

Roistat — система отслеживания и анализа продаж для интернет-компаний

Сегодня в рубрике «Стартапы» — SaaS-сервис [Roistat](#), предоставляющий экосистему с необходимыми инструментами для аналитики интернет-маркетинга. Система анализирует все этапы заключения сделок с клиентами. Передаем им микрофон. Привет, меня зовут Герман Гаврилов, я основатель системы бизнес-аналитики [Roistat](#) и интернет-магазина [ProCanvas](#).

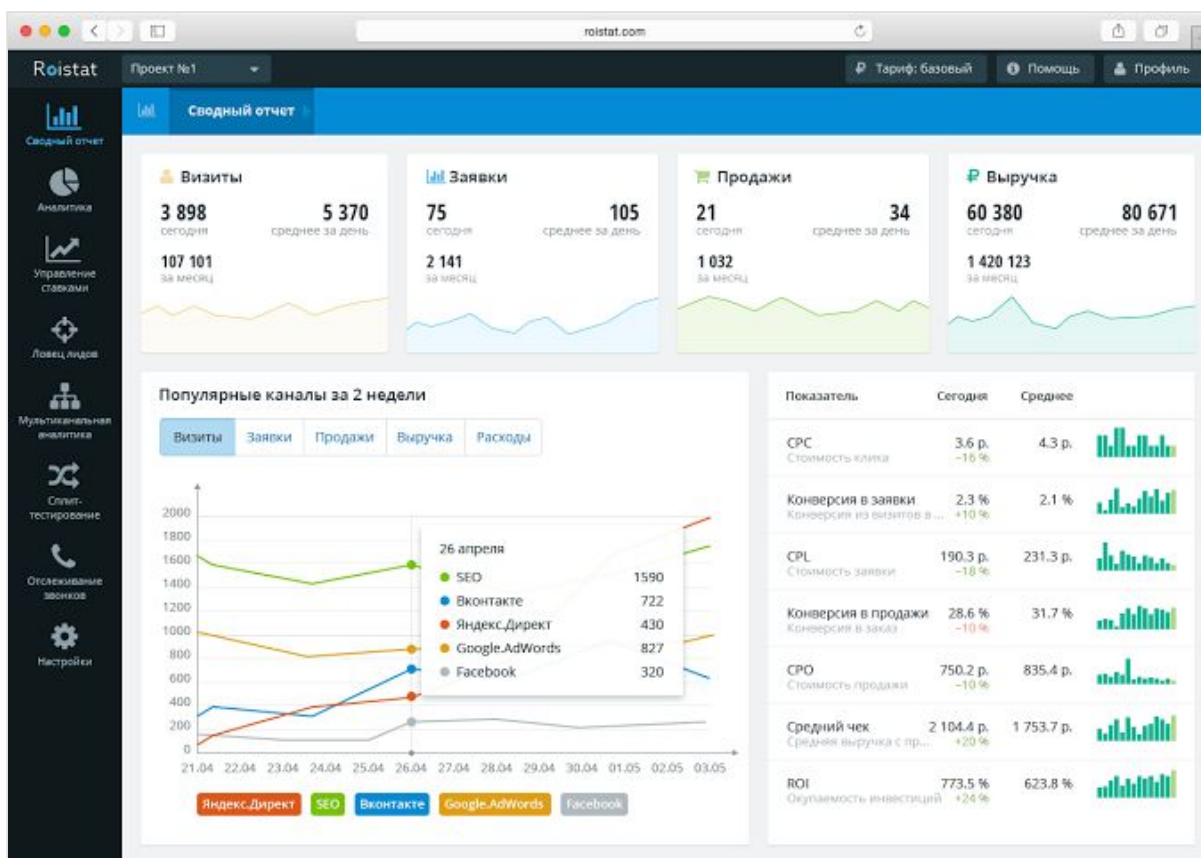
Мой первый бизнес, ProCanvas — пример классического e-commerce по продаже постеров и картин. И когда интернет-магазин дорос до того, что на рекламу я стал тратить по 1,5 млн рублей в месяц, я осознал, что большая часть этого бюджета просто сливается в трубу.

Мы измучились, настраивая разные сервисы аналитики, чтобы получить точные данные по эффективности рекламных кампаний. Пользовались и Google Analytics, и «Яндекс.Метрикой», и западными сервисами бизнес-аналитики. Но всегда сталкивались с одной бедой: по данным системы выручка 12 млн, а в кассе в половину меньше. Почему?

