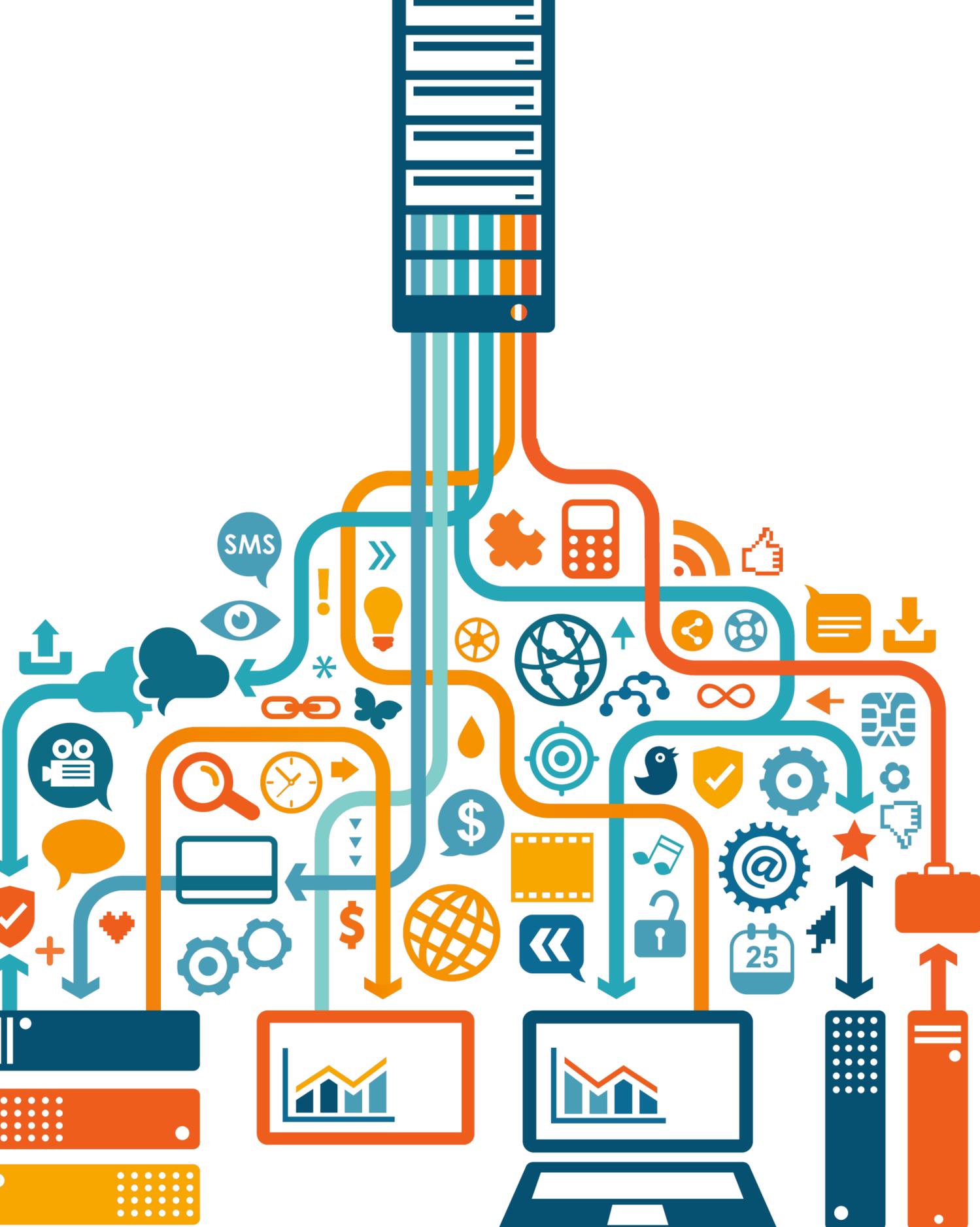


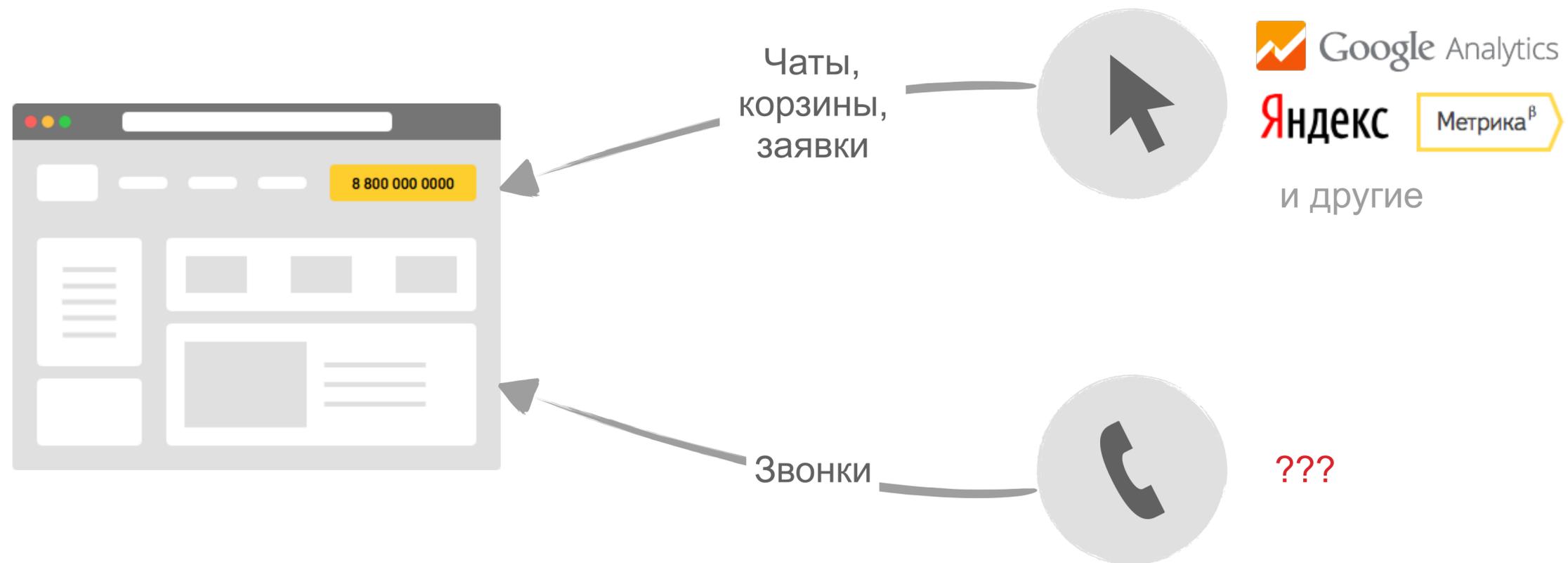
ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ В МЕДИЦИНСКОЙ ТЕМАТИКЕ

