



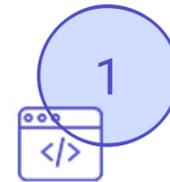
Лидогенерация-ретаргетинг

Управляйте конверсией своего сайта

Специалисты компании iMetik приводят в отдел продаж потенциального клиента, совершившего целевое действие при посещении сайта



Как это работает:



Рекламодатель устанавливает код iMetik на свой сайт, который помечает посетителя cookie и собирает мобильные номера абонентов с сайта



Компания iMetik подключает свой высококвалифицированный Call-центр и связывается с потенциальным клиентом по заранее согласованному скрипту с Заказчиком

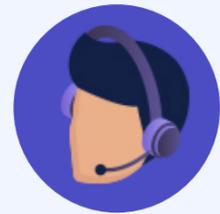


В случае подтверждения интереса целевой звонок переводится в режиме online на отдел продаж

Преимущества



Оплата за целевой звонок по заранее согласованным критериям



Целевой звонок с Pre-sales на нашей стороне



Оперативный запуск — возможен в день обращения!



Возможность аналитики трафика на сайте



Гарантия объемов после пилотного проекта



Персональная коммуникация с целевой аудиторией

Технология определения телефонного номера пользователя



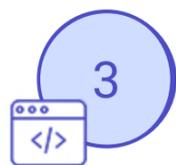
1

У нас есть большое количество партнерских площадок



2

При регистрации на площадках пользователь дает согласие на рекламную коммуникацию с РА iMetik и помечается cookie



3

Помечая абонента cookie на вашем сайте, мы смотрим есть ли у наших партнеров в хранилище данная cookie с номером телефона. Если совпадение найдено, номер телефона в хешированном виде загружается в систему iMetik



4

Call-центр iMetik связывается с абонентом и, в случае подтверждения интереса, получаем согласие на переключение на отдел продаж Заказчика



Кейсы

ЖК бизнес-класса с минимальными ценами за квартиру от 8.5 млн рублей

Задача: привлечение потенциальных клиентов с высокой конверсией в сделку

Решение:

- установка iMetik кода на сайт Заказчика;
- построение модели целевой аудитории;
- составление скрипта для подбора аудитории;
- персональная коммуникация с клиентом;
- аналитика эффективности и предоставление рекомендаций.

49

целевых звонков

10

визитов в отдел продаж (20%)

2

покупки (4%)

Период РК: июнь - июль 2019 года



 iMetik

**Автомобильный холдинг (более 10 брендов,
5 городов, более 20 дилерских центров)**

Задача: привлечение потенциальных клиентов
с высокой конверсией в сделку

Решение: - установка iMetik кода на сайт Заказчика;
- построение модели целевой аудитории;
- составление скрипта для подбора аудитории;
- персональная коммуникация с клиентом;
- аналитика эффективности и предоставление рекомендаций.

Период РК: август 2019 года



дилерский центр №1
Конверсия из звонка
в сделку:

13 %



RENAULT

дилерский центр
Конверсия из звонка
в сделку:

8 %



HYUNDAI

дилерский центр
Конверсия из звонка
в сделку:

8 %



дилерский центр №2
Конверсия из звонка
в сделку:

16 %



дилерский центр
Конверсия из звонка
в сделку:

10 %



Спасибо!

Контакты:

+7(499) 713-20-77

info@imetik.com

imetik.com

