НЕ ВСЕ ТО PERFOMANCE,

ЧТО БЛЕСТИТ

Calltouch

ЧТО ЗА PERFOMANCE?!?!

ЖИЗНЬ СДЕЛКИ В ОНЛАЙНЕ

Посетители с рекламных каналов

ЖИЗНЬ СДЕЛКИ В ОНЛАЙНЕ

Посетители с рекламных каналов

Сайт

- звонок
- заявка
- чат
- колбек
- целевое действие

ЖИЗНЬ СДЕЛКИ В ОНЛАЙНЕ

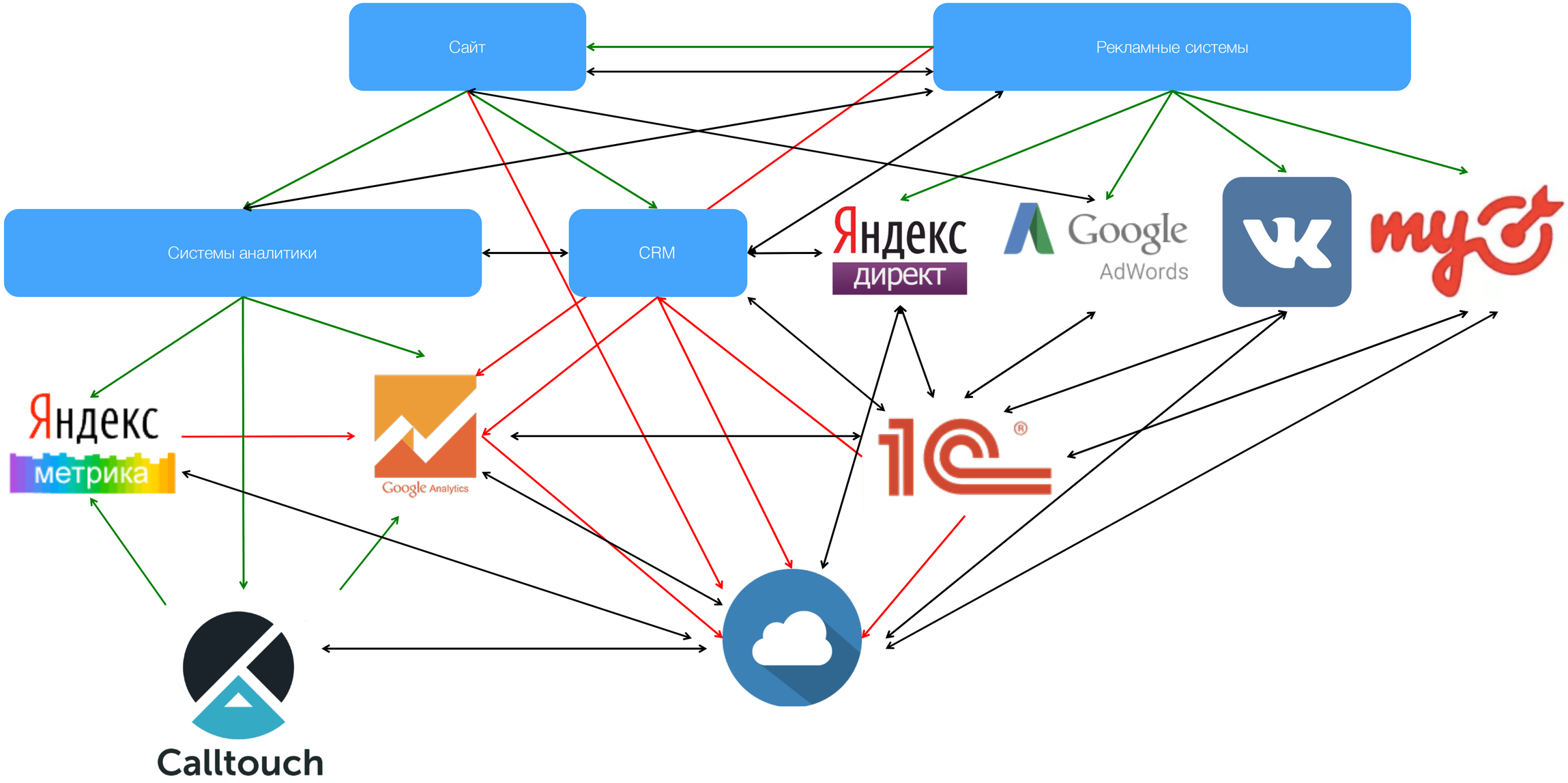
Посетители с рекламных каналов

Сайт

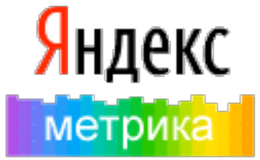
- звонок
- заявка
- чат
- колбек
- целевое действие

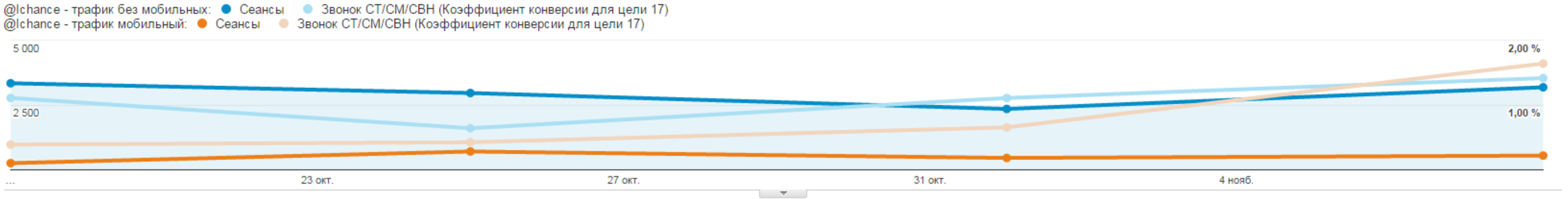
Продажа

Perfomance маркетинг - подход к управлению маркетингом на основании данных о его эффективности


