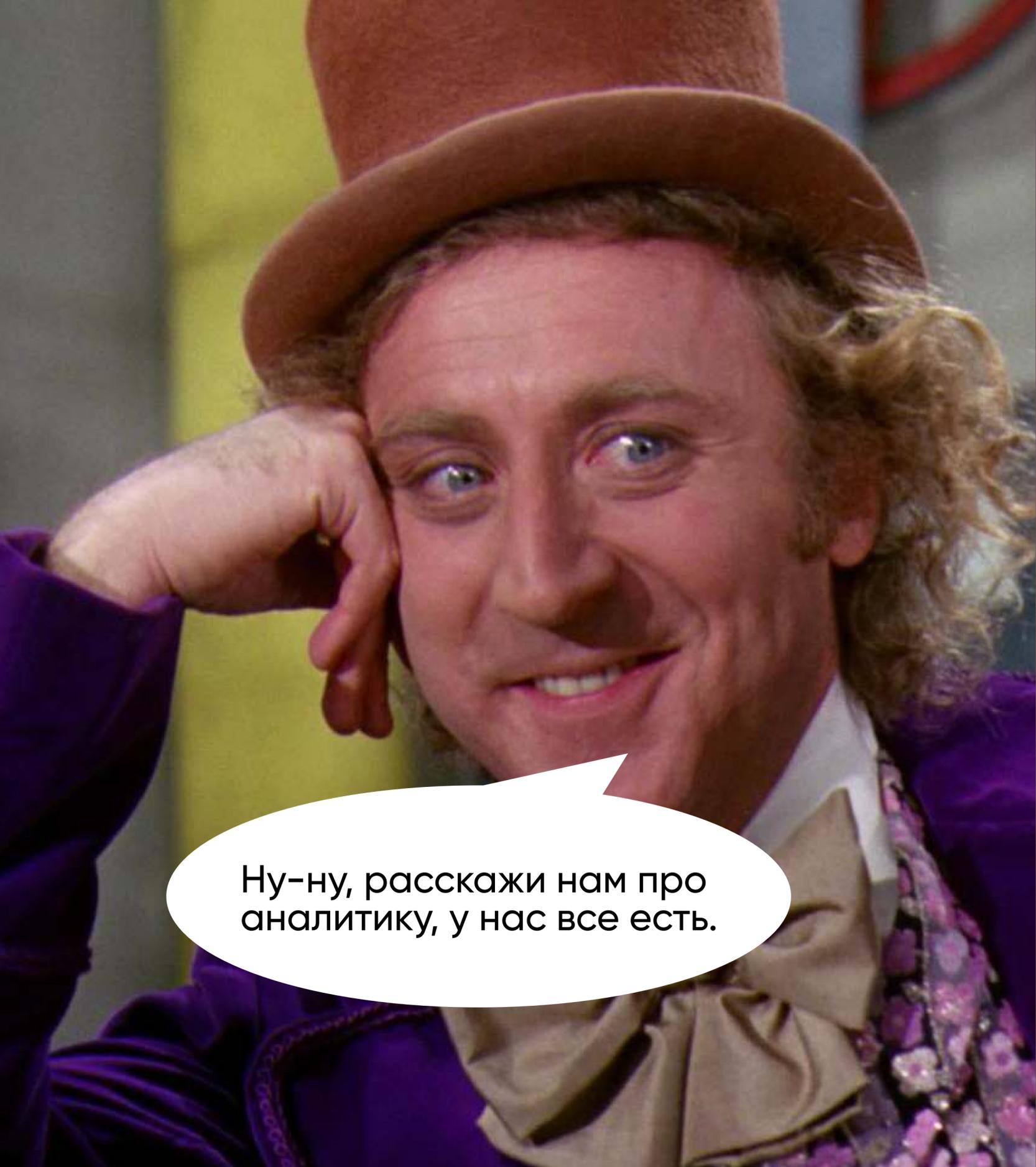


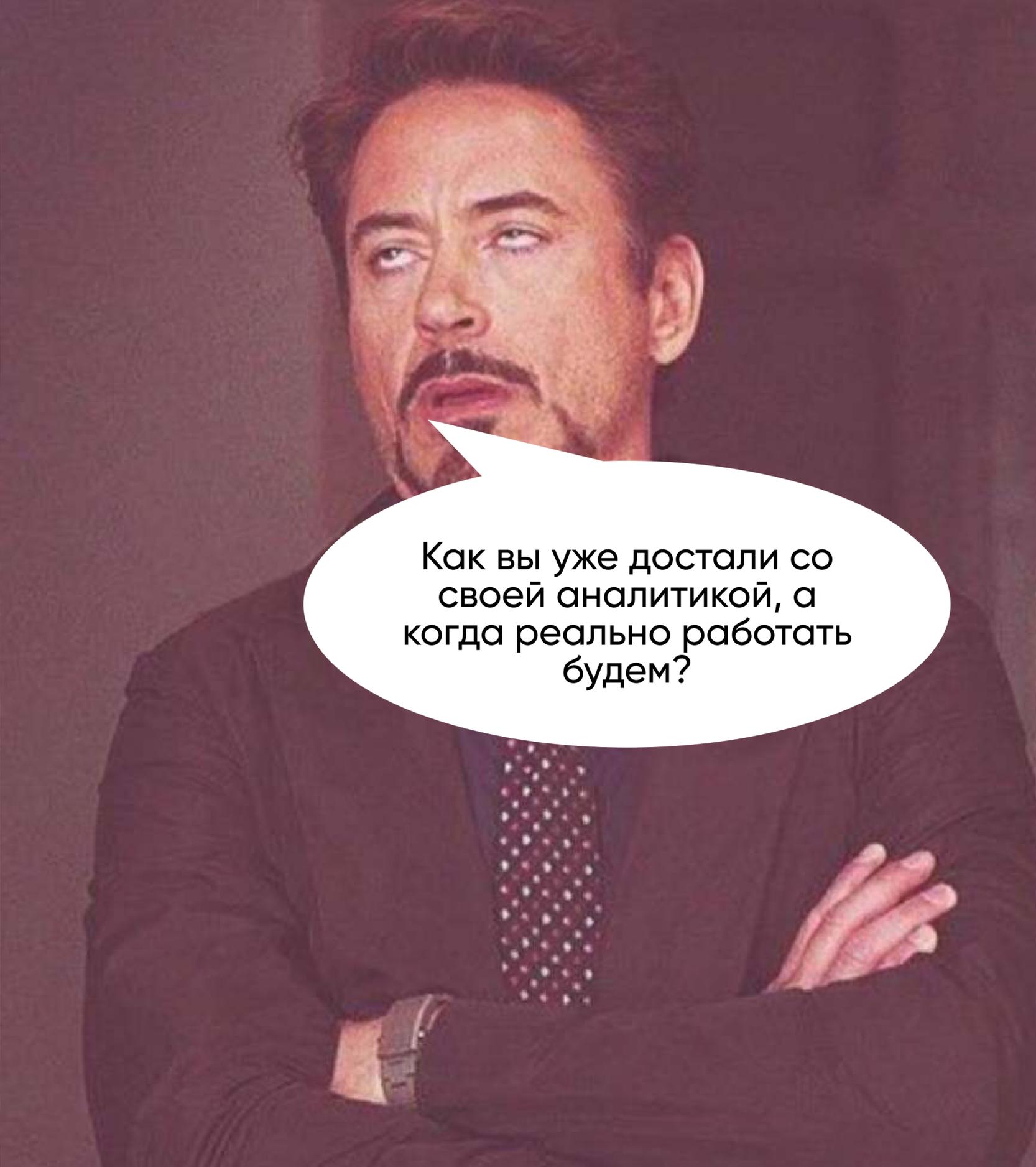
# Аналитика



*LionSale* 



Ну-ну, расскажи нам про аналитику, у нас все есть.



