

108

Media.
Performance.
Marketing.

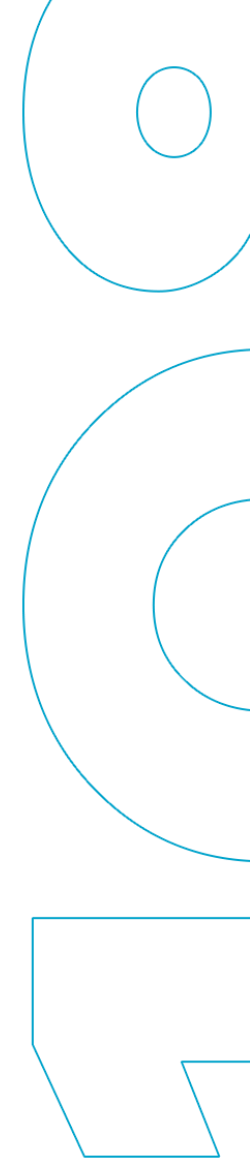
Чат-боты Telegram Ads

Кейсы

Проект под NDA

Класс: бизнес

Период: ноябрь 2022 года



Статистика

2895

Кол-во новых пользователей, всего

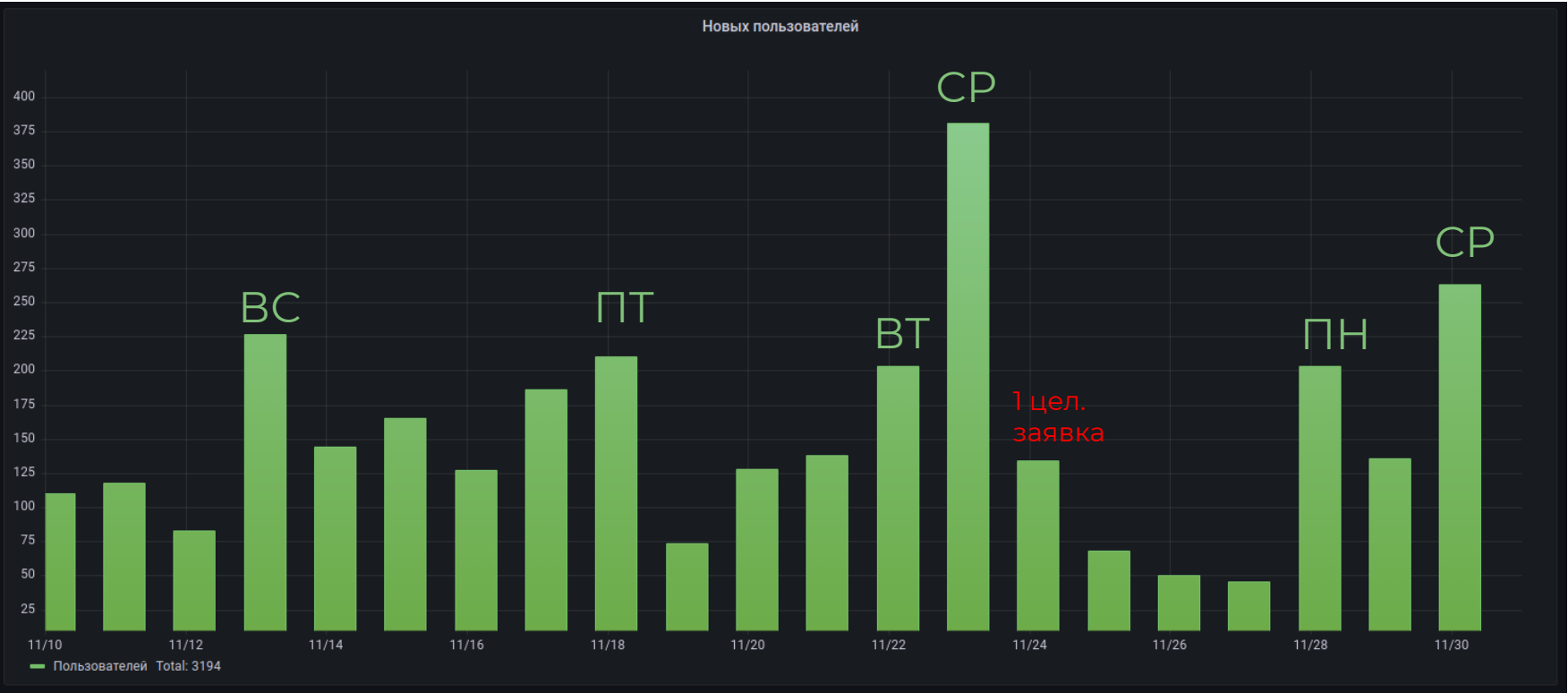


График прироста пользователей по дням

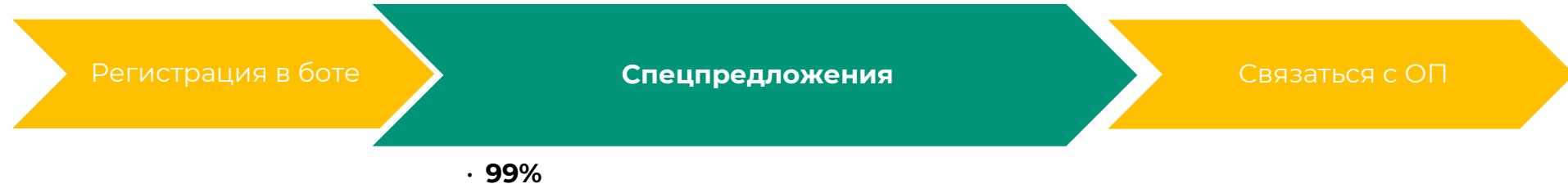
Ср. время проведенное в боте на 1 клиента: ~5 минут

Разделы	Кол-во нажатий
Листание квартир	4168
Фото "Общие виды"	1785
"О проекте"	1108
Просмотр вариантов квартир	851
"Спецпредложения"	758
"Условия покупки"	620
Ввод цены квартиры	459
Ввод площади квартиры	330
Фото "Инфраструктура"	296
Фото "Локация"	268

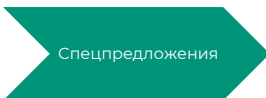
Самые популярные запросы

CJM-клиентов - целевой звонок

Связаться с отделом продаж (нахождение в боте: ~ 1 мин.)



CR из клиента в целевое обращение происходит на 2-3 шаге. После отправки заявки клиент далее не взаимодействовал с ботом.

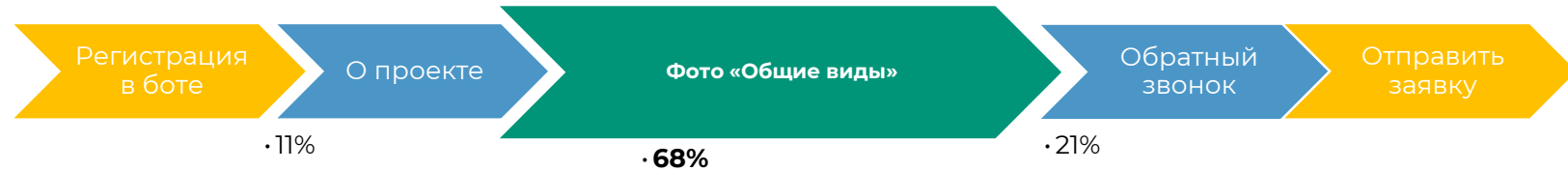


**Последнее действие перед отправкой*

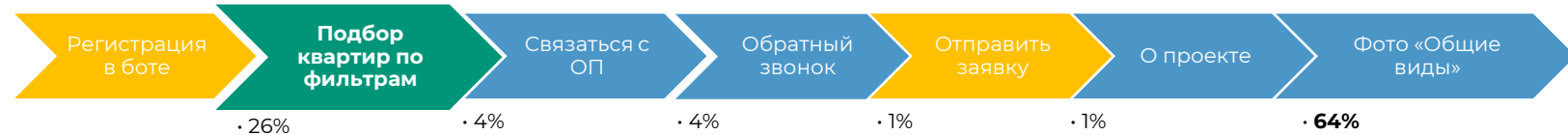
• 47% **В каком разделе(ах) больше всего провел времени*

Примеры CJM-клиентов - обратный звонок

➤ 1 мин. в боте



➤ 17 мин. в боте



➤ 2 мин. в боте



➤ Кнопки конвертации в заявку в порядке убывания:



CR из клиента в заявку чаще происходит на 2-3 шаге (max 5). При этом, после отправки заявки клиенты продолжают взаимодействовать с ботом.

