

The logo for SMARTIS, featuring the word "SMARTIS" in white, uppercase, sans-serif font. The letter "A" is stylized with a small white asterisk above it. The text is centered within a solid green square.

SMARTIS

Мастер-класс

по сквозной и предиктивной аналитике

Игорь Балашов, CEO, Co-founder

Сквозная аналитика — не ради отчетов



Сквозная аналитика

- Своевременное принятие решений
- Экономия времени и денег
- Эффективное управление маркетингом и бизнесом

**Зачем нужна
СКВОЗНАЯ аналитика**

?

Сквозная аналитика
нужна для борьбы
за **cost-эффективность**

Cost efficiency

**Сокращая затраты
повышать продажи**

Это реально. Мы сами в шоке



КЕЙС

Cost efficiency

7%

на маркетинг
от общих затрат застройщика

Cost efficiency

1,4%

на маркетинг
от общих затрат застройщика

План продаж
перевыполняется

SMARTIS рекомендует

Что измерять

За какой период

Как считать рекламу



Количество
звонков

По итогам
месяца

Последний канал
перед сделкой



Количество
сделок

За средний
период сделки

Все касания
линейно



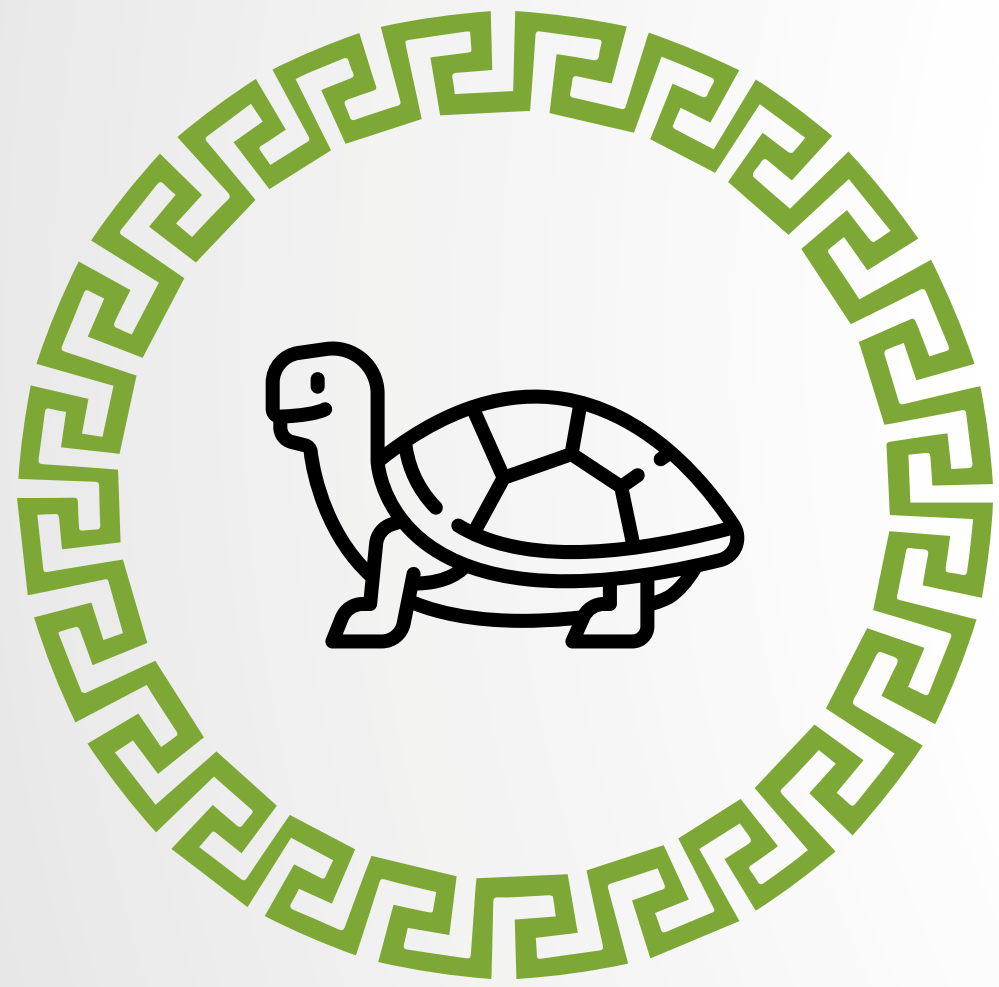
Выручку
со сделок

Полную выручку
по когортам

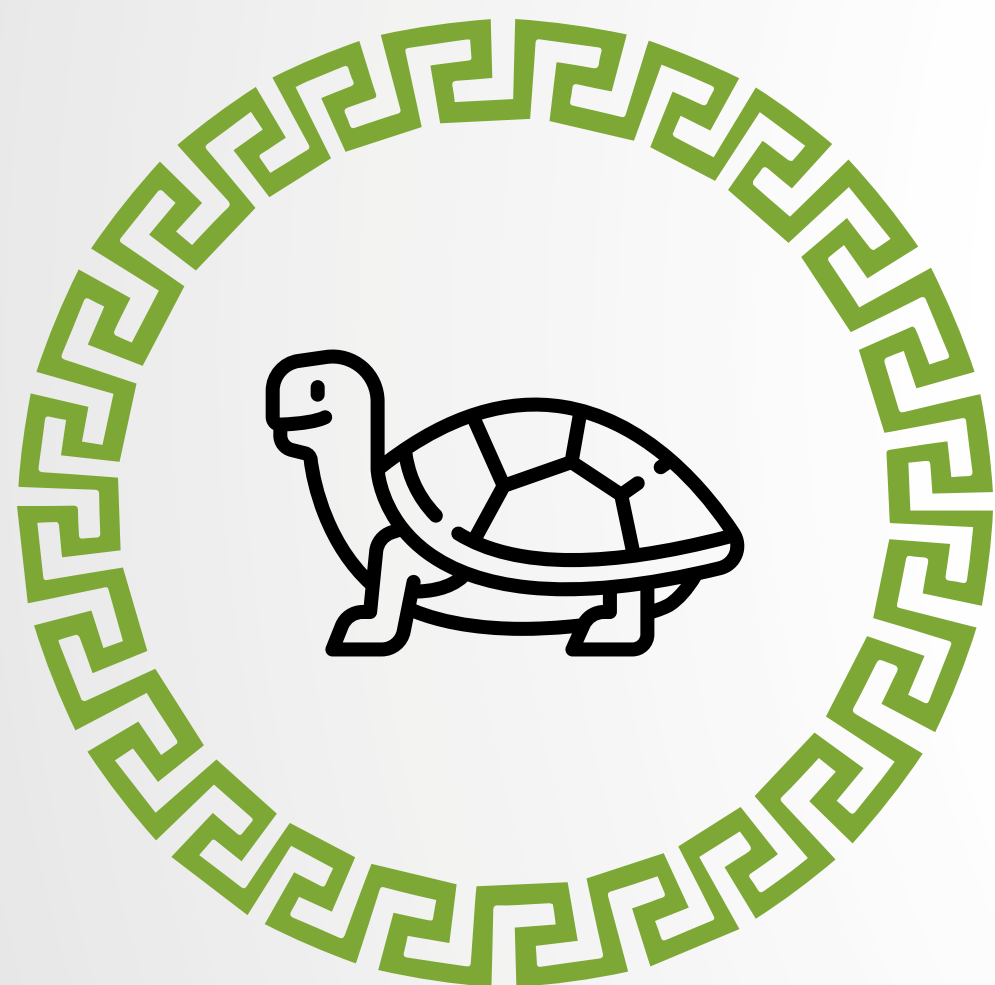
Модели атрибуции
зависят от целей бизнеса

