

ROI
BURO

8 ЛЕТ СЧИТАЕМ
ВАШИ ДЕНЬГИ,
А НЕ СВОИ КЛИКИ

БЮРО ЦИФРОВОГО РОСТА

1 ГДЕ В2В-КОМПАНИЯ ТЕРЯЕТ ДЕНЬГИ

Реклама, сайт, CRM и отдел продаж считаются по отдельности.
То, что происходит между ними, не считает никто

ГДЕ ТЕРЯЮТСЯ
ДЕНЬГИ

ROI
BURO

01

реклама → сайт

Бюджет распределён
по каналам

Не знаете: какой канал
приносит сделки, а не клики

02

сайт → заявка

Трафик идёт, заявок
меньше ожидаемого

Не знаете: на каком шаге
уходит закупщик

03

заявка → сделка

Заявки переданы
в отдел продаж

Не знаете: сколько умирает
после выставления счёта

04

сделка → повтор

Клиент купил один
раз

Не знаете: сколько клиентов
не вернулись и почему

2 ЗА ВЫРУЧКУ НИКТО НЕ ОТВЕЧАЕТ

ГДЕ ТЕРЯЮТСЯ
ДЕНЬГИ

ROI
BURO

Разрывы возникают на стыках. И каждый подрядчик нанят только на часть работ

SEO

контекст

сайт

дизайн

CRM

аналитика

контент

Отчёты не сводятся друг с другом.
У каждого своя метрика успеха

Контекст теряется при каждой смене
менеджера

Вечный поиск виноватого

3 САМЫЙ БОЛЬШОЙ РАЗРЫВ ВНУТРИ КОМПАНИИ

Конверсия в продажу 4% — это хорошо или плохо?
Без точки отсчёта ответа нет. Мы строим её
на ваших данных, с учётом средней по рынку

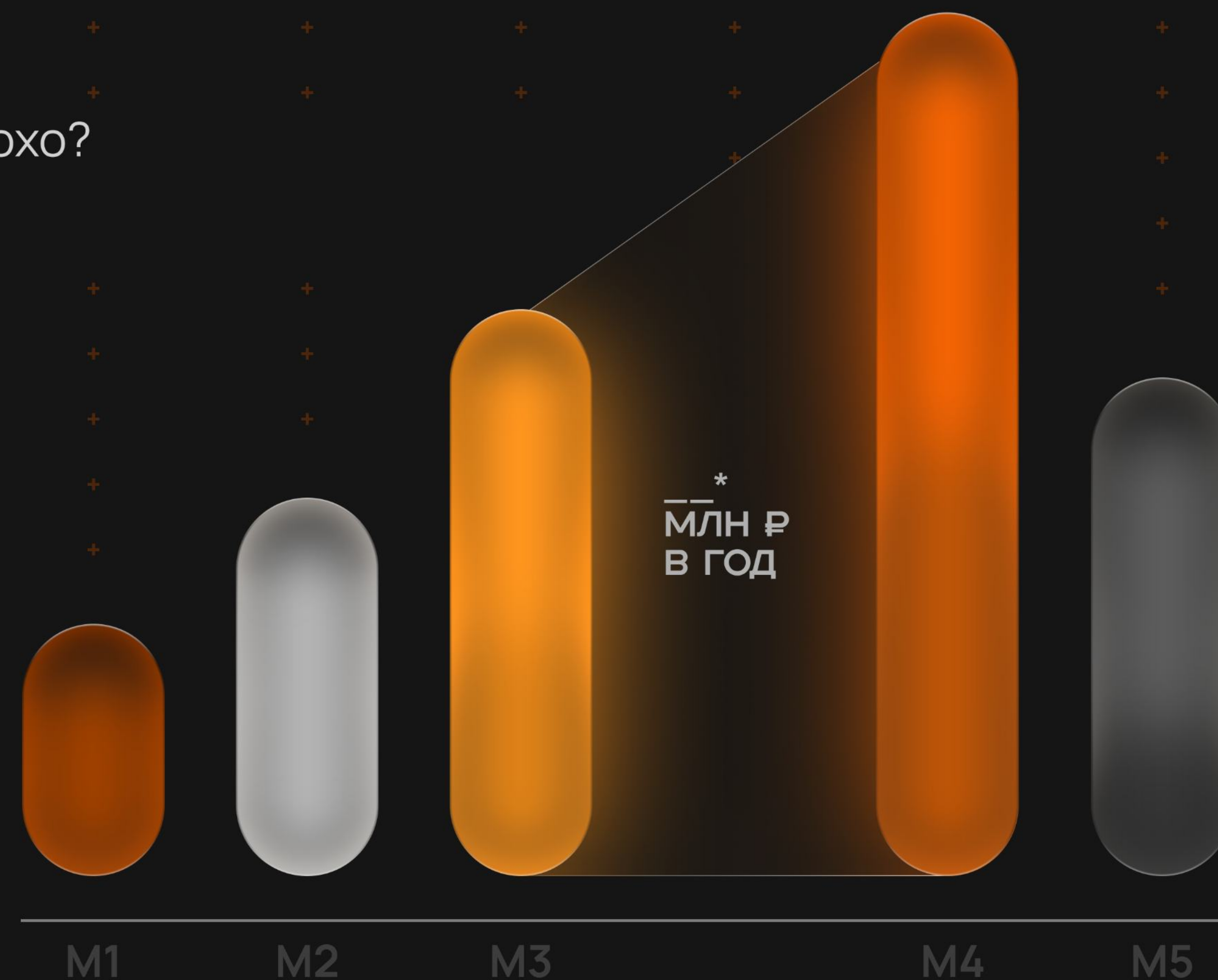
Собираем пять срезов сравнения
на ваших данных:

- ▶ менеджер против менеджера
- ▶ канал против канала
- ▶ период против периода
- ▶ сегмент базы против сегмента
- ▶ филиал против филиала (если применимо)

*Точка отсчёта строится на ваших данных.
В зависимости от вашего технологического стека
срок сбора данных составит от 1 до 8 недель

ГДЕ ТЕРЯЮТСЯ
ДЕНЬГИ

ROI
BURO



средний // лучший

4 ЕСЛИ СРЕДНИЙ РАБОТАЕТ КАК ЛУЧШИЙ

ГДЕ ТЕРЯЮТСЯ
ДЕНЬГИ

ROI
BURO

Пример расчёта на условных данных B2B-компании*
На диагностике мы подставим сюда ваши цифры

ВВОДНЫЕ

- ▶ заявок в месяц 300
- ▶ средняя конверсия по отделу 15%
- ▶ конверсия лучшего менеджера 24%
- ▶ средний чек 180 000 ₽

Реалистичный сценарий: подтянуть средних
не до лучшего, а до середины разрыва:

+ 2,43 МЛН ₽
В МЕСЯЦ 29,2 МЛН ₽ В ГОД

РАСЧЁТ

Сейчас	$300 \times 15\% = 45$ сделок	8,1 млн ₽ / мес
Потолок	$300 \times 24\% = 72$ сделки	12,96 млн ₽ / мес
Разрыв	27 сделок	4,86 млн ₽ / мес

ЕЩЁ ДВА МЕСТА, ГДЕ ДЕНЬГИ УЖЕ ЛЕЖАТ

Счета без движения	38 выставленных счетов старше 30 дней без единого касания — 6,84 млн ₽
Клиенты без повторной покупки	120 клиентов не покупали 12+ месяцев. При возврате хотя бы 15% это 3,24 млн ₽

*Цифры условные.

Порядок величин типичный для B2B с циклом сделки 1–3 месяца

ВЫРОСЛИ ВНУТРИ БИЗНЕСА

О НАС

ROI
BURO

8 лет мы работаем не как подрядчик, а как функция внутри B2B-компании: с доступом к CRM, к финансам, к реальным KPI

Так и начинали — как маркетинг внутри холдинга.
Сегодня по этой же модели ведём внешних клиентов

8 НАПРАВЛЕНИЙ В ШТАТЕ

ЧТО ЭТО ДАЛО:

 разработка аналитика SEO performance бренд-маркетинг дизайн контент CRM

СЧИТАЕМ ДРР

от прибыли, а не от оборота —
знаем, какая маржа стоит за выручкой

ПРОЕКТИРУЕМ

воронку под процесс продавца,
а не под шаблон CRM

СВОДИМ ОТЧЁТ

с P&L — финансовый директор
читает его без перевода

6 ЦИФРЫ О НАС

О НАС

ROI
BURO

120
МЛРД ₽

совокупный годовой оборот
компаний, чей маркетинг
мы ведём

металлотрейдинг, производство,
B2B-дистрибуция, промышленные
сервисы

8 ЛЕТ
на рынке

80
человек
в штате

50+
клиентов
в работе
прямо сейчас

23
сайта на поддержке
и развитии

наши ключевые показатели

7 РОЙ ЗАКРЫВАЕТ ВЕСЬ ПУТЬ

ROI Buro: восемь направлений работают как один организм. Вам не нужно семь подрядчиков, которые не разговаривают друг с другом

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ

ROI
BURO

01

ПРИВЛЕЧЕНИЕ

Целевой поток

SEO · контекст · Авито ·
performance

02

КОНВЕРТАЦИЯ

Заявки из трафика

сайты · UX · дизайн ·
брендинг

03

ОБРАБОТКА

Сделки из заявок

CRM · воронка · система
продаж · контроль качества

04

УДЕРЖАНИЕ

Повторные продажи

сквозная аналитика · автоматизация ·
работа с базой

8 ТРАФИК

Тысяча кликов от нецелевой аудитории
стоит дороже, чем сто от закупщика

Признаки, что канал
работает вхолостую

- ▶ заявки есть, счета не выставляются
- ▶ стоимость лида считается, стоимость сделки — нет

Что делаем мы:

01

Пересобираем атрибуцию

02

Отключаем каналы без сделок

03

Перекладываем бюджет в те, что
дают выручку

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ

ROI
BURO

9 САЙТ — ЭТО НЕ ВИТРИНА, А ЭТАП СДЕЛКИ

ROI
BURO

Который имеет свойство стареть. Вы узнаете об этом по падению заявок, а не по внешнему виду

Признаки, что сайт больше не работает на сделку

- ▶ отвечает на запрос маркетолога, а не заказчика
- ▶ нет расчёта, подбора и быстрого запроса цены
- ▶ не сводится с CRM, источник заявки теряется
- ▶ не адаптирован под мобильный, до 25% покупателей открывают с телефона
- ▶ больше 3 месяцев без обновлений