Примеры CJM-клиентов – связаться с ОП

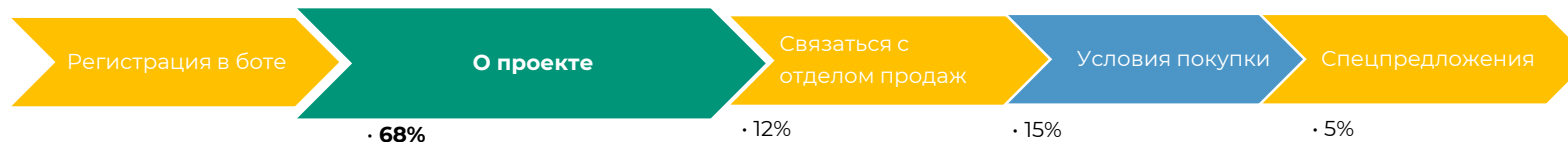
➤ 4 мин. в боте



➤ 3 мин. в боте



➤ 2 мин. в боте



➤ Кнопки конвертации в заявку в порядке убывания:



CR из клиента в заявку чаще происходит на 3-5 шаге. При этом, после отправки заявки клиенты продолжают взаимодействовать с ботом.

Аналитика

Воронка

Воронка привлечения клиента
из Telegram Ads



Бюджет 213 170 руб. (Без АК и НДС)
Стоимость 1 обращения: 5 921 руб.
1 целевого звонка: 213 170 руб.

Какие тематические каналы лучше сработали:

Telegram Ads 1	11
Telegram Ads 3	3
Telegram Ads 4	2
Telegram Ads 5	4
Telegram Ads Органика*	16
Вал	36 заявок

*откуда пришла целевая заявка

Квалификация звонков

Качество звонков из чат-бота:

1 мин 18 сек

Средняя продолжительность всех звонков

4 мин 11 сек

Средняя продолжительность качественных звонков

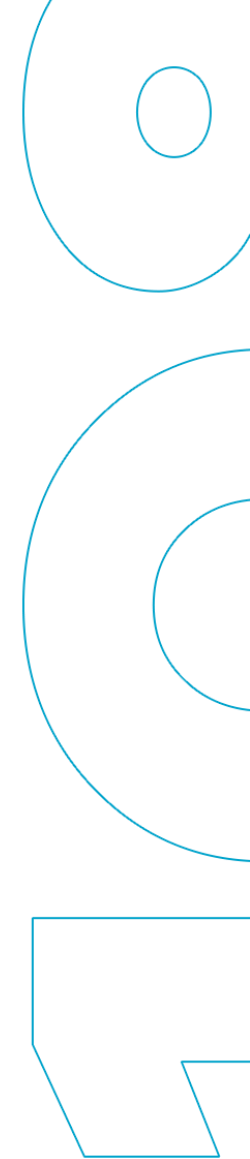
3%

Конверсия из валового звонка в целевое обращение

Проект под NDA

Класс: бизнес/апартаменты

Период: ноябрь 2022 года



Статистика

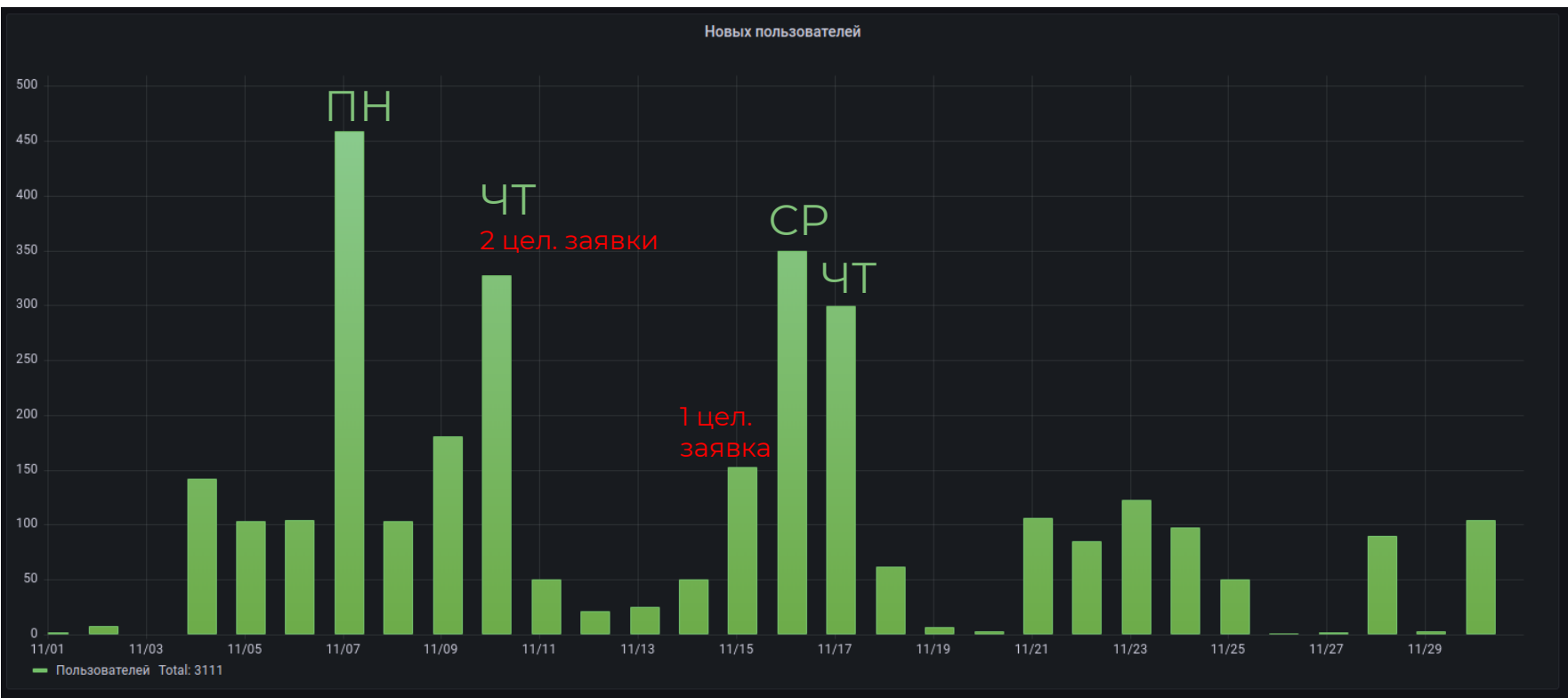


График прироста пользователей по дням

Ср. время проведенное в боте на 1 клиента: ~2 минуты

3048

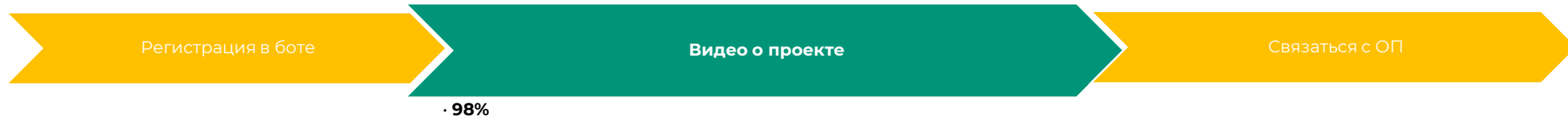
Кол-во новых пользователей, всего

Разделы	Кол-во нажатий
Листание квартир	2451
"Подобрать апартаменты"	1035
"Выбрать планировку"	857
"О проекте"	750
"Фотогалерея"	657
Спецпредложения	436
Просмотр Фото «Фасады»	381
Фото "Апартаменты для жизни или инвестиций"	331
Фото «Интерьер»	326

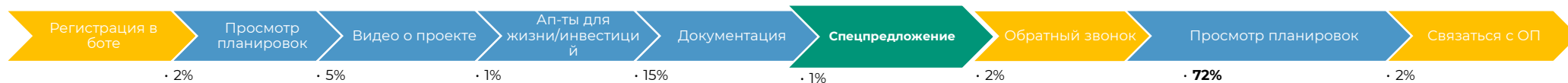
Самые популярные запросы

CJM-клиентов - целевой звонок

Связаться с отделом продаж (нахождение в боте: ~ 6 мин.)



