



# Digital-решения МегаФон

Сервисы таргетированной рекламы и  
оценки эффективности



# Нужна ли реклама?

**Какая  
реклама  
более  
эффективна?**

**Как найти  
свою  
целевую  
аудиторию?**

**Сколько  
потратить?**



# Как найти своего потенциального покупателя?



Привлечь новых клиентов,  
имея разный рекламный бюджет

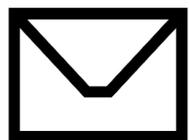


Организовать повторные продажи  
по базе своих действующих клиентов



Использовать только те рекламные инструменты,  
эффективность которых можно измерить

# Эволюция рекламных инструментов



От спам-технологий



Через фильтрацию  
с помощью базовых  
таргетов



К технологиям машинного  
обучения внутри рекламных  
инструментов





# Новое слово в таргетированной рекламе

## SMS-реклама тоже стала «умной»



Широкие возможности отбора аудитории, включая анализ местоположения и интересов человека



Адресные рекламные сообщения и, соответственно, высокая эффективность



Удобный личный кабинет услуги, доступный через веб-браузер



Инструменты оценки эффективности доступны в личном кабинете услуги

## МегаФон Таргет

— это возможность быстро и без капитальных затрат провести SMS/MMS рассылку по базе абонентов МегаФона или по вашей базе клиентов





# 12 параметров отбора целевой аудитории

Для самой точной SMS-рекламы

## Соц-дем параметры



**Пол**

Мужчины/Женщины



**Возраст**

Можно выбрать  
определенный  
возрастной промежуток



**Доход**

Общий уровень дохода абонента. Сведения об уровне дохода формируются с применением технологии Deep Learning на основе агрегированных данных о пользовательской активности абонентов.

## Сферы интересов



**Интересы  
в интернете**

Для выбора доступен список из 74 категорий интересов, Спорт, Авто, Бизнес и т.д.



**Посещенные сайты**

Укажите один или несколько конкретных интернет-сайтов. СМС получат абоненты, посетившие эти сайты со своего смартфона в указанный период.



**Категории звонков**

Укажите номера организаций, и СМС получат те, кто мог интересоваться похожими товарами и услугами



**ОС телефона**

IOS, Android, Windows Phone

## Геопозиция



**Геопозиция:**

**Текущее посещение**

Выберите территорию на карте города – попадая в неё, абоненты будут сразу получать ваше сообщение



**Геопозиция:**

**Регулярное посещение**

Выберите территорию на карте города – ваше сообщение получат абоненты, регулярно посещающие эту зону (те, кто живет или работает поблизости)

## География



**Город пребывания**

Ограничит рассылку конкретным городом, если не выбраны конкретные геозоны на карте



**Регион регистрации**

Ограничит рассылку конкретным регионом, если не выбраны конкретные геозоны на карте



**Роуминг**

Выберите абонентов, пребывавших в роуминге в указанное время или только въехавших в страну



# Портрет покупателя

## Сервис по доставке еды

### Целевая аудитория:

- Пол не имеет значения
- Доход: средние и выше среднего
- Возраст скорее от 20 до 45 лет
- Находятся в пределах зоны доставки
- Владельцы смартфонов, если есть приложение
- Посещение определенных стран, если какая-то необычная кухня
- Заказы могут делать днем на работу и вечером домой



