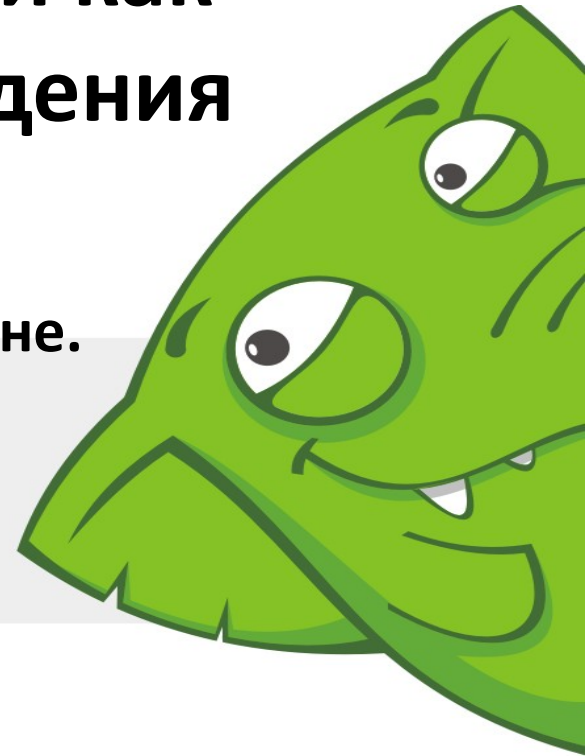


Чтобы поймать кролика, думай как кролик: типовые модели поведения клиентов.

Кейсы в авто, недвижимости и медицине.

Сергей Кривдин



КОЛЛТРЕКИНГ - ИНСТРУМЕНТ АНАЛИТИКИ

показывает конверсию трафика в обращение:

- ✓ Звонки
- ✓ Обратные звонки
- ✓ E-mail
- ✓ Онлайн-консультант
- ✓ Формы
- ✓ SMS

> 20000
Аккаунтов
в системе

> 500
Агентств
партнеров

> 4 000 000
Обработанных
обращений



АЛЛОКА. ПОКАЗАТЕЛИ

Кто наши клиенты?



- Недвижимость (застройщики, загородная, агентства по продажам)
 - Автомобильный бизнес
 - Медицинские услуги
 - Фитнес / салоны красоты
 - Юридические и финансовые услуги
 - Ремонт квартир и домов
 - Рекламные агентства и digital студии (дистрибуторы)
- ... любая сфера бизнеса, где покупке предшествует как минимум один звонок/обращение

Как у них покупают?



- Анализ поведения по входящим обращениям
- Не затрагивали веб-аналитику (поведение онлайн)
- Берем в расчет данные только из колтрекинга
- Анализируем, делаем выводы

Цель: увеличить число обращений и закрытых сделок стандартными инструментами колтрекинга

	<i>Автомобили</i>	<i>Недвижимость</i>	<i>Медицина</i>	<i>Строительные материалы (B2B)</i>
Средняя длительность целевого звонка	2мин, 30сек	3мин, 15сек	1 мин, 41сек	2мин, 38сек
Среднее время совершения звонка после захода	3мин. 30сек	7мин, 14сек	5мин. 30сек	9мин.
Отложенные звонки	12,99%	8,36%	7,48%	1,60%
Максимальное время отложенного звонка	31 день	16 дней	17 дней	55 дней!

Тип звонка

Автомобили



Недвижимость



Медицина



Строительные материалы (B2B)



Тип телефона

Автомобили



Недвижимость



Медицина



Строительные материалы (B2B)



Тип трафика

Автомобили



Недвижимость



Медицина



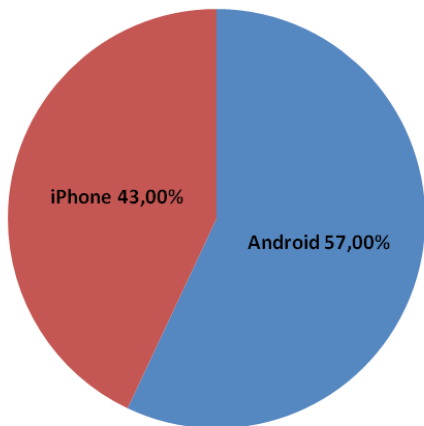
Строительные материалы (B2B)



