



System CID Analytics:

Систематическая аналитика
клиентского присутствия
в онлайн-среде

Почта

info@agencyinsight.ru



«INSIGHT»

Маркетинговое агентство полного цикла

Предоставляет услуги SMM, создает рекламных кампании, проведит консультации по закону «О рекламе», создает сайты и различные дизайнерские работы.

Наша цель:

*Валерий Трухманов, руководитель
диджитал-агентства "Insight"*

1. Создавать сильные единицы бизнеса за счёт маркетинга, консалтинга и рекламы.
2. Маленьким бизнесам - расти.
Крупным - развиваться.
3. Нам, Инсайт - расти и развиваться вместе с клиентами!



03. Наши достижения



Digital agency insight на рынке



с 2016 года

Количество проведённых
консультаций



30+

География обслуживания охватывает
разные города нашей страны



**от Сахалина
до Калининграда**

Участники



**“Премия
Рунета 2023”**

Количество завершённых
проектов



150+

Трухманов Валерий
Владимирович занимает



191 место

в рейтинге генеральный директоров



System CID Analytics

Это комплексная аналитическая услуга для бизнеса, которая позволяет отслеживать онлайн-присутствие клиентов, оценивать ключевые показатели и внедрять эффективные стратегии для увеличения продаж и улучшения взаимодействия с клиентами.

Почему System CID Analytics необходим вашему бизнесу?

Всё больше клиентов взаимодействуют с брендами в интернете, будь то сайт, соцсети или рекламные кампании. System CID Analytics собирает и структурирует данные, превращая их в полезные инсайты для принятия стратегических решений. Это значит, что ваш бизнес сможет адаптировать маркетинговые кампании под реальное поведение аудитории, увеличивая их эффективность.

Структура услуги: от интеграции до сопровождения

1 НАСТРОЙКА И ПОДКЛЮЧЕНИЕ

Интеграция аналитических инструментов и настройка необходимых метрик для отслеживания онлайн-активности клиентов.

2 СОПРОВОЖДЕНИЕ И АНАЛИТИКА

Регулярная аналитика, мониторинг ключевых показателей и корректировка стратегий на основе текущих данных.

Настройка и подключение

- **Анализ ключевых показателей:**
Рассчитываем ROI, ROMI, CPC, CPL и конверсии для прозрачной оценки эффективности ваших маркетинговых активностей.
- **Настройка сквозной аналитики:**
Анализируем, где клиенты прекращают взаимодействие и отказываются от покупки, чтобы устранить препятствия и повысить конверсию.
- **Сегментация аудитории:**
Разделяем клиентов по интересам, географическим признакам или продуктам, что позволяет точнее подходить к их потребностям.
- **Настройка целей и конверсий:**
Внедряем ключевые цели для отслеживания действий пользователей.
- **Проработка воронки продаж:**
Создание маркетинговой воронки, которая оптимально направляет клиента от первого касания до покупки.



Сопровождение и аналитика

- **Аналитика поведения на сайте (вебвизор):**
Изучаем, как пользователи взаимодействуют с сайтом, чтобы улучшить их опыт.
- **Комплексный анализ онлайн-активности:**
Определяем профиль вашей аудитории, используя индекс аффинити.
- **Оптимизация маркетинговой воронки:**
Находим точки роста на каждом этапе клиентского пути.
- **Контроль рекламных кампаний:**
Регулярный мониторинг и корректировка на основе текущих данных.
- **Анализ брошенных корзин:**
Выявляем и устраняем причины отказа от покупки.
- **Поиск решений для повышения продаж:**
Устраняем «узкие места», которые мешают клиентам совершить покупку.

