

ТЕХНОЛОГИЯ

Предоставляем контактные данные заинтересованных посетителей вашего сайта и помогаем увеличить продажи.



# Как работает технология?



Мы отслеживаем посетителей вашего сайта и предоставляем их контактные данные для предоставления им **выгодного** предложения


Технология получает их контактные данные  
и помогает с ними связаться.

○ каждом посетителе  
сайта вы получите:

 • ПРОФИЛЬ VK

 • ПРОФИЛЬ FB

 • ПРОФИЛЬ МОЙ МИР

 • ТЕЛЕФОН

 • ПРОФИЛЬ ОДНОКЛАССНИКИ

 • EMAIL

①

Каждый рубль, вложенный в технологию VKTracker 2.0,  
принесет вашему бизнесу 43 рубля (ROI 4300%)



Законно ли это?

Мы предоставляем только те данные, которые  
находятся в открытом доступе

При поддержке Microsoft

Технология WantResult получила грант от компании Microsoft - лидера в  
области программного обеспечения.



Технология решает ключевую задачу сферы – привлечение клиентов!

Ваши менеджеры смогут связаться с потенциальными клиентами и предложить им вашу продукцию и услуги, которую они искали !







Основная потребность была в простых вещах – получать больше лидов, внедрять креативные концепции в рекламу (персональный ретаргетинг), отдельно заинтересовал наш аналитический блок.

Что еще было важно для компании? Компания большая и к сожалению, движется не быстро, чтобы ускорить работу важно было предложить решение «под ключ», где специалистам сбербанка нужно было просто установить код и проводить минимальную дополнительную активность.

#### Создание инструмента увеличения объема продаж и лояльности клиентов

В рамках проекта была подготовлена серия писем, которая отправлялась от Агрегатора предложений для страховых компаний с полезной для них информацией.

#### Определение телефонных номеров

Было принято решение максимально сконцентрироваться на определении номеров «горячих» посетителей, кому нужна услуга «Страхование»

#### Работа над сайтом

На сайт были добавлены персональные виджеты. То есть, как только посетитель заходит на сайт, Сбербанк сразу же обращается к нему по имени.

#### Персональный ретаргетинг

Решение позволяет максимально эффективно использовать такой инструмент как ретаргетинг для возврата посетителей на сайт. Были использованы следующие решения:

1. Показывать рекламу только тем, кто начал заполнение калькулятора
2. Показывать рекламу, обращаясь к каждому посетителю по имени
3. Использовать обращение по имени и подгружать фотографию посетителя





# ТИНЬКОФФ БАНК

Что было выполнено в рамках предложения:

1. Определение посетителей социальных сетей и отправка им сообщений
2. С каждым определившимся посетителем проводился один из нескольких форматов активностей:
  - **Письмо на E-mail.** Персонализированное письмо с предложением продолжить заполнение формы
  - **Сообщение в соц. сетях.** Личное сообщение для посетителей с активностью более 65%
  - **Автоматический репост/лайк записей.** Для посетителей с меньшей активностью
3. Персонализация сайта, в рамках которой каждый пользователь, зашедший на сайт, видел форму заявки и блок для отзыва уже со своим именем и фамилией.







# ТРАНСКАПИТАЛБАНК

Начать решили с определенной категории кредитных и ипотечных продуктов (поскольку на них был приоритет). Так же одной из интересовавших опций была персонализация сайта.

Далее запросом было провести тестовый доступ на 1 день на безлимитной основе с целью показать процент идентификаций и объем данных, которые они смогут получать (без интеграции, просто установка кода для просмотра статистики), что и было сделано. Запуск прошел успешно, и с клиентом быстро был согласован договор.

