



Performance-based marketing

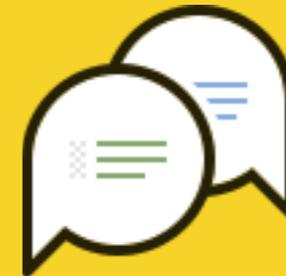
Жизнь до РВМ



SEO отвечает за видимость, трафик, лиды



Контекст и смежные виды рекламы отвечают за лиды



Таргетированная реклама отвечает за имидж и лиды

Проблемы:

- разрозненные действия отделов;
- отсутствие обмена опытом;
- нет системной аналитики;
- стандартные результаты.

История

Performics

Чикаго, США

CK NET
ROI Driven Performance Marketing

Суррей - Лондон,
Великобритания

B bluetrackmedia

Техас, США

Вариации «Performance»

Уровень
взаимодействия

- Видимость?!!
- Посещения?!!
- Регистрации;
- Подписки;

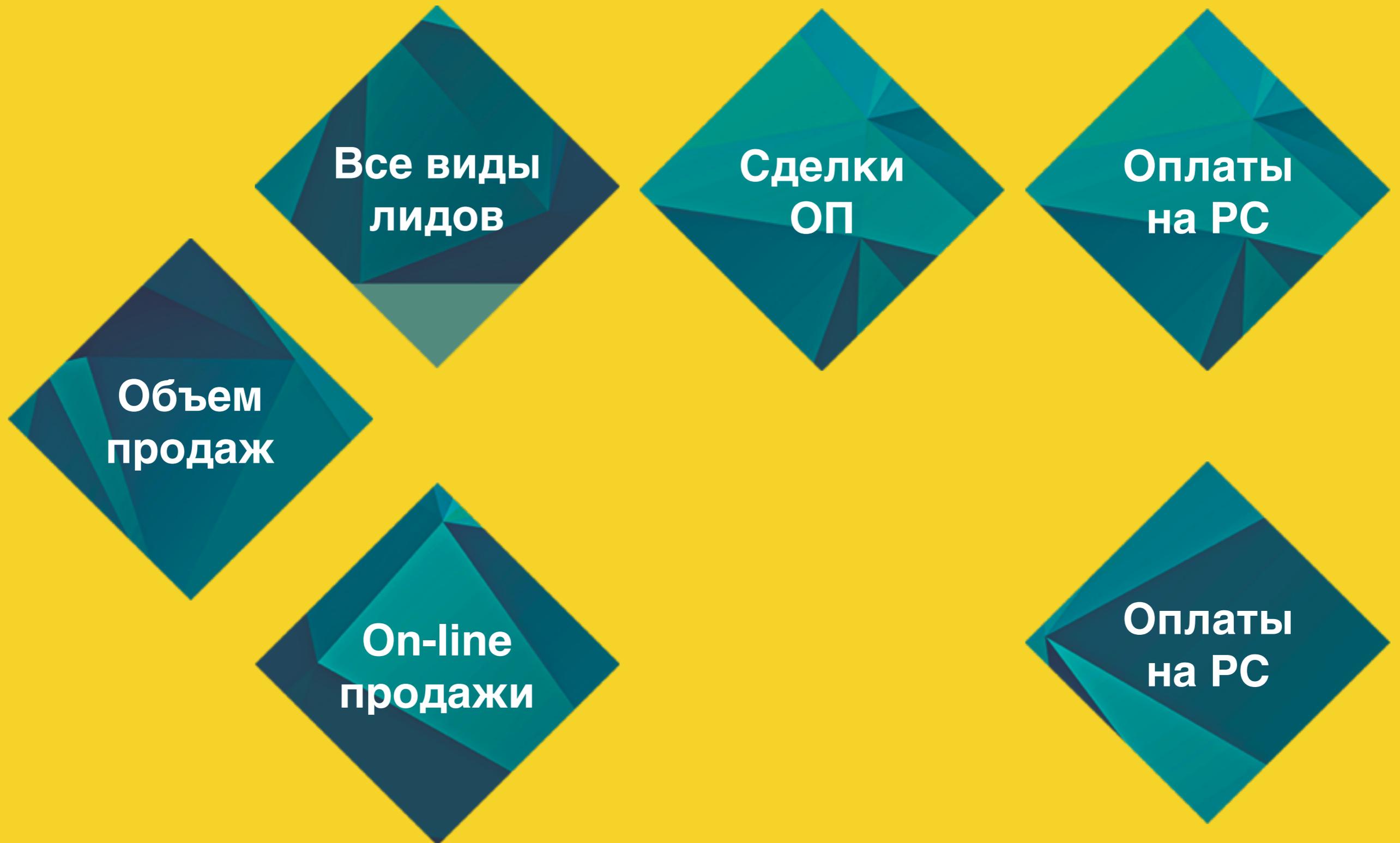
Уровень
продаж

- Количество и
объем продаж

Прибыль

- Маржинальность
бизнеса клиента

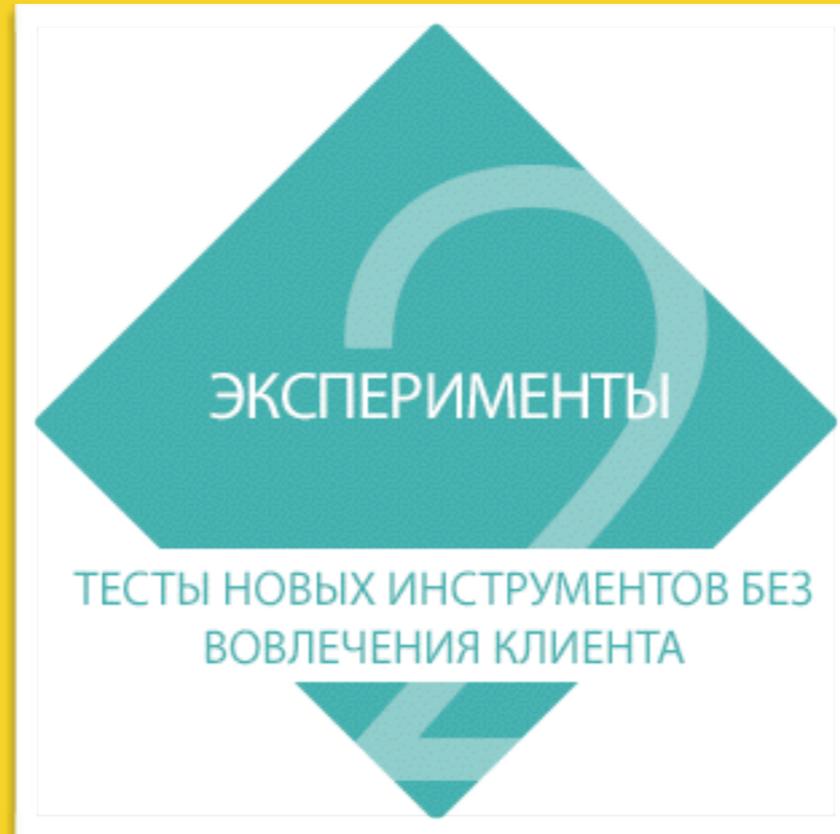
Наше видение «Performance»



