



# ROI.RS

Презентация сервиса ROI.RS  
Автоматизация бизнес-аналитики

# О КОМПАНИИ



ROI.RS - это SaaS-сервис, позволяющий собственнику бизнеса, директору по маркетингу или рекламному агентству оценить затраты и качество проводимых рекламных кампаний. С помощью ROI.RS вы сможете всесторонне оценить происходящие бизнес-процессы:

- рекламные размещения;
- входящие звонки, заявки и др;
- работу отдела продаж и call-центра;
- прибыль от каждого размещения и каждого менеджера по продажам.

ROI.RS является автоматизированной системой-надстройкой над существующими бизнес-модулями клиента включая:

- все профильные CRM системы;
- все модификации call-центров;
- все системы интернет-статистики;
- 1C;
- самописные системы отчетности и автоматизации бизнес-процессов.

Система не требует и не предполагает изменения IT-архитектуры клиента.

ROI.RS - это кастомизируемое решение под любые задачи и специфику клиента.

ROI.RS является независимой системой, которая позволяет прозрачно оценить затраты на рекламу, а также помогает найти оптимальное решение при выборе рекламного канала коммуникации при разработке медиаплана.

# ОСОБЕННОСТИ

- **Отчеты**

Система позволяет объединить отчетную документацию различных служб и бизнес-процессов в единый интерактивный отчет.

- **Медиапланирование**

Медиаплан, который автоматически предлагает система, основывается на опыте и результатах предыдущих месяцев работы.

- **Реклама и PR**

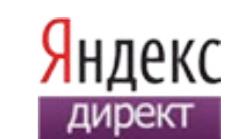
ROI.RS умеет оценивать эффективность рекламы с учетом различного рода задач: продажи, лидогенерация, звонки, PR, продвижение бренда и т.д.

- **HR-менеджмент**

Определяя тематику входящего звонка или заявки, система подскажет менеджера по продажам или оператора call-центра, который с большей вероятностью осуществит продажу.