Сайт
Рекламные системы
Системы аналитики
CRM
Яндекс
директ
Google
AdWords
Яндекс
метрика
Google Analytics
1С
Calltouch

ЭВОЛЮЦИЯ АНАЛИТИКА





Основной параметр: **Источник или канал** Другое

Показать на диаграмме | Дополнительный параметр | Тип сортировки: По умолчанию | Ещё...

Источник или канал	Источники трафика			Действия			Конверсии: Цель 2: Посмотрел >5 страниц		
	Сеансы	Новые сеансы, %	Новые пользователи	Показатель отказов	Страниц/сеанс	Сред. длительность сеанса	Посмотрел >5 страниц (Коэффициент конверсии для цели 2)	Посмотрел >5 страниц (Достигнутые переходы к цели 2)	Посмотрел >5 страниц (Ценность цели 2)
@lchance - трафик без мобильных	11 830 % от общего количества:	58,42 % Средний показатель для представления: 56,88 % (2,71 %)	6 911 % от общего количества:	32,21 % Средний показатель для представления: 32,43 % (-0,66 %)	4,04 Средний показатель для представления: 4,23 (-4,47 %)	00:02:49 Средний показатель для представления: 00:03:03 (-7,58 %)	22,87 % Средний показатель для представления: 22,71 % (0,73 %)	2 706 % от общего количества:	количе
@lchance - трафик мобильный	1 970 % от общего количества:	83,05 % Средний показатель для представления: 56,88 % (46,01 %)	1 636 % от общего количества:	67,11 % Средний показатель для представления: 32,43 % (106,93 %)	2,28 Средний показатель для представления: 4,23 (-45,97 %)	00:01:08 Средний показатель для представления: 00:03:03 (-62,64 %)	8,78 % Средний показатель для представления: 22,71 % (-61,33 %)	173 % от общего количества:	количе