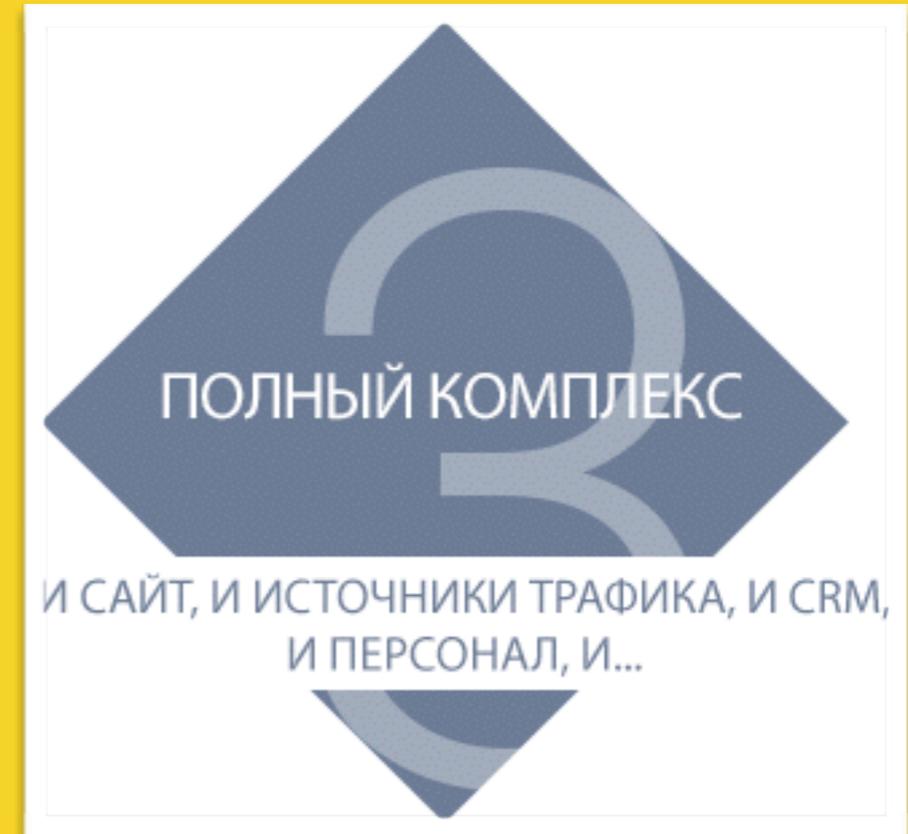
Зачем это клиенту?



Включение, выключение, перераспределение бюджета между каналами происходит ежедневно

