



# RO!RS

**Единый отчет от рекламы до продаж  
и автоматизация медиапланирования**

**Медиаплан один,  
а отчетов много.**

**Знакомая картина?**

# **Жил-был АВТОДОМ.**

**И всё было хорошо.  
Офисы плодились.  
Продажи росли.**

**Лето 2014:**

**продажи  
упали на**

**20%**

**Каждый отдел  
отчитывался  
за своё...**

**А в провале **винил** других.**

**Обнаружили, что  
разные отделы  
используют разные  
системы учета**

**Решили внедрить  
единую систему  
учёта.**

SAP  
MICROSOFT

**ДОРОГО  
И ДОЛГО**

**и нецензурно сложно**

**А недорогие, быстро-  
внедряемые аналоги  
работают ТОЛЬКО  
до сайта.**

**А им нужно до менеджера, сервиса, бухгалтерии и т.д.**



# Что делать?

Как получить **единое место**, куда попадает вся информация по воронке продаж с детализацией.

Чтобы **быстро, достоверно** и не пришлось последние штаны продавать.



# ROI PRS

**1. Единый отчёт  
от рекламы до продаж**

**2. Автоматизация  
медиапланирования**

# Единый отчёт

## Что мы делаем:

- связываем online и offline
- вытаскиваем данные из отделов
- загружаем в ROIRS
- и строим единый отчет

## Приятные стороны:

ROIRS — это SaaS-сервис, поэтому не надо внедрять новый софт или менять рабочие процессы

# Автоматизация медиапланирования

## Что мы делаем:

После накопления данных  
(от 3-х месяцев до года) ROI-RS  
**автоматически строит медиаплан**  
с учетом наиболее эффективных  
случаев размещения.

## Пример:

«В какие каналы лучше вложить  
1 млн. рублей в ноябре исходя  
из прошлых лет?»

ROI-RS автоматически предложит  
медиаплан.

# **АВТОДОМ: — Давайте рискнём!**

**В августе 2014 внедрили пилотный проект  
сервиса ROI-RS на X офисов в г. Москве.**

1

Установили колтрекинг и стало понятно, какие источники рекламы неэффективны. Отключили их и сэкономили 30% рекламного бюджета.



3

Связали колтрекинг и АТС с системой учета продаж героя.

2

Связали колтрекинг с АТС. Узнали, сколько звонков на какие отделы/менеджеры переходит.

1

Установили колтрекинг и стало понятно, какие источники рекламы неэффективны. Отключили их и сэкономили 30% рекламного бюджета.

реклама

сайт

колл-центр

Менеджеры

Продажи

3

Связали колтрекинг и АТС с системой учета продаж героя.

2

Связали колтрекинг с АТС. Узнали, сколько звонков на какие отделы/менеджеры переходит.

Воронка продаж

Графики

Таблица

Скачать

26.05 — 1

## Звонки по операторам

| Оператор       | Звонки ▼ | Переводы   |           |          | Конверсия | Не переведено |
|----------------|----------|------------|-----------|----------|-----------|---------------|
|                |          | На продажи | На сервис | Суммарно |           |               |
| Мария Соколова | 328      | 240        | 63        | 303      | 92.38%    | 25            |
| Надежда Попова | 297      | 207        | 51        | 258      | 86.87%    | 39            |
| Елена Кракова  | 271      | 195        | 54        | 249      | 91.88%    | 22            |
| Итого          | 896      | 642        | 168       | 810      | 90.40%    | 86            |

**Стало понятно, какие сотрудники колл-центра лучше обрабатывают.**



1

Установили колтрекинг и стало понятно, какие источники рекламы неэффективны. Отключили их и сэкономили 30% рекламного бюджета.

реклама

сайт

колл-центр

Менеджеры

Продажи

3

Связали колтрекинг и АТС с системой учета продаж героя.

2

Связали колтрекинг с АТС. Узнали, сколько звонков на какие отделы/менеджеры переходит.