Что делаем мы:

АУДИТ

ПРИОРИТИЗАЦИЯ
ПО ВЛИЯНИЮ НА КОНВЕРСИЮ

ПЕРЕРАБОТКА БЛОКАМИ,
БЕЗ ОСТАНОВКИ ТРАФИКА

10 РАЗРОЗНЕННЫЙ СТИЛЬ — ЭТО ПЕРЕПЛАТА ЗА УЗНАВАЕМОСТЬ

ROI
BURO

Каждое подразделение оплачивает узнаваемость заново.
Закупщик не связывает вас с прошлым контактом

Как выглядит сейчас:

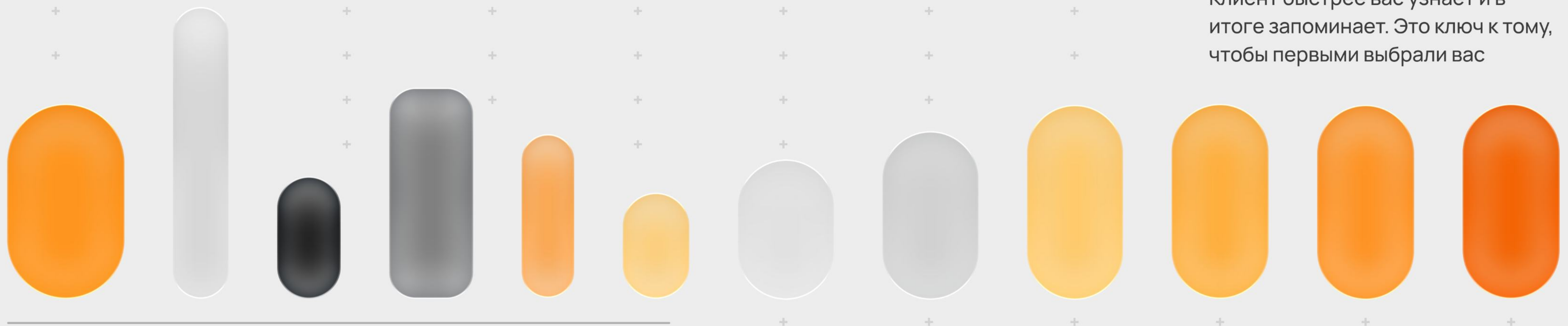
Разные логотипы, разные презентации, разные КП, разная тональность. На пятом касании клиент всё ещё не уверен, что говорит с одной компанией

Что собираем:

Логотип и дизайн-система, шаблоны КП и презентаций, тон коммуникации, правила применения

Что это даёт:

- ▶ стоимость лида в контексте ниже на 20-40% при том же бюджете — за счёт роста CTR и конверсии посадочных страниц
- ▶ консистентность коммуникаций. Клиент быстрее вас узнаёт и в итоге запоминает. Это ключ к тому, чтобы первыми выбрали вас



11 ОДНА ВОРОНКА — ОДИН ЯЗЫК

Пока у каждого подразделения свои этапы и свои поля, сводного отчёта не существует и сравнить их не с чем

Сейчас:

Разные этапы, разные обязательные поля, ручная передача. Клиент, пришедший не туда, теряется

Как будет:

- ▶ единые этапы и условия перехода
- ▶ обязательные поля
- ▶ автоматическая маршрутизация
- ▶ сводный отчёт по всем

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ

ROI
BURO

Что это даёт:

ЗАЯВКА НЕ ЗАВИСАЕТ МЕЖДУ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ

ВИДНО КАЖДУЮ СДЕЛКУ
НА ЛЮБОМ ЭТАПЕ, В ЛЮБОЙ МОМЕНТ

ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ СТАНОВЯТСЯ
СРАВНИМЫМИ МЕЖДУ СОБОЙ

12 ЗАЯВКА ≠ ДЕНЬГИ

Мы чиним не только трафик, но и то, что происходит с заявкой после клика

СТАНДАРТЫ

«Один делает 10 касаний и закрывает, другой — 2 и бросает»

Скрипты, единые этапы, регламенты, протокол встреч

ДАННЫЕ

«Знаем, сколько счетов выставили. Не знаем, где теряем»

Конверсии по этапам, персональные метрики менеджеров, ИИ-оценка коммуникаций

УПРАВЛЯЕМОСТЬ

«Сделка висит в переговорах три месяца, узнаём при увольнении»

Ежедневный контроль показателей, формат планёрки, KPI РОПа за команду, а не за личные продажи

ЛЮДИ

«Новичок тонет, сильный упирается в потолок и уходит. Или сидит на 2-3 крупных заказчиках»

Программа стажировки, база знаний, грейды, карьерный трек

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ

ROI
BURO

13 ДВА КОНТУРА: ЧТО ДЕЛАТЬ СЕГОДНЯ И КУДА ИДТИ ДАЛЬШЕ

ОПЕРАТИВНЫЙ КОНТУР

- ▶ дашборд в реальном времени
- ▶ план/факт по менеджерам
- ▶ сделки в зоне риска
- ▶ нагрузка на воронку

ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОС:
ЧТО ДЕЛАТЬ СЕГОДНЯ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНТУР

- ▶ отчёты по менеджерам за период
- ▶ сегментация клиентской базы
- ▶ когорты и LTV
- ▶ сравнение подразделений

ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОС:
КОГО УЧИТЬ, КОГО
ПОВЫШАТЬ, КУДА РАСТИ

Сквозная аналитика собирается исключительно под ваши процессы

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ

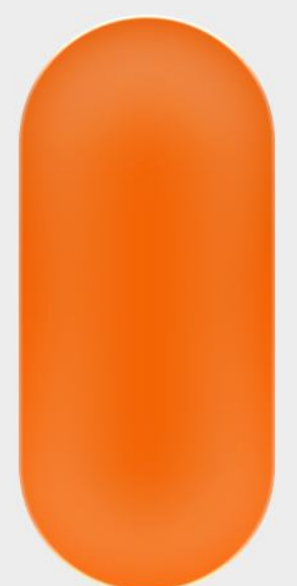
ROI
BURO

ЕСЛИ ЕСТЬ ФИЛИАЛЫ

- ▶ оперативный контур для каждого филиала
- ▶ сводный — для управляющей компании



сегодня



квартал/год

14 КАК УСТРОЕНА РАБОТА

КАК РАБОТАЕМ

ROI
BURO

СОСТАВ КОМАНДЫ НА ПРОЕКТЕ:

- ▶ руководитель проекта
- ▶ профильные специалисты под задачи этапа. Тим-лиды профильных отделов контролируют ход работ
- ▶ аналитик

РИТМ:

- ▶ еженедельно: статус и цифры недели
- ▶ ежемесячно: разбор результатов и корректировка плана
- ▶ ежеквартально: ретроспектива, пересмотр приоритетов

