

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

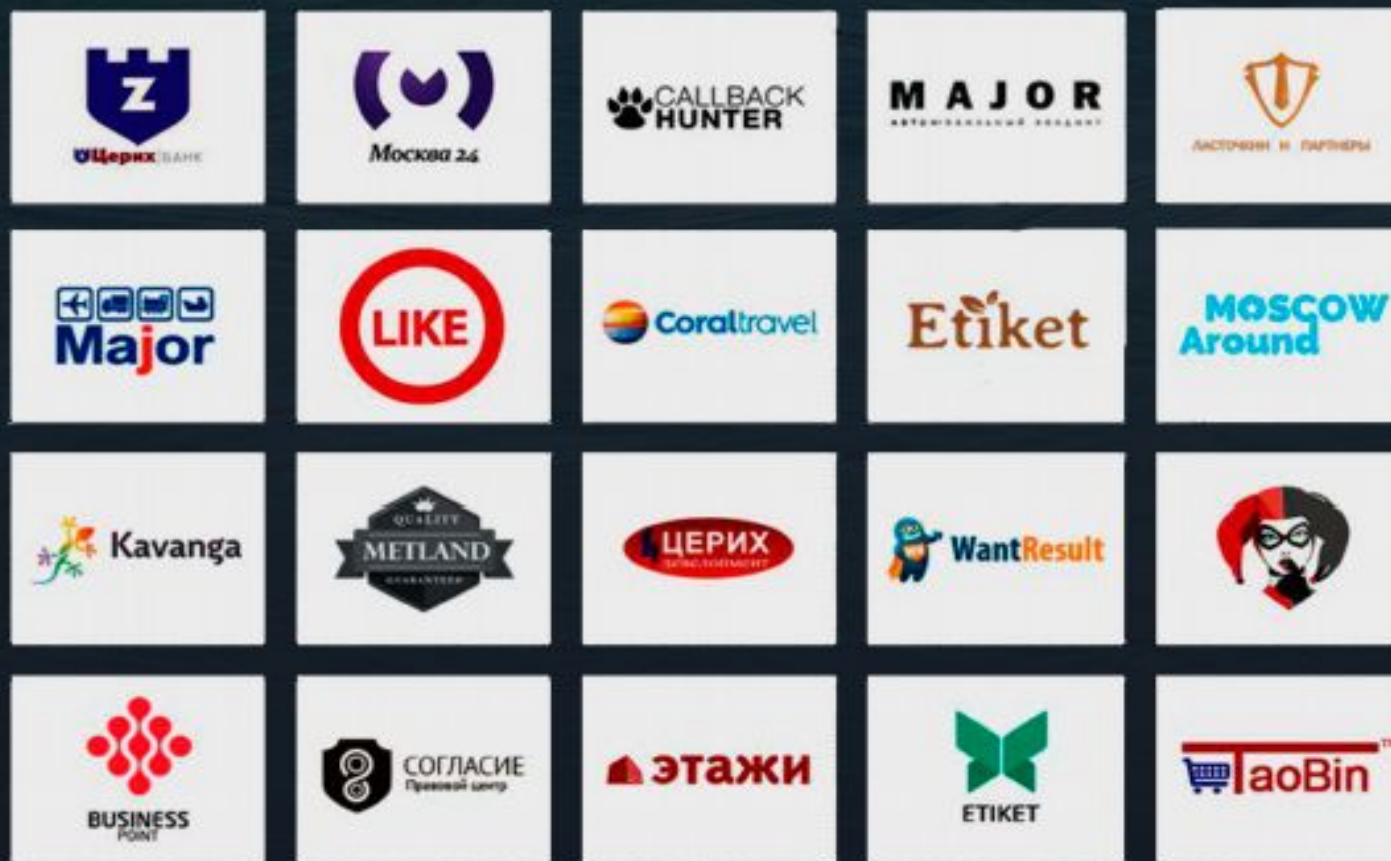
### **4. Определение телефонных номеров**

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' (29), 'CRM' (12), 'Аналитика', 'Партнёрская программа', and 'Виджеты'. The current page is titled 'Статус' and shows a list of leads with columns for 'Фотография/Имя', 'Дата', 'Телефон', 'Источник', and 'На'. A filter panel is open on the right, showing options for 'Данные' (checked: Телефон, Почта, VK, Facebook, Одноклассники, Мой мир), 'Пол' (unchecked: Мужской, Женский), 'Источник' (checked: Сайт, Виджет, CallBack, Виджет, Заявка; unchecked: Виджет, Чат, Вручную), and 'Статус' (unchecked: Посетитель, Отправлено сообщение). The 'Выбор города' dropdown is set to 'Санкт-Петербург'.

Фотография/Имя	Дата	Телефон	Источник	На
<input type="checkbox"/> Константин Константи...	Только что	+7 963 085 90 44	Посетитель	
<input type="checkbox"/> Иван Дмитриев	3 мин	—	Посетитель	
<input type="checkbox"/> Алексей Костарев	1 час 12 мин	—	Заявка с сайта	
<input type="checkbox"/> Камилла Покровская	3 часа	—	Виджет, CallBack	
<input type="checkbox"/> 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 with columns for 'Имя', 'Дата', 'Телефон', and 'Источники'. A large blue clock icon is overlaid on the table. The table contains the following data:

Имя	Дата	Телефон	Источники
Константин Романов	1 час	+7 382 085 90 44	Посетитель
Иван Дмитриев	1 час		Посетитель
Алексей Костров	1 час 12 мин		Заказ сайта
Евгения Александровна	3 часа		Видеит: CallBack

# 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