Воронка продаж

Графики

Таблица

Скачать

26.05 — 1

## ROI по маркам

| Оператор | Бюджет      | Продажи | Доходность    |              |      |
|----------|-------------|---------|---------------|--------------|------|
|          |             |         | Доход         | Прибыль      | ROI  |
| ▼ BMW    | 3 829 237 р | 41      | 95 952 230 р  | 14 964 586 р | 291% |
| 1 серия  | 631 587 р   | 2       | 3 335 998 р   | 627 200 р    | -1%  |
| 5 серия  | 479 798 р   | 7       | 17 975 993 р  | 2 157 119 р  | 350% |
| 7 серия  | 789 059 р   | 6       | 27 179 946 р  | 4 076 992 р  | 417% |
| X3       | 611 645 р   | 6       | 2 346 913 р   | 234 691 р    | -62% |
| X5       | 540 054 р   | 15      | 33 235 035 р  | 4 985 255 р  | 823% |
| X6       | 777 094 р   | 5       | 12 078 345 р  | 2 883 329 р  | 271% |
| ► Mini   | 670 625 р   | 11      | 23 580 392 р  | 3 678 616 р  | 449% |
| Итого    | 4 499 863 р | 52      | 119 532 622 р | 18 643 202 р | 314% |

26.05 – 10.08.2014

Скачать

Фильтр

День Неделя Месяц

Порядок вложенности

| Рекламная кампания | Бюджет и клики |       |      | Звонки |           |         |              |               | Продажи |        |        | Доход от продаж |
|--------------------|----------------|-------|------|--------|-----------|---------|--------------|---------------|---------|--------|--------|-----------------|
|                    | Бюджет ▼       | Клики | Цена | Кол-во | Конверсия | Цена    | Отдел продаж | Отдел сервиса | Продажи | Сервис | Сделки |                 |
| ▶ Сентябрь         | 2 700 636 р    | 54186 | 50 р | 420    |           |         |              |               |         |        |        | 60 043 7        |
| ▼ Октябрь          | 1 799 229 р    | 37671 | 48 р | 476    |           |         |              |               |         |        |        | 59 488 8        |
| ▶ MINI             | 287 567 р      | 7373  | 39 р | 63     |           |         |              |               |         |        |        | 11 406 2        |
| ▼ BMW              | 1 511 662 р    | 30298 | 50 р | 413    |           |         |              |               |         |        |        | 48 082 5        |
| ▶ Бесплатный       | 0 р            | 1132  | 0 р  | 11     |           |         |              |               |         |        |        |                 |
| ▼ Контекст         | 1 028 667 р    | 19985 | 51 р | 264    |           |         |              |               |         |        |        | 30 858 5        |
| ▼ Яндекс.Директ    | 802 301 р      | 14415 | 56 р | 226    |           |         |              |               |         |        |        | 24 044 4        |
| ▼ Поиск            | 381 162 р      | 7159  | 53 р | 159    | 2.81%     | 2 397 р | 92           | 50            | 5       | 13     | 18     | 13 292 4        |
| Б/У                | 16 505 р       | 1074  | 15 р | 6      | 0.74%     | 2 751 р | 5            | 0             | 0       | 0      | 0      |                 |
| Звонки с визитки   | 0 р            | 0     | 0 р  | 68     | 0.00%     | 0 р     | 33           | 26            | 1       | 7      | 8      | 2 899 0         |
| Общие              | 61 092 р       | 831   | 74 р | 9      | 1.20%     | 6 788 р | 5            | 1             | 0       | 0      | 0      |                 |
| Сервис             | 59 041 р       | 1745  | 34 р | 23     | 1.49%     | 2 567 р | 5            | 18            | 0       | 6      | 6      |                 |

**Стало понятно:**

- Какие источники рекламы приводят звонки, приносящие продажи.
- Сколько звонков идет на каждый из центров.
- Как отрабатывает каждый из менеджеров.

# **В результате АВТОДОМ ВЫПОЛНИЛ план по одному из брендов**

**А попутно увеличил размер колл-центра  
в 1,5 раза и уволил 30% продавцов.**

**Теперь утро АВТОДОМ  
начинается с просмотра  
вчерашней воронки  
продаж в ROIRS**

**на своих мобильных телефонах.**

# **ROI RS: единый отчет, связывающий рекламу с продажами**

- 1. Метрики по всем отделам в воронке продаж**
- 2. Автоматическое построение оптимальных  
медиа-планов на основе накопленных данных**

# Сроки и цена вопроса

**от 3-х дней до 1 месяца**

Интеграция всех источников, сбор данных и создание первого отчета

**от 30 т.р. до 80 т.р. / месяц**

Ежемесячная стоимость сервиса для одного проекта



**ROI!RS**

<https://roi.rs>



# Алексей Бурба

Подготовка спикеров и авторов

Тренинги по навыкам презентации

Создание презентаций о культуре

[www.burba.pro](http://www.burba.pro)

+7 916 106-45-65

[a@burba.pro](mailto:a@burba.pro)

ИП Бурба А.С.