 CALLTOUCH

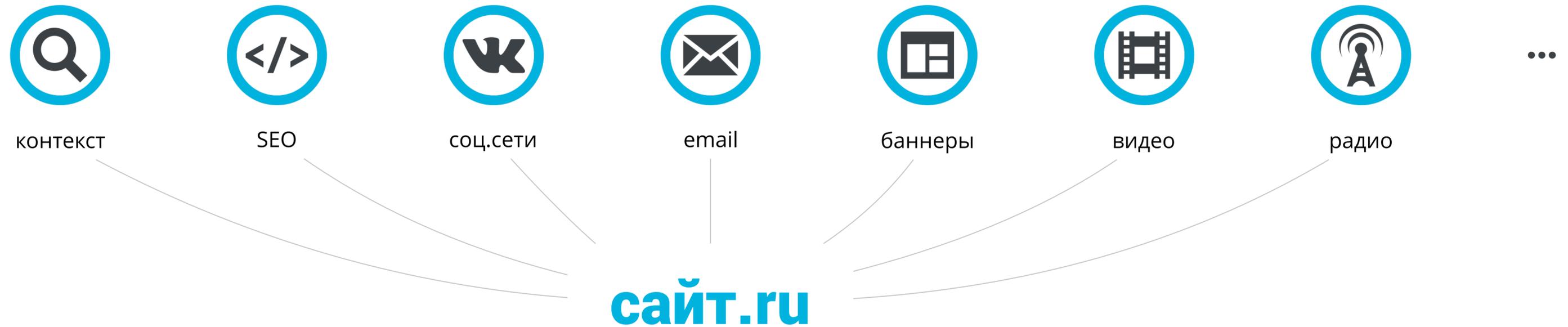


**ОТКУДА БРАТЬ
ДАННЫЕ?**

Системы аналитики показывают источники онлайн-конверсий

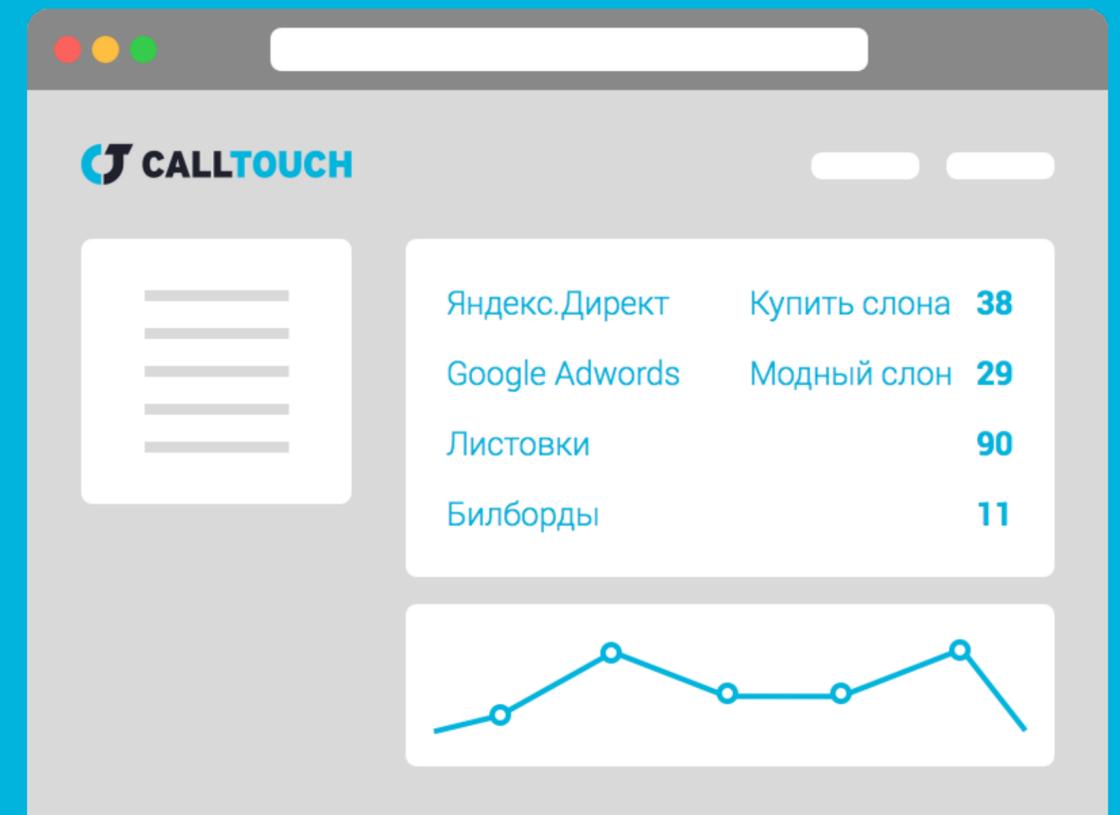
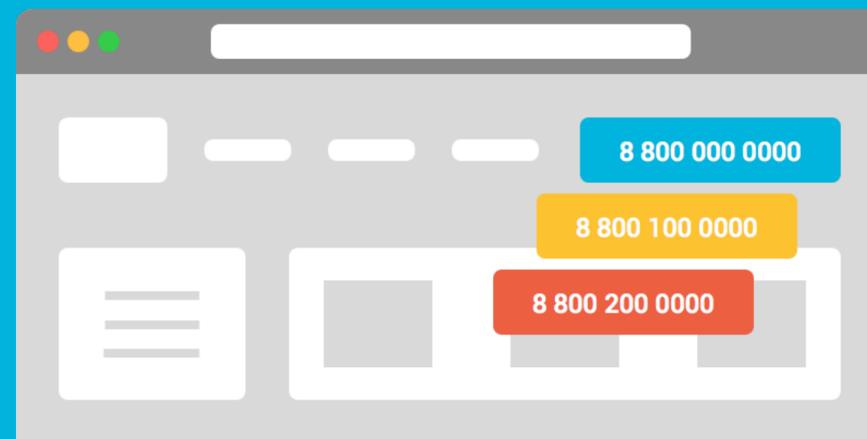
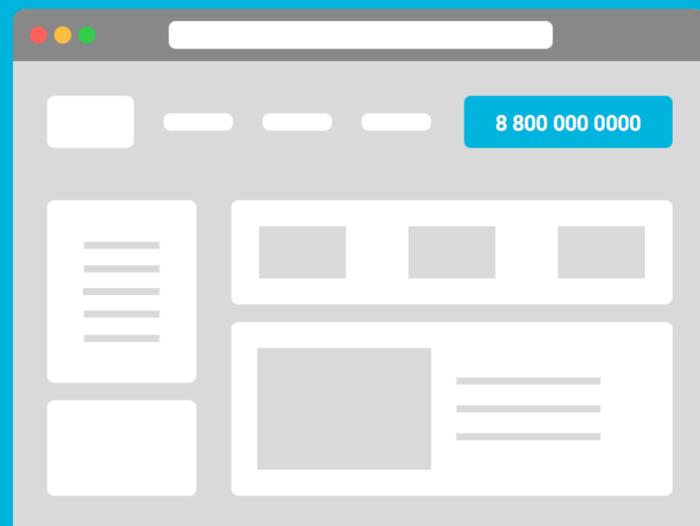


