

Как эффективно управлять маркетингом в оконной компании?

Чтобы получить
прибыль и продажи
в 2024 - 2025 году?



Руслан Ахриев

Собственник компании
Райт Окна и диджитал-
агентства **Лид Экшн**



Райт Окна
ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР



6 Фактов обо мне

01

Продажи

Пришел в отрасль
пластиковых окон из
продаж в 2014 году

02

Маркетинг

Занимаюсь
маркетингом с 2016
года

03

Подкаст

Веду отраслевой
подкаст Райт Окна

04

Блог

Про бизнес,
управление, маркетинг

05

Хобби

Спорт, мото, сноуборд

06

Филантроп

Более 200
благотворительных
проектов

Райт Окна

3 филиала

Новосибирск
Кемерово
Новокузнецк

300 млн+

Выручка за 2024
от розничных
продаж



110+

Сотрудников

Производство

Пластиковых и
алюминиевых
изделий

20 тыс+

Лидов за 2024
год

Лид Экшн

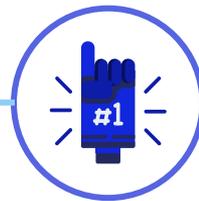
1

Первое отраслевое диджитал-агентство полного цикла



3

Интегрировали CRM в более 10 оконных компаний



Сертифицированные интеграторы Битрикс24

Делаем сложные интеграции простыми

2

4

Две глобальные проблемы оконщиков

1. Отсутствие твердых метрик
2. Отсутствие маркетинговой стратегии





Какие дает возможности?

Сквозная аналитика

Ключевые метрики в маркетинге



CPO

Стоимость
договора от
рекламной
кампании



Выручка

От рекламной
кампании



Ср. чек

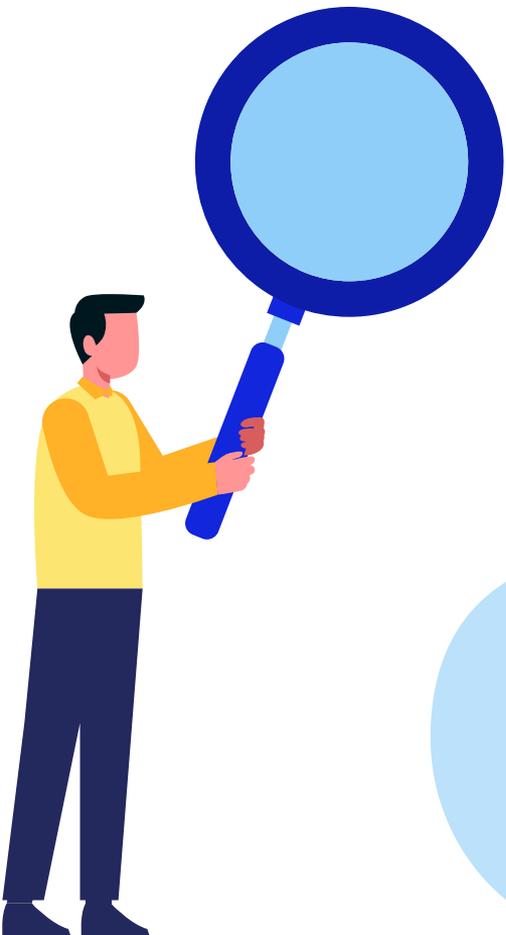
От рекламной
кампании



ROI

Возврат
инвестиций
от рекламной
кампании

Эффективность маркетинга - измеряется цифрами



Главная > Аналитика > Отчеты

☆ Основной (изменен) ⚙

Все источники (Руслан) Яндексу Директ (Руслан) Яндекс Директ (...позиции показа) Повторные обращения Все источники 2 категория Все источники 1 категория

< 01 янв. 2024 - 31 окт 2024 > | Сегодня Вчера 7 дней 30 дней Месяц | Сравнить с периодом