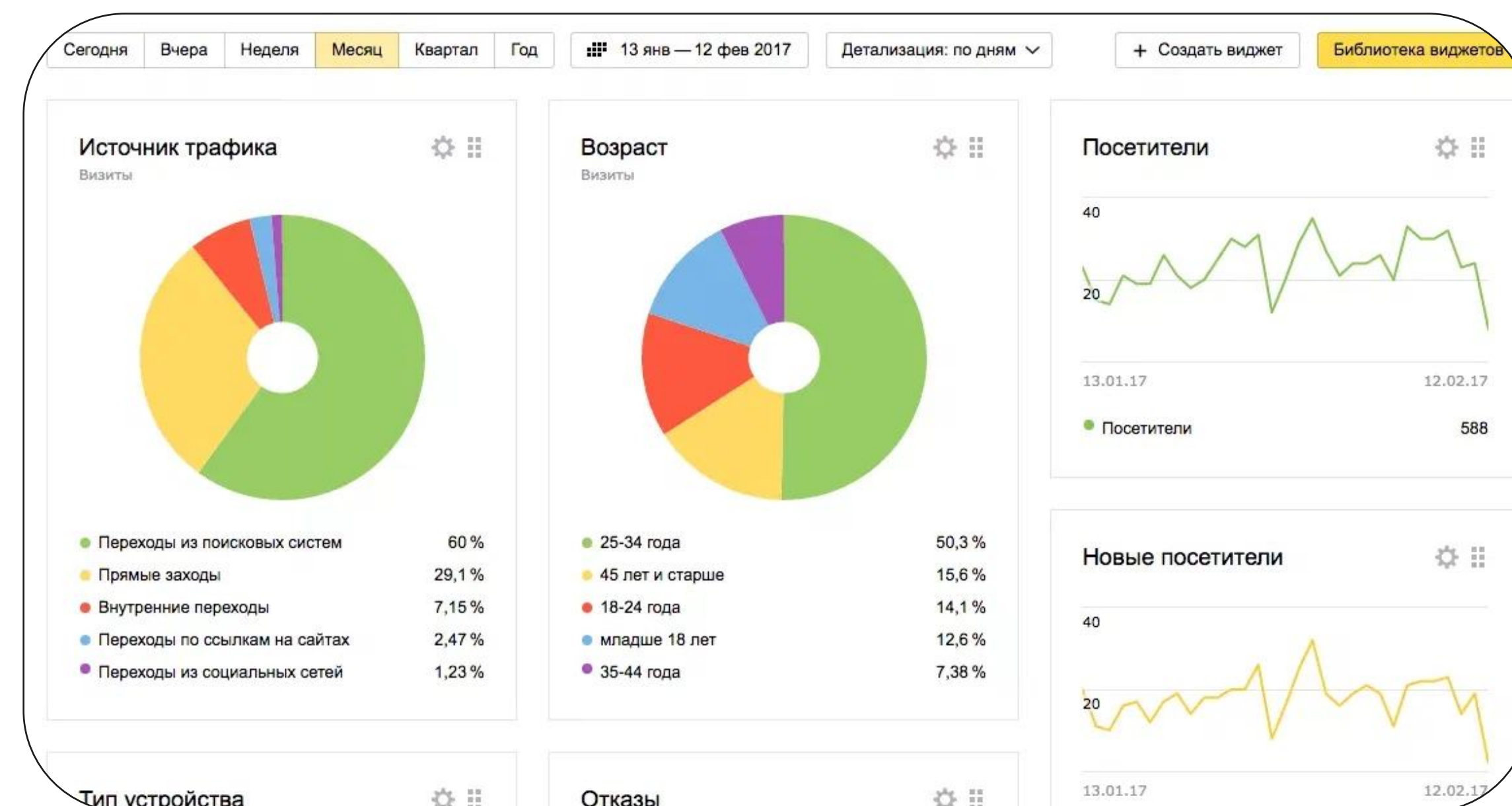


Особенности и гарантии

System CID Analytics — это долгосрочное партнерство для значимого и устойчивого роста. Мы настраиваем и поддерживаем не только аналитические инструменты, но и весь процесс взаимодействия с клиентами. Доступ к финансовым и конфиденциальным данным регулируется специальным соглашением о неразглашении, поэтому вы можете быть уверены в безопасности и конфиденциальности информации.

Преимущества

System CID Analytics — это не просто анализ данных, это системная работа с аудиторией и полное сопровождение вашего успеха. Мы предлагаем полный цикл аналитических решений для бизнеса, которые помогают адаптироваться к рынку и увеличивать продажи, обеспечивая высокие стандарты безопасности и конфиденциальности.



07. Релевантные кейсы



Опера и балет в Новосибирске

НОВАТ

Новоси́бирский госуда́рственный академиче́ский теа́тр о́перы и ба́лета — российский театр оперы и балета

Задачи

1. Часть пользователей так и не доходили до этапа оплаты билета
2. На принятие решения о покупке уходило до двух недель
3. Повторный визит в театр в среднем совершался через 4-6 месяцев

Работа DA Insight

1. Проведен анализ потребительского поведения
2. Модернизирована мобильная версия сайта
3. Запущены кампании контекстной, медийной и таргетированной рекламы

Что клиент получил

1. Вложенные в рекламу средства окупились в 4-8 раз (ROI = 400-800%) в сезон
2. Вместо двух недель на принятие решения теперь требуется 2-3 дня
3. Сейчас зрители возвращаются в театр в среднем через 2-3 месяца, а не через 4-6



Курорт федерального значения

Озеро Карачи

Санаторий «Озеро Карачи». Курорт Озеро Карачи — курорт федерального значения, расположенный в самом центре экологически чистой зоны Барабинской степи.

Исходные данные

1. Количество обработанных заявок было ограничено возможностями менеджеров отдела продаж
2. Большая доля потенциальных покупателей не доходили до целевого действия
3. Сегмент активных пользователей интернета не имел удобного канала для бронирования и оплаты

Работа DA Insight

1. Проведен анализ потребительского поведения, созданы каналы для онлайн бронирования
2. Ведение и модерация социальных сетей, налаживание коммуникации с аудиторией
3. Запуск рекламных кампаний в социальных сетях, Яндекс и Google

Что клиент получил

1. Потенциальные гости санатория незамедлительно получают новости об акциях, что мотивирует их приобретать путевки
2. Увеличилось количество гостей санатория, которые в свою очередь, рассказывают о курорте в своих социальных сетях
3. 60-70% заполняемости санатория обеспечивается благодаря онлайн сервисам



Застройщик

СДС-финанс

Строительная отрасль — застройщик, один из лидеров в СФО. Входит в структуру ХК «Сибирский Деловой Союз».

Задачи

1. Изменение и создание более современного имиджа бренда.
2. Повышение лояльности ЦА.
3. Обновление каналов коммуникации с ЦА.
4. Увеличения охвата и активности ЦА.
5. Подогрев интереса к проектам разной ценовой категории.

Что клиент получил

1. Подогрет интерес ЦА и увеличена узнаваемость бренда
2. Изменения принципов настройки контекстной рекламы
3. Ввод новых визуальных решений
4. Снижена стоимость 1 клика
5. Рост показателей CTR
6. Снижена стоимость CPA (оплата за действие)
7. Новая модель и формат коммуникации с ЦА
8. Более широкие охваты ЦА — изменение принципов настройки контекста
9. 4-кратное увеличение конверсии



Спасибо за внимание

Заключение

Мы готовы обсудить это предложение более подробно и ответить на любые ваши вопросы. Пожалуйста, не стесняйтесь связаться с нами по следующим контактам:



+7 (904) 993-53-11

Елизавета Вячеславовна
Ваш менеджер



+7 (923) 701-13-62

Валерий Владимирович
Генеральный директор

 info@agencyinsight.ru

 agencyinsight.ru

