



Rocket.Аналитика

Система аналитики обращений и сделок
на основе данных CRM

Аналитика обращений и сделок на основе CRM

Rocket.Аналитика — система аналитики обращений и сделок на основе данных amoCRM и Битрикс24. Помогает оценивать качество обращений, анализировать рекламные источники, отслеживать движение сделок по воронке продаж и работу сотрудников.

Rocket.Аналитика используется как инструмент ежедневного контроля и диагностики маркетинга и продаж.

Подключение занимает не более 15 минут без программистов.

Rocket.Аналитика помогает:

- Анализировать количество, источники и качество обращений, поступающих в CRM;
- Контролировать распределение сделок по этапам воронки продаж и отслеживать их результаты;
- Сравнивать рекламные источники по обращениям и сделкам на основе данных CRM;
- Оценивать работу сотрудников и выявлять проблемные участки обработки обращений.

+20%

увеличить рентабельность
бизнеса за первые 3 месяца



-35%

снизить рекламные
расходы



+20%

увеличить объем
обращений



+15%

поднять показатели
продаж

Для маркетологов, руководителей отделов продаж и собственников бизнеса, использующих amoCRM или Битрикс24.



Поток сделок

Раздел «Поток сделок» позволяет анализировать сделки, зарегистрированные в CRM, с детализацией по этапам воронки продаж, рекламным источникам и сотрудникам. Помогает оценивать текущее состояние сделок, контролировать их распределение и выявлять этапы, на которых возникают задержки или потери.

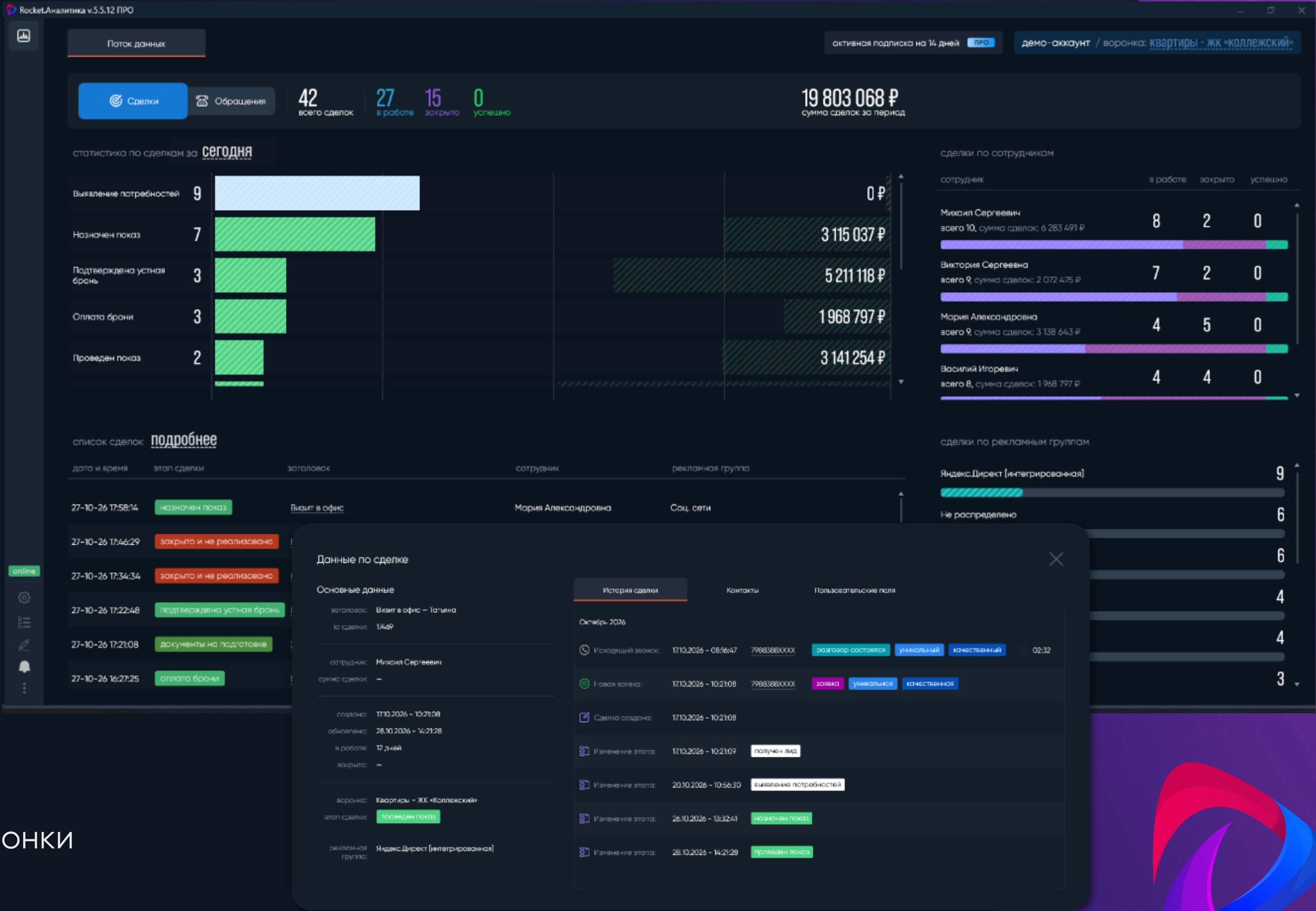
Возможности:

- **Сводные показатели.** Количество сделок, их статусы, результаты и денежные суммы.
- **Этапы воронки.** Распределение сделок по стадиям продаж и отслеживание их движения.
- **Рекламные источники.** Анализ распределения сделок по рекламным кампаниям.
- **Сотрудники.** Оценка работы сотрудников со сделками.

Практическая польза:

Раздел помогает понять, какие сделки находятся в работе, где возникают задержки и как распределяются результаты между рекламными источниками и сотрудниками.

На основе этих данных можно выявлять проблемные этапы воронки и принимать решения по улучшению процессов продаж.



Поток обращений

Раздел «Поток обращений» предназначен для анализа клиентских обращений, их источников, качества и обработки сотрудниками. Позволяет оценивать входящий поток, отделять уникальные обращения от повторных, выявлять некачественные контакты и контролировать работу с потенциальными клиентами.

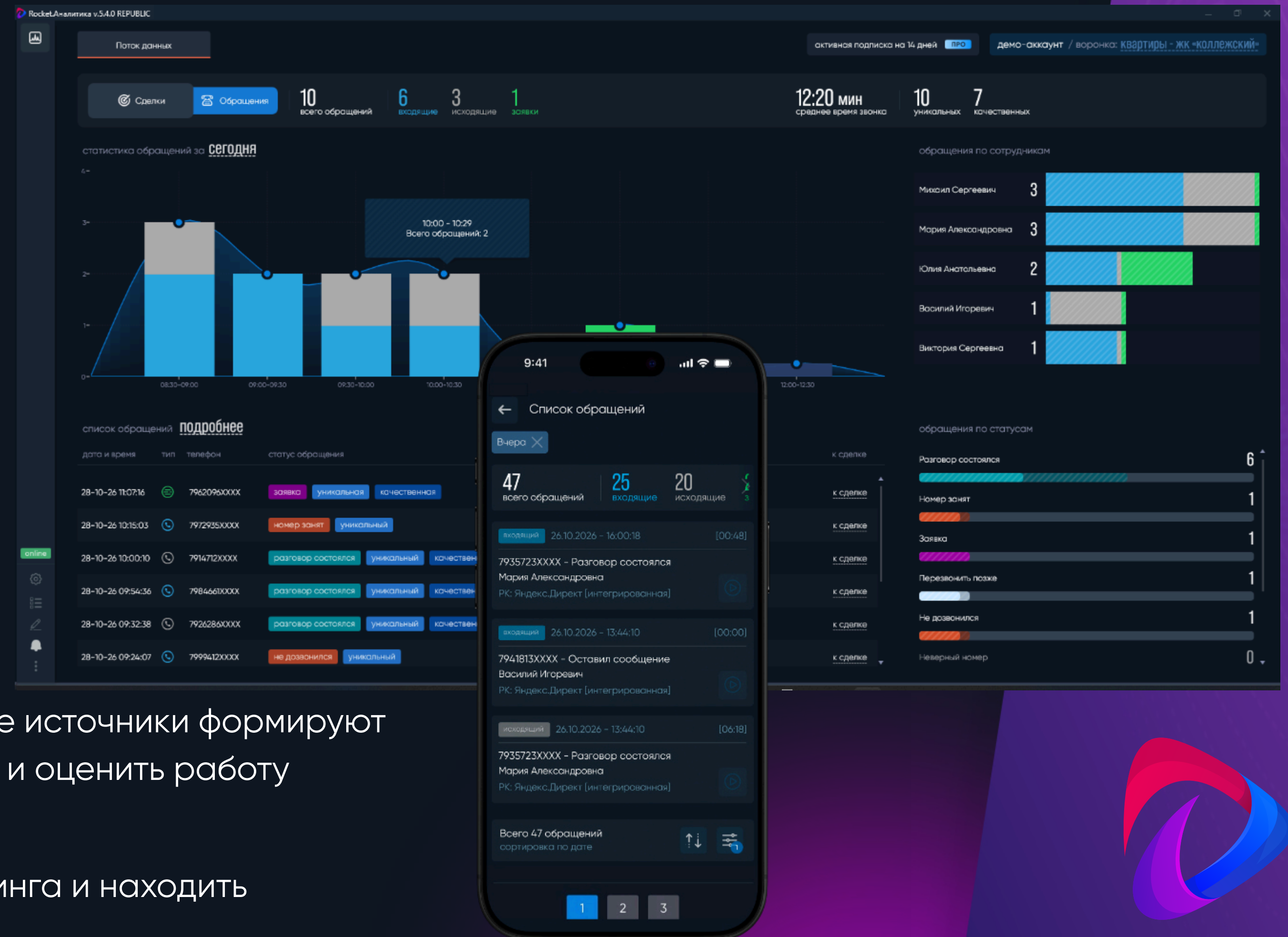
Возможности:

- **Количество и качество обращений.** Анализ входящих и исходящих звонков, заявок, статусов, уникальности и качества обращений.
- **Рекламные источники.** Сравнение источников по количеству обращений и их качеству на основе данных CRM.
- **Работа сотрудников.** Распределение обращений по сотрудникам и анализ качества обработки клиентского потока.

Практическая польза

Rocket.Аналитика помогает определить, какие рекламные источники формируют качественные обращения, выявить проблемные контакты и оценить работу сотрудников с потенциальными клиентами.

Это позволяет точнее анализировать результаты маркетинга и находить проблемные участки в процессе обработки обращений.



Основные возможности Rocket.Аналитика MINI

Бесплатные инструменты для ежедневного анализа обращений и сделок на основе данных CRM.

Поток сделок и обращений

Сводные показатели, распределение по рекламным источникам, статусам и сотрудникам.



Списки сделок и обращений

Детализация и просмотр записей за весь доступный период.



Выбор воронки продаж

Работа с воронками, используемыми в подключённой CRM.



Карточка сделки

Подробная информация о сделке, её текущем состоянии и истории.



Редактор рекламных групп

Создание и настройка групп рекламных источников для последующего анализа.



Добавление вех

Отметки значимых событий при анализе данных и динамики показателей.



Создание скриншота

Сохранение снимка экрана с результатами анализа.



MINI — бесплатная версия без подписки. Списки обращений и сделок доступны за весь доступный период.



Два режима Rocket.Аналитика – MINI и PRO

Начните с бесплатной аналитики и при необходимости подключите расширенные возможности.

MINI

Бесплатно

Основные инструменты аналитики
обращений и сделок.

Включено:

- ✓ Поток сделок и обращений.
- ✓ Списки сделок и обращений за
весь доступный период.
- ✓ Выбор воронки продаж.
- ✓ Карточка сделки.
- ✓ Редактор рекламных групп.
- ✓ Добавление вех.
- ✓ Создание скриншота экрана.

Для ежедневной работы с данными CRM
без платной подписки.

PRO

28 000 ₽ / месяц

Расширенные инструменты аналитики
и отчётности.

Все возможности MINI, а также:

- + Пользовательские поля CRM.
- + Экспорт данных в Excel и PDF.
- + Сохранение и загрузка отчётов.
- + Техническая поддержка.
- + Доступ к экспериментальным
функциям.

Для пользователей, которым необходимы
дополнительные возможности работы с
данными и отчётами.



Установите Rocket.Аналитика

Rocket.Аналитика предназначена для работы на компьютерах и мобильных устройствах. Версии приложения предусмотрены для Windows, macOS, Android и iOS.

Скачайте приложение, установите его на своё устройство и подключите amoCRM или Битрикс24, чтобы начать анализ обращений, сделок и рекламных источников.

Попробуйте без подключения CRM

После установки выберите **«Демо-аккаунт»** при входе, чтобы ознакомиться с интерфейсом и основными возможностями Rocket.Аналитика.



Телефон: +7 (495) 222-65-00

Сайт агентства: srt.ru

Сайт приложения: rocketanalytics.ru

Разработка приложения — рекламно-аналитическое агентство Ракета (ООО «ИНФОПРОФИТ»).

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

Информация, представленная в презентации, не является публичной офертой.



Rocket.Аналитика