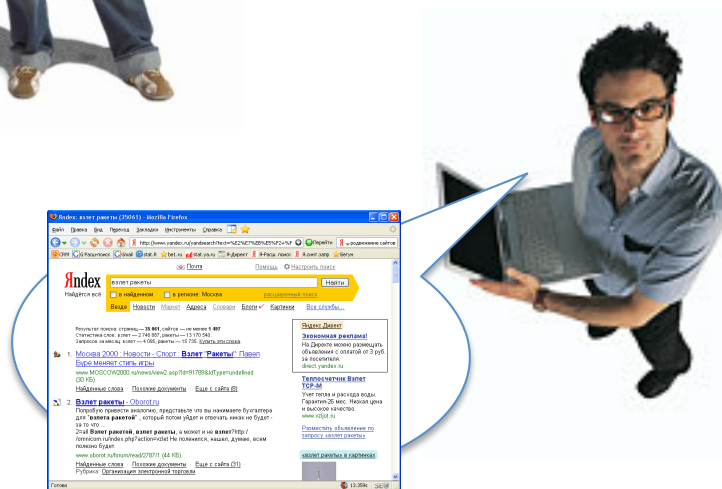


Звонки как метрика ROI

Михаил Денисов / alloka 



Какие каналы рекламы
самые эффективные?



alloka 



А сколько лидов дают
эти рекламные каналы?



Лидов? А что
это?



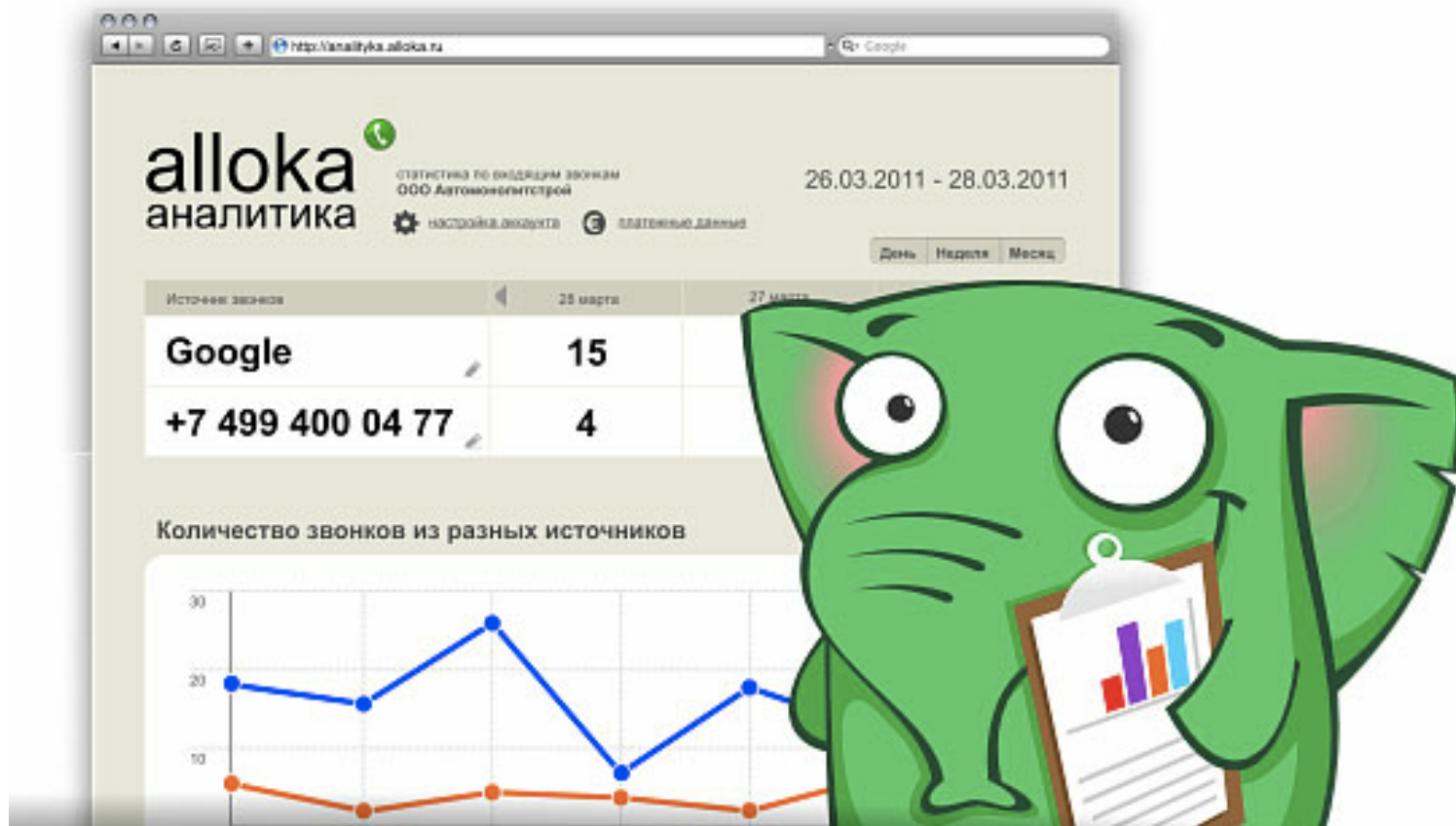
Не знаю, но
точно кто-то
звонит!



