Rocket.Аналитика

V. 5.4.0 REPUBLIC

Rocket.Аналитика — сервис сквозной аналитики для amoCRM и Битрикс24, который позволяет оценивать результативность рекламных каналов и продаж на основе данных вашей CRM.

Rocket.Аналитика помогает:

- Оценивать эффективность работы рекламных источников относительно сделок и обращений;
- Получать подробную информацию по создаваемым сделкам и обращениями в режиме реального времени;
- Контролировать качество обработки обращений сотрудниками, включая входящие/исходящие звонки и заявки;
- Просматривать динамику продаж по трем моделям анализа – фактическая, по месяцу создания сделки или в пределах месяца обращения;
- Использовать прогноз продаж на основе модели исторических данных;
- Планировать и отслеживать достижение планов, относительно обращений, сделок и продаж в количественном и денежном эквивалентах, а также многое другое.

+20%
увеличить рентабельность бизнеса за первые 3 месяца

25%
уменьшить некачественных рекламных источников

15%
увеличить качество обработки обращений

25%
сократить время продажи

Отличное решение для застройщиков, агентств недвижимости и франчайзинговым компаниям, которые в своей работе используют CRM.

Основные показатели

Стартовый экран RA5 предоставляет быстрый обзор ключевых метрик по продажам, сделкам и обращениям. Это дашборд верхнего уровня, позволяющий в один взгляд оценить текущее состояние бизнеса и динамику основных показателей.

Раздел «Основные показатели» формирует целостное понимание ситуации: он позволяет видеть результативность работы отдела продаж и маркетинга, отслеживать изменения во времени и выявлять возможные зоны риска. Этот экран служит отправной точкой для дальнейшего анализа в других разделах RA5.

Преимущества:

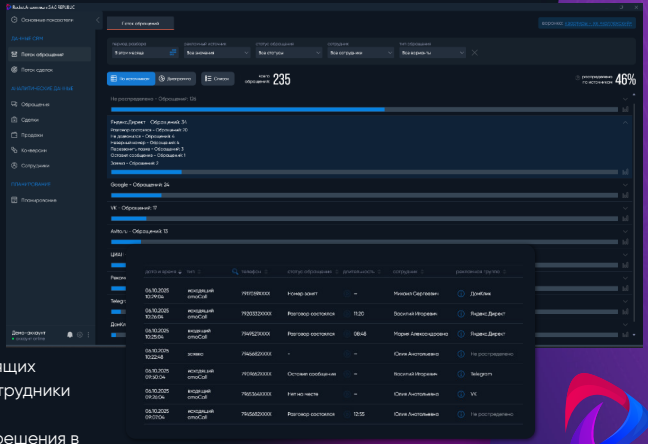
- Быстрый обзор ключевых KPI с возможностью перехода в отдельные разделы;
- Упрощённый мониторинг эффективности работы отдела продаж и маркетинговых каналов;
- Возможность оперативно оценить состояние бизнеса и выявить тренды.

Поток обращений

Раздел «Поток обращений» предназначен для работы с потоком клиентских обращений и оценки их качества. Он помогает руководителям, маркетологам и РОПам понять, сколько лидов поступает в компанию, из каких источников они приходят и как обрабатываются сотрудниками.

Преимущества:

- Фильтрация по периоду, источникам, статусам обращений, сотрудникам и типам обращений (входящий/исходящий/заявка);
- Визуализация данных в разных режимах: рейтинг по источникам, круговая диаграмма, список обращений с карточкой «i» и плеером для звонков;
- Индикатор «Не распределено» показывает, насколько корректно настроен трекинг обращений.



Что даёт:

Раздел позволяет быстро оценить объём и качество входящих лидов, понять, какие каналы приносят результат, и как сотрудники обрабатывают обращения. Это упрощает диагностику проблемных зон и помогает принимать управленческие решения в продажах и маркетинге.

Поток сделок

Раздел «Поток сделок» предназначен для анализа всего потока сделок, поступающих в CRM, с детализацией по этапам, источникам и сотрудникам. Он помогает контролировать, сколько сделок находится на каждом этапе, как они распределены по источникам и какая часть доведена до результата.