Мифы про сквозную аналитику

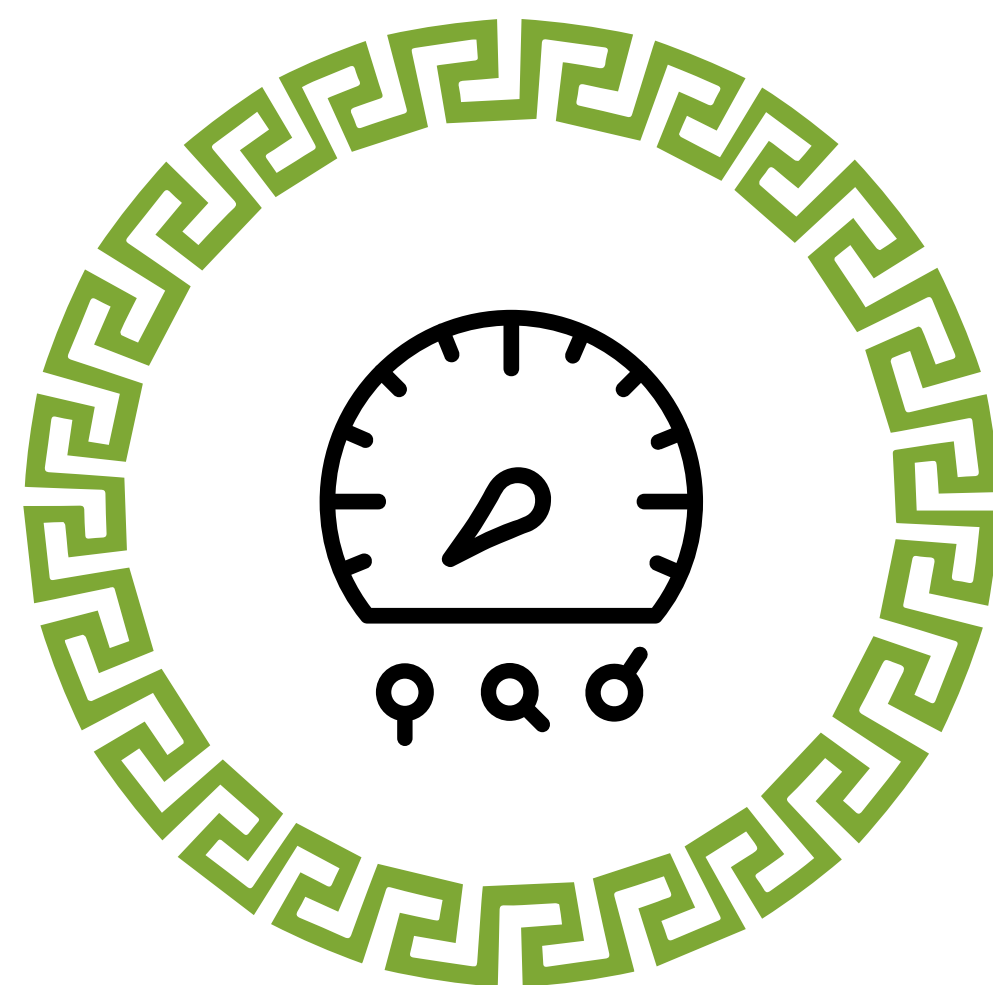




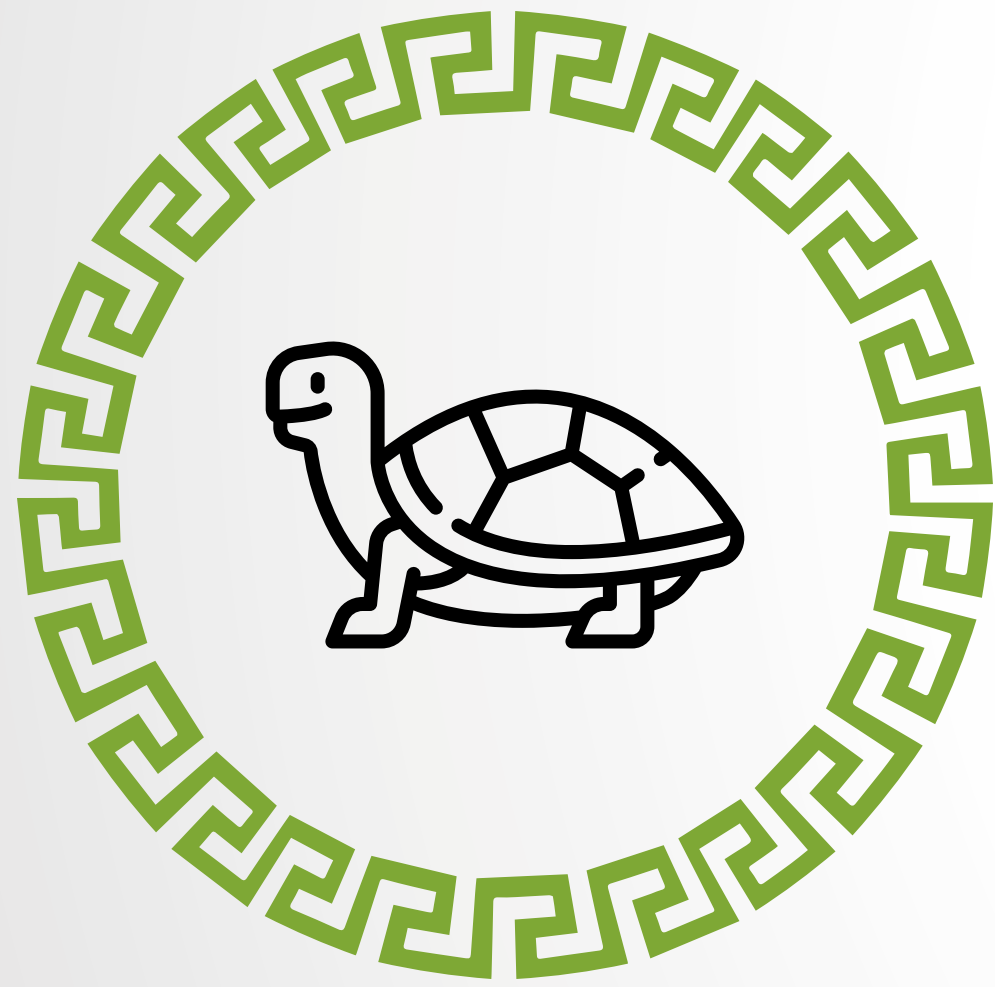
Долго