КОЛЛТРЕКИНГ



**ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ИСТОЧНИКА ЗВОНКА**

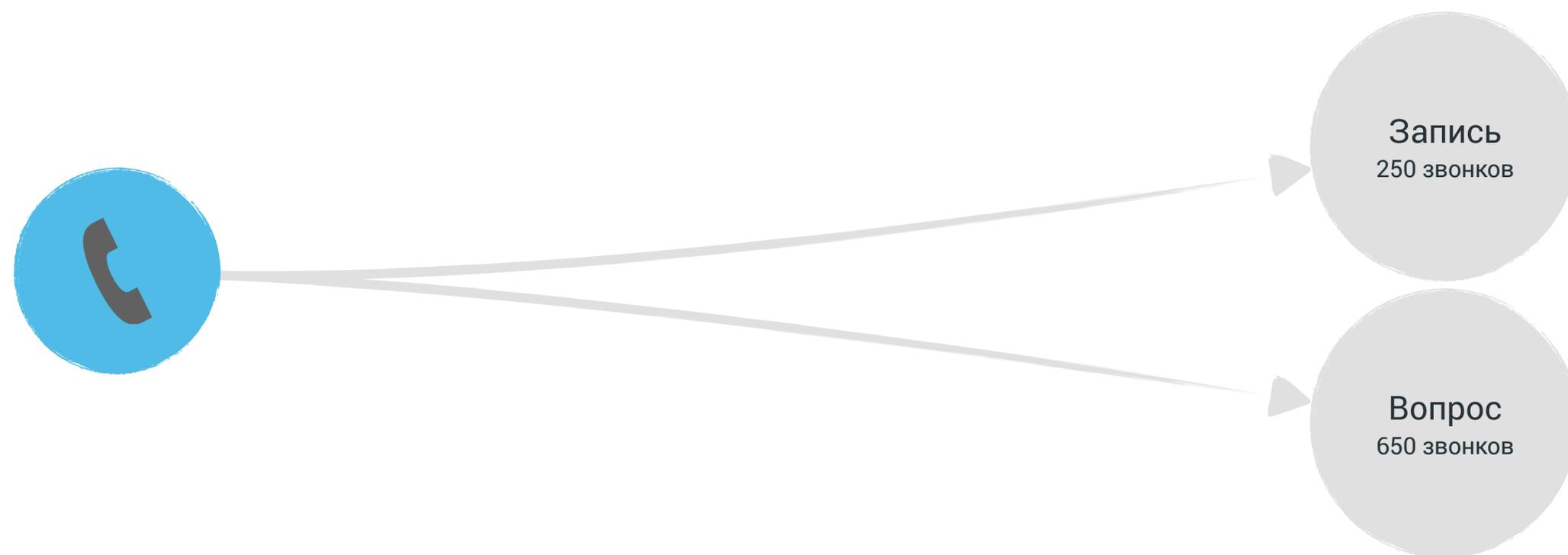
ДИНАМИЧЕСКИЙ КОЛЛТРЕКИНГ



ТОЧКА ВХОДА (ВПЛОТЬ ДО КЛЮЧЕВИКА)
ИСТОРИЯ ПОСЕЩЕНИЙ
ИСТОРИЯ ЗВОНКОВ
БРАУЗЕР, ОС и т.п.



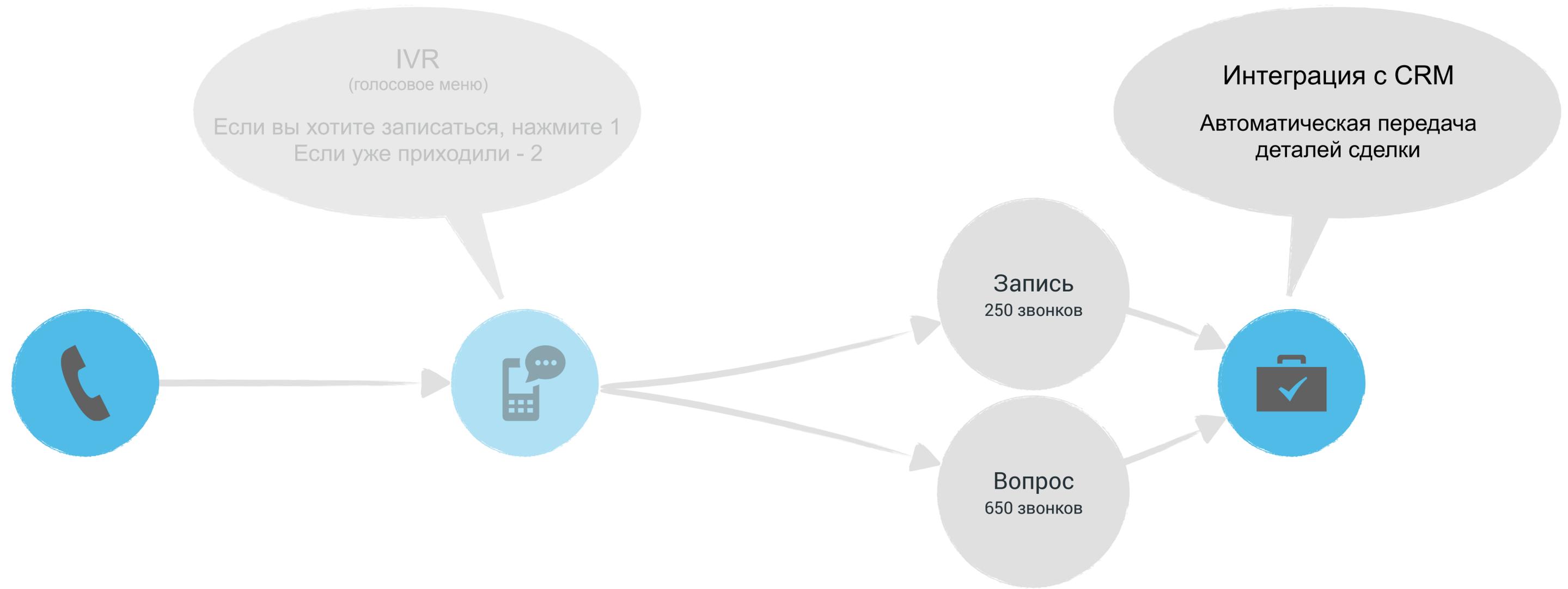
Не все звонки одинаково полезны



Выделяем целевые звонки



Выделяем целевые звонки



CALLTOUCH PREDICT



ЯНДЕКС.SPEECHKIT



ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ



МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ



Автоматическое
распознавание
качества звонков

<p>79 [input type="text"] ➤ Интернет магазин</p>	<p>yandex.direct cpc</p>	<p>utm_source: yandex.direct utm_medium: cpc utm_term: utm_content: 1.1 [input type="text"] skovskaya_oblast utm_campaign:</p>	<p>Куда: Откуда: Keyword: Город:</p>	<p>23.08.2016 14:12:23</p>
<p>74 [input type="text"] ➤ Бонусные кар</p>	<p>yandex.direct</p>	<p>utm_source: yandex.direct utm_medium: cpc utm_term: [input type="text"] utm_content: [input type="text"] аталог o utm_campaign:</p>	<p>Куда: [input type="text"] Откуда: [input type="text"] c.ru Keyword: [input type="text"] юг товаров Город: moscow</p>	<p>23.08.2016 14:10:22</p>
<p>74 [input type="text"] ➤ Информационная служба</p>	<p>yandex.direct</p>	<p>utm_source: yandex.direct utm_medium: cpc utm_term: [input type="text"] utm_content: [input type="text"] аталог o utm_campaign:</p>	<p>Куда: [input type="text"] Откуда: [input type="text"] ex.ru Keyword: [input type="text"] алог товаров Город: moscow</p>	<p>23.08.2016 14:09:32</p>
<p>79 [input type="text"] ➤ Информационная служба</p>	<p>yandex.direct cpc</p>	<p>utm_source: yandex.direct utm_medium: cpc utm_term: [input type="text"] utm_content: 1. [input type="text"] blast utm_campaign:</p>	<p>Куда: Откуда: Keyword: Город:</p>	<p>23.08.2016 14:07:37</p>

