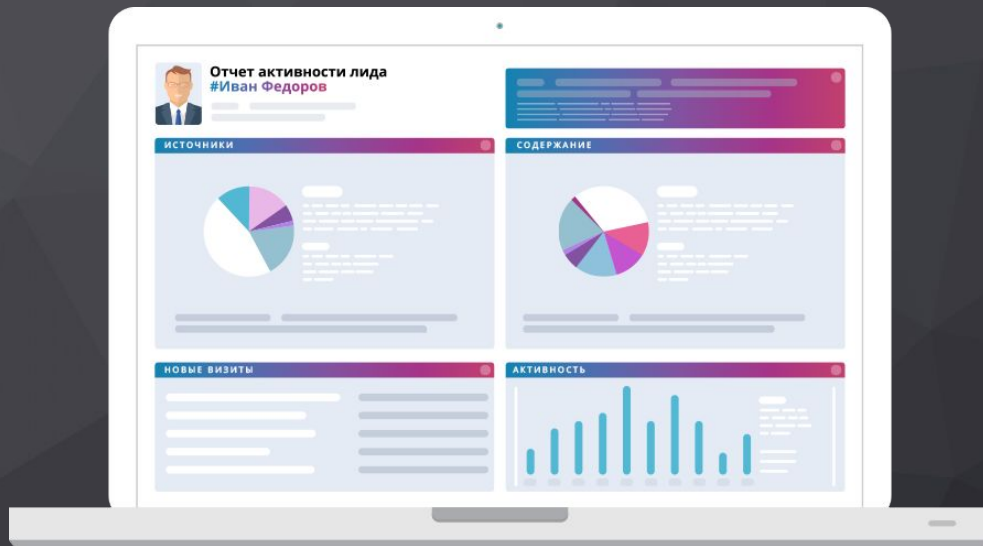




Отслеживаем активность лидов

# Как закрывать на 30% больше сделок

Или не упускать клиентов



Длинные/сложные продажи (например b2b услуги, дорогие товары):

- Входящее обращение/лид с сайта (звонок, заявка, подписка или письмо)
- Квалификация лида - выявление потребности, актуальности, возможностей
- Работа с лидом, движение по воронке продаж
- Конверсия в продажу



# Продажи на практике или “перезвоните через неделю”



**80% времени менеджера** по продажам уходит на клиентов, долго принимающих решение:

*“перезвоните через 2 недели”, “еще не смотрел предложение”, “напомните, о чем общались”...*

А через X месяцев результат этой работы:

*“уже купили”, “нашли у других”, “пока не актуально”, “нет денег”*

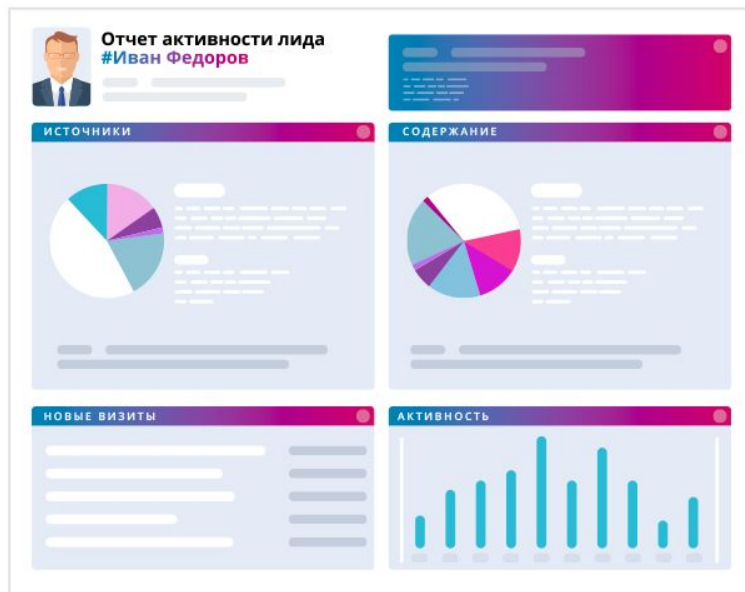
**Много времени уходит впустую.  
Момент упущен. Сделка сорвалась. Клиент ушел к конкуренту.**



