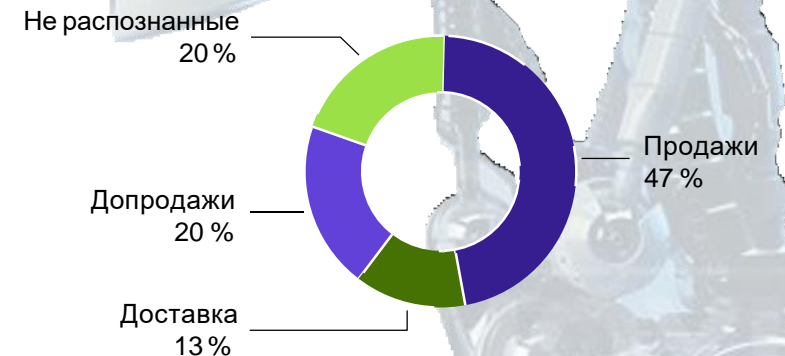
+

дополнительный
сотрудник



- ✓ Продажи
- ✓ Доставка
- ✓ Допродажи

SmartTag

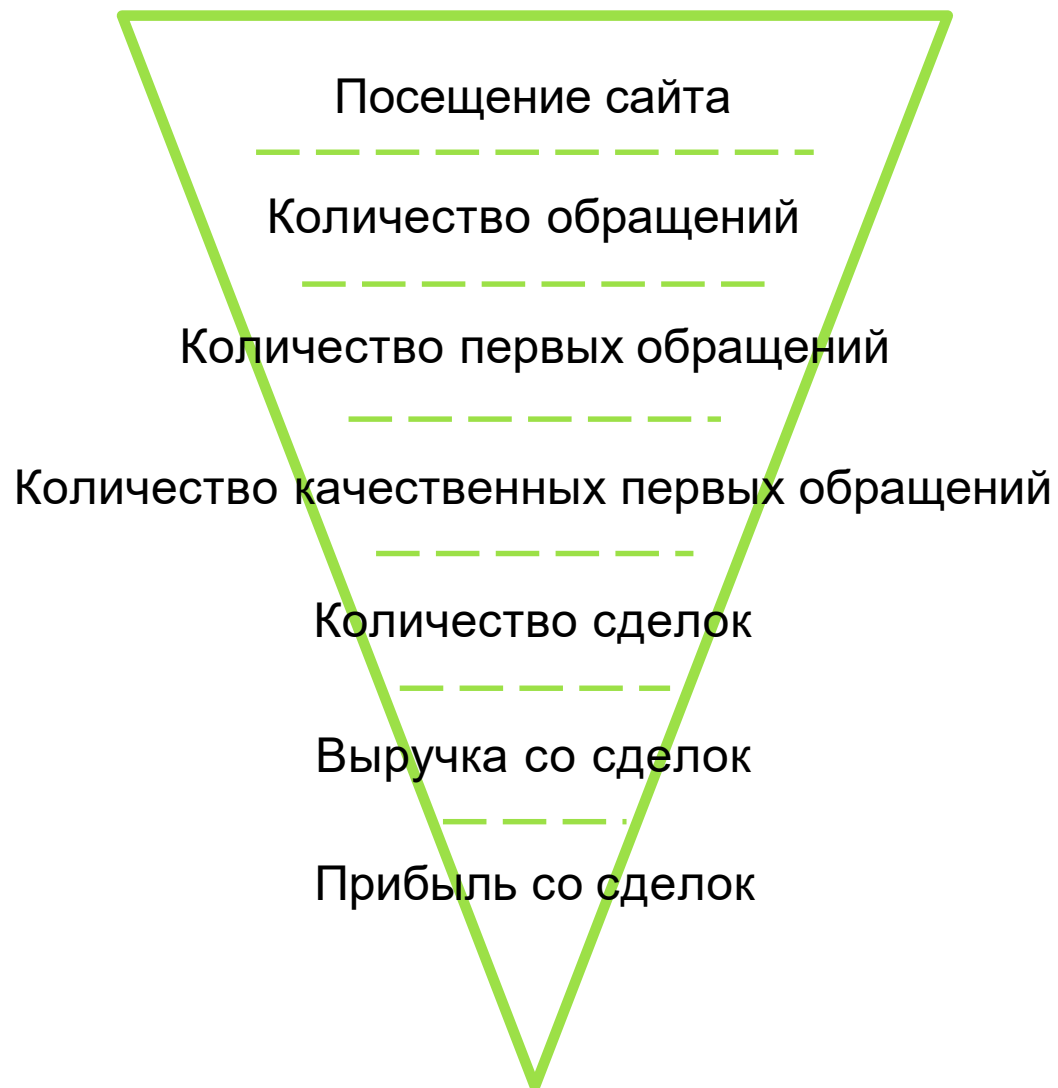


Аналитика эффективности рекламы и продаж

Уровни аналитики рекламы



Уровни аналитики рекламы



Specific — конкретная

Measurable — измеримая

Achievable — достижимая

Realistic — реалистичная

Timed — определенная по времени

Спасибо за внимание



Татьяна Потуданская

Руководитель маркетинговых коммуникаций

t.potudanskaia@uiscom.ru

CoMagic