01

Погружаемся в бизнес-процессы.
Мы не работаем просто по брифу

02

Отчитываемся в бизнес-метриках

03

Контроль качества встроен в процесс

04

Растим компетентность партнёров, а не зависимость от нас

15 ПЕРВЫЕ ДАННЫЕ — ЧЕРЕЗ 2-4 НЕДЕЛИ

Контрольные точки в работе

01. Погружение 1-2 недели

Аудит, доступы, разбор
процессов, сбор точки отсчёта

КАРТА ПОТЕРЬ В РУБЛЯХ

02. Запуск 3-6 недель

План с приоритетами и KPI,
сборка команды, старт работ

МАССИВ ДАННЫХ
И ПЕРВЫЕ ЛИДЫ

КАК РАБОТАЕМ

ROI
BURO

03. Управление Далее

Масштабируем работающее,
отключаем убыточное

ДАШБОРД
И ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ РАЗБОР

16 КЕЙСЫ

ЖИВЫЕ
ПРИМЕРЫ

ROI
BURO

АНЭП-МЕТАЛЛ

B2B-дистрибуция // 12 подразделений //
средний цикл сделки 2 мес // с нами 7 лет

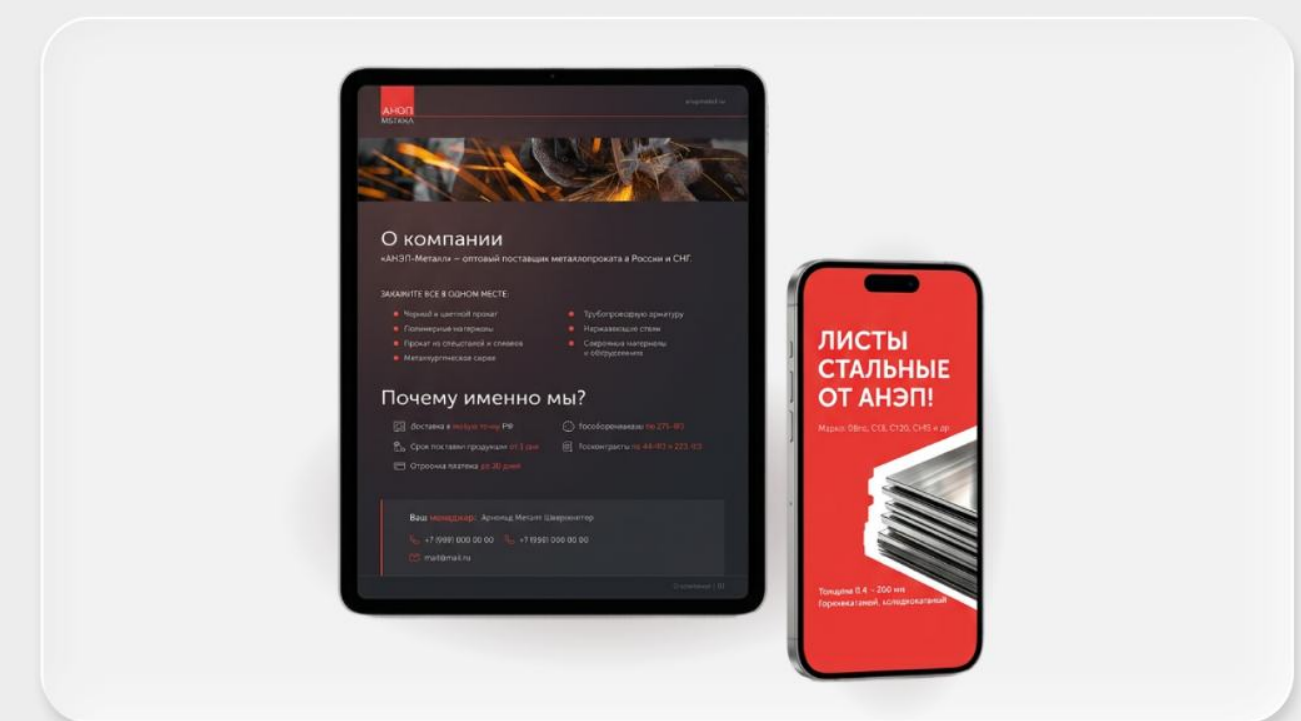
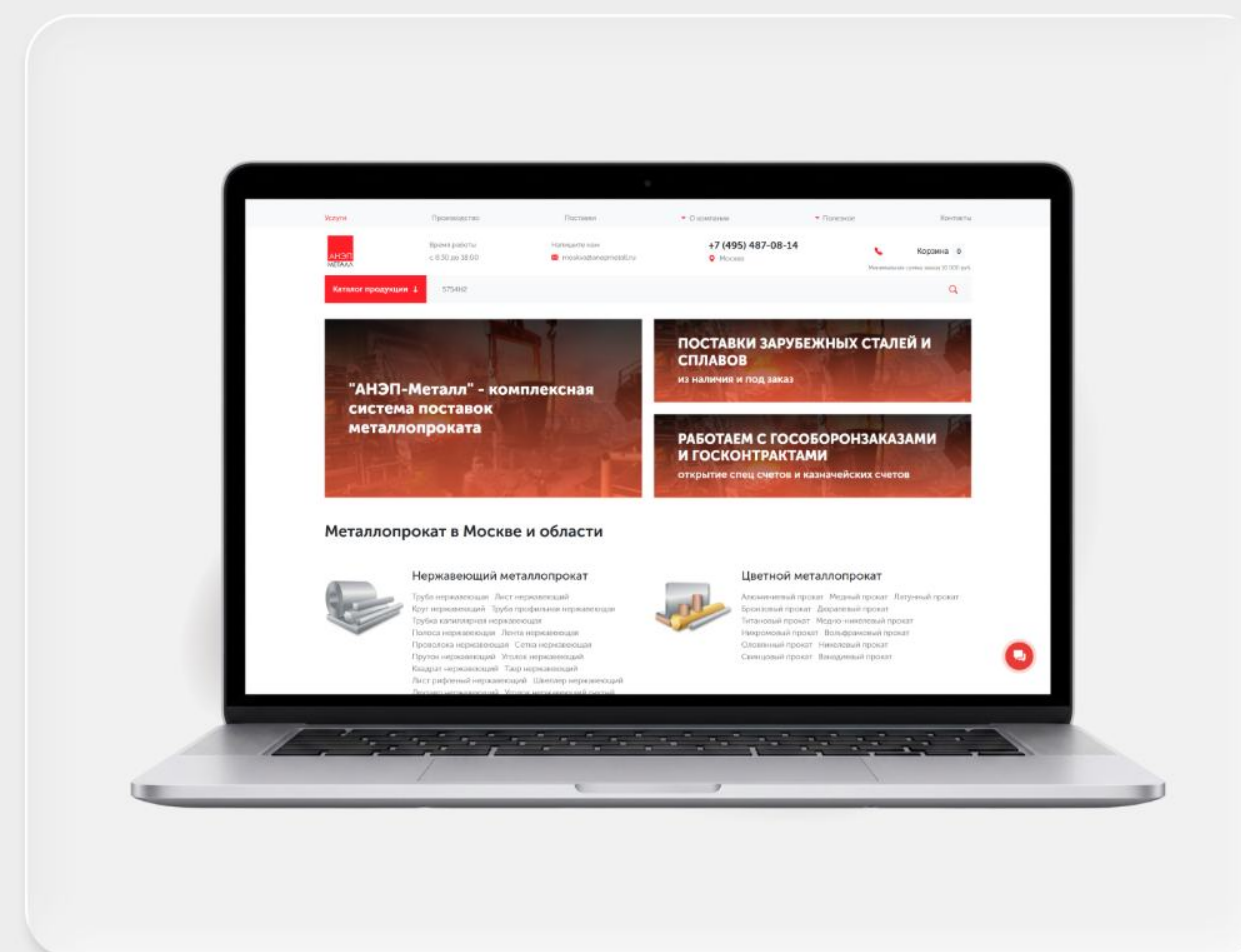
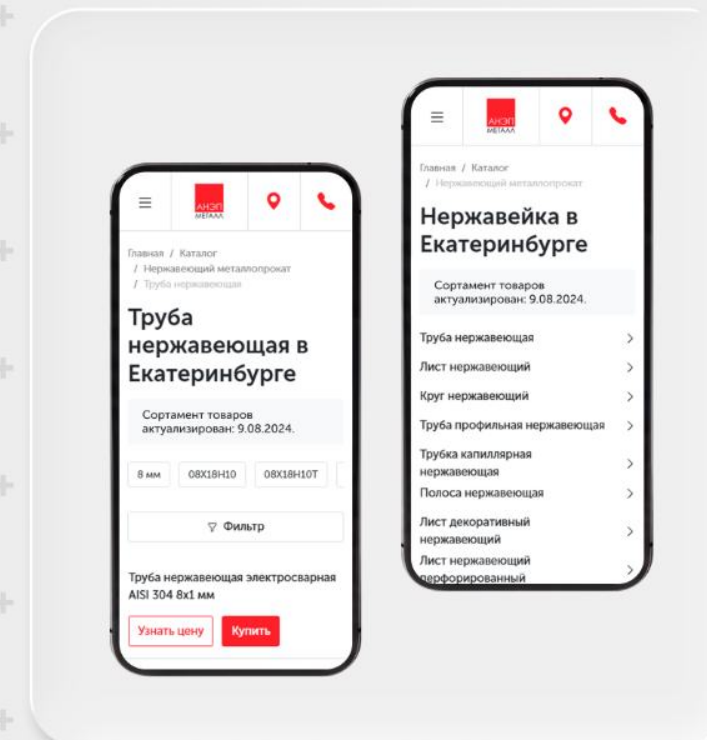
► Задача: улучшить качество лидогенерации

