



Rocket.Аналитика

Rocket.Аналитика — сервис сквозной аналитики для amoCRM и Битрикс24, который позволяет оценивать результативность рекламных каналов и продаж на основе данных CRM, без сложных отчетов и аналитических моделей.

Rocket.Аналитика используется как инструмент ежедневного контроля и диагностики бизнеса. Подключение занимает не более 15 минут без программистов.

Rocket.Аналитика помогает:

- Получать подробную информацию по создаваемым сделкам и обращениями в режиме реального времени;
- Контролировать качество обработки обращений сотрудниками, включая входящие/исходящие звонки и заявки;
- Оценивать эффективность работы рекламных источников относительно сделок и обращений;
- Просматривать динамику сделок и продаж в количественном и денежном эквиваленте, 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.



Поток сделок

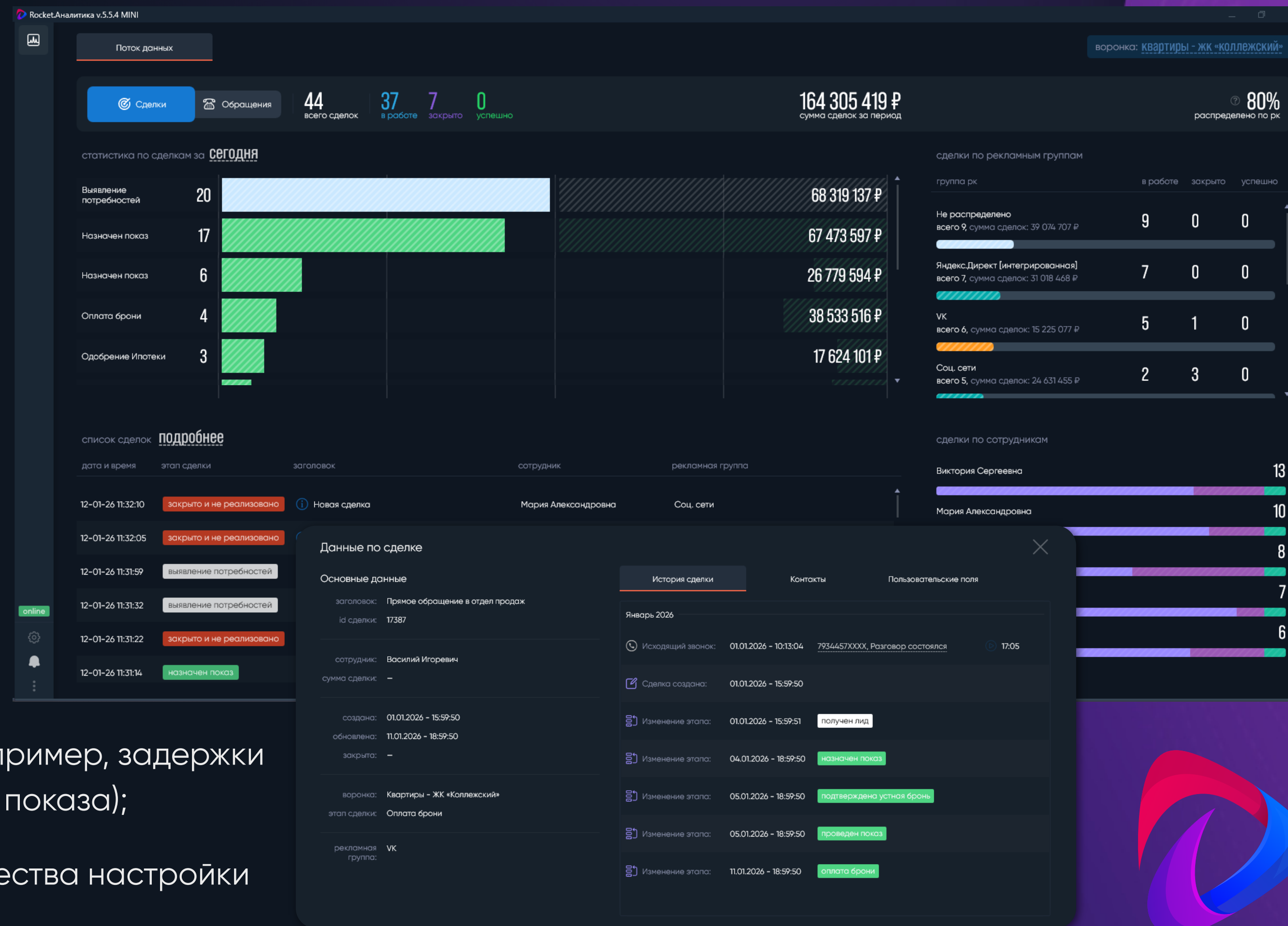
Раздел «Поток сделок» предназначен для анализа всего потока сделок, поступающих в CRM, с детализацией по этапам, источникам и сотрудникам. Он помогает контролировать, сколько сделок находится на каждом этапе, как они распределены по источникам и какая часть доведена до результата.

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, по сотрудникам, 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.