PostgreSQL



Google AdSense



Google Analytics



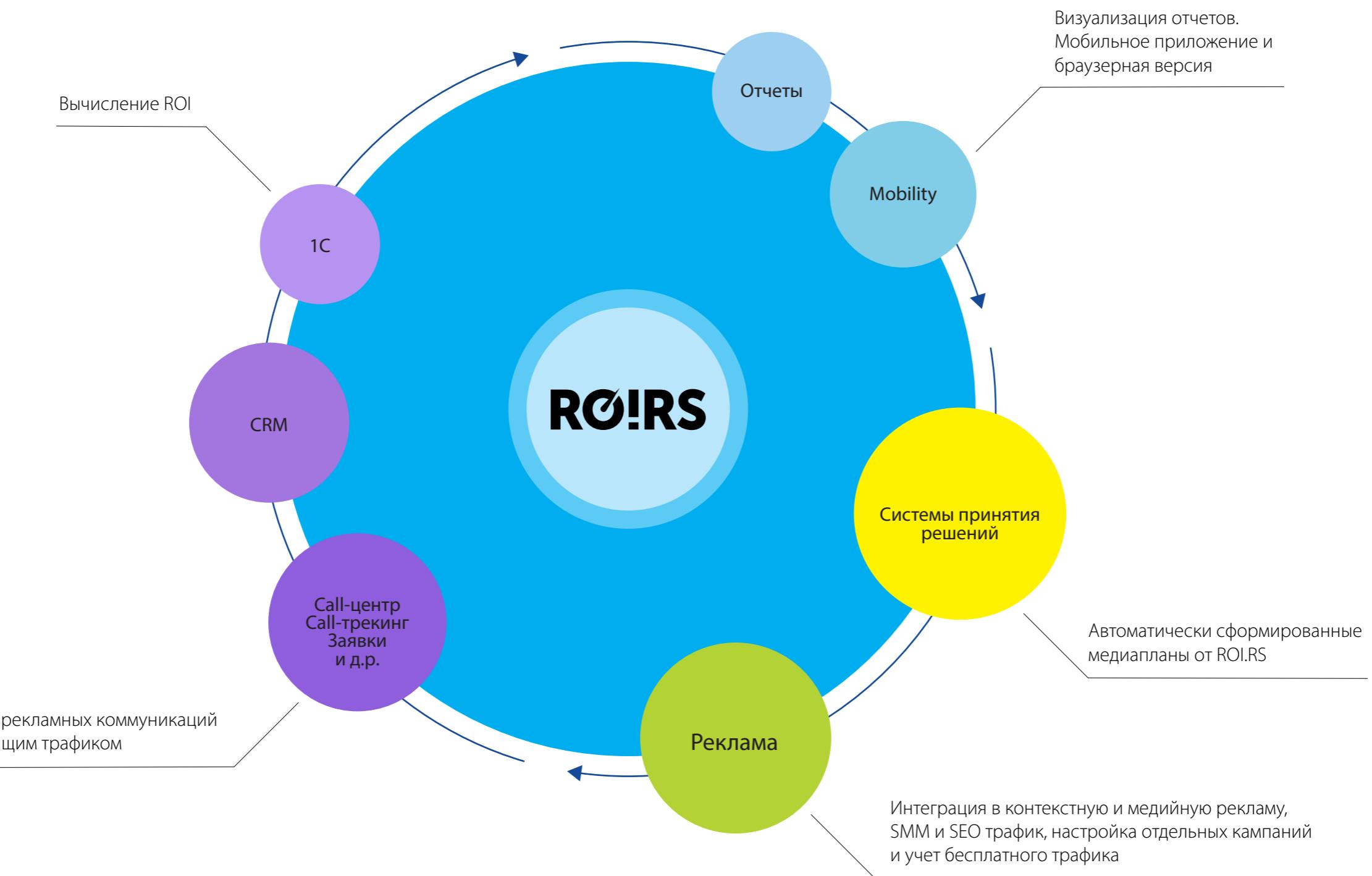
CALLTOUCH



redis



# ПРИНЦИП РАБОТЫ



# ВОРОНКИ ПРОДАЖ

The screenshot displays the Sparta ROI RS software interface, featuring a top banner with the logo and navigation links for 'Sparta DA \ Apartator' and user 'Andrey Mosiyuk'. The main content area shows three separate funnel reports for different time periods:

- 05.01.15 – 18.01.15**: Весь трафик (All traffic).
  - Бюджет: 21 468 р (0,96 р – Цена клика)
  - Клики: 22 405 (1,25% – % в заявки)
  - Заявки: 280 (0,17% – % в оплату)
  - Оплаты: 38 (3 320 р – Средний чек)
  - Выручка: 126 146 р
  - ROI: 488%
- 19.01.15 –** (partially visible): Весь трафик (All traffic).
  - Бюджет: 57 014 р (1,68 р – Цена клика)
  - Клики: 33 993 (1,65% – % в заявки)
  - Заявки: 561 (0,20% – % в оплату)
  - Оплаты: 69 (2 432 р – Средний чек)
  - Выручка: 167 780 р
  - ROI: 194%A callout bubble highlights the ability to choose multiple periods for comparison: "Возможность выбора нескольких периодов для сравнения результатов" (Ability to choose several periods for comparing results).
- 02.02.15 – 15.02.15**: Весь трафик (All traffic).
  - Бюджет: 33 623 р (1,75 р – Цена клика)
  - Клики: 19 208 (1,97% – % в заявки)
  - Заявки: 378 (0,21% – % в оплату)
  - Оплаты: 40 (1 954 р – Средний чек)
  - Выручка: 78 170 р
  - ROI: 132%A callout bubble highlights information about changes in funnel results: "Информация об изменениях результатов воронки продаж" (Information about changes in funnel results).

At the bottom, a navigation bar includes links for 'Основной' (Main), 'Бюджет', 'Показы', 'CTR', 'Клики', 'Цена клика', '% в заявки', 'Цена', 'Заявки', '% в оплату', 'Цена', 'Оплаты', 'Средний', 'Выручка', and 'ROI'.

БРОНЬ АМЕРИКАН ВАР  
NEW YORK NATIONAL GUARD  
MOSCOW BORDER  
WORLD WAR II

# СВОДНАЯ ТАБЛИЦА

sparta.roi.rs

RO!RS Sparta DA \ Apartator Выход

Воронка продаж Таблица

Основной

Бюджет Показы CTR Клики Цена клика % в заявки Цена заявки Заявки % в оплату Цена оплаты Оплаты Средний чек Выручка ROI

03.02.15 – 06.02.15		35 800	0	569	0	2,99%	0	17	0,88%	0	5	1 698 р	8 490 р	0		
04.02.15 – 08.02.15	Keywords	6 706 р	204 500	564	0	3,01%	0	17	0,53%	0	3	1 735 р	5 205 р	0		
07.02.15 – 07.02.15	декс.Директ	26 917 р	907 329	129	0	3,10%	0	4	0	0	0	0	0	0		
SEO	поиск	15 255 р	32 283	6,13%					▼ 86,0%	▼ 53,0%	0	▼ 90,0%	▼ 22,9%	▼ 92,3%	0	
03.02.15 – 06.02.15	brest\_brest\_poisk	0	0	0				100	0,19%	0	10	2 093 р	20 925 р	0		
04.02.15 – 08.02.15	kazan\_kazan\_poisk	6 р	234	0,86%				95	0,15%	0	8	2 133 р	17 064 р	0		
07.02.15 – 07.02.15	msk\_msk-general\_poisk	3 146 р	7 453	4,44%				14	0,09%	0	1	1 614 р	1 614 р	0		
Бесплатны	msk\_msk-geo\_poisk	971 р	1 704	13,67%				0	▲ 8,7%	0	▼ 78,6%	▼ 100,0%	0	▼ 100,0%	▼ 100,0%	0
03.02.15 – 06.02.15	msk\_regions\_poisk	3 948 р	4 505	7,97%				28	0,23%	0	6	2 872 р	17 231 р	0		
04.02.15 – 08.02.15	msk\_spb\_poisk	701 р	1 545	4,43				26	0,08%	0	2	3 231 р	6 461 р	0		
07.02.15 – 07.02.15	novosibirsk\_novosibirsk\_poisk	17 р	349	0,48%				0	1,16%	0	6				0	
Контекст	контекст	0													0% ▼ 848,4%	
03.02.15 – 06.02.15		17 072 р	573 130	0,43%	2 477	6,89 р	2,95%	234 р	73	0,48%	1 423 р	12	1 613 р	19 353 р	13%	
04.02.15 – 08.02.15		17 428 р	588 445	0,44%	2 573	6,77 р	2,95%	229 р	76	0,27%	2 490 р	7	1 619 р	11 333 р	-35%	
07.02.15 – 07.02.15		1 979 р	1 613 295	0,44%	747	6,66 р	2,75%	179 р	28	0	0	0	0	0	100%	