Как вы уже достали со своей аналитикой, а когда реально работать будем?

# ПЛЮСЫ

- Мы научились собирать данные на каждом этапе.
- Сбор данных существенно упрощен и автоматизирован.

# РЕЗУЛЬТАТ

- По-прежнему очень много проблем и ошибок.
- Все те же ошибки интерпретация \* уверенность в точности результата (ведь собрана прекрасная аналитика).

# ПРОБЛЕМЫ

- Логику выстройки аналитики по-прежнему создают люди.
- Интерпретация результаты по-прежнему люди.



LionSale

# ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА **ПРОДАЖ**



- 40% - план не выполняется
- из них 10% - план не выполняется, положение опасное
- 30% - план выполняется не всегда, зона риска
- 20% - план выполняется, но больше бюджета, чем планировалось
- 10% - план выполняется



# РЕЗУЛЬТАТЫ

Половина отдела продаж сливает живые лиды на сторону на финале воронки, причем делает это так, что прослушкой и тайными покупателями это не вычислить.

## Обнаружение:

красная зона конверсии из встречи в сделку в сравнительном срезе менеджеров.

## Результат:

**+24%** к продажам после увольнения и реструктуризации.

LionSale



# РЕЗУЛЬТАТЫ

Объект давно продает сам себя. Вполне можно отсечь рекламу на сумму более 0,7 млн в мес. Высокая степень диджитализации у застройщика (сквозная аналитика, CRM, BI).

## Обнаружение:

красная зона в соотношении температур лидов в зоне продаж.

## Результат:

ежемесячная экономия **0,7** млн с сохранением всех показателей.

LionSale



# РЕЗУЛЬТАТЫ

Отдел продаж не умеет работать и не обладает инструментами для работы с холодным трафиком.

## Обнаружение:

красная зона в соотношении температур лидов в зоне успешных консультаций и встреч.

## Результат:

рост продаж на **20-25%** с незначительным ростом рекламного бюджета именно за счет роста конверсий отдела продаж во встречи.



LionSale

# РЕЗУЛЬТАТЫ

Политика ценообразования, которая стала неактуальна на изменившемся рынке.

## Обнаружение:

серьезный дисбаланс в причинах отказов на разные типы планировок (1к и 3к) и дисбаланс захода лидов на разные типы планировок (1к и 3к).

## Результат:

пересмотр цен квартир, **продажа «подвисяющих»**, **предотвращение проблемы**, что к финалу останется лишь пул неликвида.

LionSale



# ПОКАЗАТЕЛИ **ОШИБОК**

- Если вы не знаете четко, в чем проблема и как ее решать, хотя данных много.
- Хотя бы один из подрядчиков и консультантов хоть раз сообщил вам о проблеме, которая показалась вам идиотской, и вы вообще не понимаете, как можно было так серьезно ошибиться и такое упускать в зоне ответственности ваших сотрудников и подрядчиков.



Это генеральный директор

Я очень великий, почти 100 лет на рынке. Сейчас мы проведем аудит - и я расскажу, как повысить продажи