Источник ?	Тип источника ?	Все звонки ?	Уникальные звонки ?	Целевые звонки (от 20 до 300 сек.) ?	Уникально-целевые звонки ?	Звонки в рабочее время ?	Число посещений ?	Конверсия в звонки ?	Конверсия в уникальные звонки ?	Онлайн-заявки ?	Конверсия в обращения	Теги ?		
												Интернет магазин	Конверсия по тегам	
		10 354 <small>Со всех источников</small>	3 754 <small>Со всех источников</small>	5 250 <small>Со всех источников</small>	2 482 <small>Со всех источников</small>	8 416 <small>Со всех источников</small>	280 887 <small>Со всех источников</small>	3,69% <small>В среднем за период</small>	1,34% <small>В среднем за период</small>	0 <small>Со всех источников</small>	1,87% <small>В среднем за период</small>	3 692 <small>Со всех источников</small>	1,31% <small>В среднем за период</small>	
E Y E	--	164	66	91	42	130	0	-	-	0	-	0	-	
	email	174	49	91	33	139	17095	1,02%	0,29%	0	0,53%	43	0,25%	
E C A	--	208	63	82	40	172	0	-	-	0	-	0	-	
	organic	362	177	211	126	295	19715	1,84%	0,90%	0	1,07%	112	0,57%	
g	сpc	806	341	425	224	667	39199	2,06%	0,87%	0	1,08%	225	0,57%	
y	irect	сpc	1248	494	656	336	1011	60697	2,06%	0,81%	0	1,08%	403	0,66%
y	organic	1251	410	645	264	1022	35004	3,57%	1,17%	0	1,84%	375	1,07%	
((none)	1569	648	847	420	1267	82826	1,89%	0,78%	0	1,02%	517	0,62%	
Г с	--	1676	539	830	371	1356	0	-	-	0	-	1126	-	

ОПРЕДЕЛЯЕМ ИСТОЧНИКИ

№	Источник	Тип источника	Число обращений (заявки + звонки)	Затраты на источник	Стоимость обращения
1	Реклама в лифтах	Оффлайн	140	100 000	714
2	Яндекс	Органика	259	100 000	386
3	Яндекс.Директ	Контекст	425	435 920	1 026
4	Прямой заход	Прямой	64	0	0
5	Реклама в газете	Оффлайн	46	150 000	3 261
6	Баннерная реклама	Онлайн	68	236 922	3 484
Показать остальные источники (ещё 37)					

РАБОТАЕМ С НЕЭФФЕКТИВНЫМИ КАНАЛАМИ

УСИЛИВАЕМ ЭФФЕКТИВНЫЕ

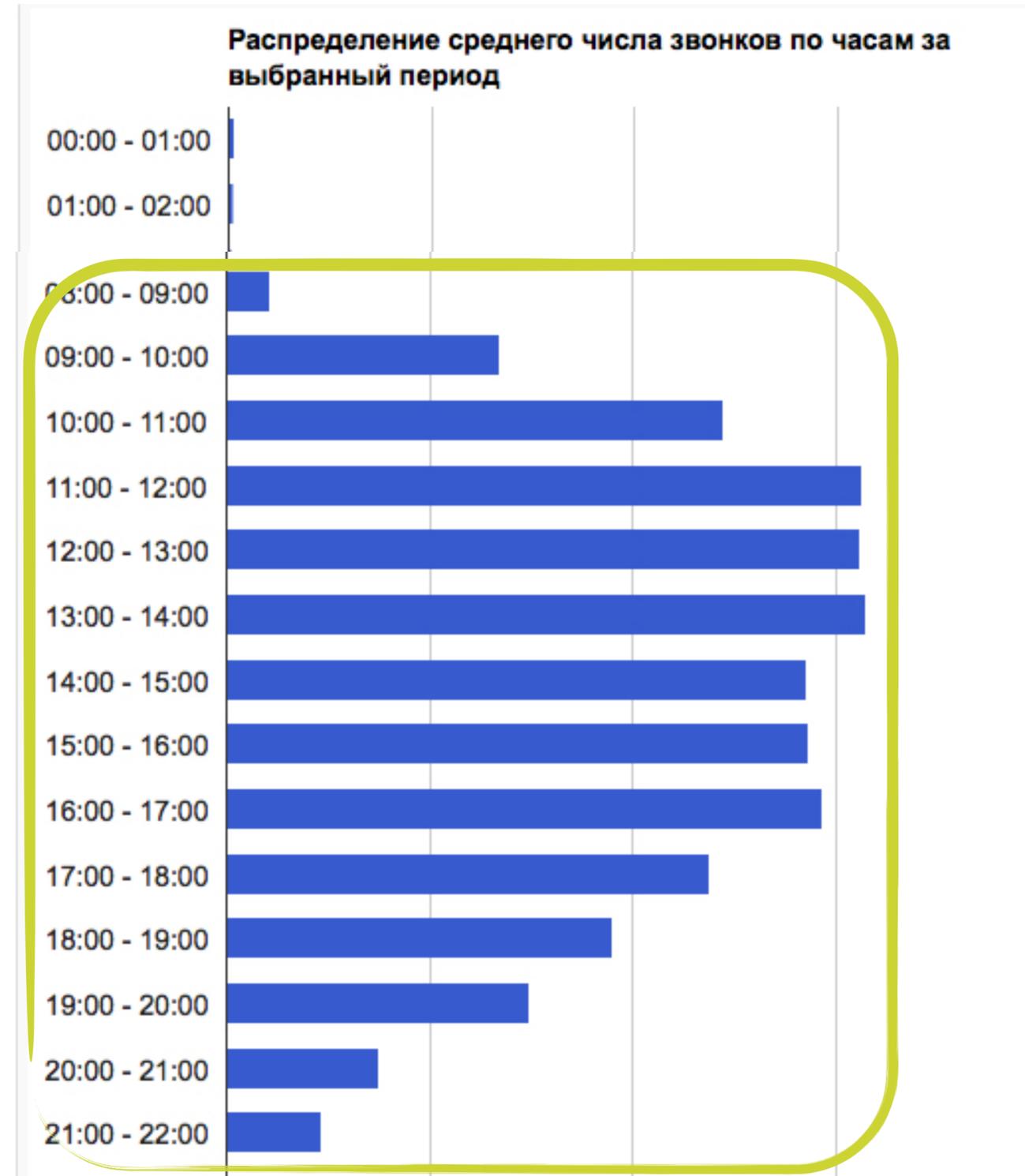
ОПРЕДЕЛЯЕМ ЭФФЕКТИВНЫЕ КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

