



# 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

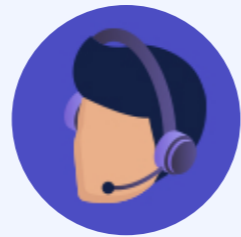


В случае подтверждения интереса целевой звонок переводится в режиме online на отдел продаж

## Преимущества



Оплата за целевой звонок по заранее согласованным критериям



Целевой звонок с Pre-sales на нашей стороне



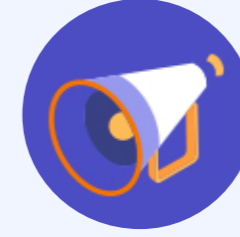
Оперативный запуск — возможен в день обращения!



Возможность аналитики трафика на сайте

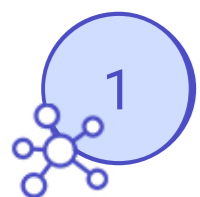


Гарантия объемов после пилотного проекта



Персональная коммуникация с целевой аудиторией

# Технология определения телефонного номера пользователя



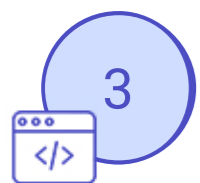
1

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



**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

