

SECRETUM / ПРОИЗВОДСТВО СКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

Запустили рекламу. Довели до заказов.



АВИТО



Колл-центр



Битрикс24

Обработка обращений



Заказы

2,77 ₽

выручки на 1 ₽ расходов
маркетинга и продаж за квартал.

РЕКЛАМА И ЗАКАЗЫ

От первого контакта
до заказа

Скрытые двери и стеновые панели
под ключ от завода





Скрытые двери и стеновые панели
(от производителя)





Пример подачи скрытых дверей на Авито.

Прямая выручка:		(84% доли бизнеса)		Прямая выручка:		(16% доли бизнеса)					
Прямые затраты (Подписки + таргет):				Прямые затраты (Подрядчики):							
Доля общих затрат (по пропорции 84%):				Доля общих затрат (по пропорции 16%):							
ИТОГО затрат на маркетинг:				ИТОГО затрат на маркетинг:							
Маркетинговый остаток:				Маркетинговый остаток:							

В отчёте сопоставлены два канала.

КАК УСТРОЕНА РАБОТА

С нуля — до системы продаж

1

 Предложение

Разобрали аудиторию и аргументы для покупки скрытых дверей.

2

 Два канала

Запустили Авито и колл-центр. Уточняли подачу по обращениям.

3

 Работа в CRM

Организовали движение лидов и работу менеджеров в Битрикс24.

4

 Результат в заказах

Сопоставляли обращения, заказы и расходы маркетинга и продаж.

[Обсудить похожую задачу](#)[Сайт агентства](#)