ЭВОЛЮЦИЯ АНАЛИТИКА

Google Analytics

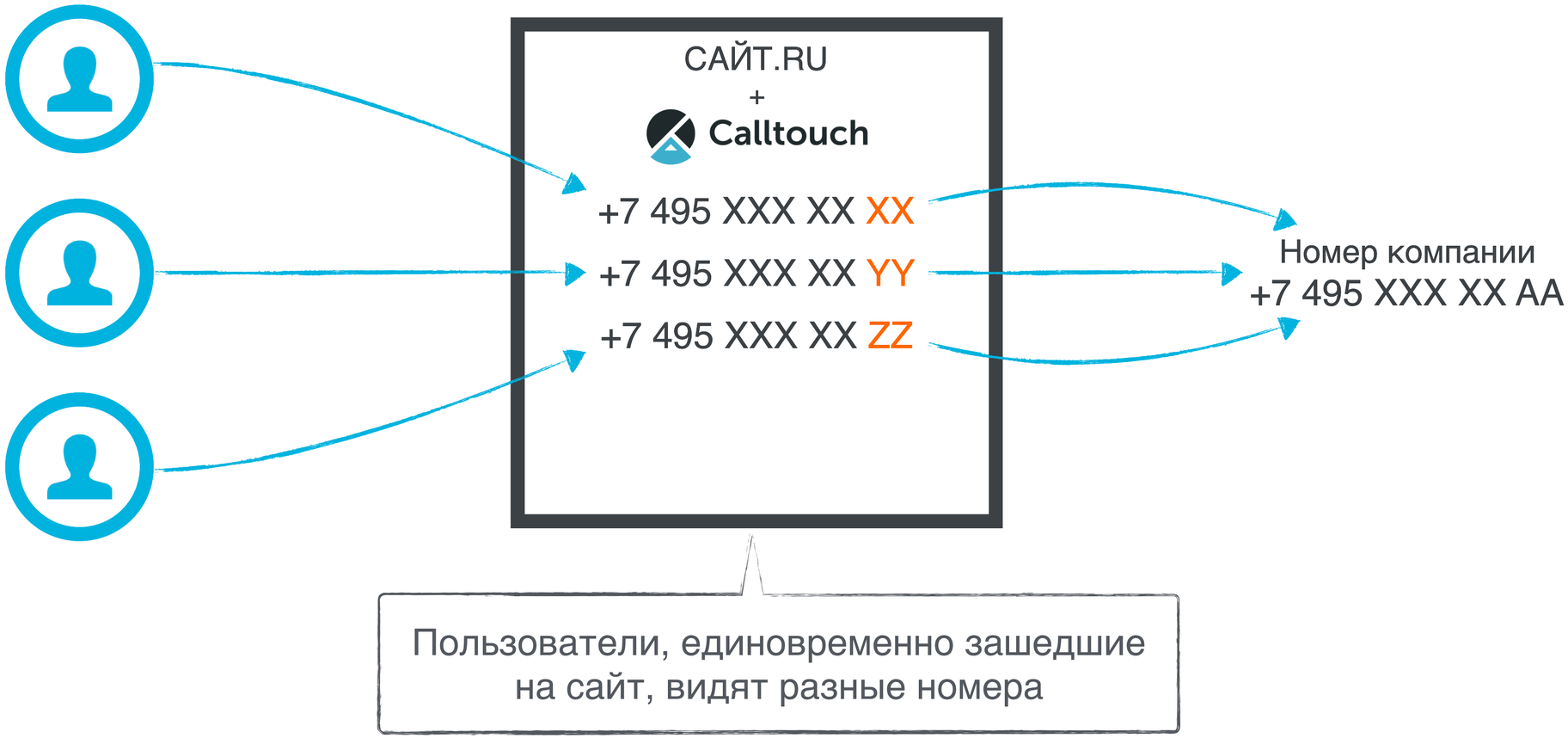
Яндекс метрика

+

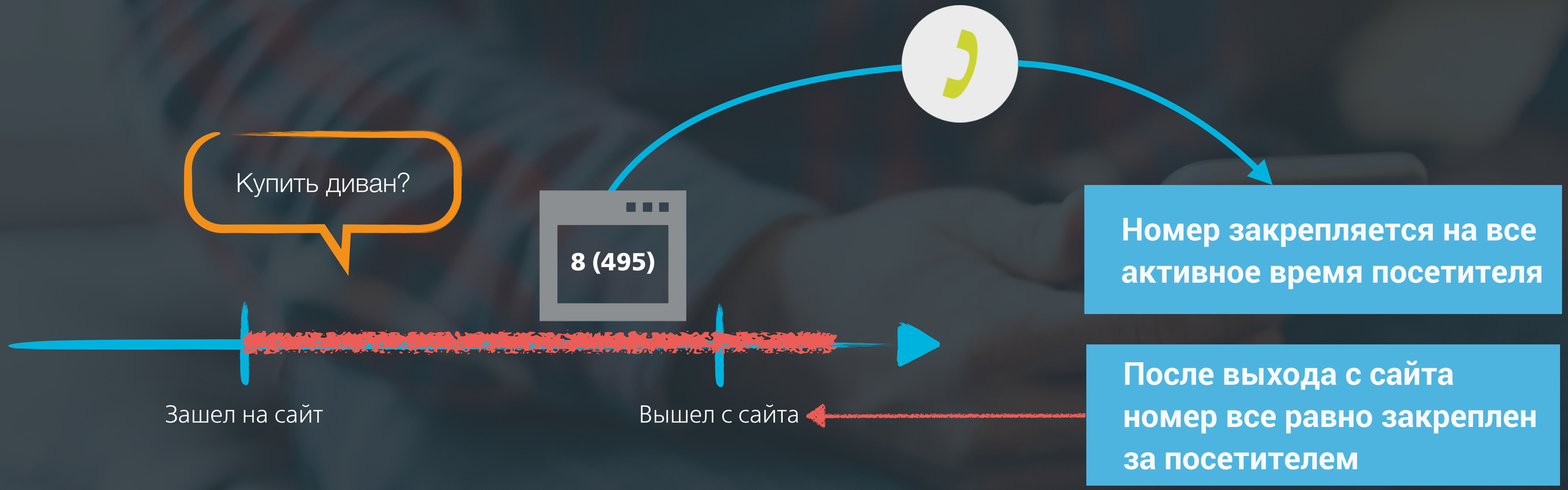
Calltouch

и другие)

Динамический коллтрекинг



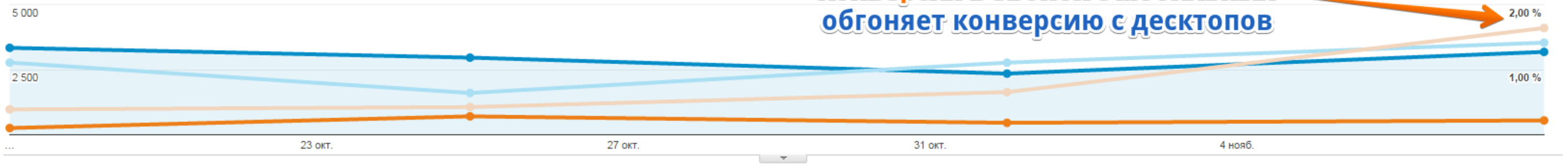
Динамический коллтрекинг



Каждый единовременный посетитель = уникальный номер

@lchance - трафик без мобильных: Сеансы Звонок CT/CM/CBH (Коэффициент конверсии для цели 17)
@lchance - трафик мобильный: Сеансы Звонок CT/CM/CBH (Коэффициент конверсии для цели 17)

Конверсия в звонок с мобильных обгоняет конверсию с десктопов



Основной параметр: **Источник или канал** Другое

Показать на диаграмме | Дополнительный параметр | Тип сортировки: По умолчанию | Ещё...