## **РЕАЛИЗОВАНО В РАМКАХ ПРОЕКТА:**

### **1. Персонализация сайта**

Сайт узнает посетителей и обращается к ним по имени + подставляет в форму информацию о посетителях

### **2. Создание виджета захвата с индивидуальным дизайном**

Виджет, который предлагает получить персональное предложение и обращается к каждому конкретному посетителю по имени

### **3. Определение e-mail адресов**

Определение активных посетителей сайта с разбиением на сегменты для проведения рассылки сообщений

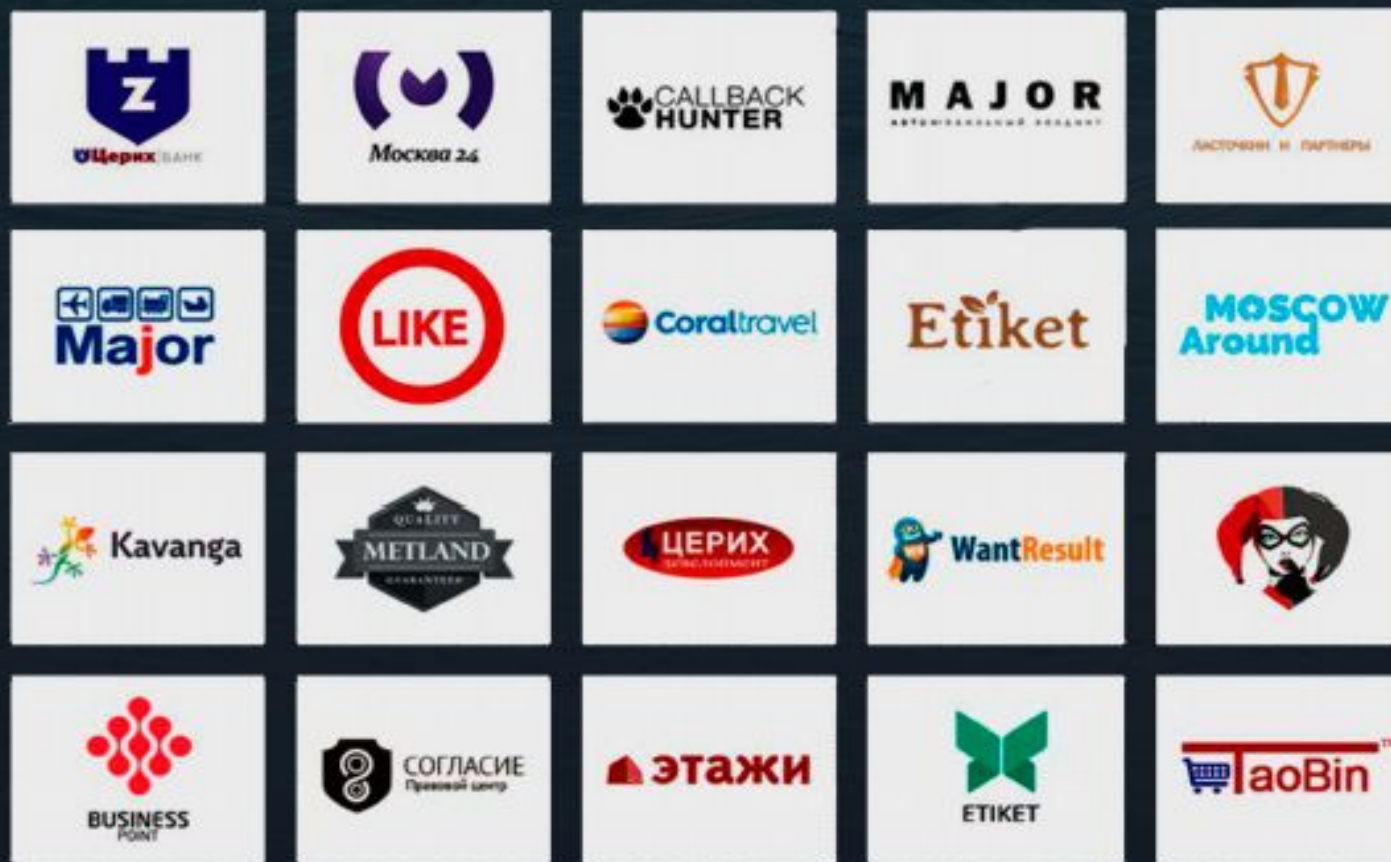
### **4. Определение телефонных номеров**

Определение номеров посетителей сайта с разбиением аудитории по активности для прямой проработки call-центром





# Среди наших клиентов



Для крупных организаций и индивидуальных предпринимателей у нас всегда есть **интересные и выгодные** предложения сотрудничества

Для вас мы предлагаем индивидуальные условия с **индивидуальным набором интеграций**, которые будут направлены на максимальный результат.