Название канала	Показы	Визиты	Конверсия в заявки	Заявки *	CPL	Расходы	Конверсия в продажи	Продажи	CPS	CPO	Средний чек	Выручка	Мультиканальн... заявки	Прибыль	ROI	CA
Итого/Среднее				19 116								310 145 661 P				
				1439								49 566 386 P				
				2 464								31 876 387 P				
				2 132								28 389 669 P				
				1 870								18 720 129 P				
				646								9 973 358 P				
				620								18 532 879 P				
				604								3 434 244 P				
				598								9 839 652 P				
				476								4 947 858 P				
				415								4 474 276 P				
				402								7 265 522 P				
				402								6 347 967 P				
				393								31 424 030 P				
				381								6 272 080 P				
				361								1 509 786 P				
				355								7 476 265 P				
				328								4 433 086 P				
				263								26 597 776 P				
				249								2 265 466 P				
				240								155 811 P				
				189								2 381 099 P				
				187								1 081 903 P				
				185								4 739 653 P				
				183								2 222 952 P				
				154								1 411 928 P				
				140								1 332 185 P				
				137								1 438 340 P				

KPI маркетолога Win&Win с компанией



CPO

Стоимость договора



Новые источники

Дешевых лидов



CPL

Стоимость лида



ROI

Возврат инвестиций от
РК



**Фонд оплаты труда
компания оплачивает
рублями, а не лидами**





Маркетинговая стратегия

Автоматизированные воронки

Маркетинговая воронка



Стадии лидов и сделок

Твердо сформулированы и оцифрованы



Ответственные за результат на стадиях

Понимают начало и окончание процесса



Метрики анализируются и улучшаются

Исходя из аналитики

Автоматизация рассылок



Экономия времени

Выполнение
высокочастотных
операционных задач



Продажи и отзывы

Рассылка промокодов и
индивидуальных офферов,
сбор отзывов

Примеры автоматизированных рассылок

Выезд сотрудника

Отправляется фото с
выбранным
ответственным

Дорогой Клиент!

Ожидайте, пожалуйста, в назначенный день и время к Вам придет монтажник Василий Косых.

С уважением, Компания Райт Окна
Мы рядом, в любую погоду. 🌤️

08:27 ✓



08:27 ✓

NPS

Измерение индекса
лояльности Клиентов
через рассылку

Уважаемый Клиент, благодарим Вас за то, что Вы сделали правильный выбор в пользу Компании Райт Окна.

Для нас важно, чтобы Клиенты получали высочайший уровень обслуживания.

Будем признательны, если Вы оцените работу Компании.

Для этого перейдите, пожалуйста, по ссылке:
<https://rightokna-nps.bitrix24site.ru>
И нажмите кнопку "Пройти опрос".
Это займёт у Вас не более 5 минут.

В качестве благодарности, мы подготовили для Вас уникальный промокод на скидку, который будет доступен после отправки формы.

Райт Окна рядом, в любую погоду. 🌤️

16:56 ✓

Личный кабинет

Ссылка с УТП и
инструкцией

Уважаемый Клиент, благодарим Вас за выбор Компании Райт Окна и уведомляем, что на нашем сайте появился личный кабинет с бонусной системой - <https://r-okna.com/lk/>

Авторизуйтесь по номеру телефона из Вашего договора и используйте бонусные баллы для новых обращений.

С уважением, Компания Райт Окна

10:53 ✓

 Инструкция_po_регис...ет_для_Клиентов.pdf

10:53 ✓

6,5% конверсия в договор

“Холодные” звонки по “теплой” базе



Звонки по “теплой” базе в “несезон”