Источник или канал	Источники трафика			Действия			Конверсии: Цель 2: Посмотрел >5 страниц		
	Сеансы	Новые сеансы, %	Новые пользователи	Показатель отказов	Страниц/сеанс	Сред. длительность сеанса	Посмотрел >5 страниц (Коэффициент конверсии для цели 2)	Посмотрел >5 страниц (Достигнутые переходы к цели 2)	Посмотрел >5 страниц (Ценность цели 2)
@lchance - трафик без мобильных	11 830 % от общего количества: [redacted]	58,42 % Средний показатель для представления: 56,88 % (2,71 %)	6 911 % от общего количества: [redacted]	32,21 % Средний показатель для представления: 32,43 % (-0,66 %)	4,04 Средний показатель для представления: 4,23 (-4,47 %)	00:02:49 Средний показатель для представления: 00:03:03 (-7,58 %)	22,87 % Средний показатель для представления: 22,71 % (0,73 %)	2 706 % от общего количества: [redacted]	[redacted]
@lchance - трафик мобильный	1 970 % от общего количества: [redacted]	83,05 % Средний показатель для представления: 56,88 % (46,01 %)	1 636 % от общего количества: [redacted]	67,11 % Средний показатель для представления: 32,43 % (106,93 %)	2,28 Средний показатель для представления: 4,23 (-45,97 %)	00:01:08 Средний показатель для представления: 00:03:03 (-62,64 %)	8,78 % Средний показатель для представления: 22,71 % (-61,33 %)	173 % от общего количества: [redacted]	[redacted]

@lchance - трафик без мобильных: Сеансы Звонок CT/CM/CBH
@lchance - трафик мобильный: Сеансы Звонок CT/CM/CBH (Ко

5 000
2 500
...
23 окт.

обильных
десктопов
2,00 %
1,00 %
4 нояб.

Основной параметр: Источник или канал Другое

Показать на диаграмме | Дополнительный параметр | Тип сортировки: По умол

Ещё...

Источник или канал	Источники трафика: Сеансы	Новые с	сии: Цель 2: Посмотрел >5 страниц: смотрел >5 страниц (Коэффициент конверсии для цели 2)	Посмотрел >5 страниц (Достигнутые переходы к цели 2)	Посмотрел >5 страниц (Ценность цели 2)
@lchance - трафик без мобильных	11 830 % от общего количества:	Средни предст	22,87 % Средний показатель для авления: 22,71 % (0,73 %)	2 706 % от общего количества:	количе
@lchance - трафик мобильный	1 970 % от общего количества:	Средни предст	8,78 % Средний показатель для представления: 22,71 % (-61,33 %)	173 % от общего количества:	количе