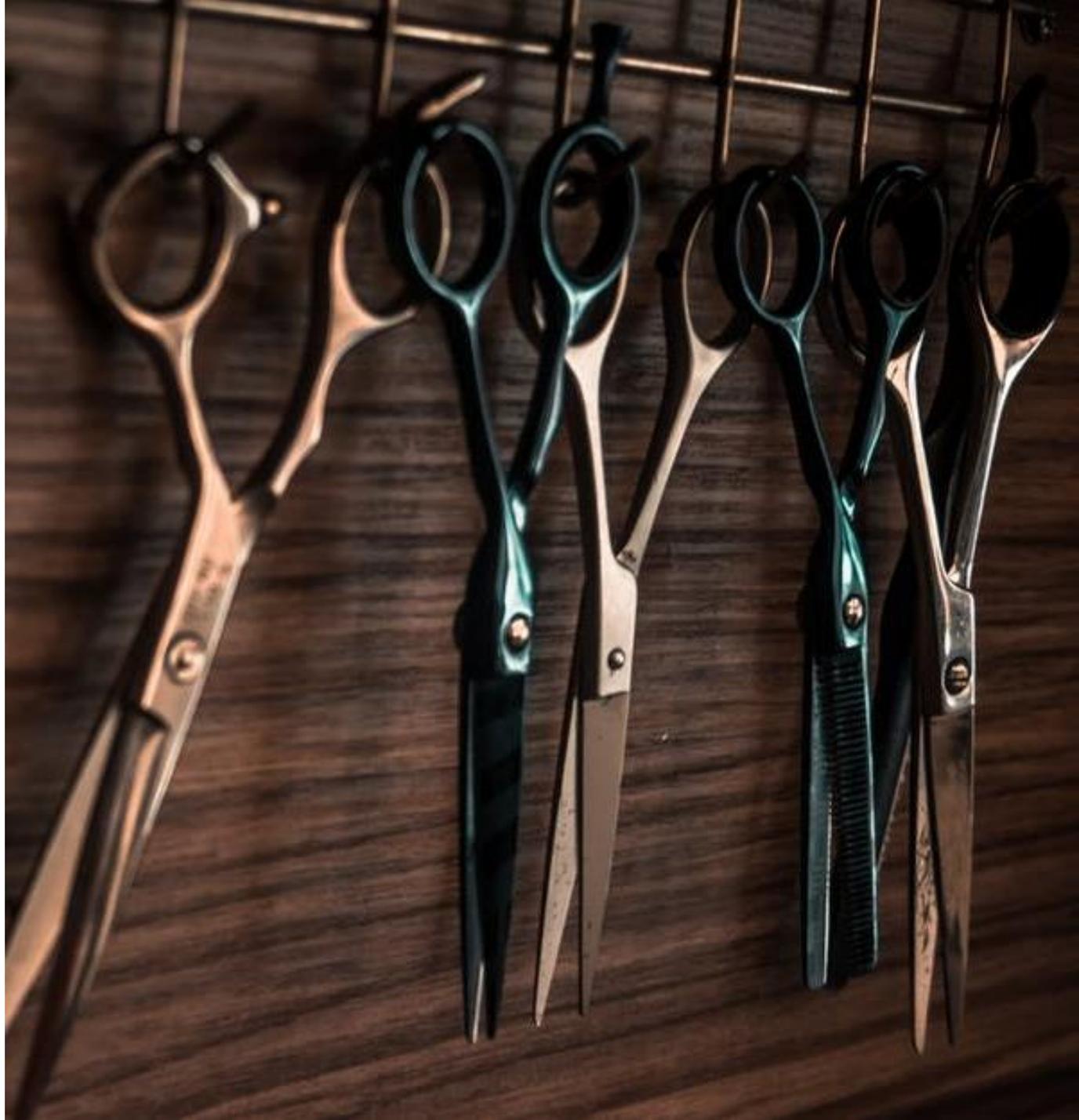


# Портрет покупателя

## Салон красоты

### Целевая аудитория:

- Скорее женщины
- Доход скорее выше среднего
- Возраст в зависимости от перечня услуг
- Проживают или работают недалеко от салона
- Ездят за границу
- Пользуются определенной косметикой и посещают сайты брендов





# Портрет покупателя

## Фитнесс-клуб

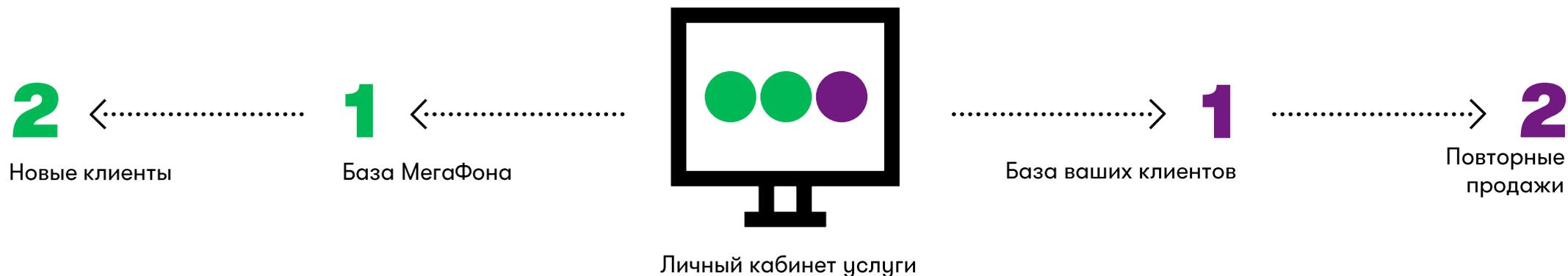
### Целевая аудитория:

- Пол не имеет значения
- Доход выше среднего
- Возраст 25-35
- Работают рядом
- В интернете интересуются здоровым образом жизни или эффективными способами похудения



# Два основных способа работы с услугой

Работа с базой абонентов МегаФона или со своей базой клиентов



## Привлекайте новых клиентов

- Опишите потенциального клиента с помощью наших параметров отбора аудитории
- Мы обладаем полной и точной информацией о наших абонентах
- Вы сможете привлечь внимание клиентов именно вашей целевой аудитории актуальными рекламными предложениями

## Генерируйте повторные продажи

- Загрузите в личный кабинет свою базу клиентов
- Добавьте различные параметры: день рождения, дату покупки и т.д.
- Оперативно информируйте клиентов о спец предложениях, поздравляйте их с памяtnыми датами и увеличивайте повторные продажи



# Почему СМС?

**СМС остается самым прочитываемым каналом распространения информации**



30%

**ПОСТОВ В СОЦ.СЕТЯХ**



50%

**e-mail**



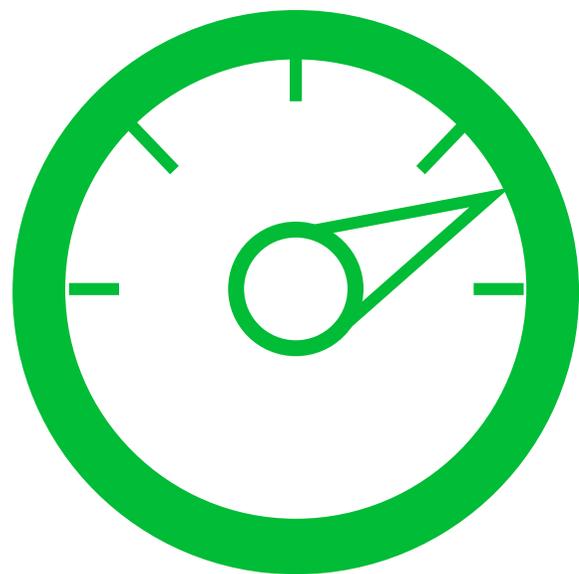
98%

**ПОЛУЧЕННЫХ SMS ЧИТАЮТ**

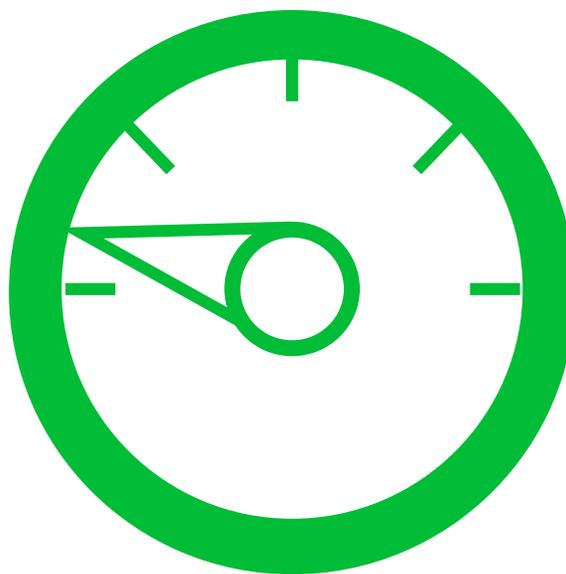


# Почему СМС?

**СМС открывают и читают быстрее всего остального**  
**Среднее время открытия сообщения**



**SMS – 90 сек**



**e-mail – 2,5 дня**





# Очень много зависит от текста



## Правильный текст

Текст должен быть коротким, простым и привлекательным. Большую часть финансово важной информации надо разместить в первых 60-70 символах СМС. Обязательно оставьте контактные данные. В тексте не должно быть ошибок. Текст сообщения должен однозначно идентифицировать отправителя.