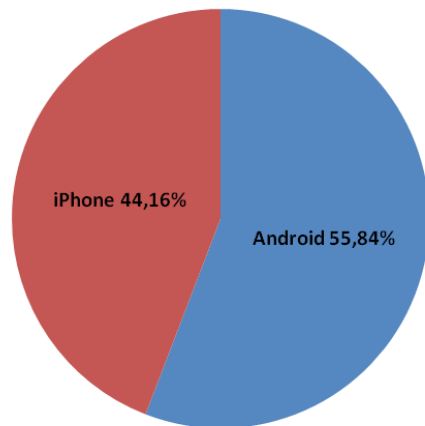
Платформы (мобильные)



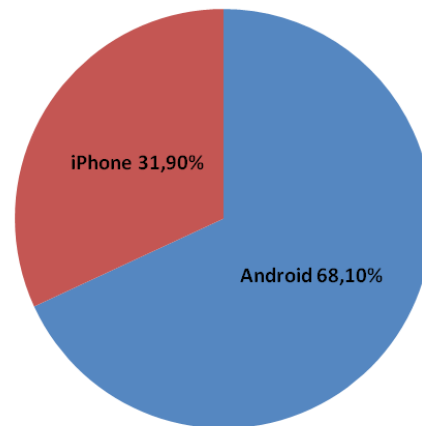
Автомобили



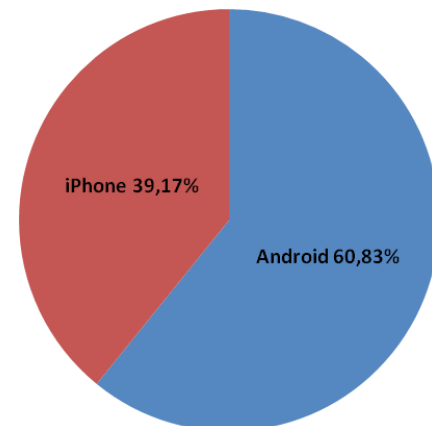
Недвижимость



Медицина



Строительные материалы (B2B)



Как поймать больше кроликов?

МОНИТОР

alloka 

Сообщаем о возвращении

monitor@alloka.ru

Здравствуйте!

Ваш клиент (может быть будущий) вернулся на сайт объекта Аллока.ру - Москва после звонка вам 02.05.2017 в 12:42.

Самое время позвонить ему и предложить что-то, от чего он не сможет отказаться!

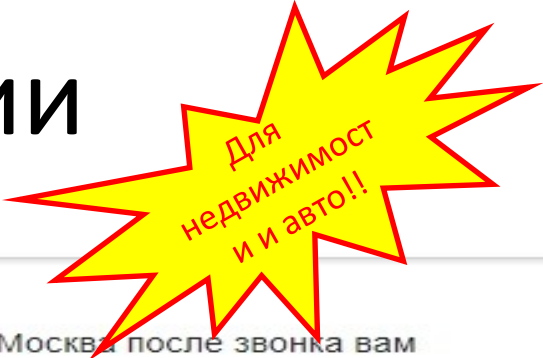
Его номер телефона 74953801638. В прошлый раз был такой источник звонка **Яндекс Поиск**. Вы поместили этот звонок **Целевой**

Удачи в переговорах!

Монитор - это новая возможность сервиса Аллока.

Он помогает вам "ловить" клиентов, которые после звонка вернулись на сайт. Если человек вам звонил, а потом снова пришел на сайт - это означает, что он думает о покупке.

Поэтому, сейчас самое время "как-бы по совпадению" ему позвонить и напомнить о себе, сделать специальное предложение и как-то еще "подтолкнуть" к сделке.