ЭВОЛЮЦИЯ АНАЛИТИКА

Google Analytics

Яндекс метрика

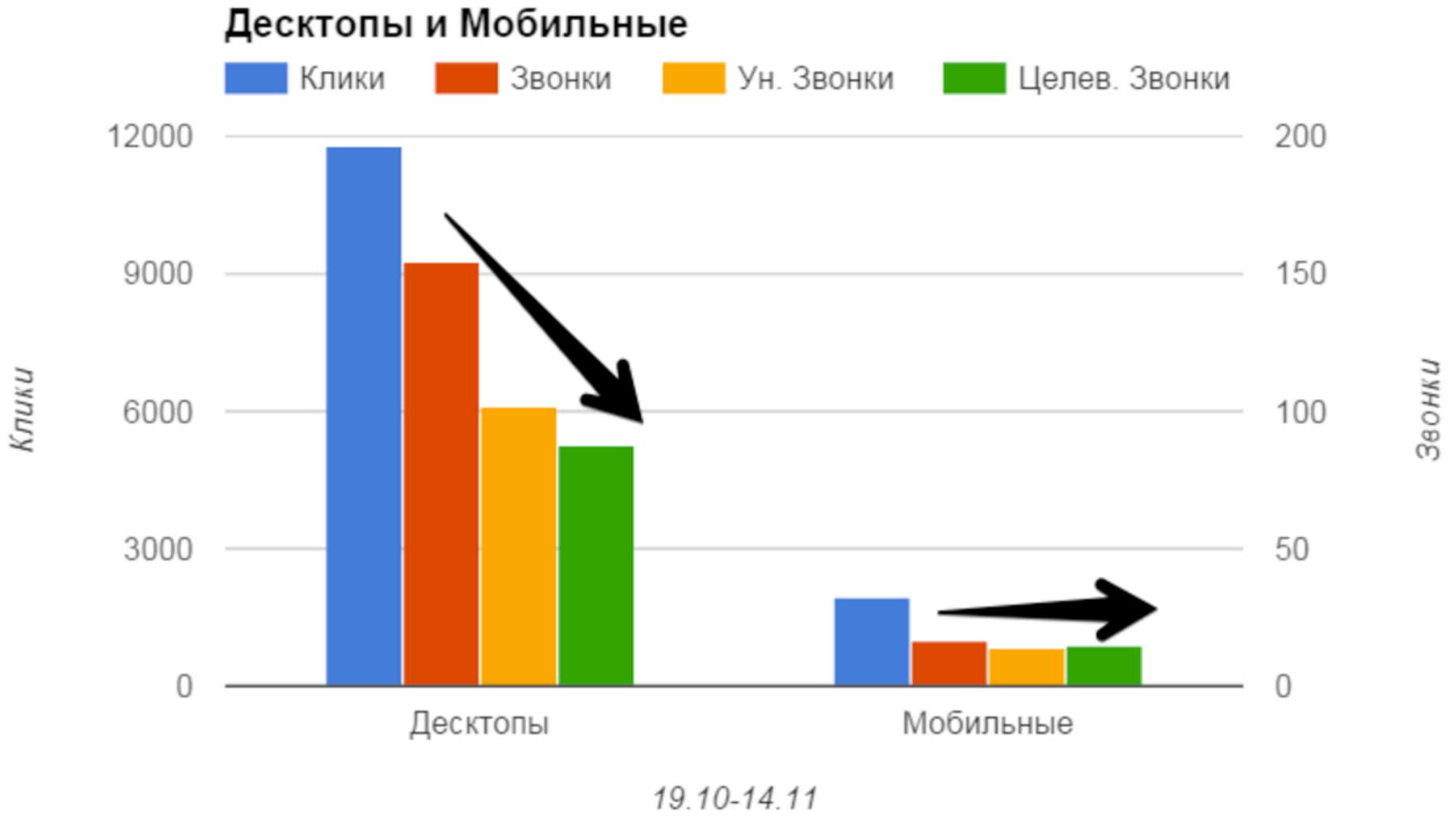
+

Calltouch

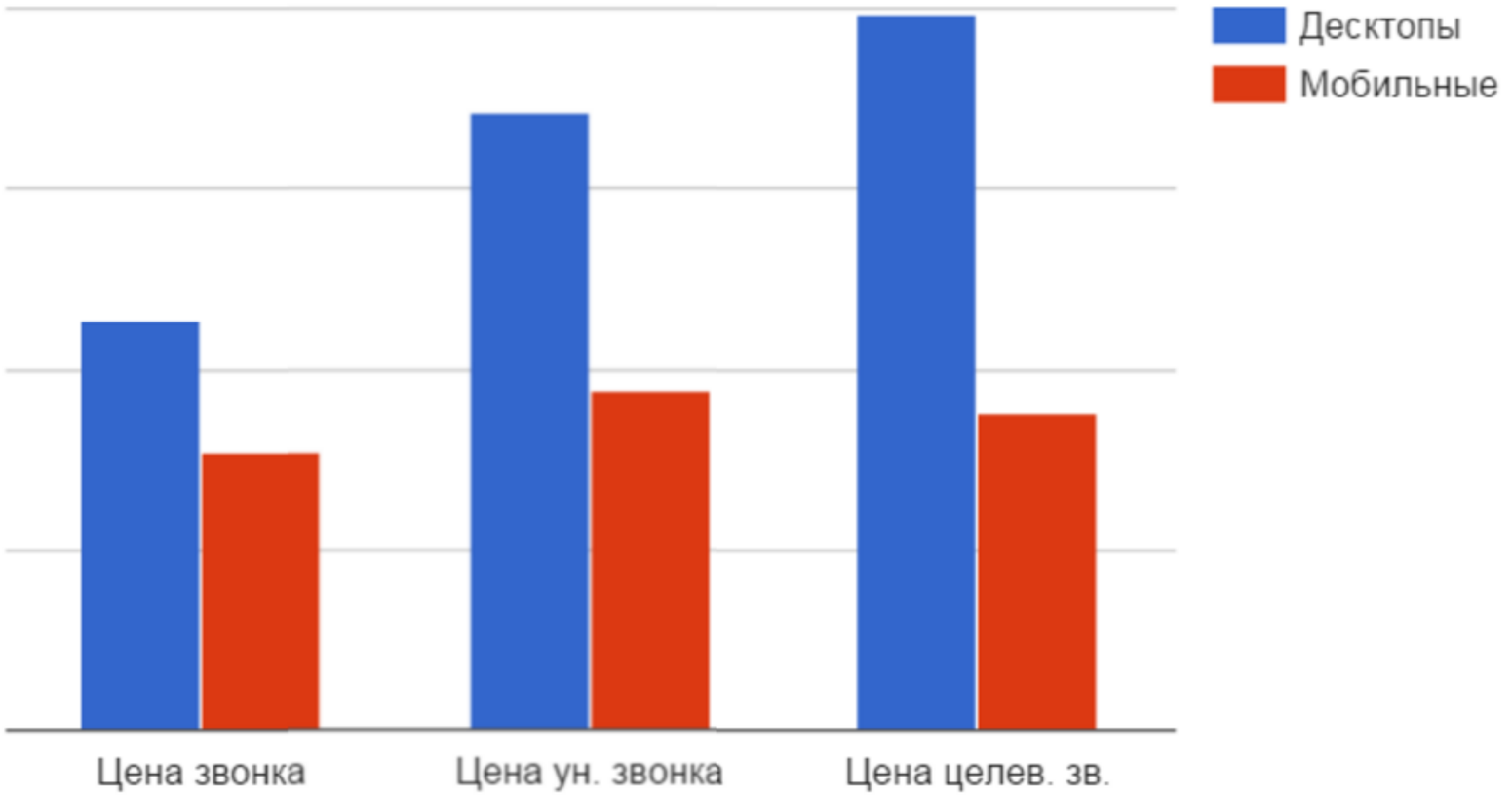
и другие)