Функционал:

- Сводные показатели: всего сделок, в работе, закрыто, успешно, сумма (₽), процент распределённых;
- Визуализация распределения сделок по этапам (получен лид, назначен показ, оплата брони, договор подписан и др.);
- Разные режимы отображения: по источникам, диаграмма, список.

Что даёт:

- Полное представление о том, сколько сделок находится в CRM и на каких этапах они застряли;
- Возможность быстро выявить узкие места в воронке (например, задержки на подготовке документов или низкую конверсию после показа);
- Повышение прозрачности работы отдела продаж и качества настройки каналов.

Динамика обращений

Раздел «Динамика обращений» предназначен для анализа изменения количества обращений во времени. Он показывает, как меняется поток входящих звонков и заявок, какие периоды характеризуются ростом активности и из каких источников приходит больше всего обращений.

Функционал:

- Отображение общей динамики обращений по дням, неделям и месяцам;
- Разделение обращений по типам и источникам рекламы;
- Возможность отображать только уникальные номера (дедупликация обращений);
- Отображение доли качественных обращений в общей динамике.

Что даёт:

Раздел позволяет выявлять периоды спада обращений и оперативно корректировать рекламные кампании, оценивать эффективность каналов в динамике, а не только по суммарным значениям, а также отслеживать сезонные и краткосрочные колебания активности клиентов.

Распределение во времени

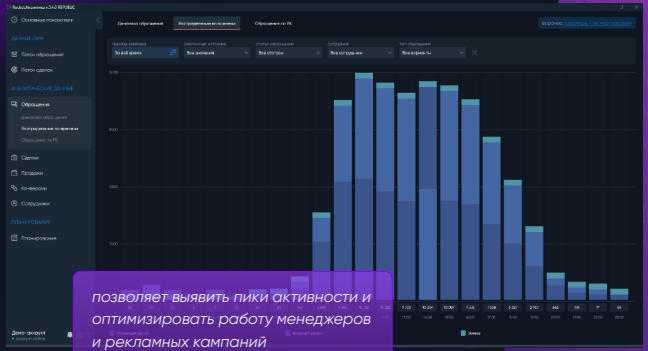
Раздел «Распределение во времени» предназначен для анализа, в какие часы и дни недели поступает наибольшее количество обращений и создаются сделки. Он позволяет выявить временные паттерны активности клиентов и понять, когда рекламные каналы и менеджеры наиболее загружены.

Функционал:

- Отображение распределения обращений и сделок по часам суток и дням недели;
- Разделение по типу взаимодействия (звонки, заявки, сделки);
- Распределение по типу рекламного источника и по сотруднику.

Что даёт:

Раздел помогает понять, когда клиенты чаще обращаются и когда отдел продаж максимально загружен, позволяет оптимизировать график работы менеджеров и распределение нагрузки, а также корректировать время показов рекламы и планировать активность по каналам.



позволяет выявить пики активности и оптимизировать работу менеджеров и рекламных кампаний

Динамика продаж

Раздел «Динамика продаж» показывает данные о реально состоявшихся сделках и продажах. Здесь отображается количество успешных сделок и сумма продаж за выбранный период. Данные формируются на основе информации из CRM и позволяют оценить фактический результат работы отдела продаж.

Функционал:

- Отображение числа и суммы успешных сделок в срезе различных моделей продаж;
- Определение скорости и процента сделок, доведённых от обращения до продажи;
- Возможность анализа продаж по воронкам, источникам и сотрудникам.

Что даёт:

Раздел позволяет понять, с какой скоростью формируется доход, какая доля сделок доходит до продажи и как эти показатели различаются по источникам и сотрудникам. Это помогает выявлять узкие места в воронке и принимать решения для повышения результативности.