Лояльные

Назначаются на повторную встречу



Не лояльные

Передаются в отдел рекламаций



Более 2 000 отзывов

рейт окна

Райт Окна
Окна

Скидка на пластиковые окна VEKA 25% до 31 октября – реклама

Отправить заявку

Фильтры 4 филиала организации

Райт Окна

Окна

★★★★★ 4.6 2219 оценок

Красина, 74

Открыто

Сохранить Отправить Проехать

Райт Окна

Окна

★★★★★ 4.6 2219 оценок

Скидка на пластиковые окна VEKA 25% до 31 октября

Реклама

Отправить заявку

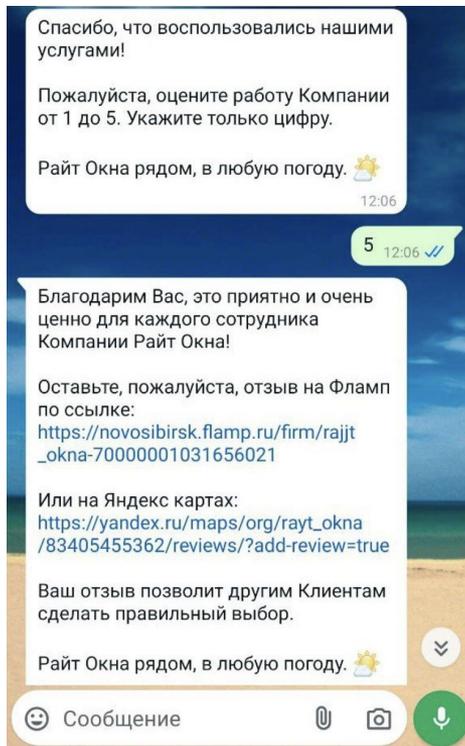
Автоматический алгоритм сбора ОТЗЫВОВ

Лояльных

С оценкой **4-5 балла** в
ответ на сообщение.

Первое автоматизированное
сообщение - оценка.

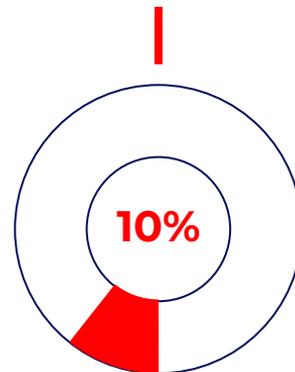
Второе автоматизированное
сообщение - в зависимости от
результата оценки предоставляет
информацию



Не лояльных

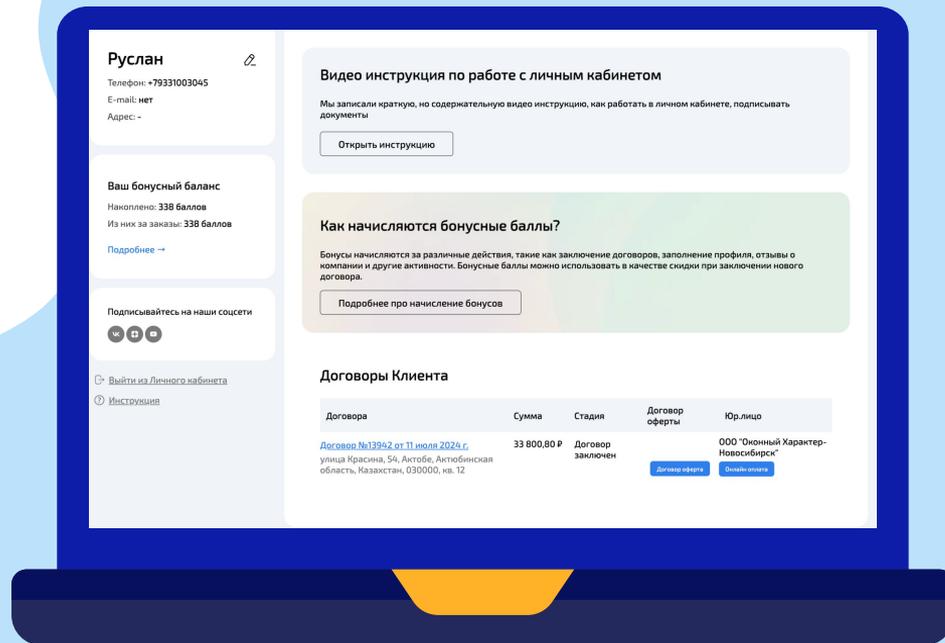
С оценкой **1-3 балла** в
ответ на сообщение

Звонок ответственного сотрудника,
работа с негативной оценкой



Личный кабинет

Интегрированный с CRM-системой





**Бонусные
баллы в
личном
кабинете**

Бонусные баллы

- Начисляются с каждого заказа в размере **1% от суммы договора**
- Начисляются выполняя **дополнительные условия** (подписаться на социальные сети, написать отзыв)
- **Баллы** можно **подарить** через sms-верификацию
- **Баллы “сгорают”** 25 декабря каждого года