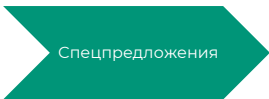
Связаться с отделом продаж (нахождение в боте: ~ 2ч. 30 мин.)



Связаться с отделом продаж (нахождение в боте: ~ 4ч. 50мин.)



CR из клиента в целевое обращение происходит на 1-5 шаге. После отправки заявки клиент, в основном, продолжает взаимодействие с ботом.

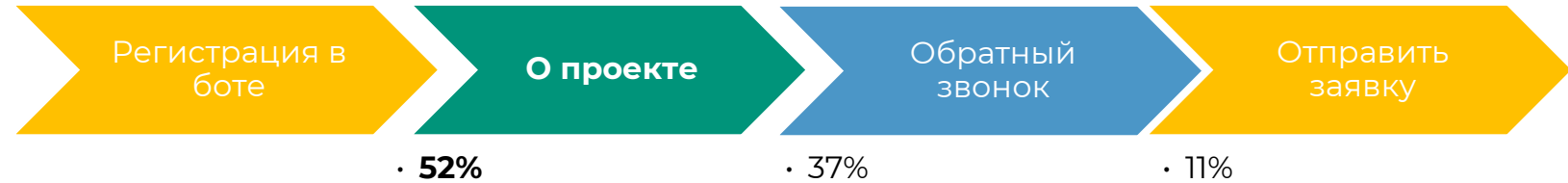


**Последнее действие перед отправкой*

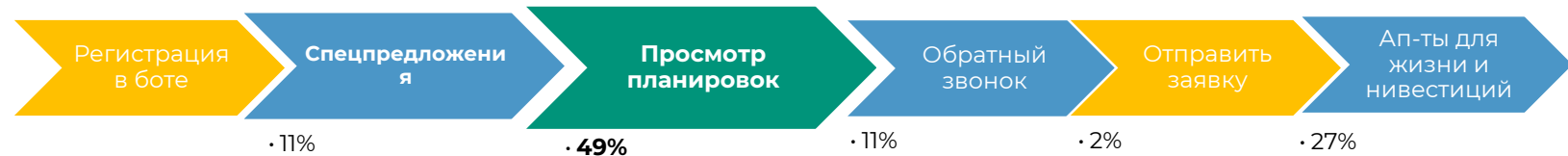
• 47% **В каком разделе(ах) больше всего провел времени*

Примеры CJM-клиентов - обратный звонок

➤ 1 мин. в боте



➤ 3 мин. в боте



➤ 1,5 мин. в боте



➤ Кнопки конвертации в заявку в порядке убывания:



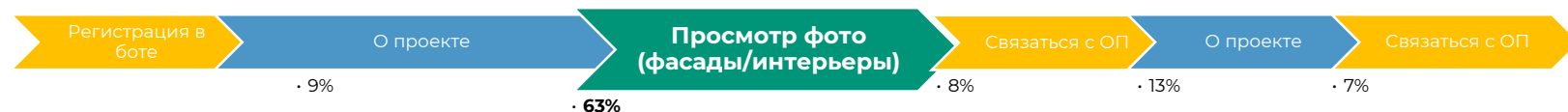
CR из клиента в заявку чаще происходит на 1-2 шаге. При этом, после отправки заявки клиенты продолжают взаимодействовать с ботом.

Примеры CJM-клиентов – связаться с ОП

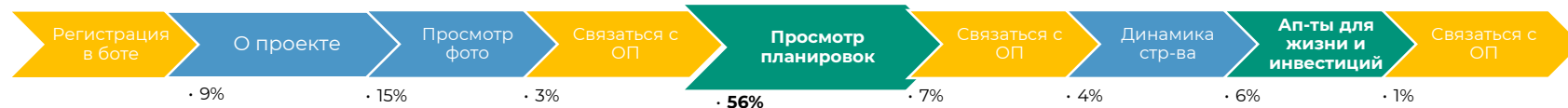
➤ 2,5 мин. в боте



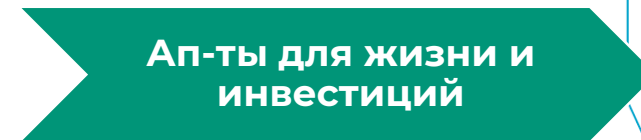
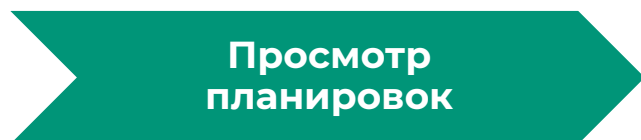
➤ 3 мин. в боте



➤ 12 мин. в боте



➤ Кнопки конвертации в заявку в порядке убывания:



CR из клиента в заявку чаще происходит на 2-5 шаге. При этом, после отправки заявки клиенты продолжают взаимодействовать с ботом. Хорошо дожимает клиента до заявки кнопка «Ап-ты для жизни и инвестиций».

Аналитика

Воронка

Воронка привлечения клиента из Telegram Ads



Бюджет 57 260 руб. (Без АК и НДС)
Стоимость 1 обращения: 6 362 руб.
1 целевого звонка: 19 086 руб.

Какие тематические каналы лучше сработали:

Telegram Ads (рассылка менеджерами)	1
Telegram Ads 3*	2
Telegram Ads 4*	2
Telegram Ads 5*	1
Telegram Ads 6 (виджет)	1
Telegram Ads 8 (вк группа)	2
Вал	9 заявок

*откуда пришли целевые заявки

Квалификация звонков

Качество звонков из чат-бота:

2 мин 28 сек

Средняя продолжительность всех звонков

4 мин 15 сек

Средняя продолжительность качественных звонков

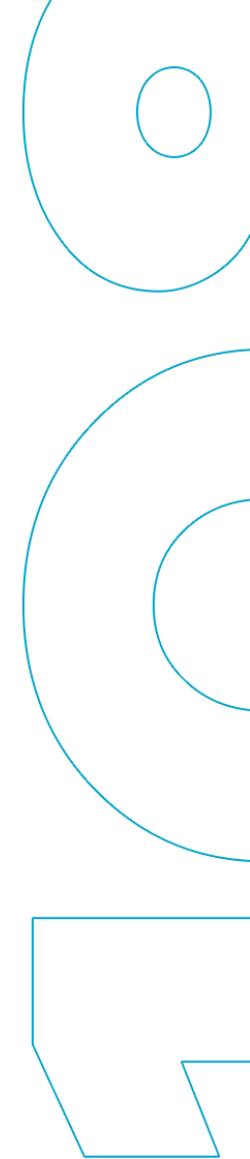
33%

Конверсия из валового звонка в целевое обращение

Проект под NDA

Класс: комфорт

Период: 17 октября - ноябрь 2022 года



Статистика

3521

Кол-во новых пользователей, всего

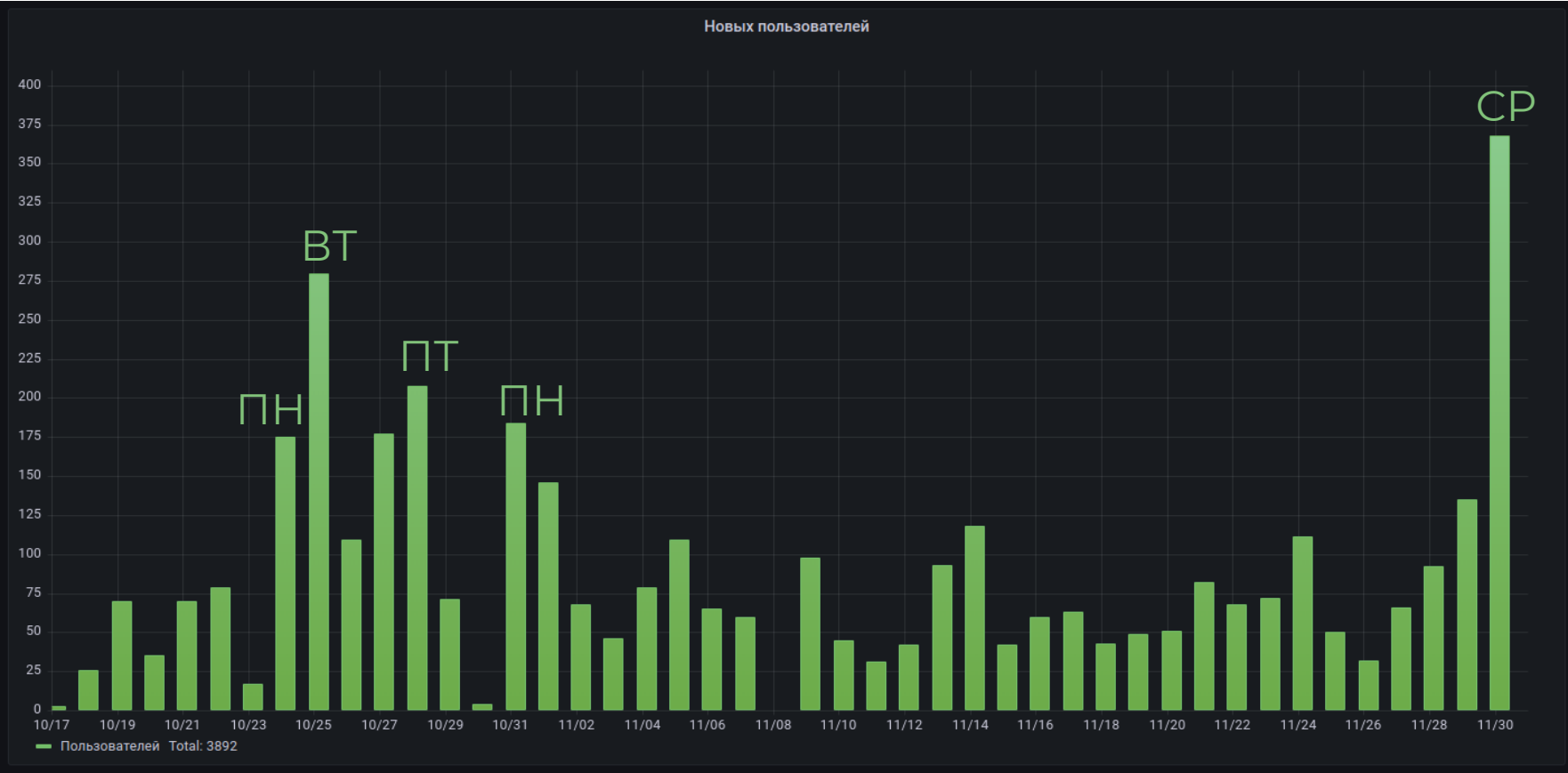


График прироста пользователей по дням

Ср. время проведенное в боте на 1 клиента: ~9 минут

Разделы

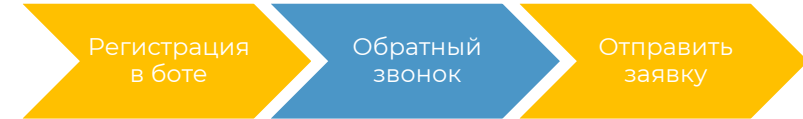
Кол-во нажатий

Листание квартир	6951
Нажатие кнопки "О проекте"	1050
Листание location	959
Нажатие кнопки "Фотогалерея"	840
Нажатие кнопки "Условия покупки"	522
Нажатие кнопки "Спецпредложения"	517
Просмотр location	424

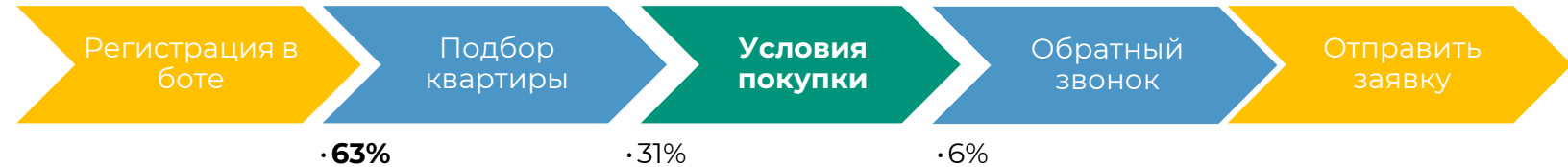
Самые популярные запросы

Примеры CJM-клиентов - обратный звонок

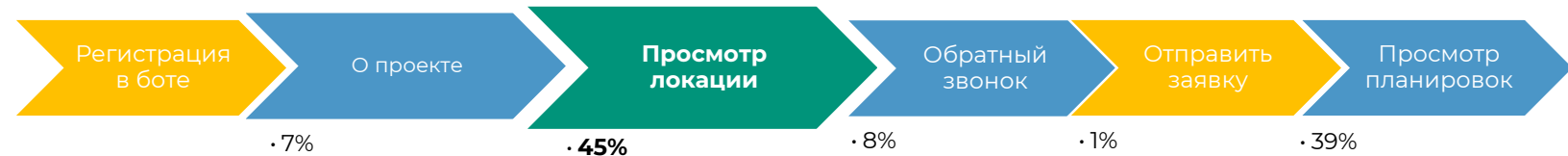
➤ Частые заявки на обратный звонок - менее 1 мин. провели в боте



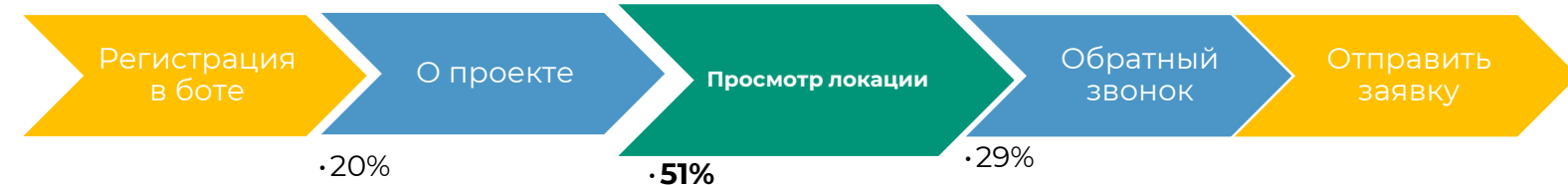
➤ 3,5 мин. в боте



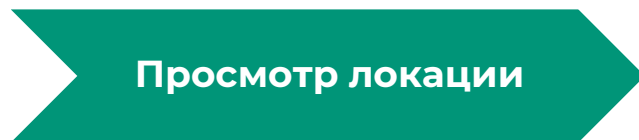
➤ 3 мин. в боте



➤ 1 мин. в боте



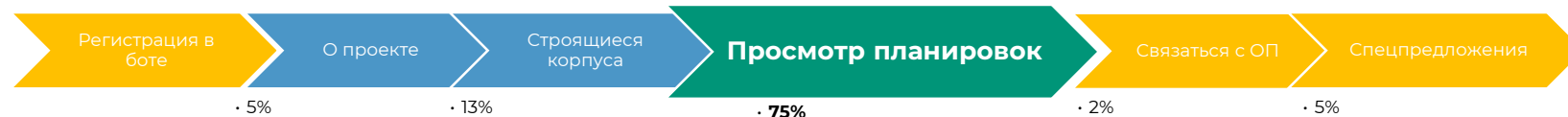
➤ Кнопки конвертации в заявку в порядке убывания:



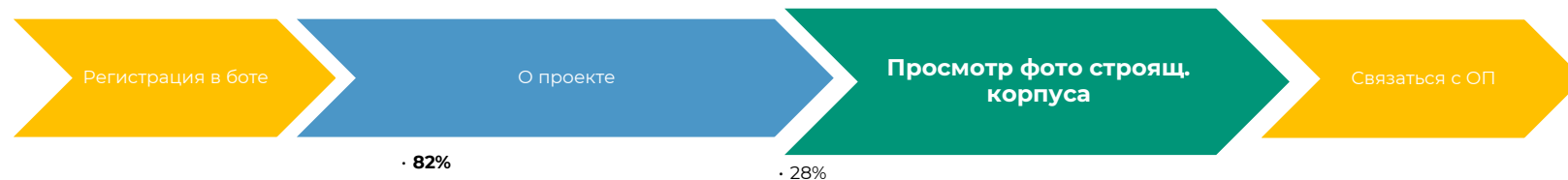
CR из клиента в заявку чаще происходит на 1-2 шаге. Ср. время взаимодействия с ботов < 3 минут.