**+ соответствие  
закону «О Рекламе»**



## Обозначьте даты предложения

Ограничьте в СМС сроки  
акции/предложения





# Аналитика и оценка эффективности



## Промо-коды

Используйте генератор промо-кодов: потенциальные клиенты смогут воспользоваться специальными условиями, а вы – оценить число заказов, полученных в результате рассылки



## Редиректные ссылки/ Лендинг

Разместите в рекламном сообщении ссылку на страницу вашего предложения и оцените число переходов





# Аналитика и оценка эффективности



## Виртуальная АТС

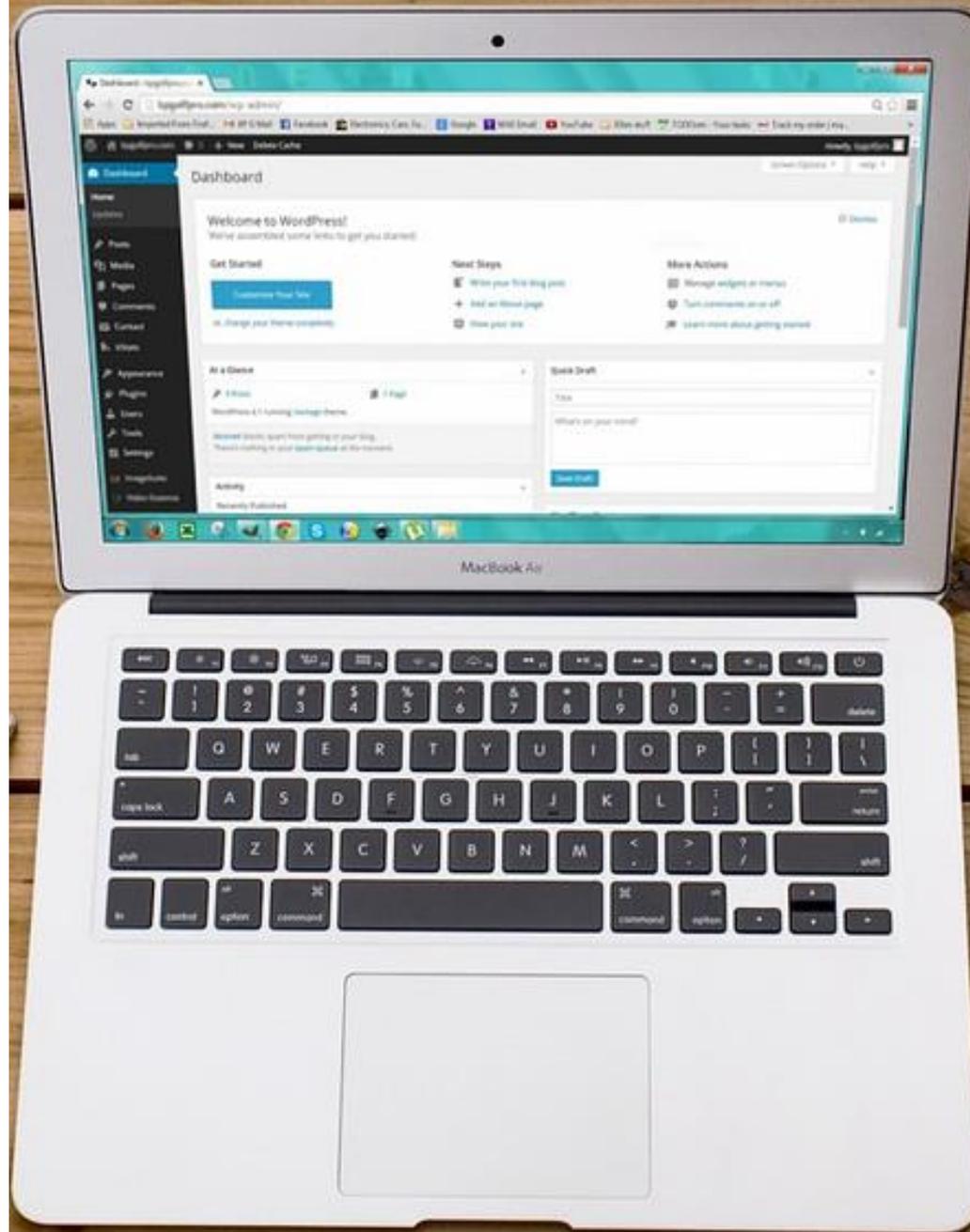
используйте для каждой рекламной компании отдельные номера. Подключите их в рамках услуги Виртуальная АТС, настройте удобное IVR-меню и приветствие

**+ номер 8-800**



## Колл-трекинг

Подключите различные CRM-системы для анализа потока звонков и поведения клиентов. Выберите одну из готовых простых интеграций с популярными CRM-системами





# Клиенты теряются...

## Вы знали?

Вы вложились в рекламу, заинтересовали клиента товаром или услугой, но клиент не дозвонился, продажа или консультация не состоялась!