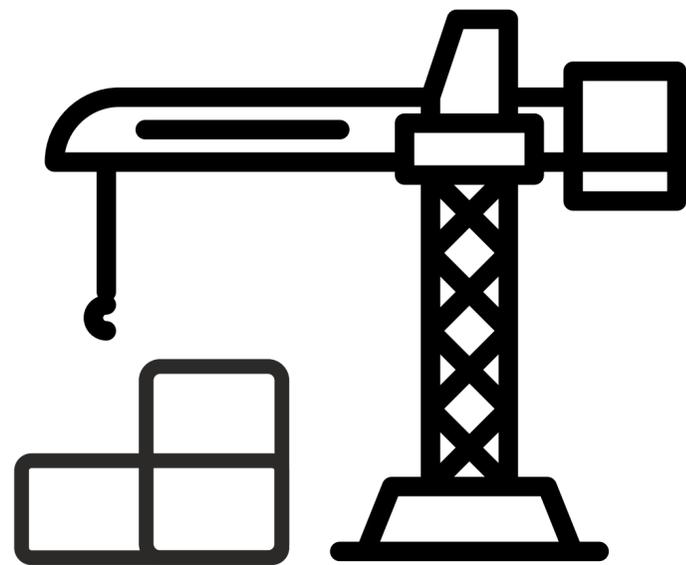


Это великий гуру

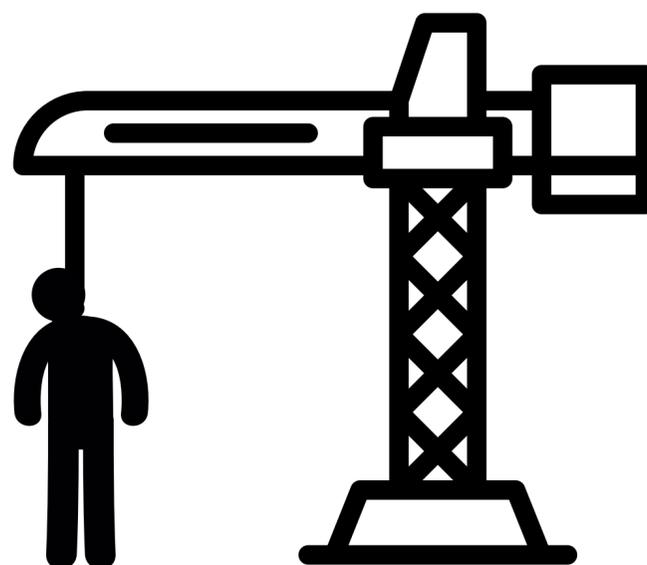


# ПОКАЗАТЕЛИ **ОШИБОК**

- У вас в компании постоянный круговорот подрядчиков, тренеров, аудиторов, консалтеров и т.д.
- Прогнозы ваши или консультантов не сбываются.