Воронка продаж по каждому типу рекламной активности с подробными данными

Расчет прибыли от каждого размещения. Мы не считаем ROI, если речь идет о продвижении бренда

# ЗАЯВКИ

The screenshot shows a web-based application interface for managing incoming applications. The top navigation bar includes the ROI.RS logo, the URL sparta.roi.rs, and user information (Andrey Mosiyuk, Выход). The main header "Заявки" (Applications) is highlighted in orange. Below the header is a date range selector showing "26.01.15 – 09.02.15". A navigation bar at the top of the main content area shows days from 1 to 31, with day 7 selected. The main table lists 15 application entries, each with columns for Status (Ok), Number, Date, Time, Site, Form Type, Channel, Source, and Campaign. A blue callout bubble points to the first entry: "Одн из модулей ROI.RS позволяет собирать все входящие заявки: сайт, лендинг, call-центр и т.д." (One of the modules of ROI.RS allows collecting all incoming applications: website, landing page, call center and so on.). Another blue callout bubble points to the 10th entry: "Модуль фиксирует источник клиента, оставившего заявку" (The module fixes the client source, leaving the application).

Статус	Номер	▲ Дата	Время	Сайт	Тип формы	Канал	Источник	Кампания
Ok	50260	07.02.15	01:57:40	apartator.ru		cpc	yandex_cpc	world_msk_poisk
Ok	50267	07.02.15	01:02:07	apartator.ru		typein	typein	(none)
Ok			00:51:58	apartator.ru		typein	typein	(none)
Ok			00:41:58	apartator.ru		organic	google	(none)
Ok			15:18:08	apartator.ru		cpc	google_cpc	kazan_kazan_poisk
Ok	50288	07.02.15	15:01:13	apartator.ru		organic	yandex	(none)
Ok	50296	07.02.15	17:46:26	apartator.ru		cpc	google	msk_regions_poisk
Ok	50264	06.02.15	23:46:30	apartator.ru		cpc	yandex_cpc	msk_msk-general_poisk
Ok	50263	06.02.15	23:35:28	apartator.ru		organic	google	(none)
Ok	50262	06.02.15	23:13:30	apartator.ru		organic	google	(none)
Ok	50258	06.02.15	22:07:06	apartator.ru		cpc	naydidom	(none)
Ok	50257	06.02.15	22:06:01	apartator.ru		typein	(none)	
Ok	50256	06.02.15	20:11:48	apartator.ru		cpc	yandex_cpc	world_kazan_poisk
Ok	50255	06.02.15	19:20:54	apartator.ru		cpc	yandex_cpc	world_msk_seti
Ok	50254	06.02.15	18:35:28	apartator.ru		organic	google	(none)

# ЗВОНИКИ И CALL-ЦЕНТР

ROI.RS Автодилер \ Менеджеры \ Сводный \ Эффективность менеджеров

Академик Курчатов Настройки Выход

▼ Воронка продаж ≈ Графики Таблица

Скачать 26.05 – 10.08.2014

### Эффективность менеджеров

Оператор	Звонки ▼	Продажи		Доходность	
		Продажи	Конверсия	Доход	Прибыль
▼ Дилерский центр 1	336	24	7.14%	56 526 597 р	8 478 990 р
Василий Петров	126	7	5.56%	16 972 649 р	2 545 897 р
Иван Иванов	109	9	8.26%	21 263 462 р	3 189 519 р
Николай Смирнов	101	8	7.92%	18 290 486 р	2 743 573 р
▼ Дилерский центр 2	306	28	9.15%	63 000 025 р	9 450 904 р
Андрей Левин	89	5	5.62%	9 661 484 р	1 449 223 р
Иван Добрынинский	102	8	7.84%	18 645 302 р	2 796 795 р

ROI.RS позволяет оценить эффективность сотрудников call-центра и моделировать воронку продаж и бизнес-процесс в зависимости от персональных результатов менеджеров

Оператор	Звонки ▼	Переводы				
		На продажи	На сервис	Суммарно	Конверсия	Не переведено
Мария Соколова	328	240	63	303	92.38%	25
Надежда Попова	297	207	51	258	86.87%	39
Елена Krakova	271	195	54	249	91.88%	22
Итого	896	642	168	810	90.40%	86

Маршрутизация входящих звонков и заявок по направлениям бизнеса



**RO!RS**

mp@roi.rs  
ma@roi.rs

+7 495 648-6639