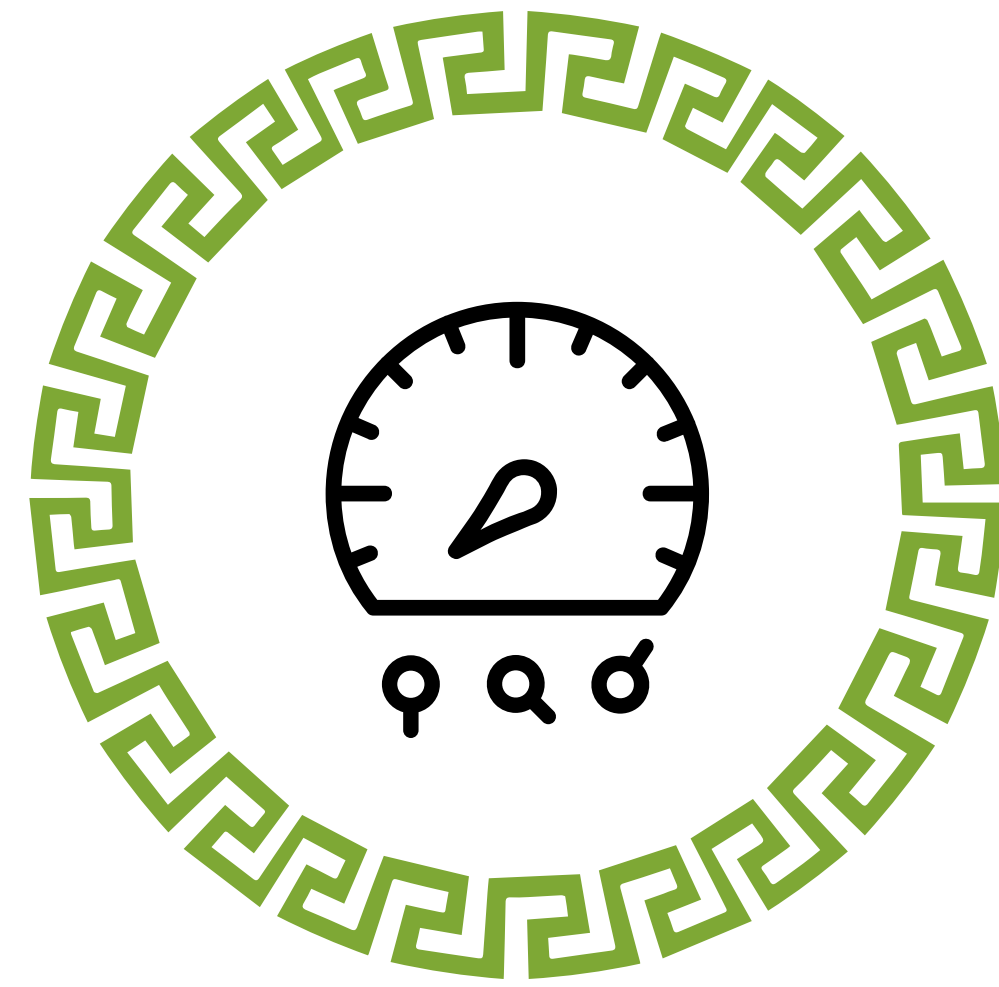
Долго



Нет КПД



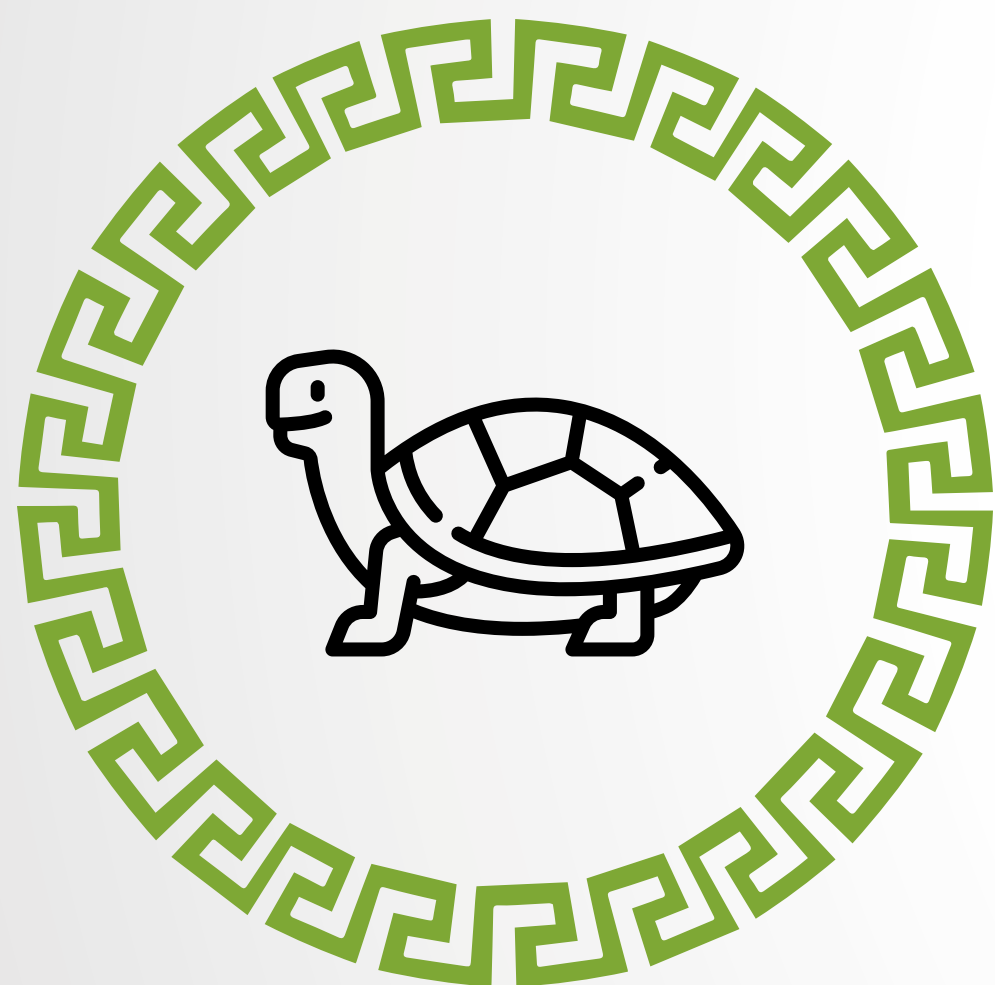
Долго



Нет КПД



Дорого



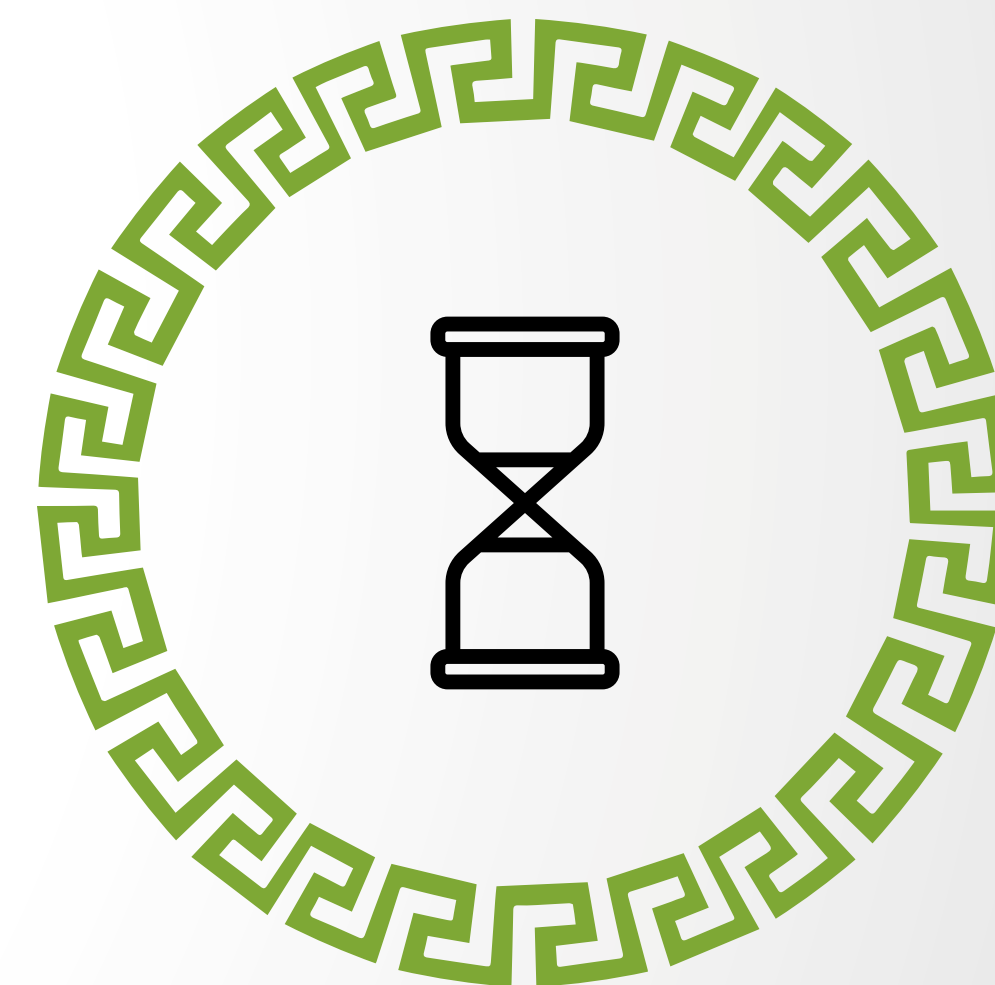