+

Определение типа обращения

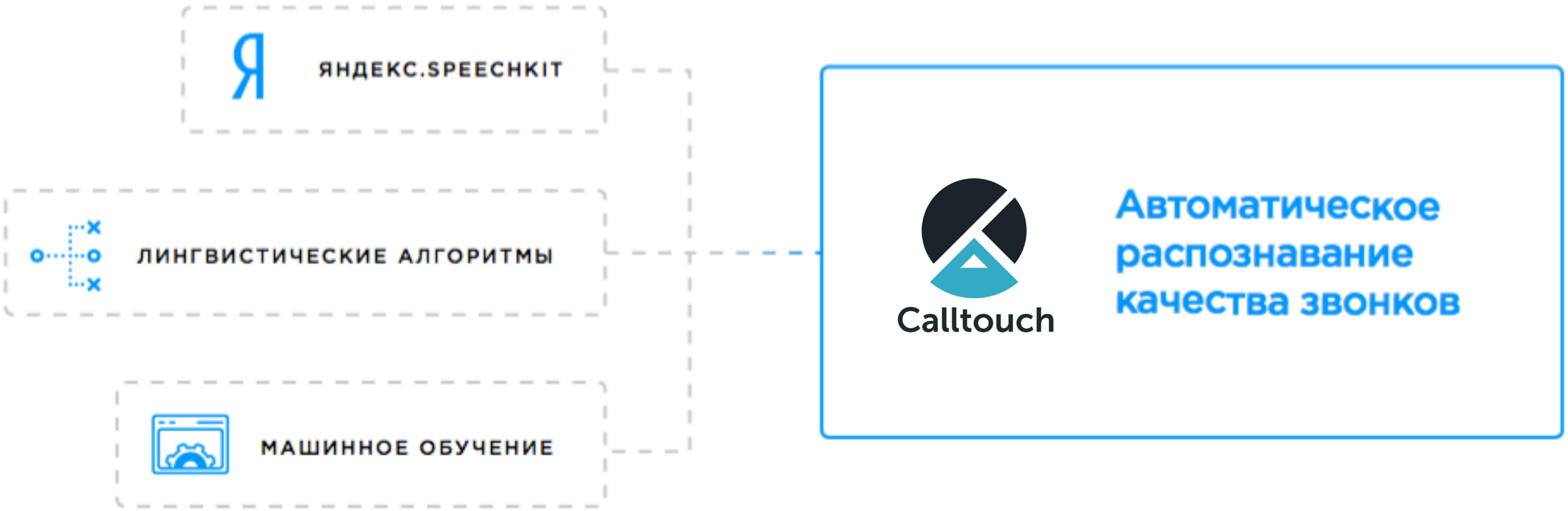

Десктопы и Мобильные
Клики
Звонки
Ун. Звонки
Целев. Звонки
12000
9000
6000
3000
0
200
150
100
50
0
Клики
Звонки
Десктопы
Мобильные
19.10-14.11

Цена звонков

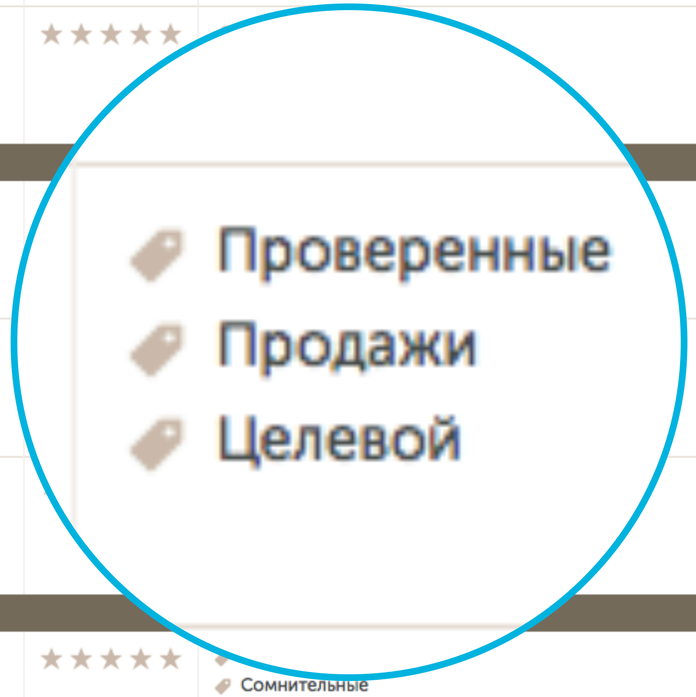


Как оценить телефонный трафик?

CALLTOUCH PREDICT



14:18:19		09:59 00:00	+7 927 012 xx xx +7 495 308 01 00	- 2	★★★★★	На проверке Продажи	(direct) (none) <не указано> (not set)	Уникальный Целевой
10:12:52	▶	08:57 00:01	+7 831 220 xx xx +7 495 308 01 00	- 20	★★★★★	Проверенные Продажи	(direct) (none) <не указано> (not set)	Повторный Целевой
09:01:28	▶	05:20 00:01	+7 342 238 xx xx +7 495 241 58 11	- 2	★★★★★		Прямой номер calltouch.ru <не указано> <не указано> <не указано>	Повторный Целевой
06.04.2017 Четверг								
15:03:22	▶	17:19 00:00	+7 346 220 xx xx +7 800 222 13 69	1 1			google organic <не указано> (not provided)	Уникальный
14:46:43	▶	08:01 00:01	+7 342 238 xx xx +7 800 222 13 74	1 2			google cpc effectivnost_msk_poisk_g эффективность рекламы	Уникальный Целевой
10:36:09	▶	04:47 00:01	+7 812 331 xx xx +7 495 308 01 00	- 28			(direct) (none) <не указано> (not set)	Повторный Целевой
05.04.2017 Среда								
16:49:57	▶	01:29 00:00	+7 985 270 xx xx +7 495 241 85 69	1 9	★★★★★	Сомнительные	yandex organic <не указано> <не заполнено>	Повторный Целевой
16:37:50	▶	07:12 00:01	+7 495 565 xx xx +7 495 308 01 00	- 1	★★★★★	Проверенные Продажи Целевой	(direct) (none) <не указано> (not set)	Уникальный Целевой



ЗАЧЕМ?