Руслан 

Телефон: +79331003045
E-mail: нет
Адрес: -

Ваш бонусный баланс

Накоплено: 338 баллов
Из них за заказы: 338 баллов

[Подробнее →](#)

Подписывайтесь на наши соцсети

[Выйти из Личного кабинета](#)

[Инструкция](#)

Видеоинструкция по работе с Личным Кабинетом

Мы записали краткую, но содержательную видеоинструкцию, о том, как пользоваться Личным Кабинетом и подписывать онлайн-документы

[Открыть инструкцию](#)

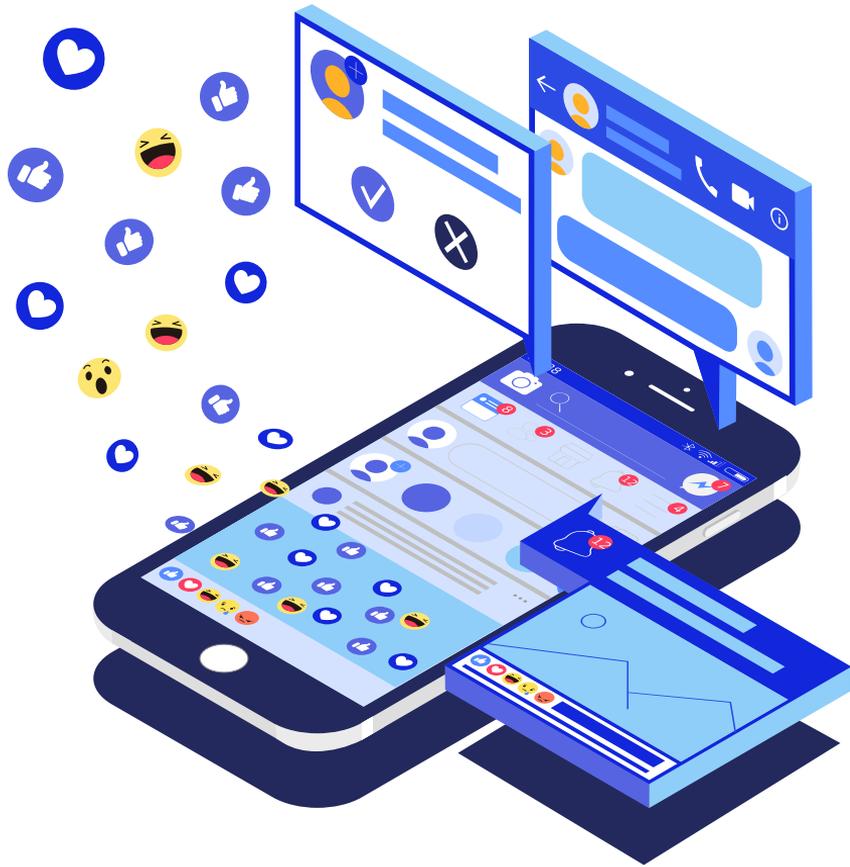
Как начисляются бонусные баллы?

Бонусы начисляются за различные действия, такие как заключение договоров, заполнение профиля, отзывы о компании и другие активности. Бонусные баллы можно использовать в качестве скидки при заключении нового договора.

[Подробнее про начисление бонусов](#)

Договоры Клиента

Договора	Сумма	Стадия	Договор оферты	Юр.лицо
Договор №13942 от 11 июля 2024 г. улица Красина, 54, Актобе, Актыубинская область, Казахстан, 030000, кв. 12	33 800,80 Р	Договор заключен	Договор оферты	ООО "Оконный Характер-Новосибирск" Онлайн оплата



**Актуальная
информация
о сделке в
режиме
онлайн**

Информация о сделке

- Актуальная **стадия** сделки
- Подробная **смета** с расшифровкой
- **История** всех сделок с компанией
- **Фотографии** всех этапов работ

Руслан



Телефон: +79331003045

E-mail: нет

Адрес: -

Ваш бонусный баланс

Накоплено: 338 баллов

Из них за заказы: 338 баллов

[Подробнее →](#)

Подписывайтесь на наши соцсети



[Выйти из Личного кабинета](#)

[Инструкция](#)

Договор №13942

Тип сделки

Монтажные работы

Стадия

Договор заключен

Ответственный замерщик

Трифонов Константин Владимирович

Номер договора
13942

Сумма договора
111 000,00 руб.