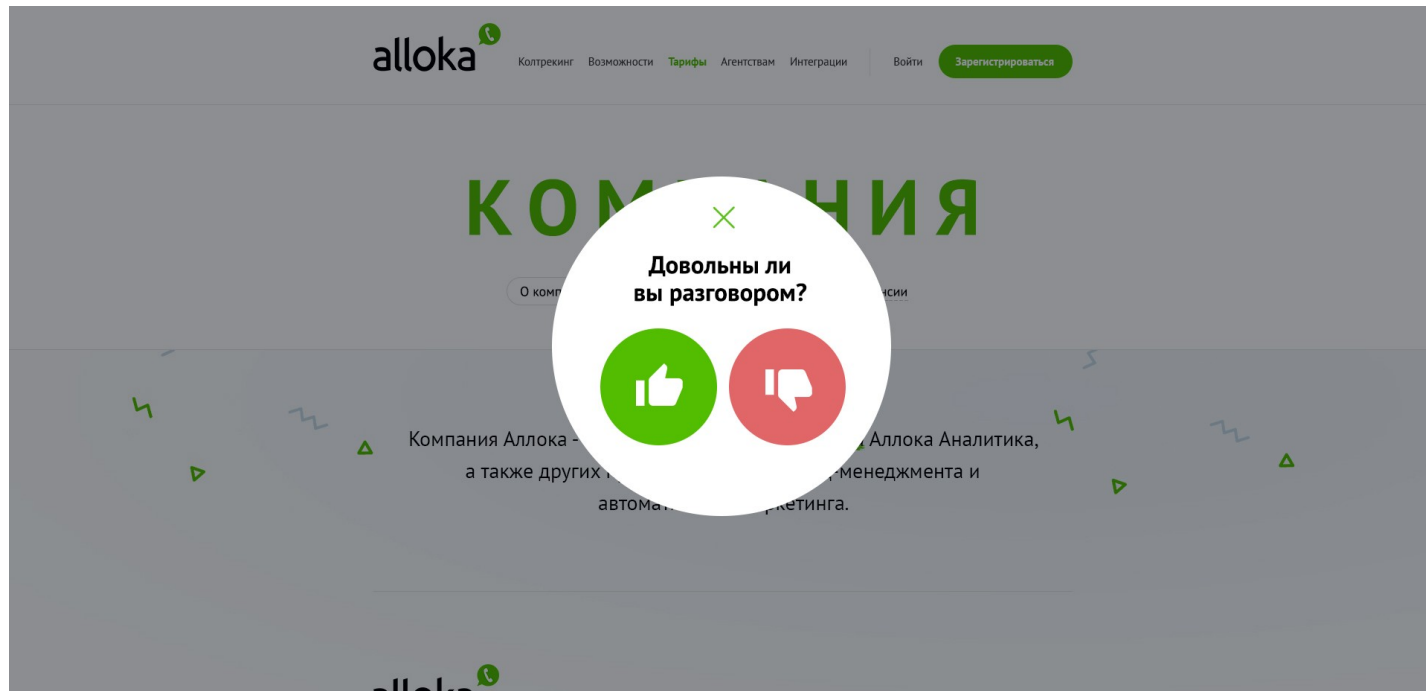


Для
недвижимост
и и авто!!

Окно после звонка



Появляется в браузере после звонка с любого телефона



Ретаргетинг ВК и FB



- Вконтакте и Facebook позволяют формировать аудитории на основании имеющихся у вас данных (номера телефонов, email, ID и др.)
- Аллока **через интеграцию** пополняет аудиторию в ВК номерами телефонов звонивших клиентов
- В FB доступна загрузка списком (txt, CSV), а еще формирование look-alike аудитории

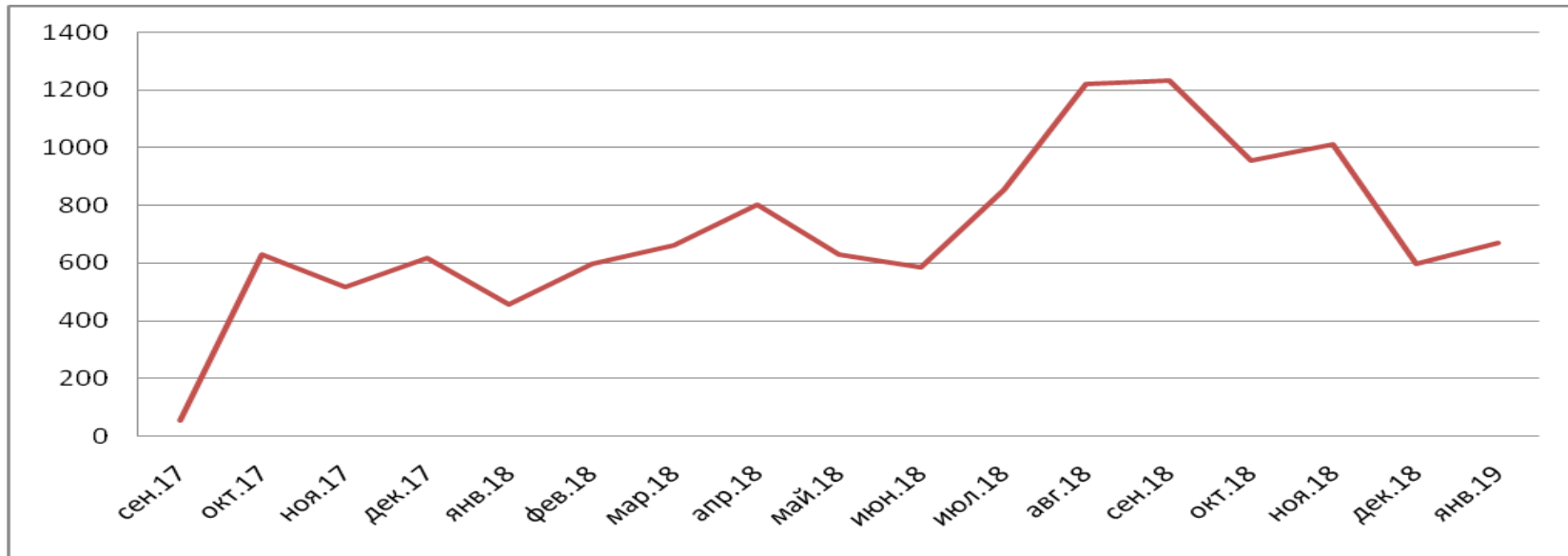
A yellow starburst graphic with a red outline, containing text.