1. Больше данных, чем в CRM

- для оптимизации рекламы важно знать именно о целевых обращениях, а не только о продажах

2. Информация в онлайн-режиме

- не нужно ждать завершения сделки

3. Контроль качества

- выявление негативных звонков

ЭВОЛЮЦИЯ АНАЛИТИКА

Google Analytics

Яндекс метрика

+

CALLTOUCH

и другие)

+

CRM

+

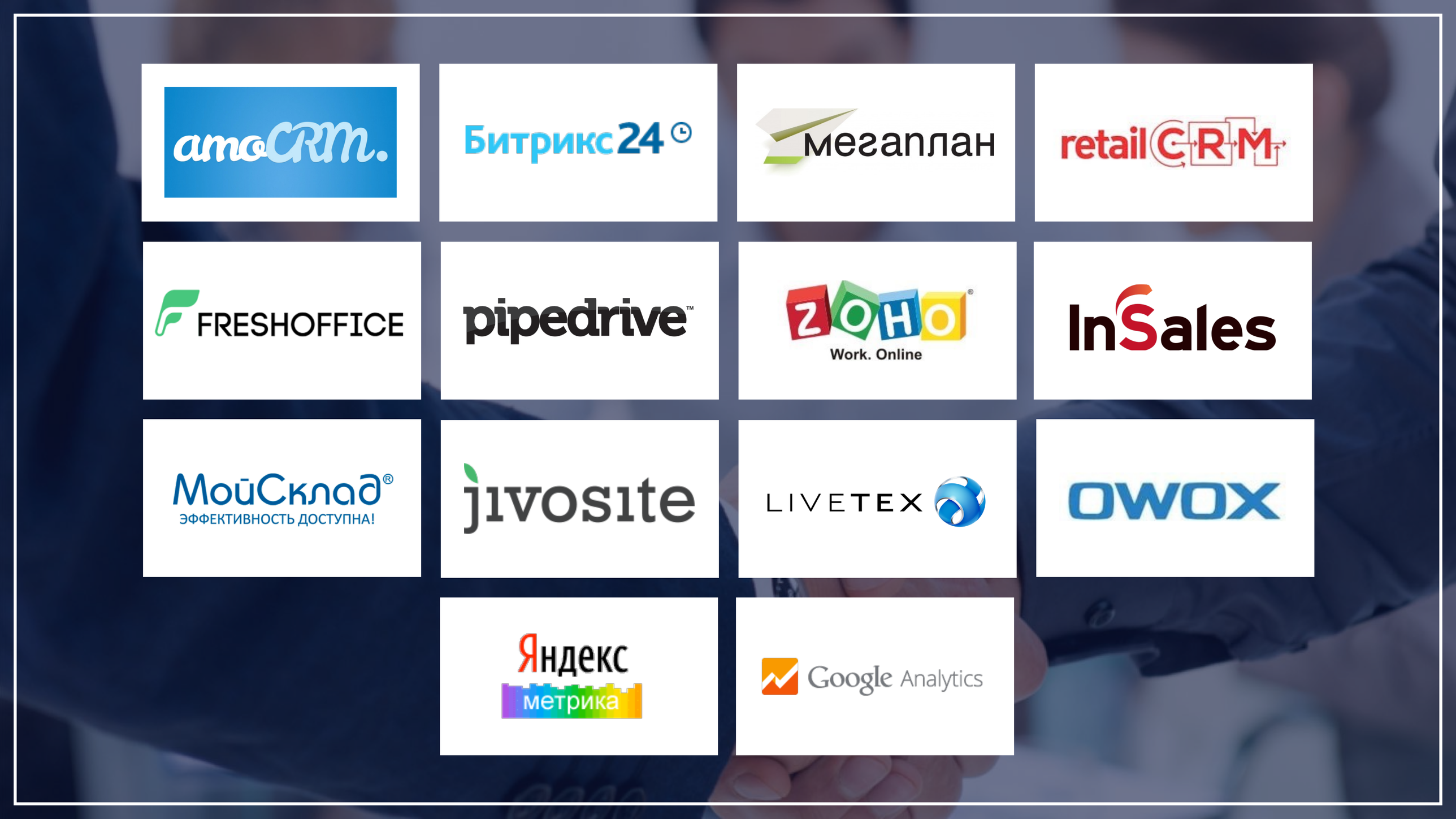
Определение типа обращения

CallTouch :: Входящий звонок ❯ Битрикс24 :: Новый контакт — работает

CallTouch :: Входящий звонок ❯ Битрикс24 :: Новый лид — приостановлено

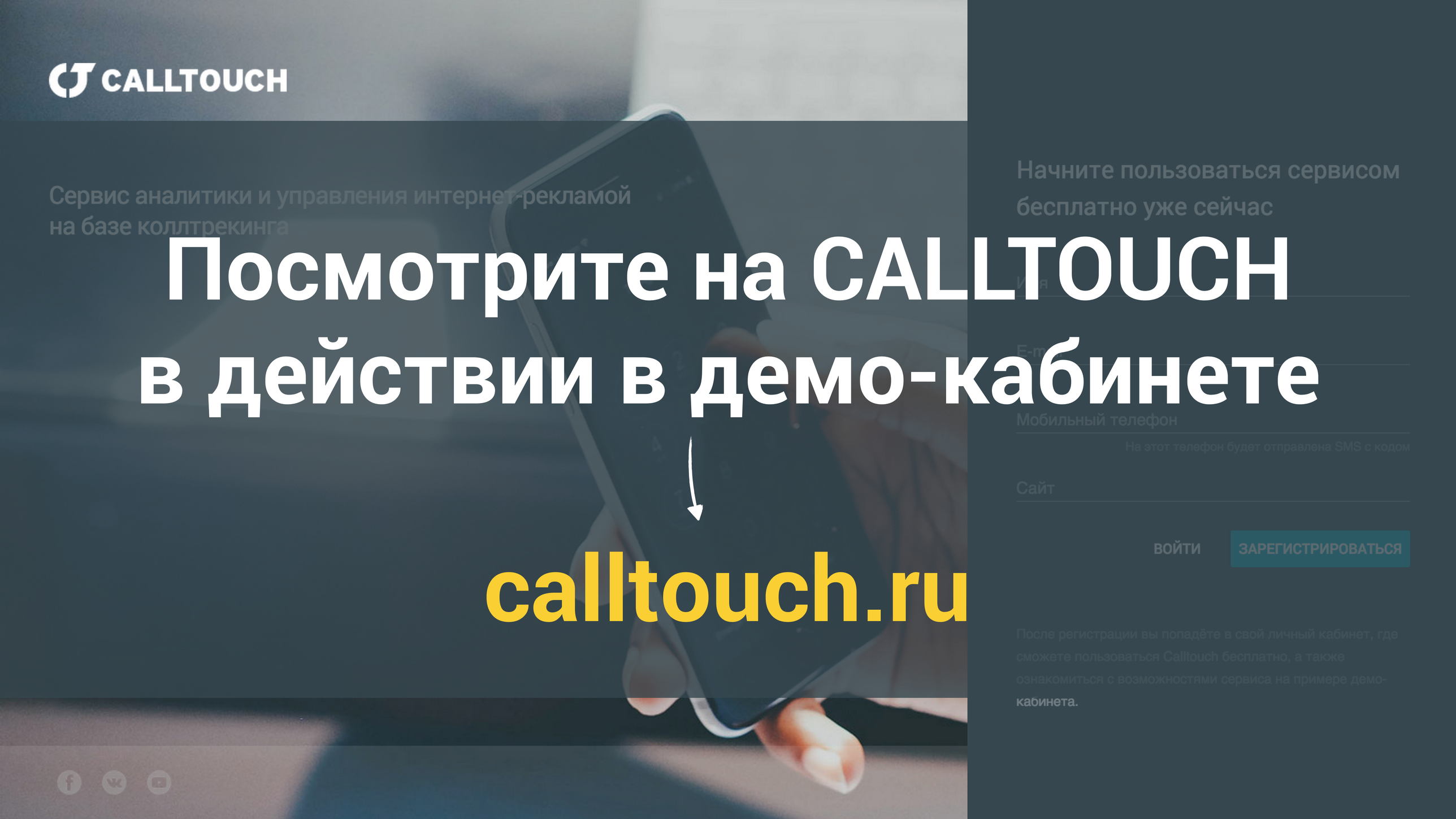
CallTouch :: Входящий звонок ❯ Битрикс24 :: Новая сделка — приостановлено

Битрикс24 :: Данные сделки ❯ CallTouch :: Данные по заказу — приостановлено


amoCRM.
Битрикс24
мегаплан
retailCRM
FRESHOFFICE
pipedrive
ZOHO
Work. Online
InSales
МойСклад®
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДОСТУПНА!
jivosite
LIVETEX
OWOX
Яндекс
метрика
Google Analytics

UTM Campaign | UTM Medium | UTM Content | UTM Term | UTM Source | Другие параметры