Примеры CJM-клиентов – связаться с ОП

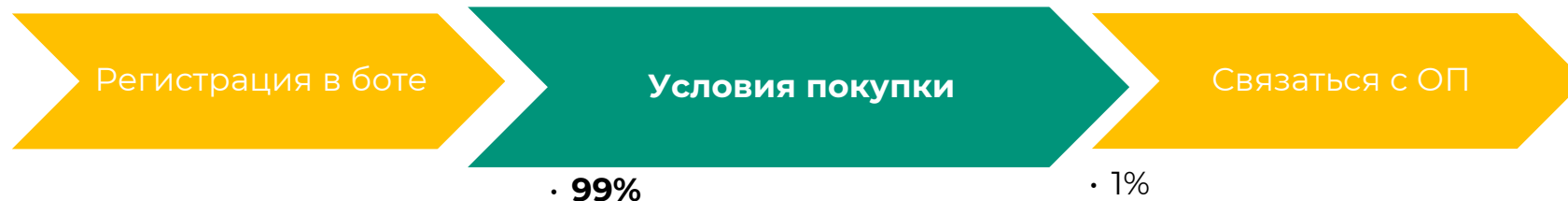
➤ 8 мин. в боте



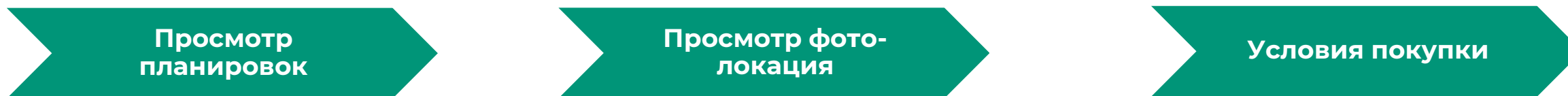
➤ 1 мин. в боте



➤ <1 мин. в боте



➤ Кнопки конвертации в заявку в порядке убывания:

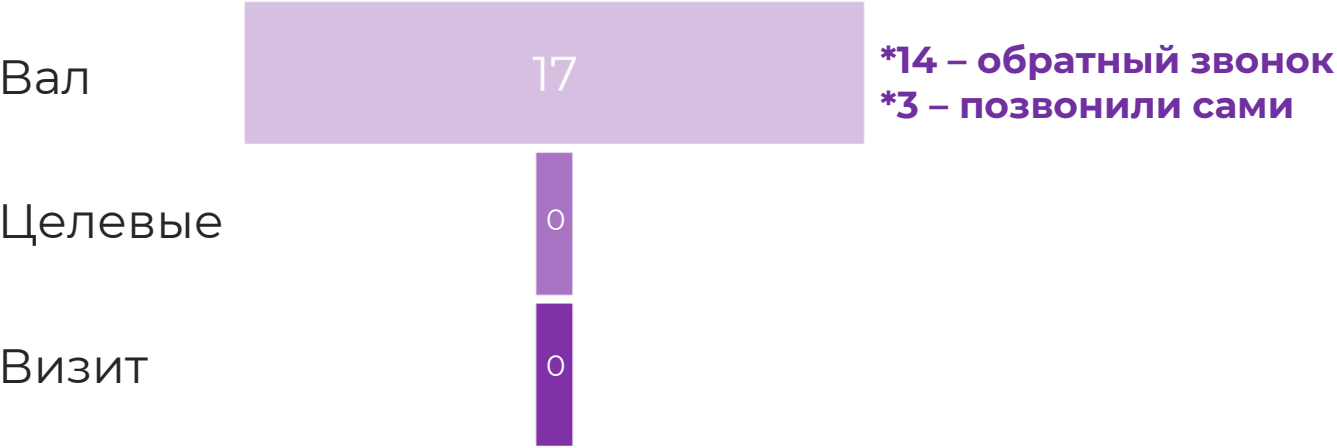


CR из клиента в заявку чаще происходит на 1-3 шаге. Ср. время в боте ~ 5 минут.

Аналитика

Воронка

Воронка привлечения клиента
из Telegram Ads



Бюджет 168 539 руб. (Без АК и НДС)
Стоимость 1 обращения: 9 914 руб.

Какие тематические каналы лучше сработали:

ТГ 1	0
ТГ 2	1
ТГ 3	1
ТГ 4	4
ТГ 5	11
Органика	0
Вал	17 заявок

Квалификация звонков

Качество звонков из чат-бота:

0 мин 49 сек

Средняя продолжительность всех звонков

1 мин 35 сек

Средняя продолжительность качественных звонков

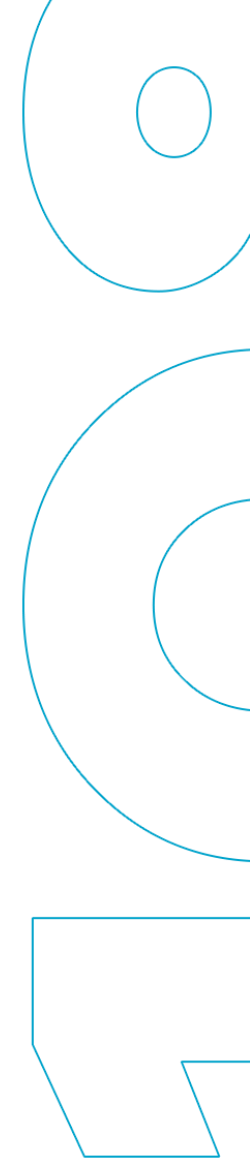
0%

Конверсия из валового звонка в целевое обращение

Проект под NDA

Класс: комфорт

Период: август - ноябрь 2022 года



Статистика

12477

Кол-во новых пользователей, всего

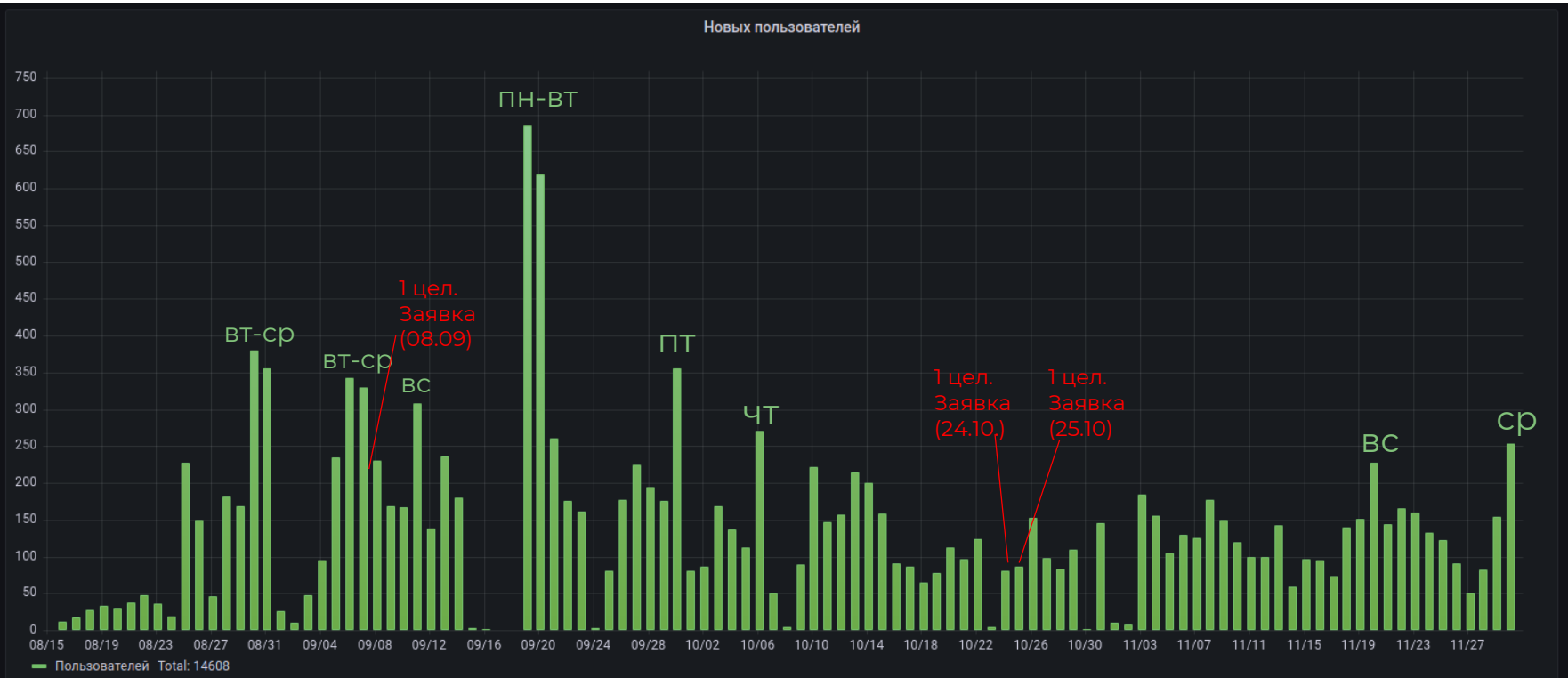


График прироста пользователей по дням

Ср. время проведенное в боте на 1 клиента: ~15 минут.

Разделы

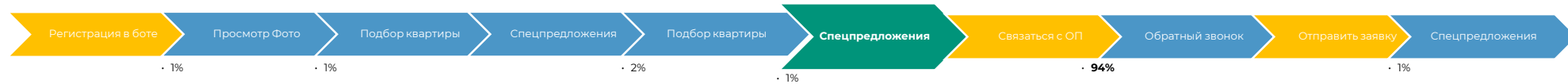
Кол-во нажатий

Листание квартир	14343
"О проекте"	2134
"Условия покупки"	1663
"Спецпредложения"	1442
Листание location	1121
"О районе Новые Ватутинки"	1008
"Объекты в продаже"	526

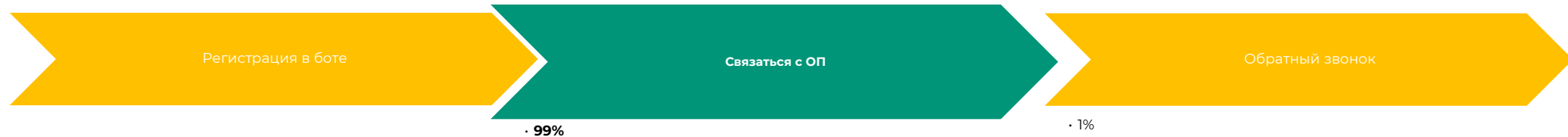
Самые популярные запросы

CJM-клиентов - целевой звонок

Обратный звонок (нахождение в боте: ~ 3 ч 14 мин.)



Связаться с отделом продаж (нахождение в боте: ~ 15 мин.)



Связаться с отделом продаж (нахождение в боте: ~ 1 мин.)



CR из клиента в целевое обращение происходит на 1-5 шаге. После отправки заявки клиент, в основном, продолжает взаимодействие с ботом.

Спецпредложения

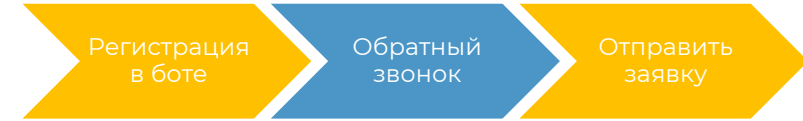
**Последнее действие перед отправкой*

• 47%

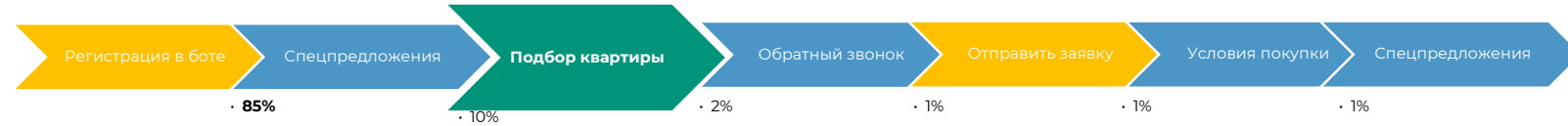
**В каком разделе(ах) больше всего провел времени*

Примеры CJM-клиентов - обратный звонок

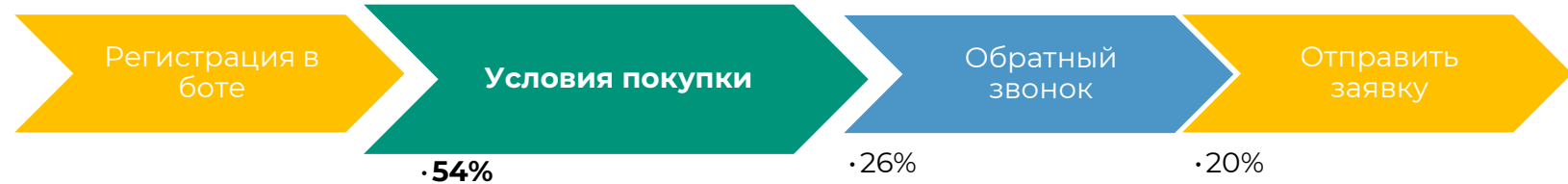
➤ Частые заявки на обратный звонок - менее 1 мин. провели в боте



➤ 13 мин. в боте



➤ 2 мин. в боте



➤ 1 мин. в боте



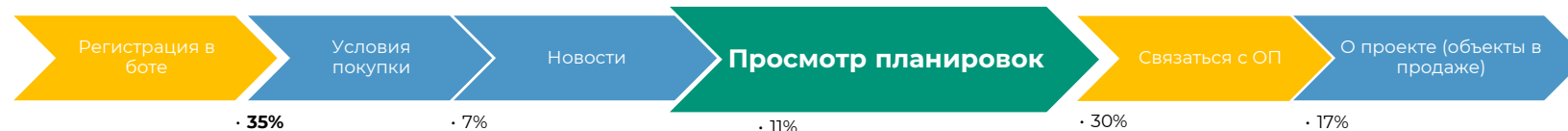
➤ Кнопки конвертации в заявку в порядке убывания:



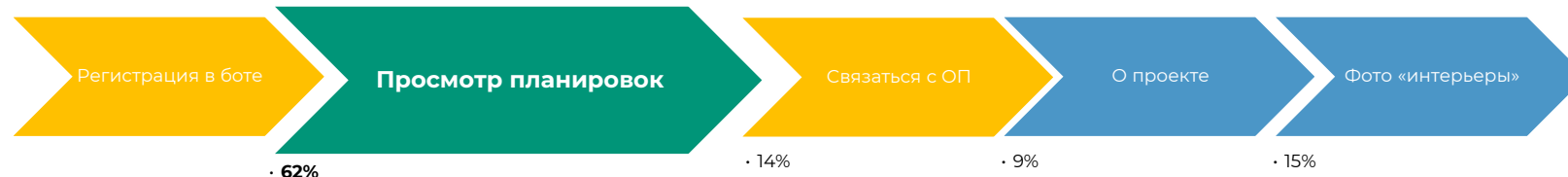
CR из клиента в заявку чаще происходит на 1-2 шаге. Ср. время взаимодействия с ботов ~ 22 минуты.

