

Оптимизация конверсий в мобильном трафике

Анастасия Григорьева
Chief Commercial Officer

ЧАТ-БОТЫ

АВТОВОРОНКИ

Активность в мессенджерах

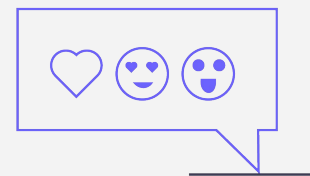


2 часа 50 минут

среднее время пользователя 12+
в интернете в день в РФ (mobile only)

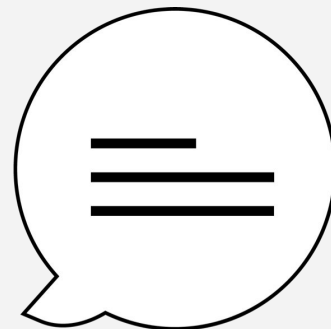
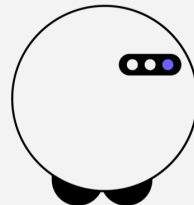
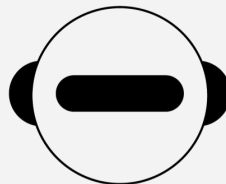
2 часа 22 минуты

среднее время пользователя 16+
в социальных сетях



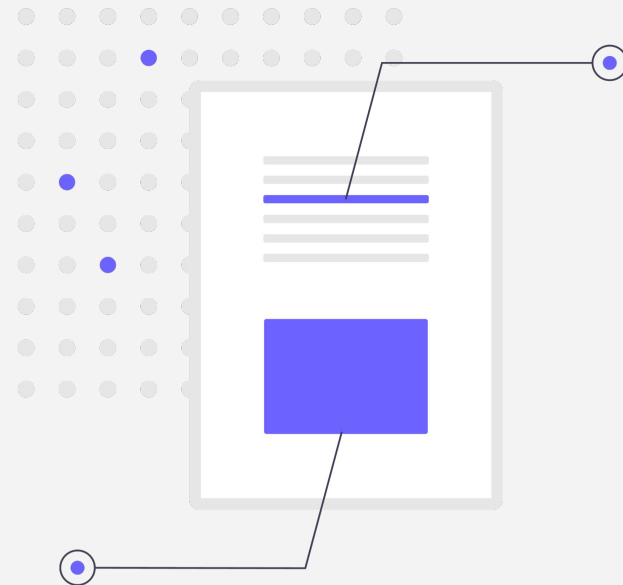
Автоматические воронки продаж в мессенджерах

Оптимизация конверсий привычных источников трафика через коммуникацию с **чат-ботом**



Решает боли

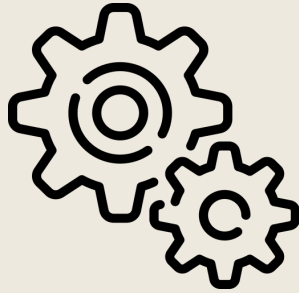
- Низкий **CR** в заявку
- Высокий **CPA**
- Низкий **ER** и **LTV**
- Отсутствие эффективной системы **удержания** клиентов и **повторных** продаж
- Большая **конкуренция** в сторах



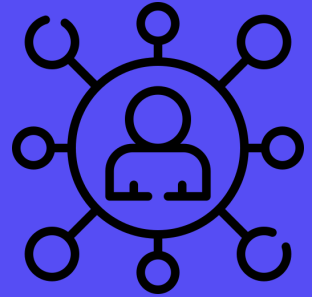
В соответствии с трендами рынка



Персонализация



Автоматизация



Оmnиканальность

Глубокое вовлечение аудитории



Приватный формат коммуникации



Возможность отправки сообщений и файлов **любых форматов**



Средняя **конверсия** подписки в мессенджер — **до 50%**

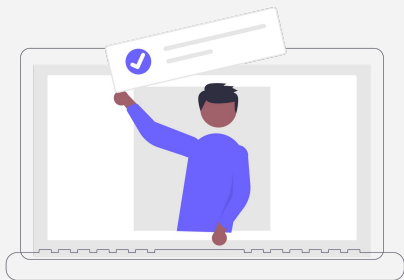


Открываемость сообщений **70-90%** при стоимости контакта ниже, чем в E-mail



Возможность внутри воронки делать **игровые механики**:
квизы, игры, опросы и прочее

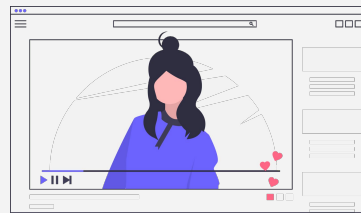
Откуда вести трафик в воронку



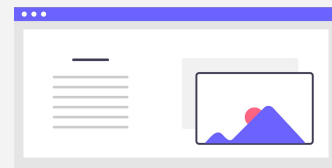
**Таргетированная
реклама**



**Контекстная
реклама**



**Influencer
Marketing**



Сайт

Кейсы

Привлечение в оффлайн-магазины

30%

средняя конверсия посетителей landing-page в подписчиков чат-бота

7 800

человек получили первое сообщение

99%

открыли первое сообщение

71%

открыли последнее сообщение **отписка 29%*

18%

посетили оффлайн-магазины бренда

\$0,53

средняя цена подписчика в мессенджер

Продажа детских товаров

3 626

человек подписались на чат-бота

\$0,55

средняя стоимость подписчика

95%

средняя открываемость сообщений

30%

средняя конверсия в покупку из подписчика

Мобильная игра

1 788

человек подписались на чат-бота

637

участников выполнили условия конкурса

+ 10%

вырос Retention Rate на 7 дней
по сравнению с другими каналами трафика

x 2

возросло количество участников
по сравнению с месяцем,
когда розыгрыш проводился без чат-бота

СДЕЛАЕМ ЭТО **ВМЕСТЕ**

Анастасия Григорьева
Коммерческий директор

a.grigorieva@zorka.mobi

+7 925 195 61 68