### Как такое могло случиться?

#### При звонке в вашу компанию клиент слышит «занято» или «оставьтесь на линии»:

Вы используете мобильный или стационарный телефон. Менеджер Иван разговаривает с одним клиентом, в это время поступает звонок от второго клиента. Светлана свободна и сидит рядом, но не может ответить на звонок.

#### Номер не сохранился и клиенту никто не перезвонил

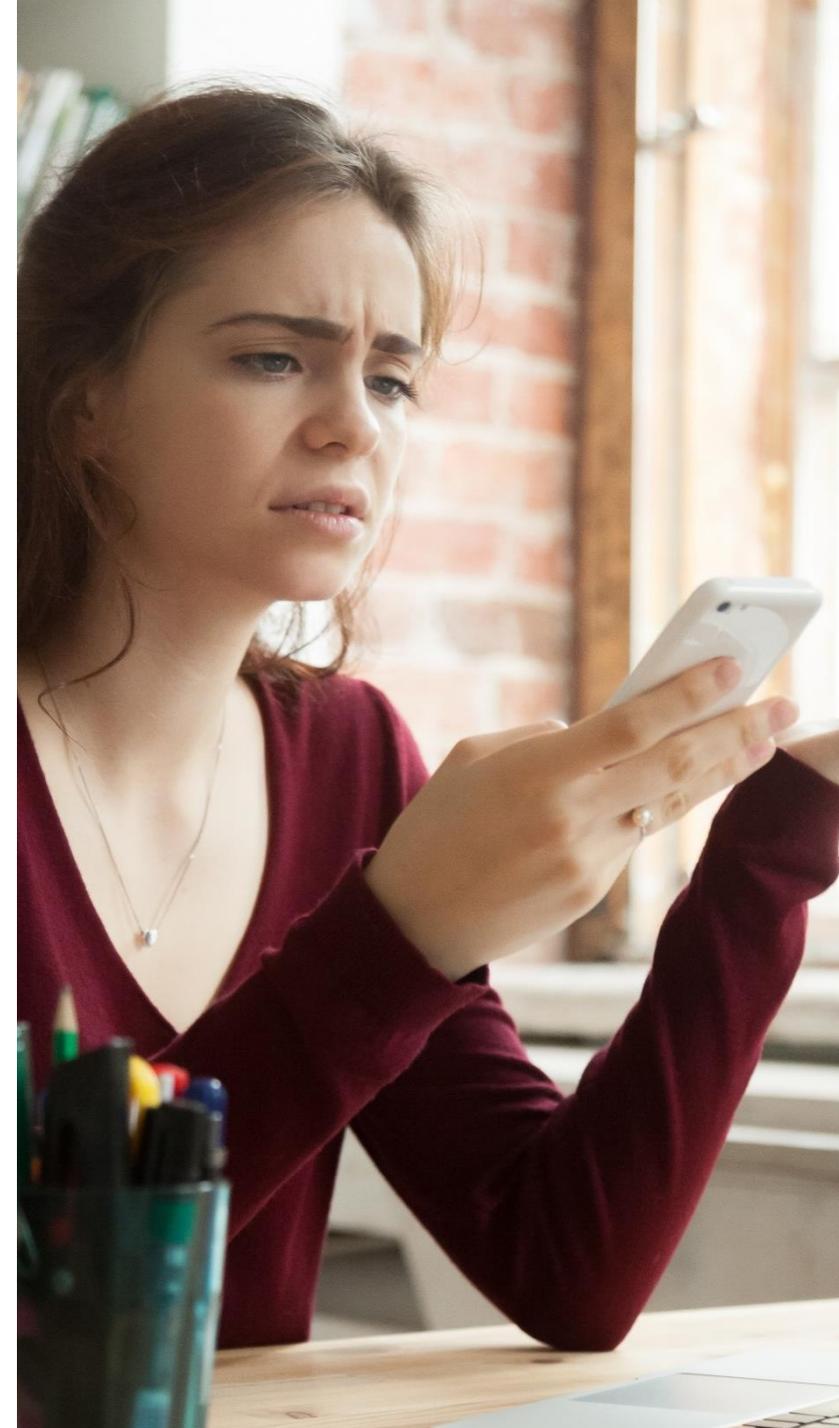
Вы используете обычный стационарный телефон и пока менеджер Анна разговаривает с одним клиентом, поступает звонок от второго. Анна не знает о том, что кто-то звонил, пропущенный вызов нигде не зафиксировался и клиенту никто не перезвонил.

#### Клиент дозвонился в вашу компанию, но ему никто не ответил

Менеджер Анатолий отошел от рабочего места на обед с 13:00 до 13:30, а затем был на деловой встрече с 16:00 до 17:00. Множество звонков клиентов остались без ответа.