Примеры СМ-клиентов – связаться с ОП

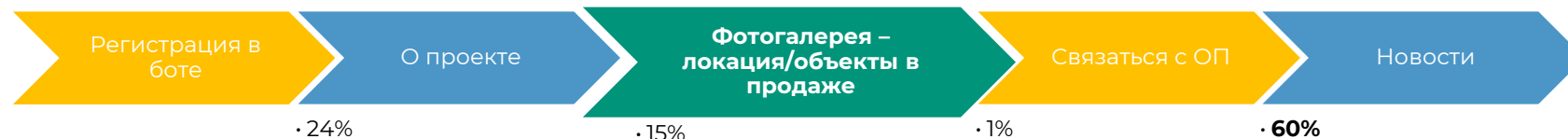
➤ 6 мин. в боте



➤ 4 мин. в боте



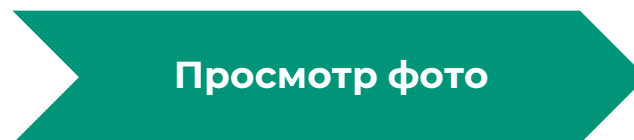
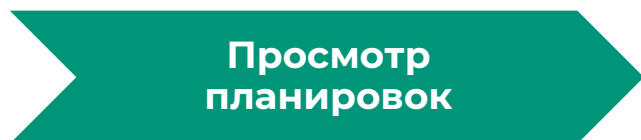
➤ 4,5 мин. в боте



➤ 7 мин. В боте



➤ Кнопки конвертации в заявку в порядке убывания:



CR из клиента в заявку чаще происходит на 1-5 шаге. Ср. время в боте ~ 12 минут. После направления заявки, клиенты продолжают взаимодействовать с ботом.

Аналитика

Воронка

Воронка привлечения клиента
из Telegram Ads



Бюджет 751 919 руб. (Без АК и НДС)
Стоимость 1 обращения: 6 214 руб.
1 целевого обращения: 250 640 руб.

Какие тематические каналы лучше сработали:

ТГ // Чат-бот*	4
Чат-бот	14
Чат-бот1	4
Чат-бот2*	49
Чат-бот3	8
Чат-бот4*	5
Чат-бот5	2
Чат-бот6	9
Чат-бот7	11
Чат-бот8	14
Чат-бот9	1
Вал	121 заявка

*откуда пришли целевые заявки

Квалификация звонков

Качество звонков из чат-бота:

1 мин 42 сек

Средняя продолжительность всех звонков

4 мин 7 сек

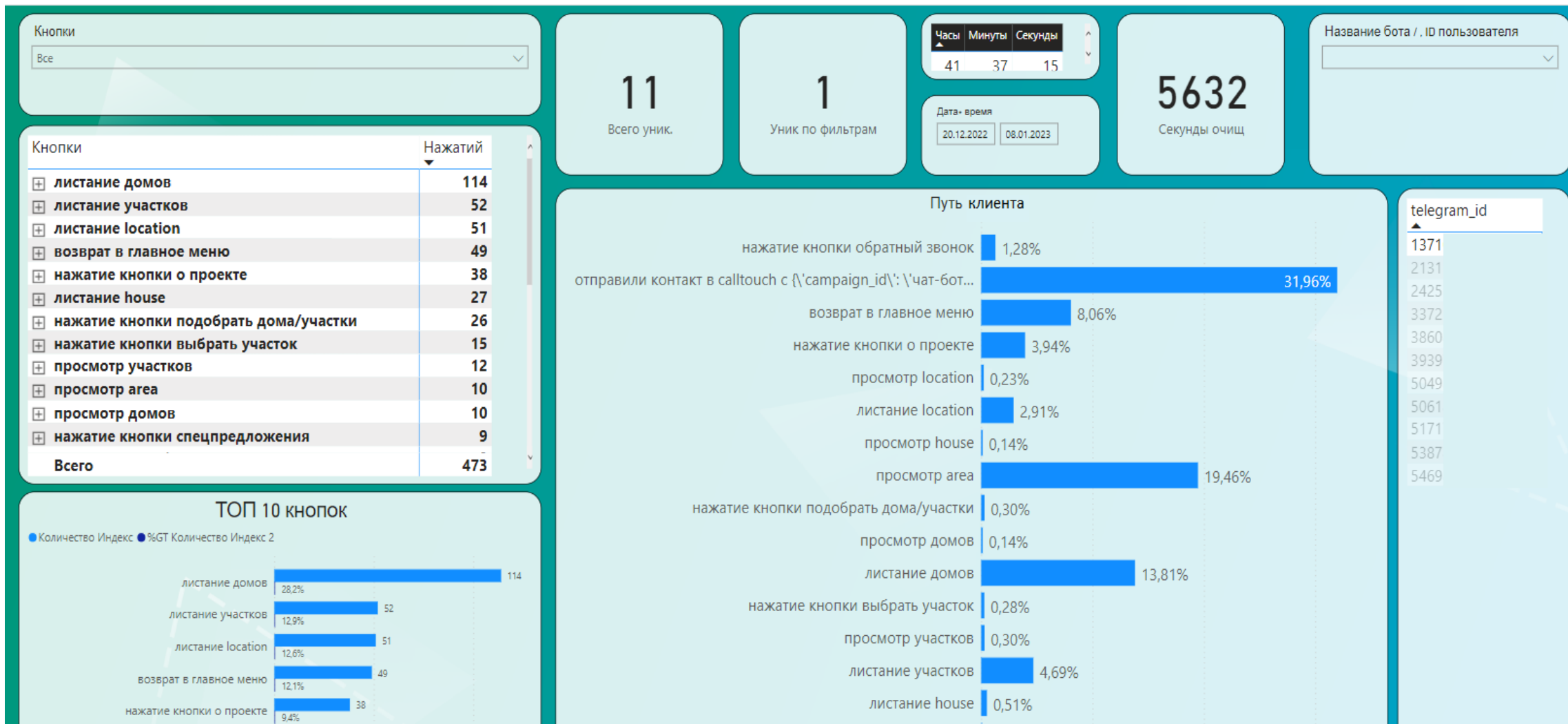
Средняя продолжительность качественных звонков

2,5%

Конверсия из валового звонка в целевое обращение

Что нового

Мы сделали аналитику M108 Telegram чат-бота с возможностью просматривать CJM по всем клиентам.



Что нового

Мы сделали сервис рассылки M108 Telegram чат-бота.

Media 108 Сообщения Рассылка

Mailing object: Супер скидки - 25% в январе на апартаменты Hill8!!! ▼

Tg bot: hill8_realty_bot ▼

Рассылка готова к отправке: ☒

Send at:

2023-01-17 12:36:24



Выбрать пользователей с посолдней активностью позже даты: 09.01.2023

Выбрать пользователей с посолдней активностью до даты: 17.01.2023

Сохранить



Недвижимость Москвы
бот



Супер скидки - 25% в январе на апартаменты Hill8!!!

14:21

Оставьте номер, мы свяжемся с вами и предложим варианты квартир под ваш запрос. Нажмите кнопку «Отправить контакт» или введите номер вручную, в формате 79091234567

14:28



Супер скидки - 25% в январе на апартаменты Hill8!!!