Что сделали: доработали структуру сайта, каталог
и рекламные кампании. Настроили отдел контроля
качества. Повысили процент качественных лидов,
что позволило вырастить количество сделок при
тех же рекламных бюджетах

Результат: 15% → 38% из лида в сделку

Срок 8 месяцев

[ССЫЛКА НА ПРОЕКТ](#)



17 КЕЙСЫ

ЖИВЫЕ
ПРИМЕРЫ

ROI
BURO

БВБ-АЛЬЯНС

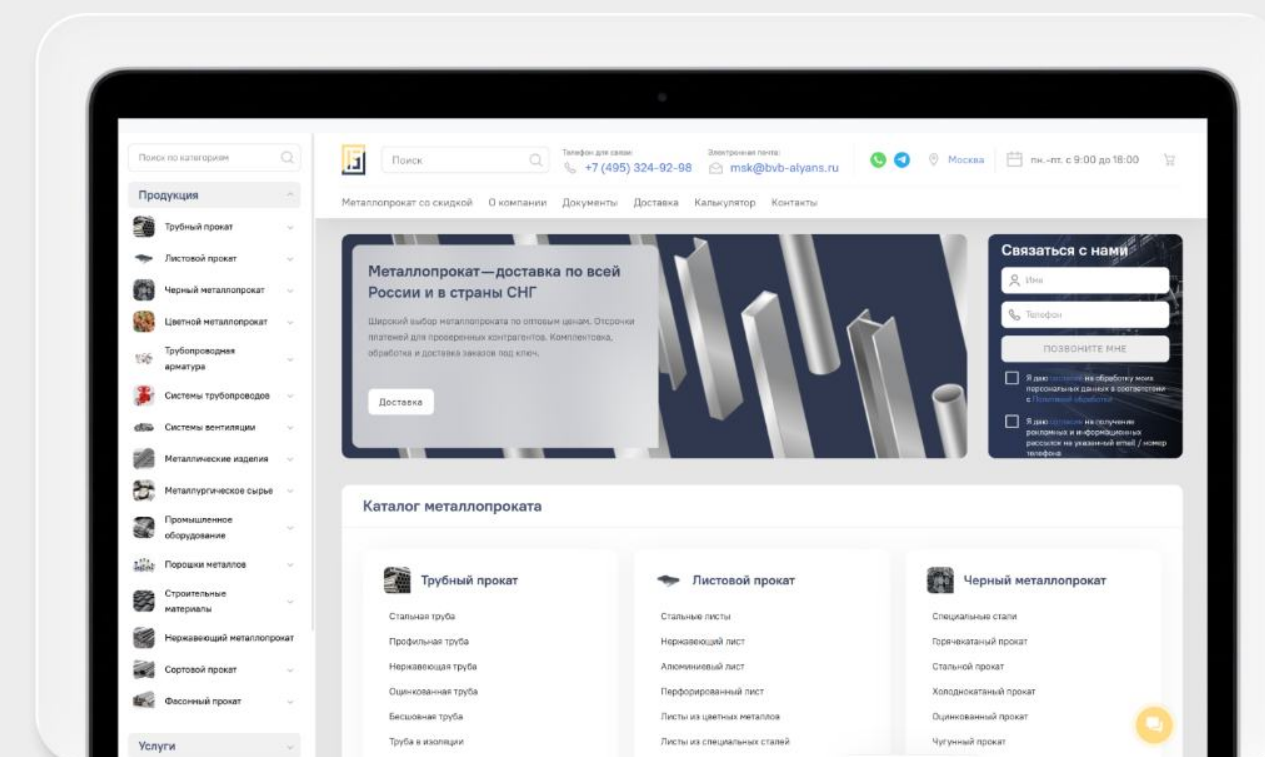
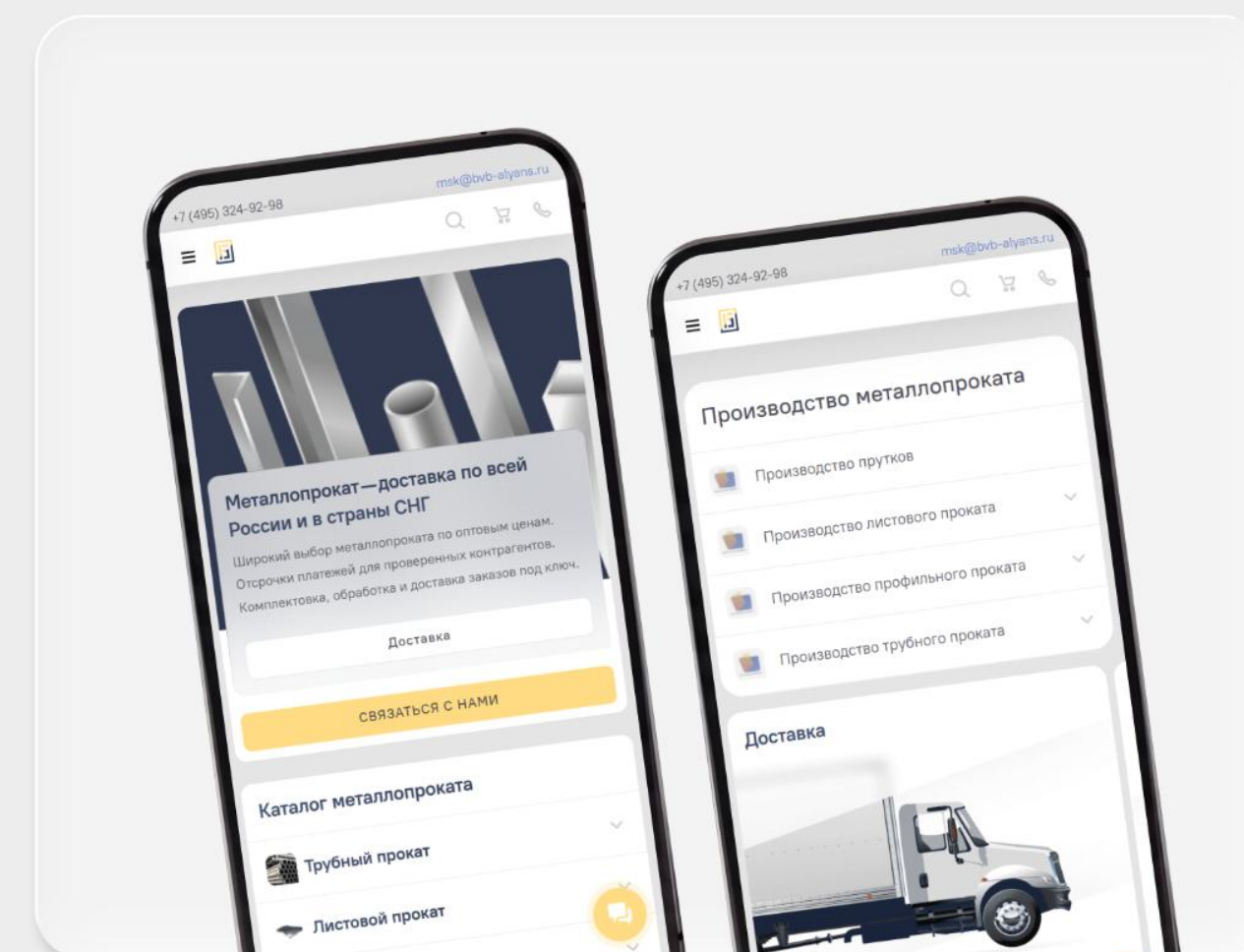
В2В-дистрибуция // 11 подразделений //
средний цикл сделки 2 мес // с нами 8 лет