№	Запрос	Число обращений (заявки + звонки)	Посещения с Яндекс.Директ	Затраты на источник	Стоимость обращения
1	Как вызвать скорую	53	926	17 398	328
2	платная скорая помощь в москве	37	131	34 902	943
3	сайт скорой помощи	16	294	9 278	580
4	детская скорая	8	43	3 982	498
5	скорая помощь телефон	23	565	14 829	645
6	как вызвать скорую с мобильного	1	95	1 329	-
Показать остальные запросы (ещё 849)					

ВЫЯВЛЯЕМ ЭФФЕКТИВНЫЕ КЛЮЧЕВИКИ
ПОВЫШАЕМ СТАВКУ, ВЫВОДИМ В СПЕЦ

НАСТРАИВАЕМ НАИЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ПОКАЗА

Время (ч)	Доля звонков	Все звонки	Число посещений	Конверсия в звонки	Средняя длительность звонка
		2 930 Всего за период	159 698 Всего за период	1,83% % от посещений	04:25 За период (минут:секунд)
06:00-07:00	0.00%	0	1893	0.00	-
07:00-08:00	0.10%	3	3521	0.09	00:45
08:00-09:00	0.72%	21	5468	0.38	01:14
09:00-10:00	4.61%	135	7672	1.76	04:15
10:00-11:00	8.36%	245	8744	2.80	03:53
11:00-12:00	10.68%	313	9503	3.29	04:07
12:00-13:00	10.55%	312	9825	3.17	04:18
13:00-14:00	10.75%	315	9503	3.29	04:05
14:00-15:00	9.76%	286	9644	3.29	04:05
15:00-16:00	9.80%	287	9563	2.96	04:31
16:00-17:00	10.03%	294	9748	2.96	04:56
17:00-18:00	8.12%	238	8996	2.65	05:05
18:00-19:00	6.48%	190	7903	2.40	04:55
19:00-20:00	5.09%	149	8099	1.84	05:07
20:00-21:00	2.56%	75	8527	0.88	04:32
21:00-22:00	1.60%	47	9537	0.49	02:03



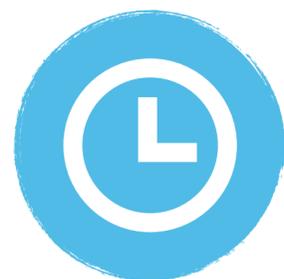
Определяем часы максимальной конверсии



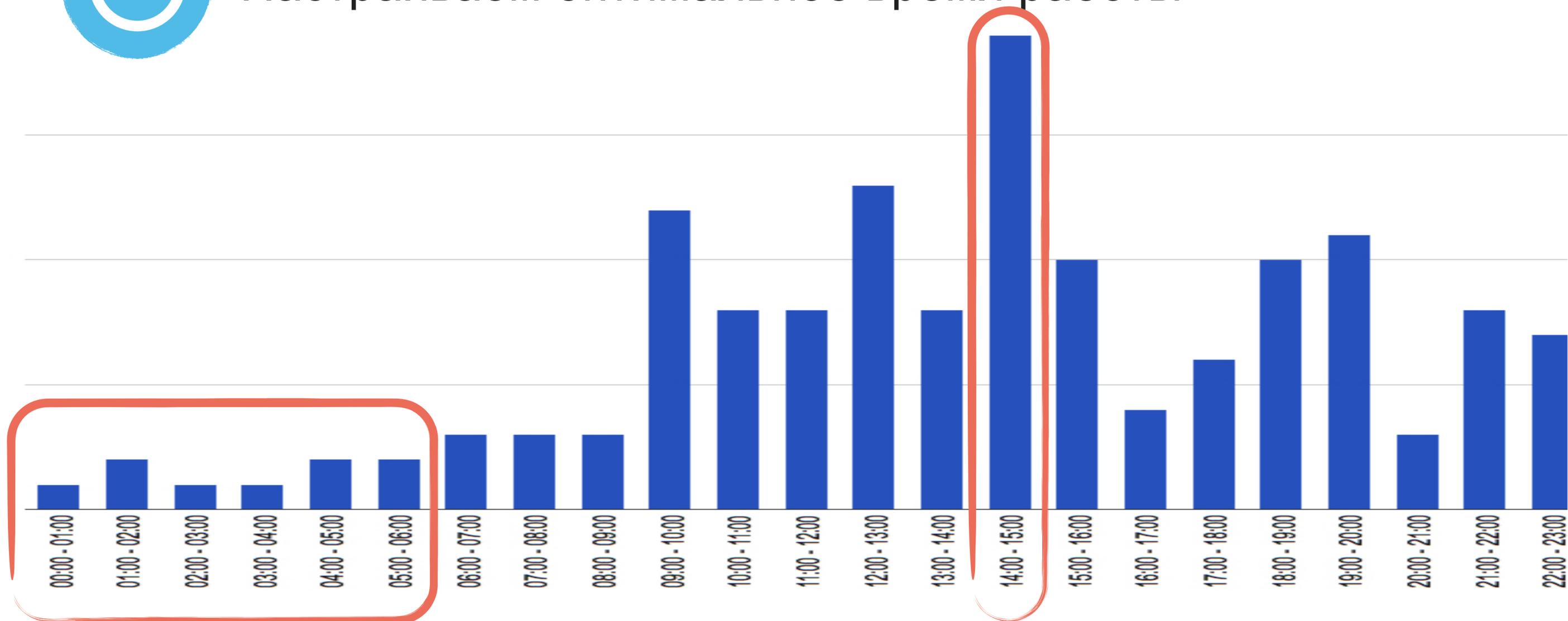
ТО ЖЕ САМОЕ С МЕДИЙКОЙ И РЕФЕРАЛАМИ

ОПТИМИЗИРУЕМ НЕЭФФЕКТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ

Настраиваем работу колл-центра



Настраиваем оптимальное время работы



Настраиваем работу колл-центра



Прослушиваем разговоры и анализируем скрипты



Анализируем работу с возражениями

ДАННЫЕ

Проанализировано компаний: **329**

Суммарная посещаемость, сессий: **28 234 934**

Проанализировано обращений: **1 910 433**

ИЗ ЧЕГО СОСТОЯТ ОБРАЩЕНИЯ

Всего звонков:

1 822 977



45% звонков уникальные

Уникальных звонков:

813 803

Заявок:

87 456

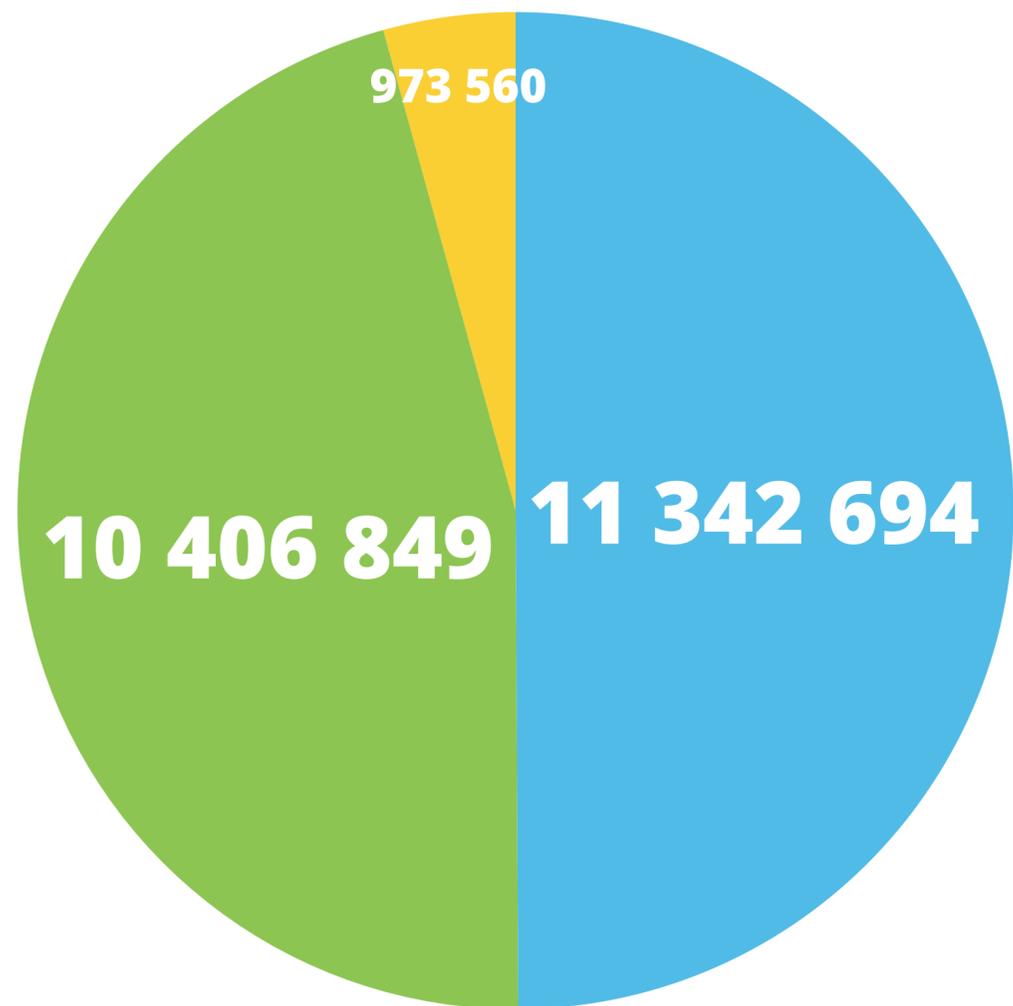
Уникальных обращений через звонки:

90,3%

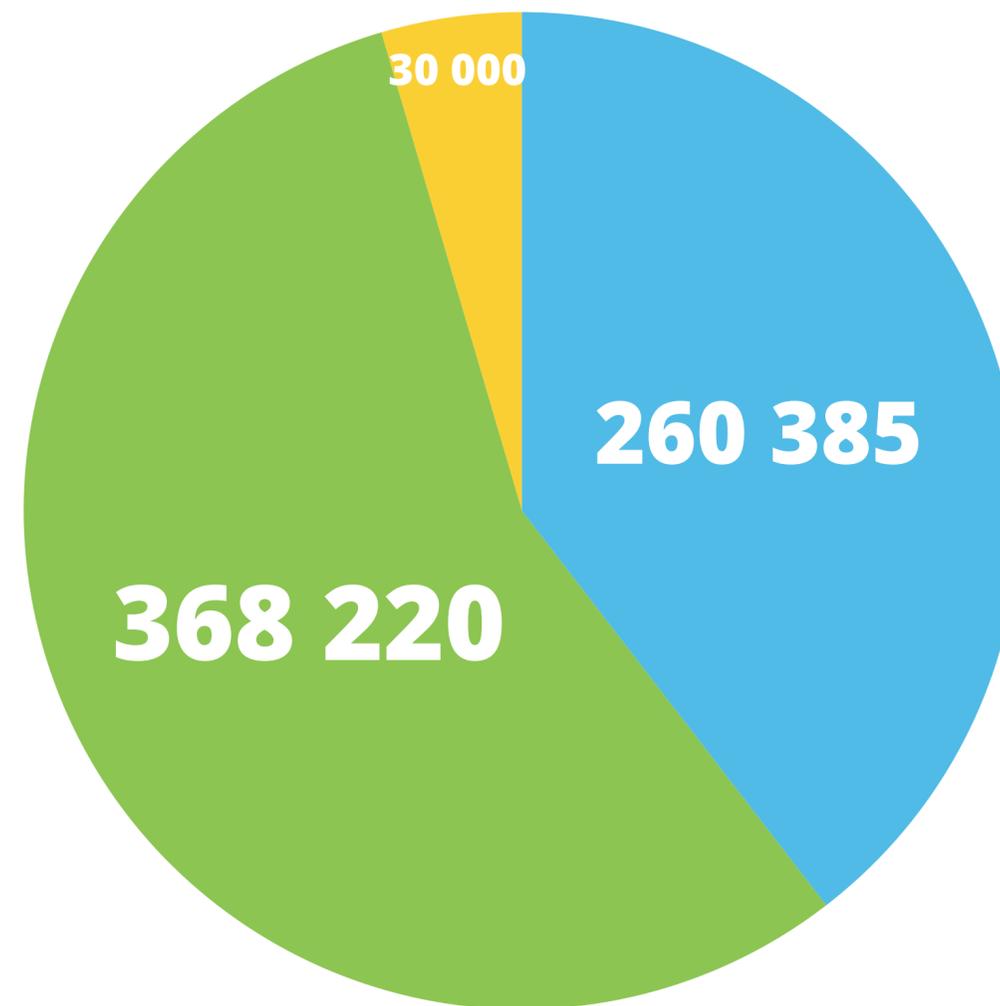
Конверсия в уникальные обращения:

3,19%

ПЕРЕХОДЫ



ОБРАЩЕНИЯ



ОРГАНИКА



КОНТЕКСТ



РЕФЕРАЛЫ

КОНВЕРСИЯ ПО КАНАЛАМ



КОНТЕКСТ

Среднее количество слов с переходами:

2 200

Из них обращения есть в среднем по:

240

Неэффективных слов в рамках периода:

89%

КОНТЕКСТ

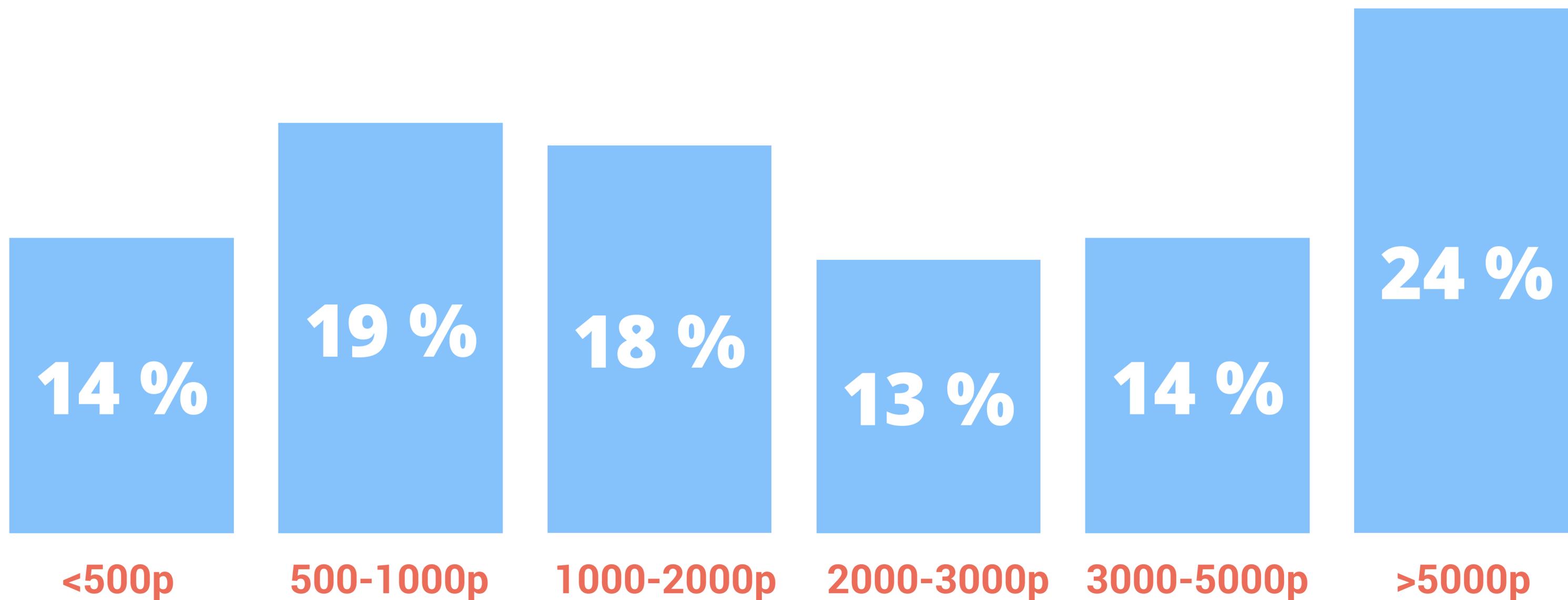
Разброс средней стоимости уникального обращения:

от 172 до 11 700 руб.

Средняя стоимость уникального обращения:

1 677 руб.

Средняя стоимость привлечения с СРС

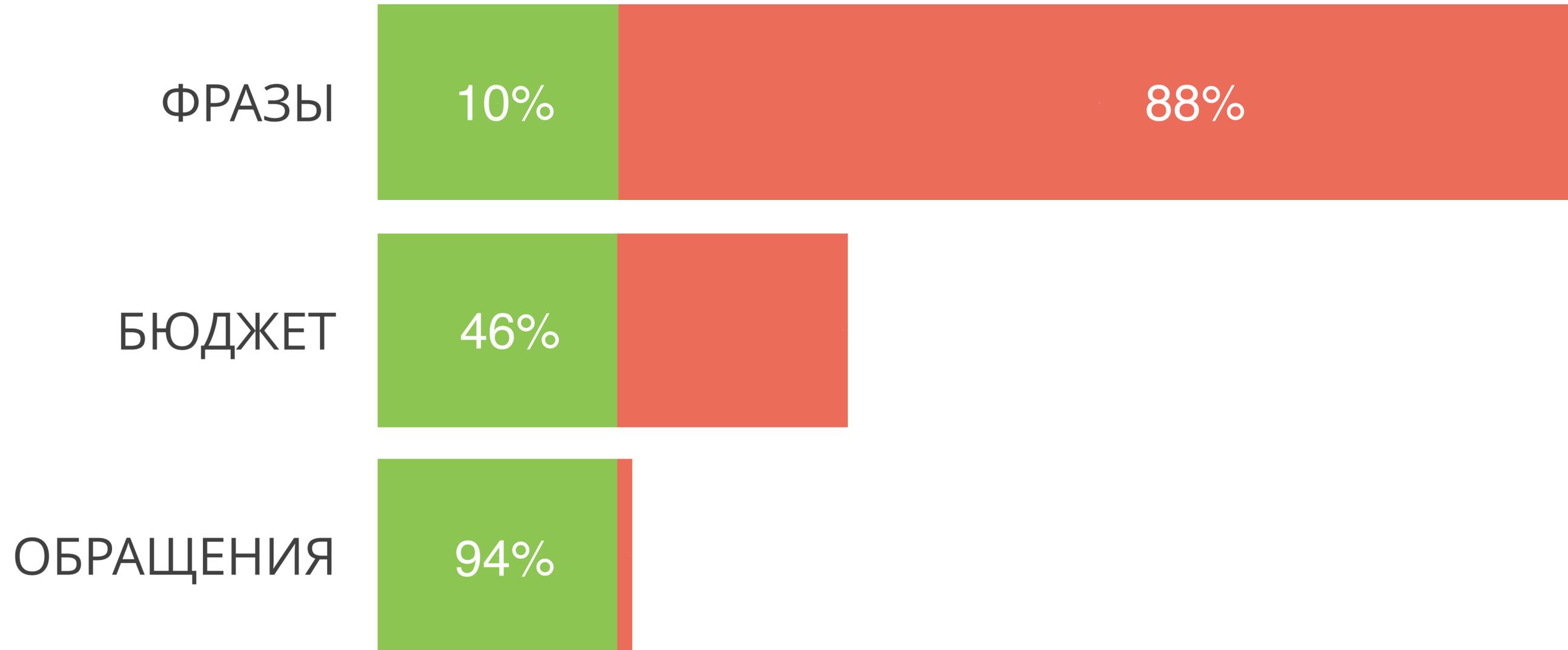


ЭФФЕКТИВНЫЙ БЮДЖЕТ В КОНТЕКСТЕ

46%

в среднем

СТАТИСТИКА ПО КОНТЕКСТУ



РЕЗУЛЬТАТ

Крупная сеть медклиник

Звонки  на 61%

CPA  на 26%

ДАНО:

**ЗАДАЧА ПОЛУЧИТЬ ПРИРОСТ ОБРАЩЕНИЙ ПО
ВЫСОКОДОХОДНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ (УРОЛОГИЯ,
ГИНЕКОЛОГИЯ, КАРДИОЛОГИЯ И ПР.)**

**ПОВЫШАЕМ СТАВКИ ПО ДАННЫМ
ГРУППАМ КЛЮЧЕЙ, ЖДЕМ...**

ВЫШЛО:

БЮДЖЕТ ВЫРОС

...