Анализ сотрудников

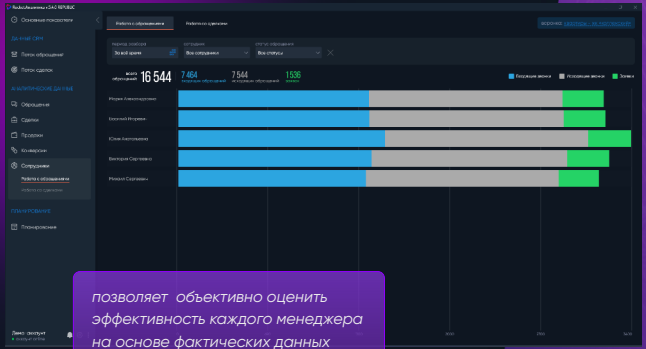
Раздел «Сотрудники» предназначен для анализа эффективности работы менеджеров как с обращениями, так и со сделками. Он позволяет в разрезе сотрудников видеть нагрузку, результативность и долю доведённых до результата лидов.

Функционал:

- Подсчёт входящих и исходящих звонков, а также заявок по каждому сотруднику;
- Подсчёт сделок в работе, закрытых и успешно завершённых по каждому сотруднику;
- Сравнение результативности менеджеров в разрезе выбранного периода.

Что даёт:

Раздел помогает руководителю и РОПу видеть сильные и слабые стороны сотрудников, оценивать их реальную эффективность и балансировать нагрузку внутри команды. Для маркетолога он важен тем, что позволяет учитывать человеческий фактор: одни и те же источники могут по-разному конвертироваться у разных менеджеров.



позволяет объективно оценить эффективность каждого менеджера на основе фактических данных

Планирование

Раздел «Планирование» позволяет задавать планы по ключевым CRM-метрикам — обращениям, сделкам и продажам (в количестве и в сумме) — и отслеживать их выполнение по месяцам. Плановые и фактические значения отображаются в наглядной визуальной форме, что помогает выявлять риски недовыполнения и своевременно корректировать действия.

Функционал:

- Установка плановых значений по обращениям, сделкам и продажам;
- Сравнение плана с фактом в разрезе месяцев;
- Отображение достигнутых результатов в количественном и денежном выражении;
- Анализ разницы между целевыми и фактическими показателями.

позволяет видеть разницу между плановыми и фактическими показателями.

Что даёт:

Раздел помогает руководителям и РОПам отслеживать движение к целям и вовремя замечать отставания. Маркетологу он даёт обоснование для корректировки рекламного бюджета и усиления кампаний в «слабые» месяцы. В итоге «Планирование» делает работу предсказуемой и позволяет управлять бизнесом проактивно, а не постфактум.

Остальные преимущества

раздел	назначение	применение на практике
Паттерн по времени Часы · Дни недели	Распределение обращений по часам/дням, выявление пиков нагрузки.	Планировать дежурства и усиления команды на пиковые интервалы.
Обращения по РК Матрица РК · Периоды	Свод по рекламным кампаниям и их динамике.	Перераспределять бюджет в пользу окупаемых кампаний.
Сделки по этапам и РК Этап × Месяц · РК × Месяц	Распределение по стадиям воронки и рекламным кампаниям.	Локализовать узкие места, усиливать эффективные кампании.
Следы сделок Этап × Период	Динамика количества сделок на этапах по периодам.	Оценивать активность и скорость продвижения по воронке.
Воронка сделок Конверсии	Классическая воронка с конверсиями между этапами.	Выявлять потери, приоритизировать улучшения на стадиях.
Из обращений в сделки Конверсия	Переход обращений в сделки с разбивками.	Повышать качество лидогенерации и скорость обработки.
Из сделок в продажи Конверсия	Доведение сделок до оплаты/закрытия.	Анализировать причины отказов, дорабатывать скрипты и этапы.

Rocket.Аналитика представлена на всех устройствах в виде приложения - на персональных компьютерах под OS Windows и MacOS, и на мобильных устройствах для IOS и Android.

Скачать приложение для необходимого устройства вы можете с сайта https://rocketanalytics.ru или используя QR-код

Вы можете ознакомиться со всеми возможностями приложения, доступными в текущей версии, выбрав «Демо-аккаунт» при входе.

Разработка приложения – Агентство Ракета
(ООО ИНФОПРОФИТ)

РАКЕТА
РЕКЛАМНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

Телефон: +7 (495) 222-65-00

Сайт: www.srt.ru

Rocket.Аналитика

Приложение включено в реестр Российского программного обеспечения, запись №22108 от 04.04.2024.

Вся информация, представленная в данной презентации, не является публичной офертой.