Значение UTM метки	Уникальные звонки	Онлайн-заявки	Сделки	Сделки по звонкам	Выручка по звонкам	Общая выручка	Затраты в Я.Директ	Обращения	Стоимость обращения	ROI
	505 Всего за период	188 Всего за период	277 Всего за период	89 Всего за период	1833522.46 Всего за период	3828688.46 Всего за период	1353936,60 Всего за период	693 Всего за период	2454,14 Всего за период	225,12 Всего за период
02[redacted]	124	55	77	22	424,084.00	1,045,569.50	9067,20	179	50,65	11531,34
01[redacted]014	1	1	1	–	–	15,990.00	351,00	2	175,50	4555,56
01[redacted]	2	--	1	1	25,201.00	25,201.00	765,90	2	382,95	3290,38
01[redacted]	6	7	8	1	20,990.00	176,737.00	6011,70	13	462,44	2939,88
01[redacted]o...	3	--	1	1	7,180.00	7,180.00	246,90	3	82,30	2908,06
01[redacted]l...	2	2	2	–	–	12,990.00	680,70	4	170,18	1908,33
01[redacted]nod...	–	1	1	–	–	21,990.00	1159,50	1	1159,50	1896,51
03[redacted]w...	1	--	1	1	49,328.00	49,328.00	3646,80	1	3646,80	1352,64



Посмотрите на CALLTOUCH в действии в демо-кабинете

↓

calltouch.ru