



АКТИВНАЯ ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ



MAKE TRUE

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ КОМПЛЕКС УСЛУГ



СКРИПТ

- это индивидуальный сценарий диалога для каждого клиента, который разрабатывается согласно его профилю.

DMP

- платформа, которая, аккумулирует online и offline данные клиента и анализирует профиль ЦА исходя из реальных поведенческих характеристик.

DIGITAL СТРАТЕГИЯ

- привлечение, основанное на профилях выделенных сегментов.

ЛИД

- перевод целевого звонка с подтвержденной заинтересованностью, передача записи разговора и контактных данных потенциального клиента.

МОДЕЛЬ LOOK-ALIKE

- таргетинг, при котором реклама показывается тем пользователям, которые по поведенческим характеристикам похожи на текущих клиентов.

КОД

- компания разработала программный код, который устанавливается на сайт и анализирует входящий трафик посетителей. Код присваивает посетителю уникальный идентификатор и сопоставляет его с профилем реального пользователя который найден в DMP.

УВЕЛИЧЕНИЕ ТРАФИКА



Основные рекламные активности компании Заказчика направлены на создание трафика на сайте.

САЙТ

100 посетителей

10 лидов

совершает целевой
звонок/ оставляет заявку/
заполняет форму call-back
или форму обратной связи

1

САЙТ+ Data Management

100 посетителей

80 лидов

совершает целевой
звонок/ оставляет заявку/
заполняет форму call-back
или форму обратной связи

12

Только 1 пользователь из 100
проявляет интерес к покупке
(автомобиля, недвижимости,
кредитному продукту и.т.д.).
Привлечение 1 посетителя на
сайт равно 100 рекламным
касаниям с потенциальными
клиентами, поовышает
конверсию.

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?



НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ



Команда наших разработчиков создала скрипт, который позволяет идентифицировать посещения сайта, обрабатывать данные по пользователям и в автоматическом режиме загружать базу в call-центр.

1 ПОСЕЩЕНИЕ
САЙТА
+DMP

2 ЗАГРУЗКА
БАЗЫ ЦА
в call-центр

3 СКРИПТ
НА ОСНОВЕ
потребительского
профиля для каждой
группы ЦА

4 ФОРМИРОВАНИЕ
НОВОГО
сегмента по модели
look-alike на основе
профилей полученных
целевых звонков

5 ЛИД-КОНТРОЛЬ
рекомендации по
обработке лидов
на стороне Заказчика
в форме обратной связи.

ПОЧЕМУ ЛИД

1

РАЗРАБОТКА

индивидуального сценария
диалога с каждым клиентом.

2

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

собственной DMP - платформы.

3

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

оптимального варианта
передачи и контроля лидов.

4

ПЕРЕДАЧА ПОЛНОЙ

аудиозаписи по каждому лиду.

5

РАБОТА НА РЕГИОНАЛЬНОМ

уровне (включая республику
Казахстан).

6

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ

обратной связи по
технологии обработки
лидов на стороне Заказчика.



КЕЙС

ЖК БИЗНЕС КЛАССА

Описание объекта:

Квартиры бизнес-класса в Новой Москве. Московская прописка и большие свободные планировки позволяют обзавестись прекрасной квартирой недалеко от Москвы. Вся необходимая инфраструктура располагается рядом с комплексами: детский сад и школа, аптеки, бассейн, фитнес-центр, салоны красоты и семейный ТЦ с супермаркетами. Стоимость квартир от 7,1 рублей, минимальная планировка от 61 кв. м.

Потребность клиента:

- 1** Анонсирование специального предложения по продаже квартир со скидкой 15%.
- 2** Обогащение CRM клиента новыми контактами.

Наше решение:

Привлечение потенциальных клиентов, планирующих покупку недвижимости 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 квартир бизнес-класса.
- 3** Персональные коммуникации с выделенной аудиторией и перевод звона с согласия заинтересованного 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 - **1,5 месяца**, передано **68 лидов***, **89%** признано целевыми.

**После проведения пилотного проекта были подключены дополнительные инструменты сегментации целевой аудитории, что позволило увеличить конверсии по генерации целевых звонков.*

КЕЙС

ЖК ОТРАДА

Описание объекта:

Комплекс комфорт-класса с архитектурой бизнес-класса. Высокое качество постройки, ц0 вариантов планировок, оптимальные цены и возможность заказа квартиры с отделкой. Целевая аудитория - семья с детьми, предпочитающие здоровый образ жизни.

Потребность клиента:

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

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 квартир бизнес-класса.
- 3 Персональные коммуникации с выделенной аудиторией и перевод звона с согласия заинтересованного 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.

Прокет в цифрах:

Длительность проекта - 4 месяца, передано 450 лидов*, 88% признано целевыми и уникальными (без присутствия в CRM Заказчика), 60% звонков маркируют как потенциальная сделка.

КЕЙС

КРУПНЫЙ АВТОДИЛЕР ЮЖНОКОРЕЙСКОГО БРЕНД*

Описание объекта:

Компактный автомобиль эконом-класса, который подходит абсолютно для любого члена семьи. Автомобиль адаптирован для эксплуатации в условиях России. Есть разные комплектации и 2 варианта кузова.

Потребность клиента:

Привлечение большого объема клиентов для покупки определенной модели авто**

Наша задача:

Привлечение потенциальных клиентов, планирующих покупку автомобиля в ближайшее время.

Наше решение:

- 1 С помощью DMP построена новая модель целевой аудитории, которая заинтересована в продаже собственного автомобиля и покупке в перспективе нового.
- 2 Сегментация целевой аудитории по 2-м признакам: модель авто и стоимость продаваемых авто.
- 3 Персональные коммуникации с выделенной аудиторией и перевод звонка с согласия заинтересованного в отдел продаж Заказчика в онлайн режиме.
- 4 Аналитика эффективности лидогенерации, осуществление лид-контрольной функции и по желанию клиента предоставление рекомендацией по увеличению лид-конверсии.

Прокет в цифрах:

Длительность проекта - 3 месяца, передано 182 лида. 86% признано целевыми.

**Согласно NDA бренд не упоминается в рекламных и сопроводительных маркетинговых материалах*

***Только новые автомобили в трех разных салонах в Москве.*

КЕЙС

JAGUAR LAND ROVER

Описание объекта:

Британский авто бизнес-класс со средней стоимостью от 5 млн. руб. 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 клиента новым контактами.

Наша задача:

Поиск и привлечение потенциальных клиентов, планирующих покупку автомобилей премиум-класса.

Наше решение:

- 1 С помощью DMP была сформирована новая база людей, приобретавших автомобили бизнес-класса в течении последних 5 лет
- 2 Персональные коммуникации с выделенной аудиторией и перевод звонка с согласия заинтересованного 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.

Прокет в цифрах:

длительность проекта - 2 месяца, передано 155 лидов. 85% признано целевыми. Конверсия в продажи составила 2%.

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ

Благодарим за внимание

8 499 380-65-18

deal@maketrue.pro



MAKE TRUE