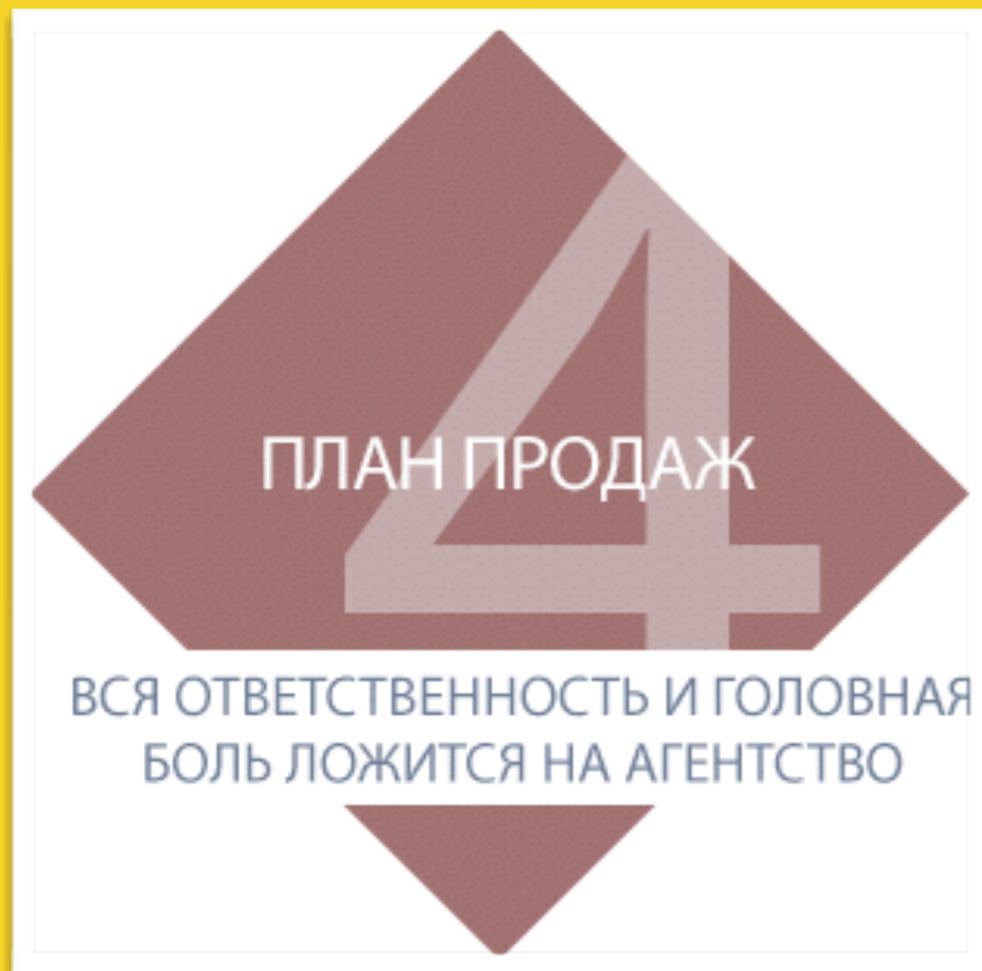


Исследования рекламных площадок, тест идей - как можно еще построить коммуникацию с ЦА



Зависимость от продаж ведет к необходимости предлагать улучшения во всем цикле продажи

Зачем это клиенту?



*Высвобождается время на работу со
своей компанией в рамках своих
компетенций.*

С кем работать?



Клиент = товары

Клиент = услуги



- Каждый месяц ставится план продаж.
- Ежедневно фиксируется факт продаж с сайта.
- Ежедневно фиксируются реальные оплаты.



- Каждый месяц ставится план продаж.
- Ежедневно фиксируются лиды в группы по продуктам.
- Ведется статистика КП, встреч, статусов сделок в срезе по МПП.
- Фиксируются оплаты.

А зачем это агентству?



Развитие бизнес-компетенций



Систематизация производства



Развитие кадров



Мощный тимбилдинг

А зачем это агентству?



Сильный внутренний
HR



Расширение
компетенций
агентства



Консолидация
рекламных
бюджетов



Дополнительная
прибыль в виде
эффективности от
рекламы

Компетенции агентства

1 степень	2 степень	3 степень
<ul style="list-style-type: none">• Контекстная реклама;• Поисковая оптимизация;• Рассылки;• Внутренние в (ЯД и GA) системы ретаргетинга и ремаркетинга.	<ul style="list-style-type: none">• Таргетированная реклама в социальных сетях;• Price-агрегаторы;• Внешний ремаркетинг и ретаргетинг;• RTB;• Медийные площадки.	<ul style="list-style-type: none">• SMM.

