



Тихоненко Евгений  
Директор по маркетингу VALO



Система digital управления  
продажами и маркетингом на  
примере VALO

# Успех проекта зависит от:



- Спроса
- Позиционирования
- Сервиса
- Рекламы и автоматизации

# Как это работает

## Показы

## Клики

## Обращения

## Покупки

## Повторные покупки

Реклама

Сайт, посадочные страницы, страницы и группы в соц сетях и др.

Входящие звонки, Чат на сайте, Форма на сайте

Работа с потенциальным клиентом

Работа с клиентом компании

Online:

- Контекстная;
- Медийная;
- Таргетированная;
- SEO;
- Прочее.

Системы аналитики:

- Метрика/Adwords;
- Сквозная аналитика;
- Google таблицы, datastudio;
- Другие.

Системы обработки обращений:

- Коллтрекинг,
- телефония,
- виджеты
- Прочее.

- CRM система,
- Сервисные системы;
- Шахматка,
- Документооборот
- Прочее.

CRM система.



# Главное не подключить – главное правильно использовать

## Как было раньше

- Метрика/ analytics
- Колтрекинг
- CRM система
- Чаты на сайте

## Как это работало

Плохо(

# Для чего всё это нужно?

# Команда - наше всё!



**VALO**  
АПАРТ-КОМПЛЕКС  
ПО-ФИНСКИ