Поток обращений

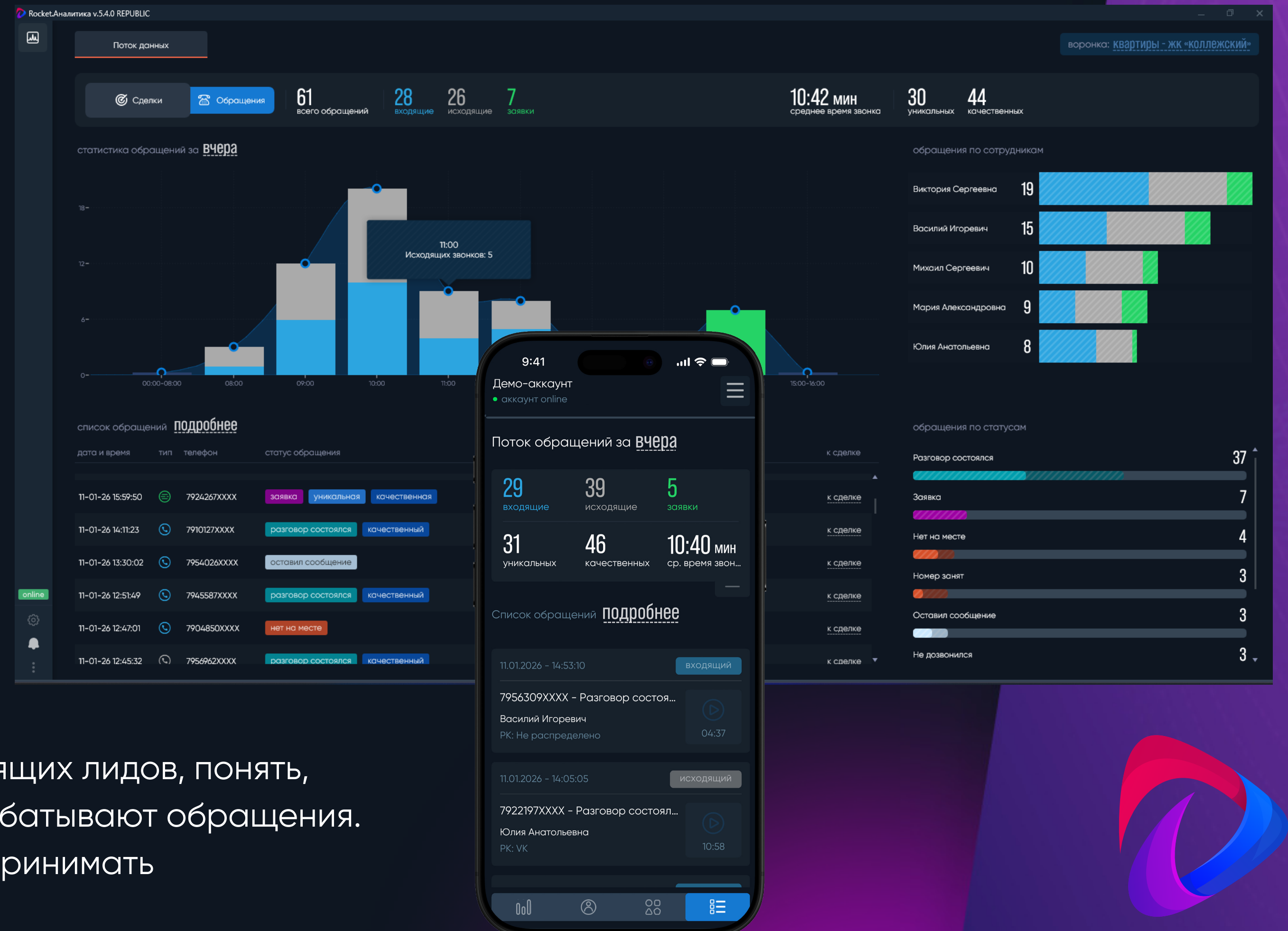
Раздел «Поток обращений» предназначен для работы с потоком клиентских обращений и оценки их качества. Он помогает руководителям, маркетологам и РОПам понять, сколько лидов поступает в компанию, из каких источников они приходят и как обрабатываются сотрудниками.

Преимущества:

- Фильтрация по периоду, рекламным источникам, статусам обращений, сотрудникам и типам обращений (входящий/исходящий/заявка);
- Визуализация данных в разных режимах: рейтинг по источникам, по сотрудникам, список обращений и плеер звонков;
- Индикаторы **Уникальные**, **Качественные** и **Длительность звонка** позволяют оценить реальное качество входящих и исходящих обращений и понять, какие звонки действительно имеют ценность для продаж.

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.



Основные преимущества

раздел

назначение

применение на практике

Поток сделок

Результат

РК

Сотрудники

Оперативный обзор сделок с акцентом на результат и статистикой распределения по рекламным кампаниям и сотрудникам.

Быстро понять, какие РК и какие менеджеры дают результат, где просадки и «провалы» в работе.

Список сделок

Ключевые поля

Быстрый разбор

Список сделок в упрощённом виде: только то, что нужно для ежедневного контроля.

Находить проблемные сделки, быстро уходить в карточку и принимать управленческие решения.

Карточка сделки

Детали

Диагностика

Обновлённая карточка сделки с очищенной и важной информацией.

Понять состояние конкретной сделки и причины «застревания» без погружения в сложные отчёты.

Поток обращений

Статусы

Качество

Сотрудники

Оперативный поток обращений с распределением по статусам и сотрудникам, с акцентом на качество обработки.

Контролировать, как команда обрабатывает входящий поток: где «зависают» обращения и у кого возникают провалы по качеству.

Список обращений

Уникальные

Качественные

Детальный список обращений с пометками уникальности и качества.

Отделять новые обращения от повторов и быстро находить точки, где падает качество обработки.



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)



Телефон: +7 (495) 222-65-00

Сайт: www.srt.ru

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

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



Rocket.Аналитика