Для
недвижимост
и и авто!!

Собрать шлейф звонков



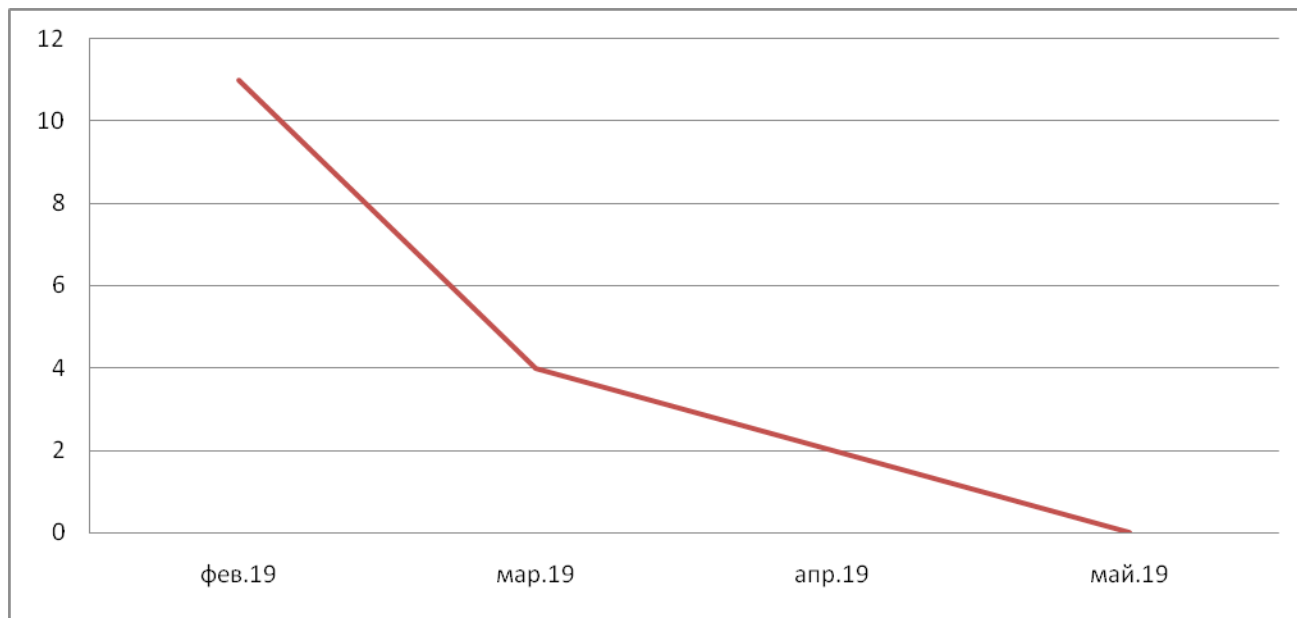
Сколько клиентов не дозвонятся после использования коллтрекинга (недвижимость)?



Собрать шлейф звонков



Гипотеза: «звонить будут ещё полгода»





Считайте звонки, а не клики и всё будет Аллока!

Allokally Yours!
Сергей Кривдин

sk@alloka.ru

9107904308   

sergeykrivdin 

14 дней бесплатно по промокоду
ALLOKAGIFT