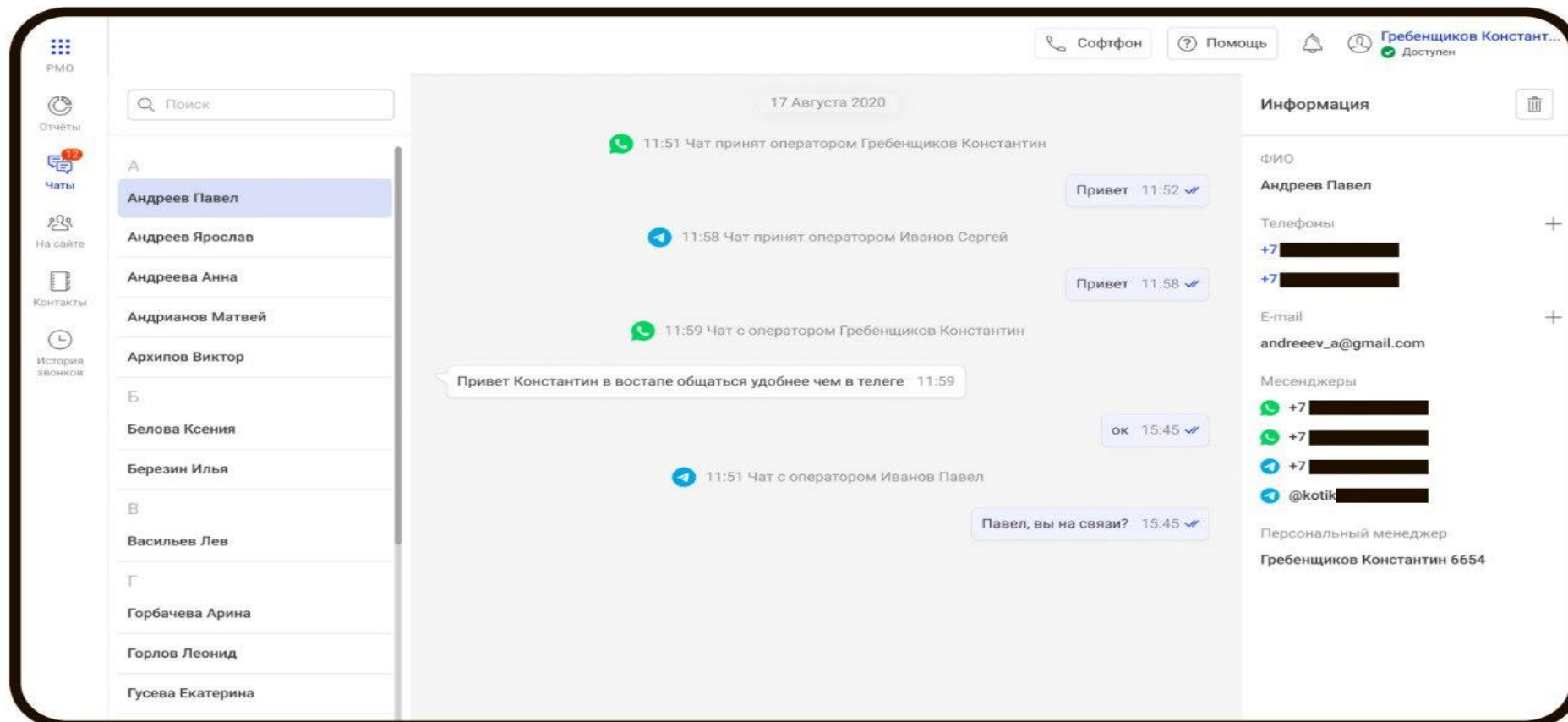
14:37

Что нового

Теперь с помощью омниканальной коммуникации CoMagic можно вести переписку с целевой аудиторией чат-бота Telegram Media108.

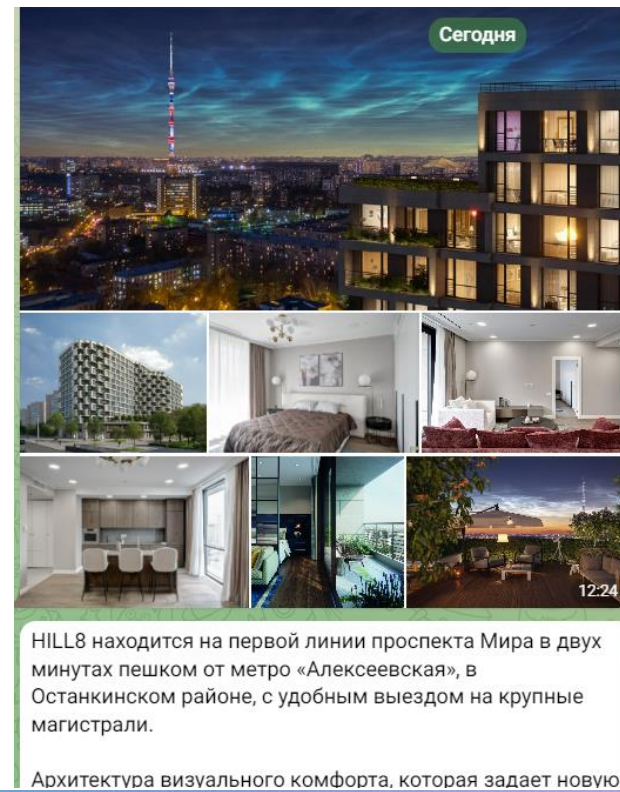
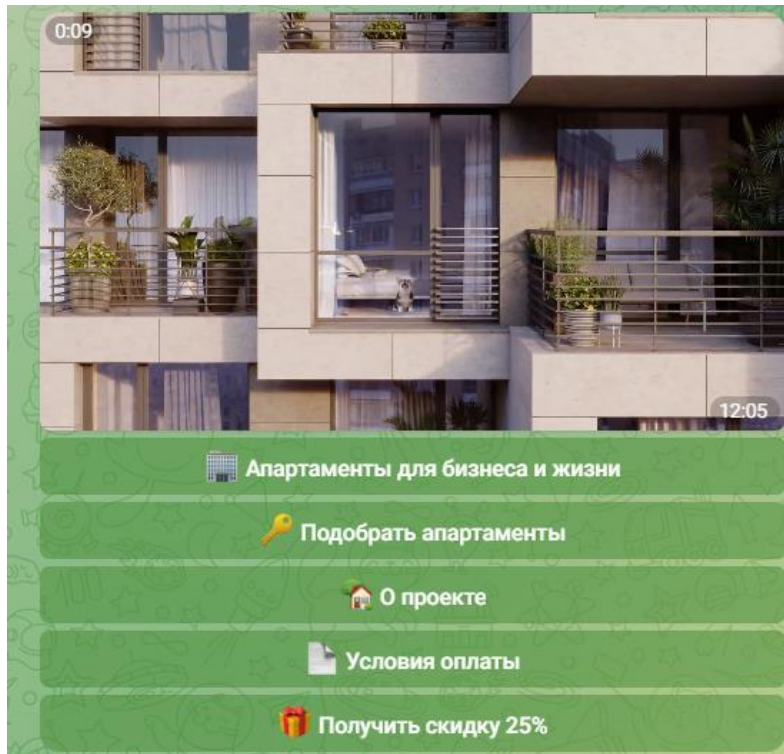
Клиенту достаточно начать диалог прямо из Telegram чат-бота Media108.

Менеджер ОП может вести коммуникацию со всеми клиентами в едином окне CoMagic.



Что нового

- Теперь в чат-бот можно подгружать видео
- Можно делать фотоколлаж из фото, без листания
- В колл-трекинге в поле content фиксируется telegram user id



Позиционирование инструмента Чат-бота:

- ✓ Альтернативный канал коммуникации с клиентами – создание омниканальной коммуникации
- ✓ Благодаря нашей аналитике, можно исследовать аудиторию с целью подготовки персонализированных предложений
- ✓ Менеджеры ОП могут направлять клиентам ссылку на чат-бот телеграм для самостоятельного вовлечения в проект
- ✓ Чат-бот телеграм можно прикрепить к телеграм-каналу, который будет отвечать на вопросы клиентов 24/7
- ✓ Возможность рассылки в чат-боте позволит возобновить интерес клиентов, которые ранее взаимодействовали с ботом и не совершили целевое действие.
- ✓ Можно установить виджет на сайт, который будет вести на чат-бот в телеграм, если клиенту удобно получать информацию в этом мессенджере
- ✓ Чат-бот можно транслировать через другие соцсети, например в VK.
- ✓ К чат-боту можно привязать аккаунт менеджера ОП для переписки с клиентом.
- ✓ Необязательно тратить деньги на telegram Ads, можно на чат-бот периодически закупать посты (промо-посты через биржи Телеграм).

108

**Media.
Performance.
Marketing.**

Контакты:



Москва, ул.Краснопролетарская 16 ст.2



8 (495) 255-21-08



a.zaitsev@media108.ru