Отслеживаем активность лидов

## РЕШЕНИЕ

SPY:LEAD - это сервис, который отслеживает и анализирует поведение пользователей на вашем сайте и своевременно передает горячие инсайды о лидах в отдел продаж или call-центр - данные об их визитах и онлайн-активности



1. **Следит за поведением** каждого пользователя на сайте:
  - a. Использует данные сервисов веб-аналитики - информация о визитах на сайте, просмотры страниц, события, достижения целей, движение по воронке продаж, замеряется активность и вовлеченность
  - b. Собирает дополнительные ценные данные (настраивается отдельно) - работа с фильтрами/калькуляторами на сайте, поиск по сайту и т.д.
2. **Фиксирует лиды** - определяет, какой пользователь сайта обратился в вашу компанию. Настраивается сбор данных для обращений (звонки, заявки, письма)
3. **Объединяет с вашими данными о лиде** (сделки, статус, задачи) - интеграция с CRM или другой базой

Google Analytics



Calltouch

amoCRM.

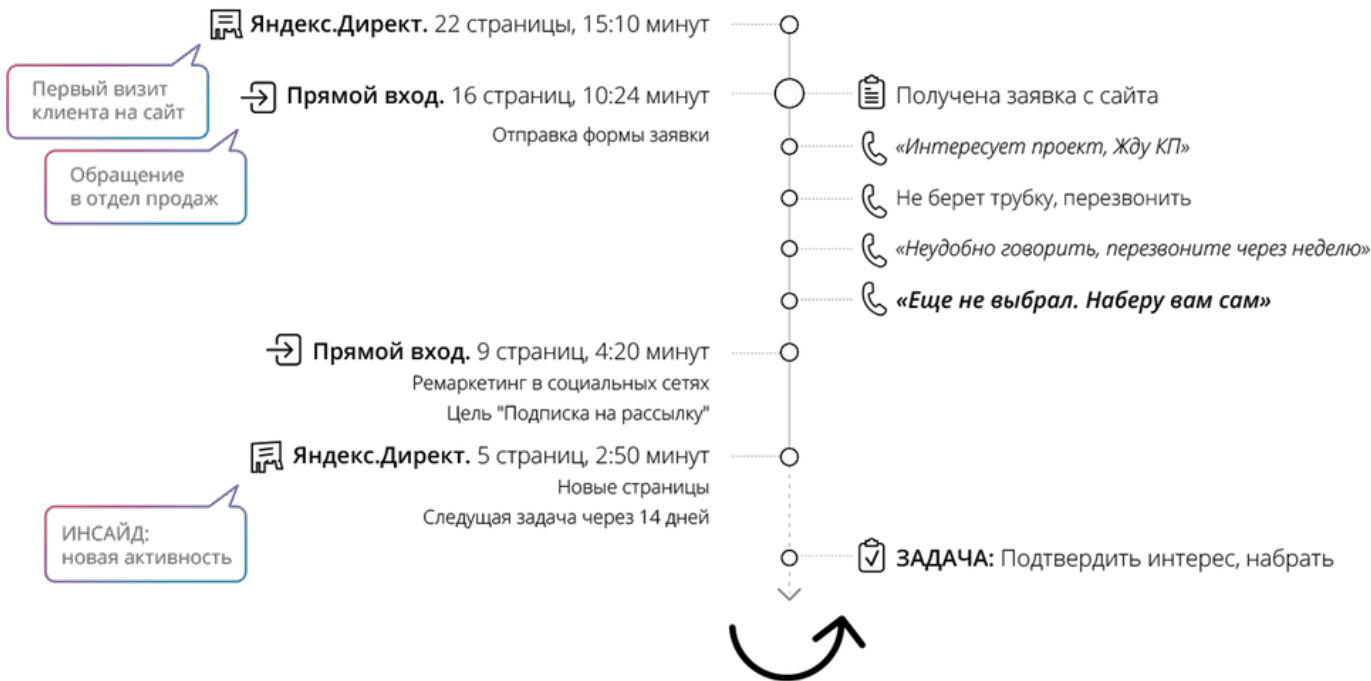
4. **Выявляет, когда лид возвращается на ваш сайт**
5. **Анализирует и оценивает каждый визит** и активность лида в целом - оценка активности, фиксация изменений поведения, периодичность
6. **Фильтрует и обрабатывает** полученные данные по установленному алгоритму
7. **Передает полученные данные** о визитах и активности в отдел продаж
  - регулярный отчет с уведомлением о новых визитах лидов на сайт
  - структурированный профиль каждого лида с анализом его поведения
  - передача информации в CRM
  - сортировка лидов по активности, подбор лидов по параметрам