Что на самом деле

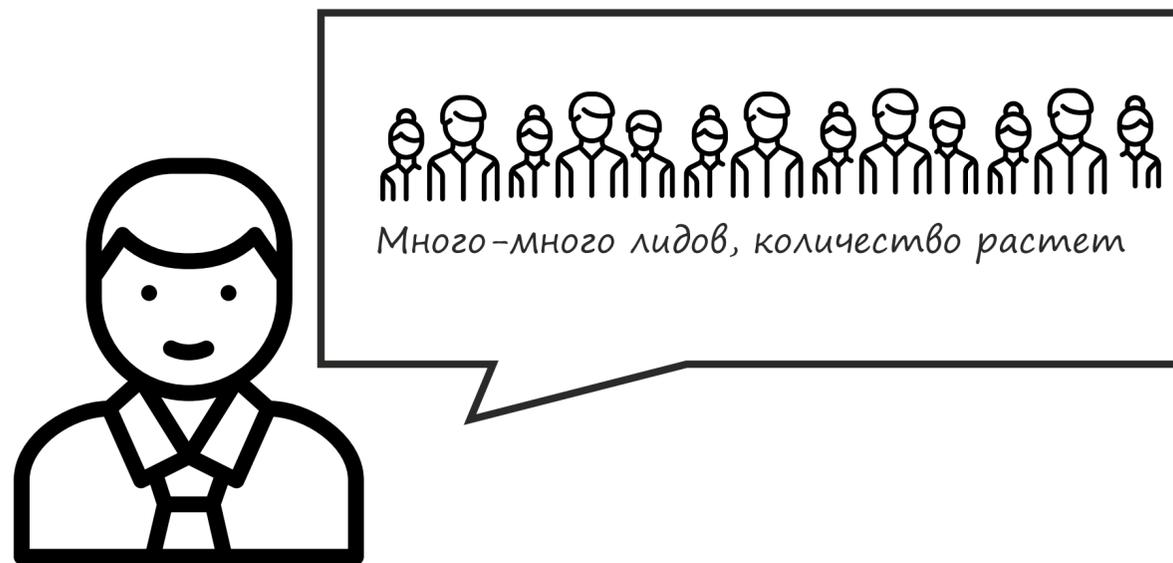


Согласно аудиту и консалтингу



# ПОКАЗАТЕЛИ **ОШИБОК**

- Не совпадают какие-либо данные или нет единства в понимании ситуации. В компании присутствует конфликт или недовольство отдела продаж и отдела маркетинга, рекламы или другими структурами друг другом.
- План продаж не совпадает с фактом или есть проблема «зависания» каких-то типов квартир.



Глазами отдела рекламы



Глазами отдела продаж



# РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ОШИБКИ

**01** Формат отчета по рекламе предложен подрядчиком и меняется в случае его смены.

Вы отдаете подрядчику формат отчета, а не наоборот. В нем должно быть четко прописано, откуда конкретно подрядчик берет данные и что считается целевым лидом.

**02** Критерии целевых и нецелевых лидов не прописаны четко, представления о том, что такое целевой и нецелевой лид, достаточно субъективизированы. Градация упрощена – холодные/теплые/горячие.

Не менее 5-7 типов градаций температуры лида с четкими критериями. По звонку или обращению не должно быть сомнений, куда вообще отнести каждого клиента.



# РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ОШИБКИ

**03** Анализ идет по очень грубым критериям, которые «смешивают» итоговую картинку.

Классическая ошибка – контекстные РК анализируются без разбивки на бренд, конкурентов, локацию, общие и т.д.

**04** Системная ошибка выжившего.  
Не анализируются отказы.



# ТЕСТ-ВОПРОСЫ

У вас совпадают данные с рекламным подрядчиком?

У всех подрядчиков одинаковые критерии целевого лида?

Вы знаете, какова доля бренд-запросов в срезе ваших продаж?

Кто ваши три ключевых конкурента, к кому идет отток?

Какие три основные причины, почему люди отказываются от покупки трешек у вас? Так же ли это для однушек?

Кто из ваших менеджеров показывает максимальную конверсию в продажи из холодных лидов?

Какое у вас соотношение Г - Т - Х лидов в каждом источнике?

Какая у вас конверсия в продажи из холодных звонков любого рекламного источника? Из теплых? Из горячих?



LionSale

# 200 000 РУБ.

На любые услуги компании

Если у вас все в порядке и вы прямо сегодня можете с легкостью ответить на эти вопросы.



*LionSale*

# ПОЛЕЗНЫЕ ДОРАБОТКИ

- 01** Четкий формат отчета для подрядчиков, который разработали вы, и точно знаете, откуда подрядчик взял эти цифры, и легко можете выборочно их проверить.
- 02** Отчеты от подрядчиков сравнимы друг с другом и сравнимы между источниками.
- 03** Источники разбиты не только физически, но и логически, там, где это необходимо. Например, в контексте выделены бренд, конкуренты, локационные запросы и т.д.
- 04** Четкая квалификация (сегментация и тегирование) лидов, понятная всем участникам процесса, с углубленной системой оценки температуры.



# ПОЛЕЗНЫЕ ДОРАБОТКИ

- 05** Анализ отказов.  
Почему именно ушли люди из по срезу из каждого источника.
- 06** Анализ выведенных квартир, проданных и тех, которые необходимо продать, анализ востребованности типов планировок.
- 07** Четкий критерий хорошо/плохо в сравнении со среднерыночными показателями для данного типа объектов.
- 08** Поиск красных зон (зоны наиболее эффективного приложения усилий).



# ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ



Lionsale.ru

8 (800) 707 66 58

Info@lionsale.ru



*Lionsale*