Долго



Нет КПД



Дорого

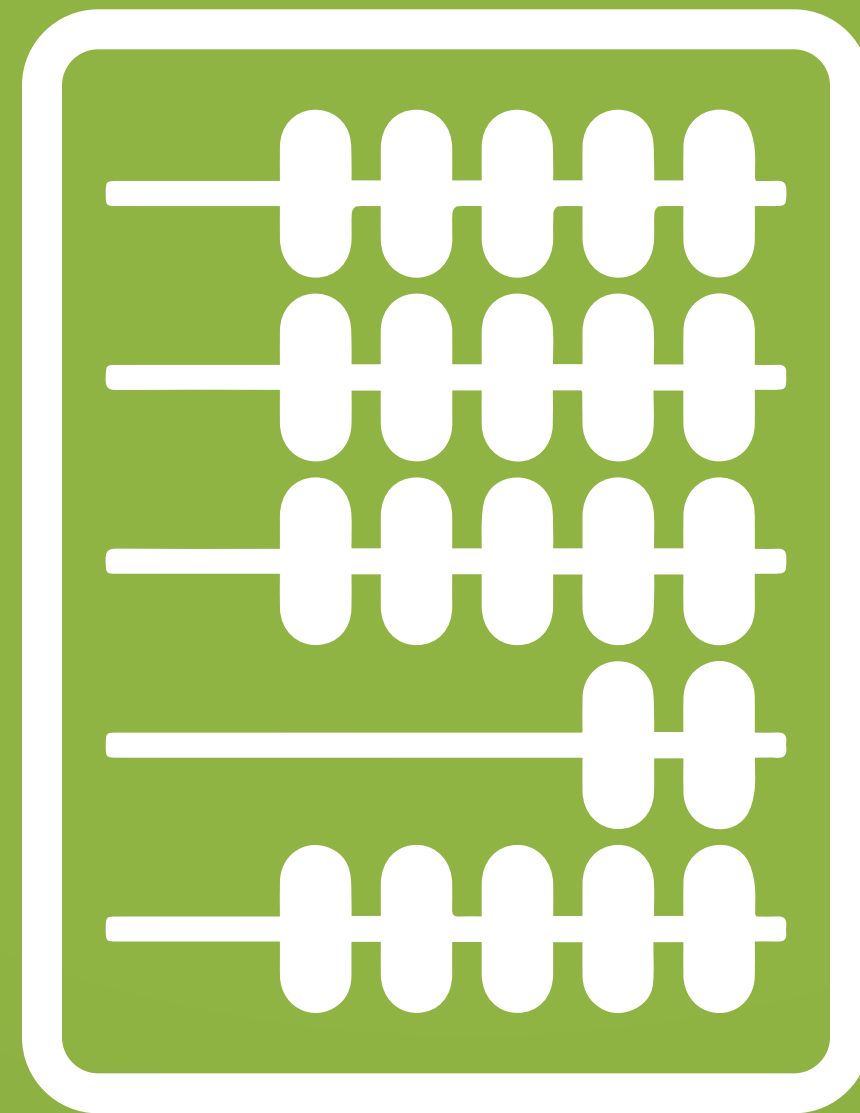


CRM

Сквозная аналитика Smartis



Как считать рекламные источники