Гарантии



Выполнить план
любой ценой



Поставить
далекую SMART
цель

Риски



Head-hunting



Перегруженность
производства



Бессистемность
производства



Ошибки в
неизученных
системах рекламы

Риски



Потеря прибыли

Технологии



Автоматизация
рутины



Call-tracking / CRM



Индивидуальные
разработки



Системы
качественных
исследований



A/B и сплит-тесты



Технические
проверки ресурса

Роли специалистов



Стратег

Отвечает за результат



Аккаунт

Отвечает за работу с клиентом



Команда минимум

- SEO-специалист
- Специалист по рекламе
- Контент-менеджер
- Программист

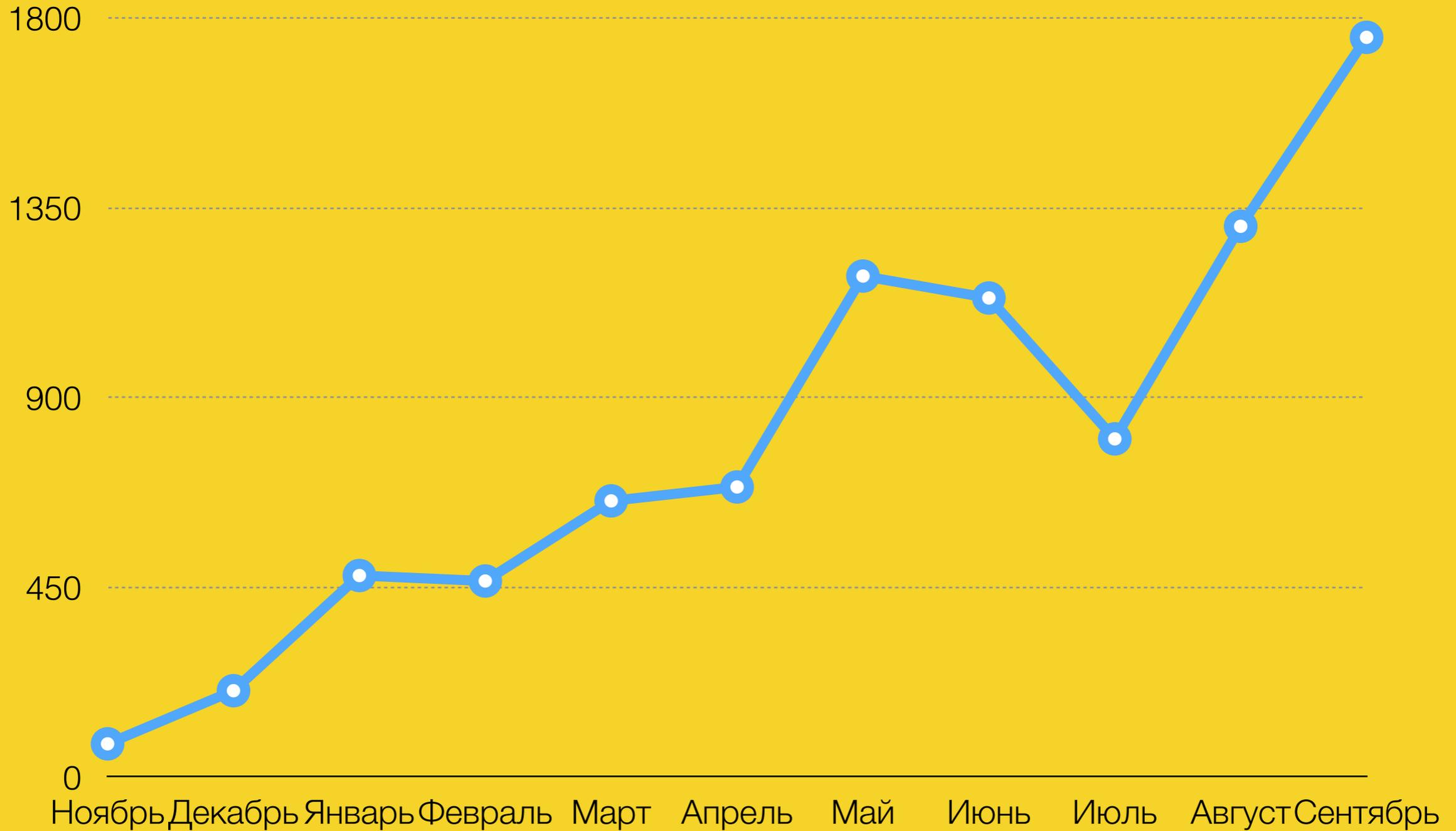


reAspekt

PODIUM *luxe*

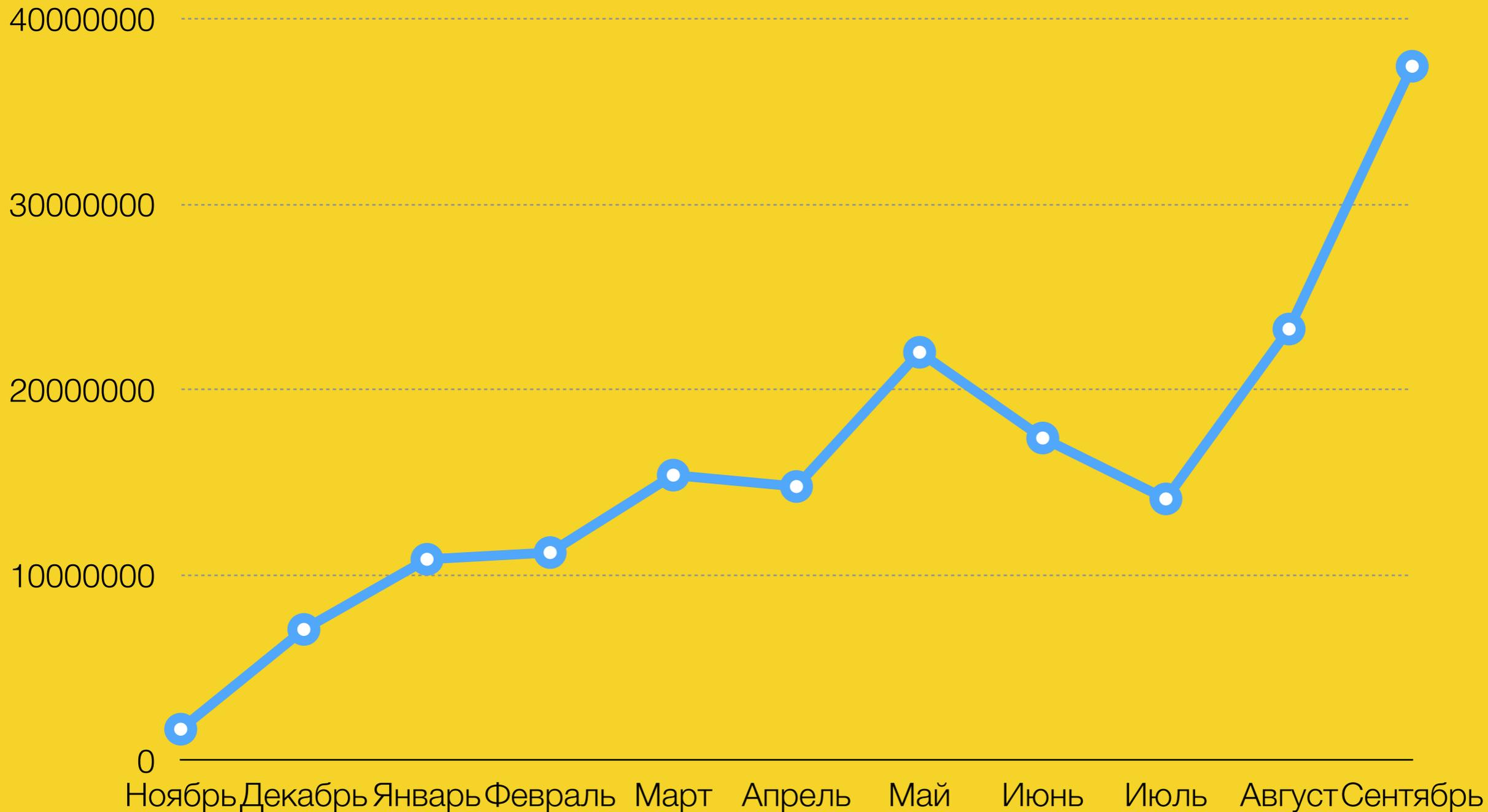
Кейс

Количество продаж (шт)



Кейс

Объем продаж (руб)



Анисимов Андрей
руководитель отдела веб-аналитики



Москва: +7 (499) 501-15-76

СПб: +7 (812) 336-34-14

Казань: +7 (843) 210-09-145



andrey@reaspekt.ru