Задаток
35 000,00 руб.

Остаток
65 000,00 руб.

Адрес
улица Красина, 54, Актобе, Актыбинская область, Казакстан,
030000, кв. 12

Доставка
с 5 августа по 10 августа 2024 г.

Дата и время проведения встречи
11 июля 2024 г.

Период выполнения работ
с 5 августа до 10 августа 2024 г.

Ответственный монтажник
-

Товары
2 позиций на сумму 33 800,80 руб.

Замерные листы



Корректировочные листы



Акт доставки



Акт выполненных работ



Фото доставки





**Заключение
договора
оферты
онлайн**

Заключение договора онлайн в 1 клик

- **Оферта формируется автоматически**, после заполнения идентификационных данных клиента в CRM
- **Подписывается** через сервис “Подпислон” **смс-верификацией**
- **Логи действий хранятся на сервере компании**
- **Акты доставки и выполнения работ подписываются** через **смс-верификацию**

Публичная оферта на заключение договора выполнения работ
(Редакция №1 от 03.07.2024)

[Скачать оферту в PDF](#)

Настоящая оферта - это официальное публичное предложение ООО «ОКОННЫЙ ХАРАКТЕР-НОВОСИБИРСК», именуемого в дальнейшем «Исполнитель», любому дееспособному физическому лицу заключить договор на изложенных ниже условиях.

Перед заключением договора и оплатой, пожалуйста, прочитайте его условия. Если не согласны с какими-то условиями, откажитесь от его заключения или обратитесь в офис компании с вашими предложениями.

Для лучшего понимания условий оферты ознакомьтесь со значением используемых терминов:

Оферта	настоящий документ, размещенный в публичном доступе на сайте www.r-okna.com , содержащий предложение заключить договор на выполнение работ и условия этого договора
Договор	возмездный договор между Заказчиком и Исполнителем на выполнение выбранных Заказчиком работ, заключаемый посредством Акцепта Оферты
Заказчик	любое дееспособное физическое лицо, достигшее восемнадцатилетнего возраста, заключившее договор на выполнение работ посредством оферты
Акцепт оферты	полное и безоговорочное принятие Заказчиком условий Оферты путем осуществления действий, указанных в п.1.1 Оферты
Сайт	веб-сайт Исполнителя - информационный ресурс с доменным именем https://r-okna.com
Личный кабинет Заказчика (ЛК)	персональная страница Заказчика на веб-сайте Исполнителя, интегрированная с системой учета Исполнителя, содержащая персональные данные Заказчика, информацию об условиях договора, заказа, датах доставки, монтажа, ходе исполнения договора, сервисе перехода на оплату, иные сервисные взаимодействия.

[Прочитайте до конца](#)

Ваш бонусный баланс
Накоплено: 338 Баллов
Из них за заказы: 338 Баллов
[Подробнее →](#)

Подписывайтесь на наши соцсети

[Выйти из Личного кабинета](#)
[Инструкция](#)

Новости
Блог
Вакансии/Карьера
Миссия

Контакты
630015, г. Новосибирск,
ул. Красина, 74, этаж 2, офис 207.
Пн-Сб, с 9:00 до 19:00.

8 (383) 730 92 15

Резюмируя



**Сквозная
аналитика**

Не роскошь

Необходимость



**Настроенная
CRM**

Продажи

Запускает в
космос



**Ключевая
метрика**

ROI

Не клики и
конверсии в РК



**Маркетинговая
стратегия**

**Не менее
важна**

Чем процессы на
производстве



Подписывайтесь
На мои социальные сети