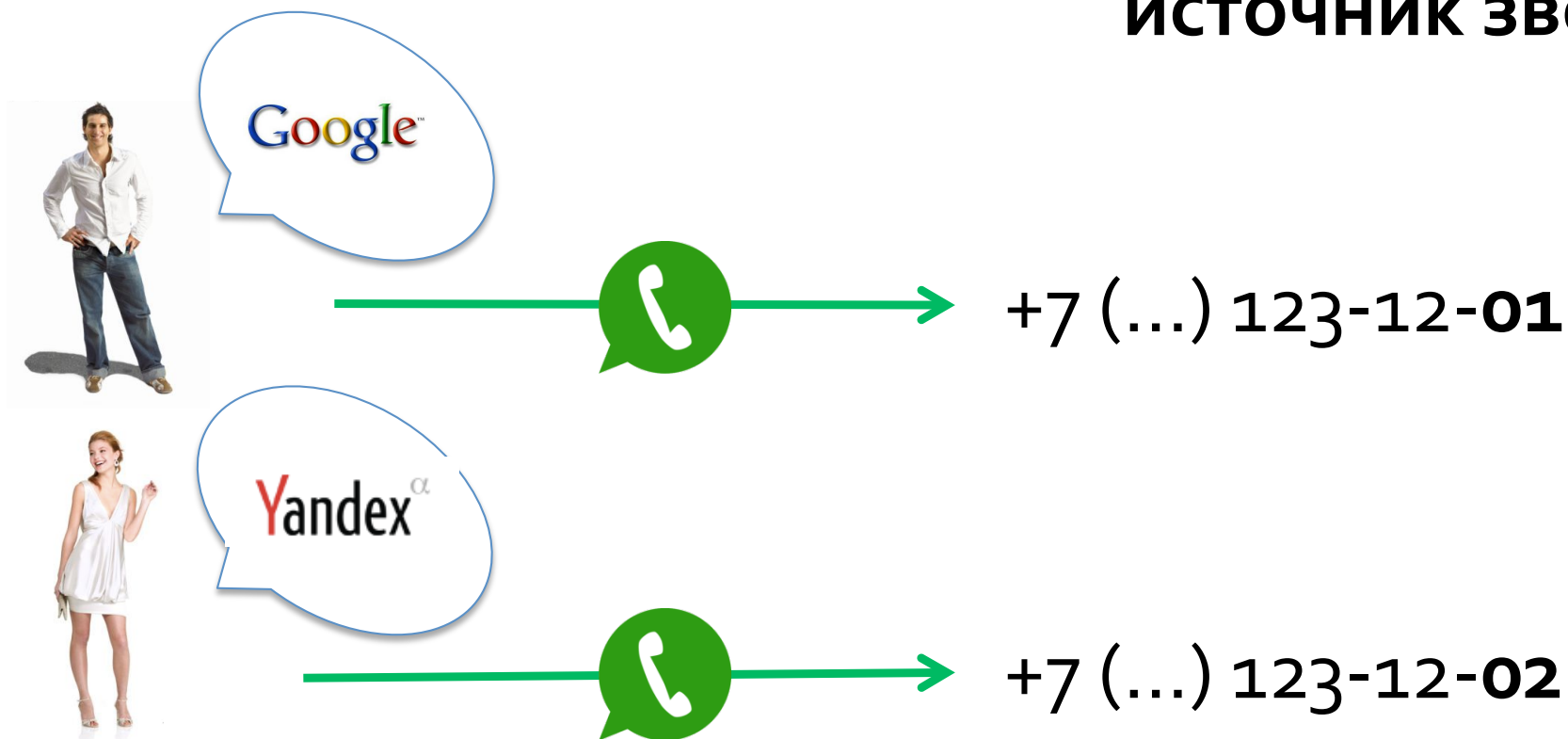
Какая
разница,
кликов то
много!

alloka 

Системы он-лайн мониторинга источников звонков уже существуют



Подставляя отдельный виртуальный номер с переадресацией, технология показывает ИСТОЧНИК ЗВОНКА



Вы просто устанавливаете 2 строчки кода счетчика перед тэгом `</body>`

Что входит в идеальный маркетинговый колтрекинг

- Реферальные номера / статичные
- Пользовательские номера / динамические
- Интеграция в Google Analytics
- Интеграция в CRM
- Платформа и API
- Разные формы ценообразования – от PPC до License

Россия

alloka 




Call Tracking

Яндекс
метрика

Зарубежный рынок

 Freespee®

 AdInsight®
Tracking clicks to calls

Infinity™ 

>ifbyphone

Google Analytics

Бизнесу и маркетологам



- Знать источник лида
- Перераспределять бюджет в пользу медиа с высокой конверсией
- Повышать качество обработки звонка менеджером/кол-центром
- Увеличивать количество лидов не повышая бюджет РК

Интернет магазинам / e-commerce / CPA программам



- Трэкать аффилиата-источник лида и выплачивать комиссию от звонка или действия (регистрации/покупки) после звонка
- Покупать лиды в виде звонков
- Управлять качеством обработки звонка менеджерами кол-центра

Веб-мастерам / рекламным агентствам / classified media



- Продавать трафик в виде звонков
- Продавать рекламу в виде звонков
- Продавать размещения в каталогах с оплатой за звонки
- Предоставлять статистику по конверсии медиа-размещений в клиентов

Моралистское заключение:



Работа с показателями
конверсии в звонки –
путь к честным медиа

Спасибо за внимание!
И считайте звонки!

Михаил Денисов / alloka 

8 (910) 790-01-20
anything@alloka.ru