Потому что заявки на сайте не равны продажам, и даже факт продажи не всегда означает деньги в кассе. В лучшем случае 70% корзин на сайте конвертируются в реальные продажи, плюс есть отказы и возвраты. Но ни одна из систем, которыми мы пользовались, не была интегрирована с моей CRM, поэтому данные о продажах были приблизительной оценкой «средней температуры по больнице».

Я не мог дальше планировать маркетинговую активность, понимая, что больше половины бюджета улетает в трубу, и ни одна система не позволяет нормально посмотреть ROI канала. И мы написали собственное решение, которое показывало сквозную аналитику ROI до ключевых слов. Все данные брались из реальных продаж в CRM с учетом отказов, возвратов, расходов и прибылей.

Получилось так круто, что когда мои знакомые предприниматели видели эти отчёты, просили сделать им так же. Через несколько месяцев раздумий мы с партнером начали делать новый сервис сквозной аналитики Roistat.



Что значит «система сквозной бизнес-аналитики»

Это значит, что мы отслеживаем и анализируем все этапы заключения сделки. Все касания пользователя с бизнесом клиента — от источника визита на сайт до продажи из CRM. Учитываются мусорные заявки и дубли, отказы и возвраты. При этом система учтёт возврат, даже если он произойдет через месяц. Данные о сделке (сумма, товарный состав, статус) изменяются в Roistat сразу после изменения в CRM. В Roistat есть готовый аналитический модуль и интеграция с 28 популярными CMS и CRM-системами (amoCRM, «Мегаплан», 1С, «Битрикс24», «МойСклад» и другими). Если у вас стоит редкая или самописная CRM — у нас есть понятный API для её интеграции. Есть вопросы по подключению — наша техподдержка вам обязательно поможет.

Преимущества аналитики в Roistat

- Сделки из CRM автоматически распределяются по воронке продаж.
- Есть возможность отбрасывать мусорные сделки из CRM.
- Можно добавить учёт офлайн-продаж и видеть всю аналитику бизнеса на одном экране.
- Анализ любых рекламных каналов с учётом расходов по каждому из них: от ключевого слова в «Директе» до спонсорского материала на vc.ru.
- Учёт себестоимости сделок из CRM при подсчете ROI и других показателей.
- Обновление информации о сделках в реальном времени.

- Мультиканальная аналитика с учетом всех ассоциированных конверсий.
- Нет сэмплирования данных за любой период времени в любых по сложности отчетах.

Но функциональность Roistat этим не ограничивается. Мы начинали с модуля для бизнес-аналитики, а потом решили делать целую экосистему для интернет-маркетологов. В рамках нашей платформы уже реализованы:

- Собственный динамический коллтрекинг, который интегрирован с CRM. Сделки создаются моментально при звонке. Информация о телефонных продажах поступает в тот же отчет, что и данные по интернет-продажам. Продажи на сайте + телефон + офлайн = учет всего бизнеса.
- Управление ставками: в пару кликов можно настроить автоматизацию «Директа». Система будет сама выставлять ставки, основываясь на прибыльности кампаний.
- Ловец лидов: сервис обратного звонка, также с полноценной интеграцией с CRM и аналитикой.
- Сплит-тестирование: не только по конверсии, но и по прибыли.

Наша цель — создать систему, где в одном месте можно получить все инструменты интернет-маркетинга. И ещё — мы помешаны на интеграциях и готовы к партнерству с большинством SaaS-решений. Мы хотим, чтобы наш клиент пользовался необходимыми ему инструментами в рамках одной платформы и при этом не отказывался от тех услуг, к которым он уже привык.

Еще одна особенность Roistat — её универсальность. Использовать систему могут и продвинутые маркетологи для детальной аналитики, и собственники бизнеса, которым нужна общая картина. Маркетологи изучают динамику ROI по каждому ключевому слову в реальном времени. Моё же использование Roistat сводится к ежедневным SMS с результатами работы за день и сводного отчета с динамикой основных метрик — это все, что мне важно, как руководителю.

В ближайшем будущем мы планируем выход на международный рынок. Конкуренты в мире есть, но у них нет интеграций, как у Roistat, и функциональность хоть и отчасти похожа, но не включает всех наших возможностей.