Лидогенерация

под вашу модель продаж

Привлекаем спрос и проверяем качество обращений вместе с вашей командой продаж.

MONKEYLEAD

ПРОИЗВОДСТВО МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ

Заявки от строительных и производственных компаний

Траверсы, канаты, сваи и конструкции под заказ

≈1 400 ₽

за квалифицированный B2B-лид

Как получили целевые обращения

Разделили кампании по продукции и коммерческим запросам.

Корректировали рекламу по качеству обращений и обратной связи продаж.

Фокус проекта: строительные и производственные компании с конкретной задачей.

Кейс MonkeyLead. Результат опубликован агентством и не является прогнозом для другого проекта.

Критерии целевого обращения

Согласуем до запуска. Для B2B проверяем содержание запроса.

Кто обращается

Компания или частный заказчик

Что нужно купить

Продукт, задача, объём и география

Есть ли предмет для разговора

Запрос на расчёт, консультацию или встречу

Целевой

Соответствует критериям. Передаём в продажи.

Требует уточнения

Не хватает данных. Уточняем до оценки качества.

Спам, брак и дубли

Фиксируем причину. Не считаем новым целевым лидом.

Схема критериев. Порог заказа и правила квалификации зависят от бизнеса.

Обратная связь продаж меняет рекламу

Реклама → **Обращение** → **Менеджер** → **Результат**

Сегмент
и обещание

Источник
и задача клиента

Контакт
и квалификация

Следующий шаг
или причина отказа

MonkeyLead корректирует сегменты, объявления и посадочную по причинам отказов и качеству обращений.

Схема работы. Ответственного за обработку и срок первого контакта согласуем до старта.

КЕЙС ЗАСТРОЙЩИКА ЖК

≈40

встреч в офисе продаж за месяц

Работали на существующем сайте

Клиент выбирал квартиру
в конфигураторе и оставлял заявку.
Менеджеры доводили её до встречи.

**Сначала собрали статистику вручную.
Затем настроили оптимизацию
на визит в офис продаж.**

≈200 заявок в месяц

≈12 000 ₽ за встречу

Кейс MonkeyLead. Округлённые данные публикации. Результат зависит от условий проекта.

Что можно поручить MonkeyLead

Спрос и предложение

Исследование аудитории и запросов. Оффер под нужного покупателя.

Рекламные кампании

Аудит действующей рекламы или запуск и оптимизация новых кампаний.

Сайт и путь заявки

Посадочная, формы и аналитика. Доработка текущего сайта, если её достаточно.

Квалификация и CRM

Критерии качества, маршрут обращения и данные для оценки результата.

Можно начать с одного участка. Состав работ согласуем под задачу и текущую команду.

Каналы выбираем по поведению покупателя

Ситуация покупателя	Что проверяем
Уже ищет товар или исполнителя	Яндекс Поиск, Авито
Есть в профильной аудитории	Telegram, MAX, VK
Сравнивает и возвращается	Повторные рекламные касания
Изучает вопрос перед покупкой	SEO/GEO, полезные страницы сайта

У каждого теста своя роль и лимит. Все площадки сразу не нужны.

Что руководитель видит в отчёте

Качество	Целевые обращения, брак и дубли. Причины отказов по источникам.
Стоимость	Расходы на целевой лид или встречу. Работа команды отдельной строкой.
Следующий шаг	Какие кампании усиливаем, меняем или останавливаем. Что проверяем дальше и с каким лимитом расходов.

Продажи и оплаты учитываем, когда подтверждена связь с источником. Без неё не заявляем окупаемость.

Первый тест с пределом расходов

До запуска согласуем

Сегмент и предложение. Критерий целевого обращения.
Срок проверки, лимит расходов и условия остановки.

Продолжаем

Качество подтверждено.
Экономика приемлема
по согласованной метрике.

Дорабатываем

Видим причину потерь
и конкретное изменение
для следующей проверки.

Останавливаем

Достигнут лимит
или условие остановки.
Продление согласуем.

Формат работы под вашу ситуацию

Реклама уже работает

Начнём с аудита качества и узкого теста.
Рабочие кампании и текущая команда
могут остаться.

Нужен запуск или новый канал

Соберём предложение и маршрут заявки.
Запустим согласованный объём работ
с понятным пределом расходов.

Если менеджеры не успевают

Сначала определим, кто принимает обращения и как их квалифицирует.
Увеличение потока имеет смысл, когда продажи готовы его обработать.

Карта привлечения под ваш продукт

Расскажите, что продаёте, в какой географии
и какой заказ считаете подходящим.

После уточнения предложим первый тест:
каналы, критерии качества, состав работ и границы бюджета.

Получить карту привлечения

Telegram MAX mail@monkeylead.ru +7 (499) 325-38-65