Настройка собственного дашборда

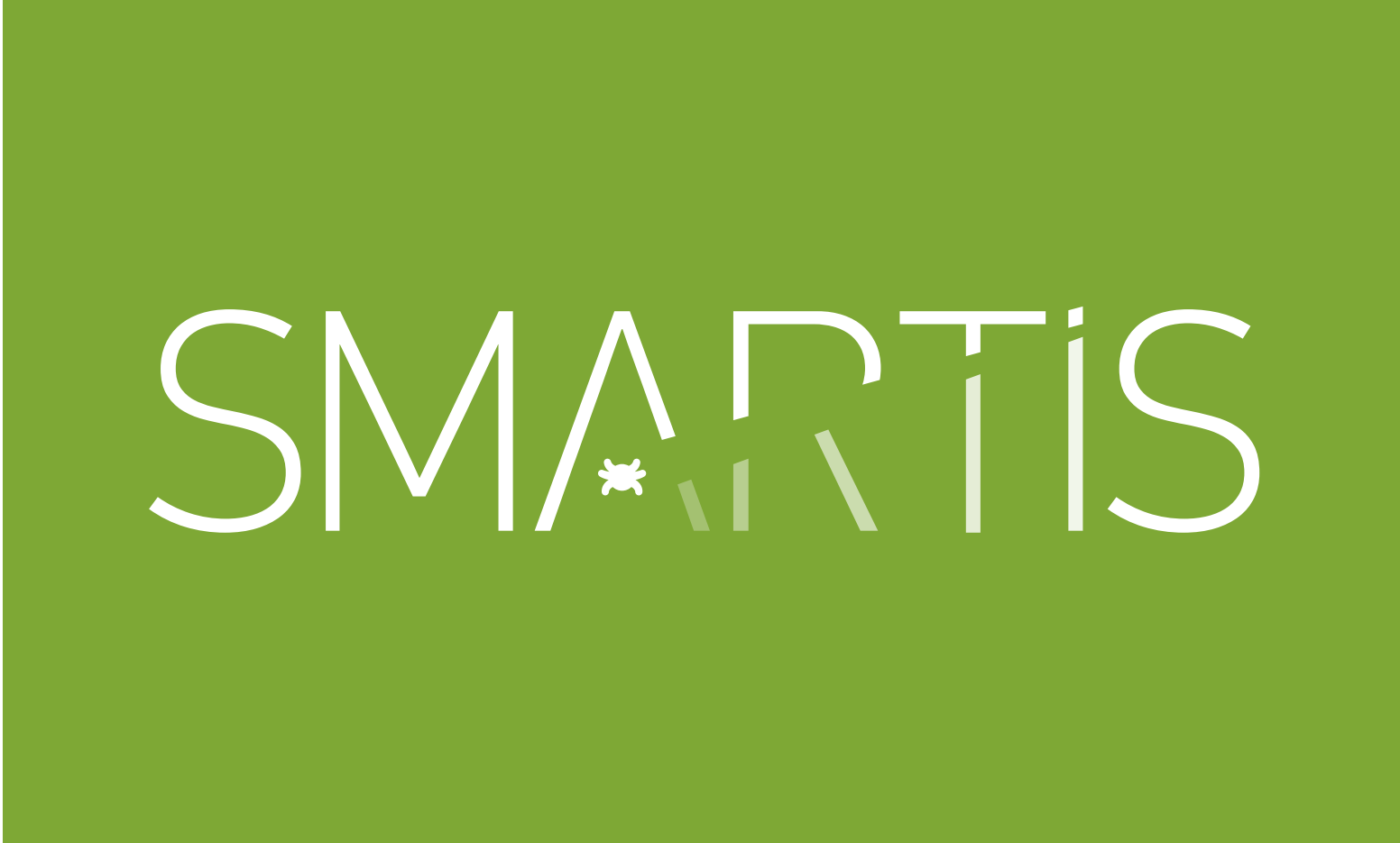
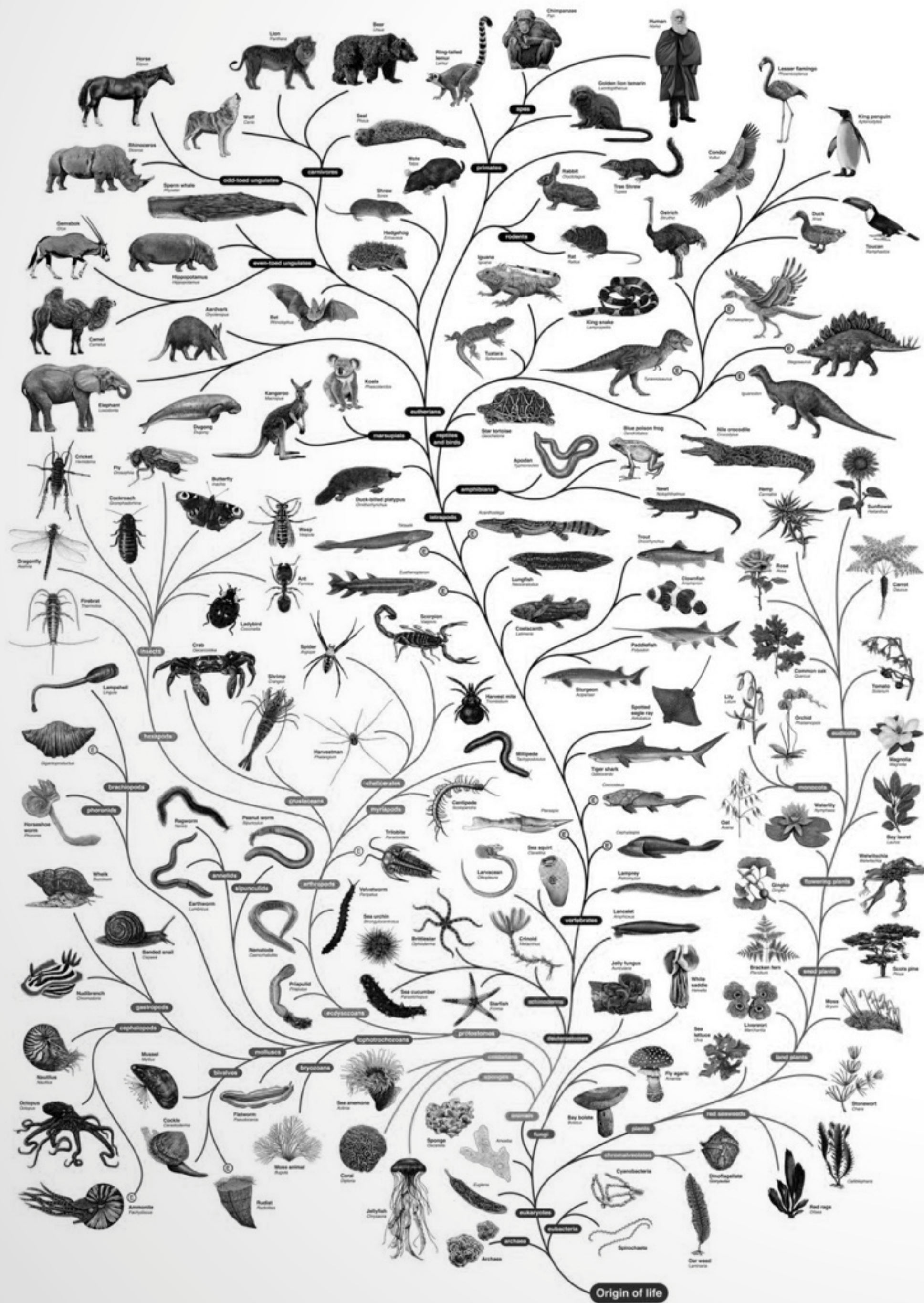


ТОП-3 практических задач маркетолога



Выводы

- 1 Просто подключить и работать
- 2 Стоимость — 0,1% от одной продажи
- 3 Вся маркетинговая информация и сводка уже есть
- 4 Тестируйте новые каналы



Выживает умнейший

Игорь Балашов,
CEO, Co-founder

igor@smart-is.ru
fb.com/i.y.balashov