#### Недобросовестное выполнение обязанностей, ошибки

Администратор ресторана Анна принимает звонки о брони столиков на обычный DECT телефон. Клиент позвонил заказать столик, а Анна забыла зафиксировать бронь. Клиент пришел в оговоренное время, но все столики были заняты.



# Запись и хранение звонков

## Запись телефонных звонков – удобный сервис для мониторинга разговоров и повышения качества обслуживания клиентов по телефону

Выберите : будете ли вы записывать все звонки, **в том числе с мобильных телефонов**, или только звонки, совершенные через интернет

### Улучшайте сервис, который предоставляет ваша компания:

Прослушивание разговоров позволит вам исключить грубость и некомпетентность как со стороны сотрудников, так и со стороны клиентов. Растёт уровень дисциплины персонала и качество обслуживания клиентов

### Сокращайте расходы на связь

Исключите возможность злоупотребления использованием корпоративной телефонной связи в личных целях в рабочее время!

### Обучайте сотрудников на живых примерах

Наиболее наглядным материалом в обучении сотрудника телефонных продаж являются ... записанные примеры телефонных разговоров (best/worst practice)

### Выполнение требований законодательства

Для клиентов некоторых направлений, например, финансового сектора осуществление записи является требованием закона.

### Преимущество в спорах

Решайте конфликты и спорные ситуации в частном порядке, предоставив оппоненту запись телефонного диалога.



Подключение  
опции осуществляется  
самостоятельно  
**в личном кабинете**





# Интеграция с CRM

## Легко и просто

Упростите бизнес-процессы и повышайте лояльность клиентов за счёт использования Виртуальной АТС и CRM системы.  
Интегрируйте Виртуальную АТС в CRM систему самостоятельно при помощи REST API или воспользуйтесь легкой интеграцией:



При входящем звонке  
отображается карточка клиента



Возможность просмотра  
истории взаимодействия  
с клиентом за любой период



Перевод звонка  
на ответственного менеджера

 <p>Комплексное решение для управления и учета в бизнесе. В одной программе: продажи, закупки, склад, производство, финансы, зарплата, анализ состояния компании, отчетность и CRM.</p> <p>Подключить</p>	 <p>Это простая и понятная система учета потенциальных клиентов и сделок, которая поможет контролировать и увеличивать ваши продажи.</p> <p>Подключить</p>	 <p>Омниdesk — сервис для поддержки и общения с клиентами по всем каналам связи: почта, соцсети, мессенджеры, онлайн-чат, звонки, виджеты, центр поддержки, API и кастомные каналы.</p> <p>Подключить</p>	 <p>Планфикс - это платформа для создания системы управления предприятием</p> <p>Подключить</p>
 <p>retailCRM - это специализированная CRM-система для интернет-торговли</p> <p>Подключить</p>	 <p>Roostat собирает данные из CRM системы, рекламных площадок и вашего сайта. Из этих данных он формирует отчеты по ключевым бизнес показателям</p> <p>Подключить</p>	 <p>YCLIENTS - высококонверсионный виджет онлайн-записи для сайта и социальных сетей, а также мощная и интуитивно понятная платформа автоматизации компаний сферы услуг.</p> <p>Подключить</p>	 <p>Это полный комплект инструментов для организации работы компании, который помогает руководителям контролировать исполнение задач, а подчиненным - не допускать нарушений.</p> <p>Подключить</p>
 <p>Эффективный инструмент для управления бизнесом сферы услуг.</p> <p>Подключить</p>	 <p>Мощная, но простая CRM-система для работы с задачами и клиентами.</p> <p>Подключить</p>	 <p>Простая система сквозной аналитики с коллтрекингом, обратным звонком, eCRM, чатом и воронками продаж по всем рекламным каналам.</p> <p>Подключить</p>	 <p>Интеграция с вашей CRM</p> <p>Вы можете подключить нашу Облачную АТС к любой вашей собственной CRM или базе данных с помощью API.</p> <p>Подключить</p>



# Участвуйте в розыгрыше ценных призов

Подходите на стенд МегаФон и  
оставляйте визитку

## Ждем вас!

Руководитель по развитию корпоративного  
бизнеса г. Ижевск

**Горшкова Наталья**

**[natalia.gorshkova@megafon.ru](mailto:natalia.gorshkova@megafon.ru)**

**77-29-13 внут. 3957**





**МегаФон –  
ваш надёжный партнёр**