# Как работает Spy:lead



## Spy:lead

## Ваша CRM



Spy:Lead. Передаем инсайды о лидах в отдел продаж

- A. Пользователи напрямую возвращаются на ваш сайт (приходят изучить ваше предложение - объективный индикатор интереса)
- B. Пользователи продолжают поиск и выбор (реклама по запросам конкурентов, реклама на разных площадках, реклама по тематическим запросам)
- C. Пользователей “догоняют” и возвращают ваши рекламные кампании в интернете (поведенческий ретаргетинг в рекламных сетях, рассылки).

**Совокупность онлайн активности пользователя называется “цифровой язык тела”.**  
Это информация помогает “прочитать” намерения клиента по сигналам от него.





**Итак, данные онлайн-активности лидов помогают:**

- **выявить интерес/потребность/актуальность;**
- **понять, как мыслит и выбирает клиент.**

Таким образом, менеджер по продажам:

1. Знает оптимальный момент, когда с связаться с лидом  
*Своевременно связывается, делает актуальное предложение, “дожимает” потенциального клиента, когда он “горячий” и созрел к покупке, но еще не выбрал поставщика;*
2. Использует данные об активности при работе над сделкой - подготовка предложения, контроль актуальности и движения к покупке.

1. Не упускаете “долго думающих” лидов, не даете сделкам сорваться;
2. Выявляете тех, кто вернулся к выбору снова;
3. Не упускаете потенциального или актуального клиента к конкуренту;
4. Продаете больше текущим клиентам (если клиент заинтересовался новыми товарами и услугами), удерживаете их (если клиент возобновляет поиск поставщика)

**SPY:LEAD**

**Помогает закрывать на 15-30% больше сделок**

1. Лучшие результаты сервис показывает для **бизнесов с длинным циклом продаж** (дорогие и сложные товары и услуги, b2c, b2b), активно развивающих и продвигающих свой сайт и привлекающих лидов через рекламные каналы.
2. Независимо от количества входящих лидов, сервис **полезен всем компаниям**, где ценна любая информация о потенциальных клиентах, инсайды об их поведении:
  - а. от микро бизнеса, где критична каждая сделка и каждый клиент
  - б. до среднего бизнеса, где оптимально применять алгоритмы лид-скоринга
3. Взаимодействие менеджеров по продажам и специалистов по интернет-маркетингу и продвижению вашего сайта, обмен информацией значительно **повышают эффективность работы с данными.**

Предоставляем полный спектр услуг по внедрению инструмента лид-трекинга и лид-аналитики в систему продаж вашей компании, от настройки и запуска до разработки индивидуального решения:



Проводим обучение



Оказываем всестороннюю поддержку



Услуги по настройке и доработке сервиса

Бизнесы, которые уже используют сервис в своей работе:

- Застройщики
- Девелоперы загородной недвижимости
- Строительные компании
- Дистрибьюторы и поставщики оборудования
- Рекламные агентства и разработчики
- Центры деловых услуг
- Производители изделий на заказ

В основе нашего решения - безопасность работы и защита данных клиента:

1. В качестве инструмента сбора данных используются популярнейшие системы веб-аналитики (GA, Я.Метрика), код их счетчиков не влияет на работу вашего сайта;
2. Мы предоставляем полный доступ к аккаунту системы веб-аналитики и регламентируем данные, которые собираем через нее;
3. Мы гарантируем полную сохранность данных, фиксируем обязанности в договоре;
4. Обрабатываем информацию с соблюдением законодательства о персональных данных, 152 ФЗ. Являемся оператором и обработчиком персональных данных.



Отслеживаем активность лидов

“Спалит”, о чем думает клиент

[www.spylead.ru](http://www.spylead.ru)



Мы узнаем, когда вы вернетесь