The screenshot displays the VK-TRACKER CRM interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for 'Посетители' (28), 'CRM' (12), 'Аналитика', 'Партнерская программа', and 'Виджеты'. The main header shows the website 'www.seo-supersite.ru' and a balance of '55 345 Р'. Below the navigation, there are filters for lead status: 'Новая заявка', 'Переговоры', 'Отказ', 'Продана', and 'Все' (123). A table lists leads with columns for 'Фотография/Имя', 'Дата', 'Телефон', 'Источник', and 'На'. A detailed view of a lead is shown on the right, including fields for 'Данные' (with checked options for 'Телефон', 'Почта', 'VK', 'Facebook', 'Одноклассники', 'Мой мир'), 'Пол' (with radio buttons for 'Мужской' and 'Женский'), 'Источник' (with checked options for 'Сайт', 'Виджет. CallBack', 'Виджет. Заявка'), 'Геолокация' (with a dropdown menu showing 'Москва' and 'Санкт-Петербург'), and 'Статус' (with a dropdown menu showing 'Посетитель' and 'Отправлено сообщение').

| Фотография/Имя          | Дата         | Телефон          | Источник         | На |
|-------------------------|--------------|------------------|------------------|----|
| Константин Константинов | Только что   | +7 963 085 90 44 | Посетитель       |    |
| Иван Дмитриев           | 3 мин        | —                | Посетитель       |    |
| Алексей Костарев        | 1 час 12 мин | —                | Заявка с сайта   |    |
| Камилла Покровская      | 3 часа       | —                | Виджет. CallBack |    |
| Марат Гельман           | Вчера        | +7 901 234 56 78 | Виджет. Чат      |    |

# Самое главное — попробуйте бесплатно!

Перед тем, как выбрать подходящий тариф, мы предлагаем совершенно бесплатно протестировать и оценить эффективность уникальной технологии

The screenshot shows the V8-TRACKER CRM dashboard. At the top, there is a navigation bar with tabs for 'Посетители', 'CRM', 'Аналитика', 'Партнерская программа', and 'Видеиты'. The main content area is titled 'Статус' and includes a table of user interactions. A large blue clock icon is overlaid on the table, indicating a time-related feature or filter. The table columns include 'Имя', 'Дата', 'Телефон', and 'Источники'. The 'Источники' column shows various sources like 'Сайт', 'Видеит: Сайбэк', and 'Видеит: Записка'.

| Имя                   | Дата         | Телефон          | Источники       |
|-----------------------|--------------|------------------|-----------------|
| Константин Романов    | 2018-11-01   | +7 382 035 90 44 | Сайт            |
| Иван Дмитриев         | 3 часа       |                  | Видеит: Сайбэк  |
| Алексей Костров       | 1 час 12 мин |                  | Видеит: Записка |
| Евгения Александровна | 3 часа       |                  | Видеит: Чат     |



# Тарифы

| Функционал               | Тариф 1       | Тариф 2     | Тариф 3     | Тариф 4        | Тариф 5        |
|--------------------------|---------------|-------------|-------------|----------------|----------------|
| Срок действия            | не ограничено | 12 мес.     | 6 мес.      | 3 мес.         | 1 мес.         |
| Посещаемость (в мес.)    | не ограничено | до 4 000    | до 8 000    | до 30 000      | свыше 30 000   |
| Профили (VK, FB, OD, MM) | 10 000        | 15 000      | 20 000      | 30 000         | 50 000         |
| Номера телефонов         | 300           | 700         | 1 000       | 1 500          | 2 500          |
| E-mail адреса            | 2 400         | 5 000       | 7 000       | 9 000          | 15 000         |
| Виджет                   | Стандартный   | Стандартный | Стандартный | Индивидуальный | Индивидуальный |
| Callback                 | 500 мин.      | 1 000 мин.  | 1 000 мин.  | 2 000 мин.     | 4 000 мин.     |
| Автопарсинг              | —             | +           | +           | +              | +              |
| Сценарий продаж          | +             | +           | +           | +              | +              |
| Интеграция с CRM         | +             | +           | +           | +              | +              |
| Аудит сайта и РК         | —             | —           | —           | —              | +              |
| Стоимость                | 25 000        | 48 000      | 55 000      | 70 000         | 100 000        |