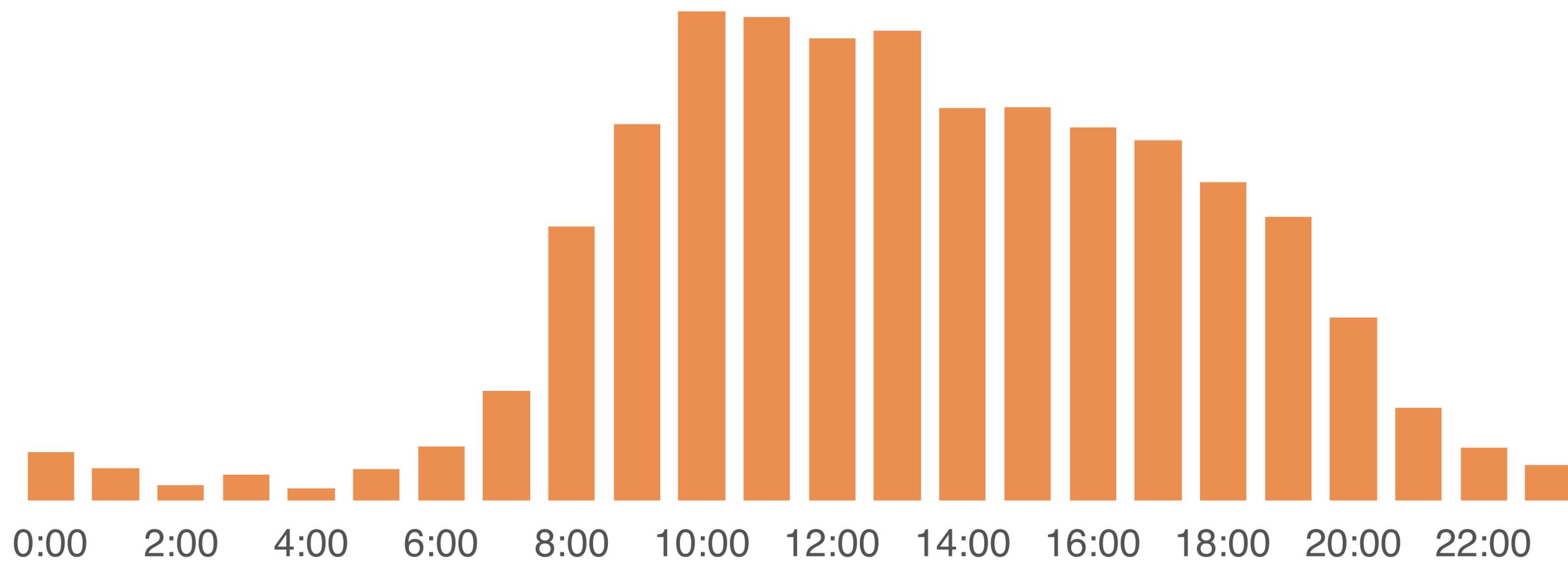
КОЛИЧЕСТВО ОБРАЩЕНИЙ НЕТ

ПОДКЛЮЧИЛИ CALLTOUCH

**СТОИМОСТЬ ОБРАЩЕНИЯ ПО ДАННЫМ
НАПРАВЛЕНИЯМ ОКАЗАЛАСЬ**

НА 450% ВЫШЕ СРЕДНЕЙ

ПОЧАСОВАЯ КОНВЕРСИЯ



■ Конверсия, %

АНАЛИЗИРУЕМ КОНТЕКСТ

ПО КАЖДОМУ НАПРАВЛЕНИЮ

20-40% БЮДЖЕТА

НЕ ПРИНОСИТ РЕЗУЛЬТАТА

ОПТИМИЗАЦИЯ СТАВОК

ЭФФЕКТИВНЫЕ СЛОВА ВЫВОДИМ В СПЕЦ

НЕЭФФЕКТИВНЫЕ ПОНИЖАЕМ, ОТКЛЮЧАЕМ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО БЮДЖЕТА

**ПРИ ПОВЫШЕНИИ ДНЕВНОЙ ОТКРУТКИ НА 15%,
КОЛИЧЕСТВО ЗВОНКОВ РАСТЕТ НА 20%**

**ДАЛЬНЕЙШЕЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ДНЕВНОГО БЮДЖЕТА
НЕ ПРИНОСИТ РОСТА ОБРАЩЕНИЙ**

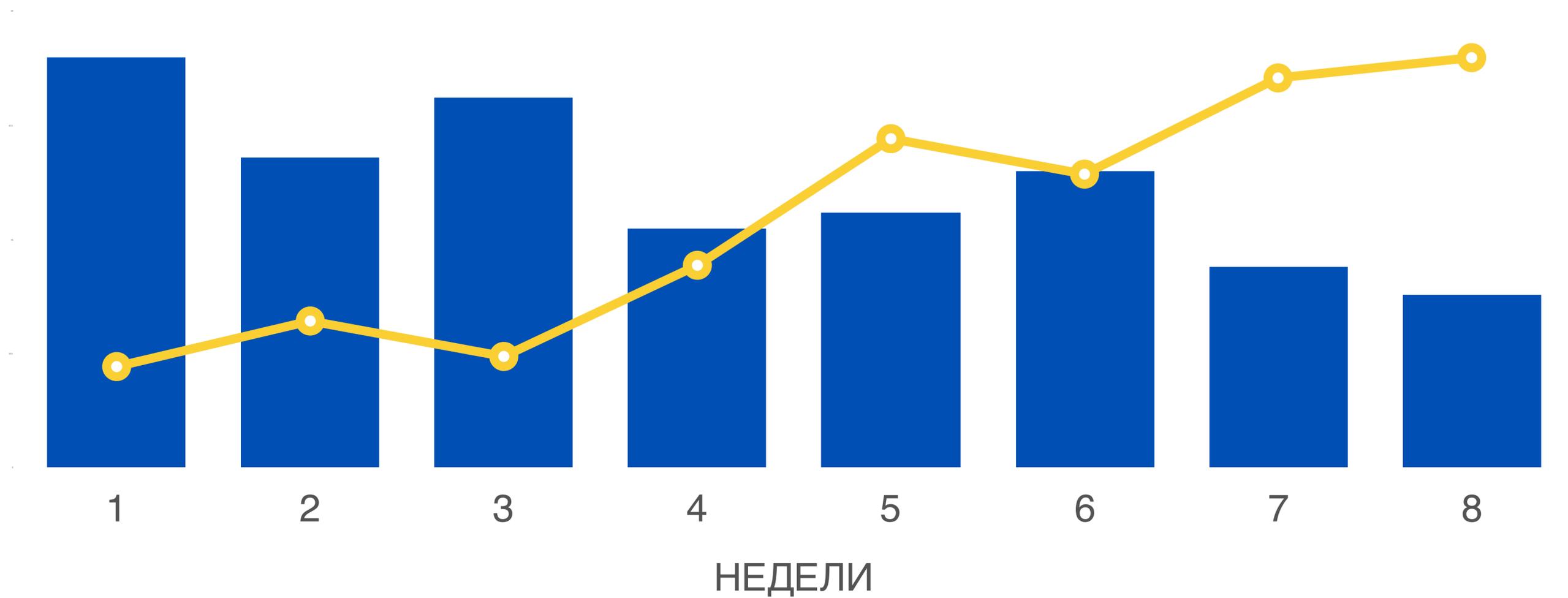
ОРИЕНТАЦИЯ НА ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ

ВЫБОРОЧНО ПРОСЛУШАЛИ ЗВОНКИ

**ВЫЯВИЛИ КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ,
СКОРРЕКТИРОВАЛИ ТЕКСТЫ ОБЪЯВЛЕНИЙ**

ФИНАЛИЗИРУЕМ

○ Всего обращений ■ Стоимость обращения



Сервис аналитики и управления интернет-рекламой
на базе колтрекинга

Посмотрите на CALLTOUCH в действии в демо-кабинете


calltouch.ru

Начните пользоваться сервисом
бесплатно уже сейчас

Имя

Е-м

Мобильный телефон

На этот телефон будет отправлена SMS с кодом

Сайт

[ВОЙТИ](#)

[ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ](#)

После регистрации вы попадёте в свой личный кабинет, где сможете пользоваться Calltouch бесплатно, а также ознакомиться с возможностями сервиса на примере демо-кабинета.