► Задача: привести более качественных клиентов с рекламы

Что сделали: полностью обновили сайт, сократили каталог с 14 млн позиций до 700 тыс. релевантных, сменили подход к настройке рекламных кампаний

Результат: 5% → 24% из лида в сделку

Срок 12 месяцев



18 КЕЙСЫ

ТРУБНОЕ РЕШЕНИЕ

B2B-дистрибуция // 9 подразделений //
средний цикл сделки 2 мес // с нами 5 лет

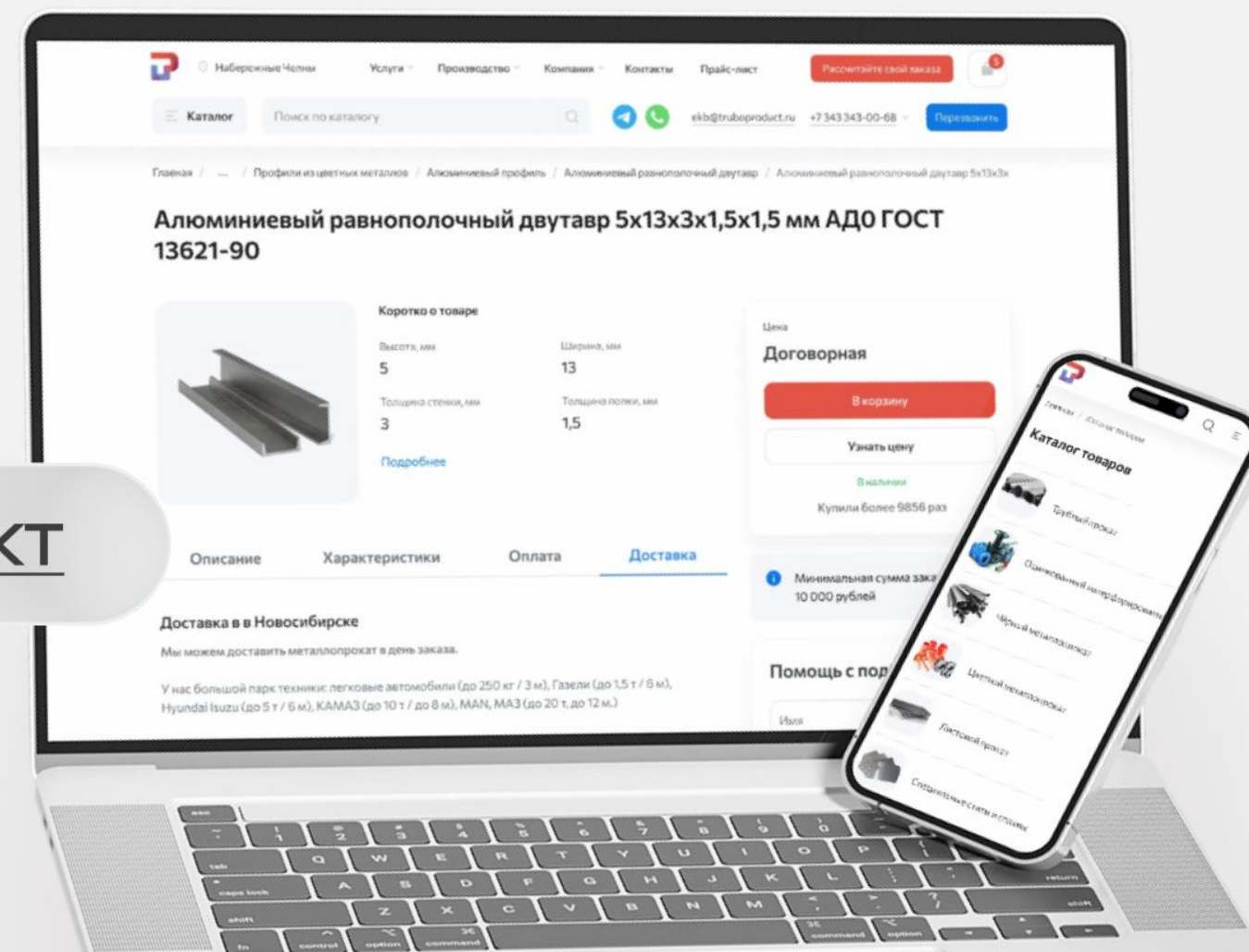
- Задача: настроить контроль качества и найти точки роста в отделах продаж

Результат: процент выставления счетов вырос с 19% до 90%

Срок 9 месяцев

[ССЫЛКА НА ПРОЕКТ](#)

ПРОЕКТ



ЖИВЫЕ
ПРИМЕРЫ

ROI
BURO



19 МЫ ПОДХОДИМ НЕ ВСЕМ

Вам нужен не подрядчик на трафик, а системный digital-партнёр

МЫ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ У ВАС:

- ▶ сложный продукт или услуга, не импульсная покупка
- ▶ длинный цикл сделки: недели или месяцы
- ▶ несколько точек контакта: сайт, реклама, менеджеры, тендеры
- ▶ есть потребность связать маркетинг с отделом продаж
- ▶ нужна CRM и сквозная аналитика

С ЧЕГО НАЧАТЬ

ROI
BURO

МЫ НЕ ПОДОЙДЁМ, ЕСЛИ:

- ▶ нужен разовый подряд на один канал
- ▶ решение принимается по стоимости часа, а не по результату

Наши сильные стороны: промышленность и производство, дистрибуция и опт, B2B-сервисы и консалтинг, сложные технические ниши, построение отделов продаж

Работаем ежемесячным ведением от 6 месяцев плюс проектные работы по смете. Не продаём часы — метрики зафиксированы в договоре

20 БЫСТРАЯ ДИАГНОСТИКА

Тот самый расчёт про упущенную выгоду — но на ваших реальных цифрах, а не на условных

ЧТО ВХОДИТ

- ▶ аудит сайта и рекламных кабинетов
- ▶ построение точки отсчёта: разброс между менеджерами, каналами, периодами
- ▶ расчёт упущенной выгоды в рублях
- ▶ разбор воронки в CRM

СРОК: 5 РАБОЧИХ ДНЕЙ

Напишите на delo@roiburo.ru или отсканируйте QR на следующем слайде — созвонимся в течение рабочего дня

С ЧЕГО НАЧАТЬ

ROI
BURO

ЧТО НУЖНО ОТ ВАС

- ▶ доступы к рекламным кабинетам, аналитике и CRM
- ▶ один созвон на 40 минут с руководителем продаж

На выходе: документ с картой потерь в рублях и приоритетами — что чинить первым

СТОИМОСТЬ: 55 000 ₽

Засчитывается в первый месяц работы

21 КОНТАКТЫ

Начнём с диагностики? 5 рабочих дней,
дальше решаете сами

Вячеслав Кузнецов
Креативный директор

8-800-250-66-56
delo@roiburo.ru

С ЧЕГО НАЧАТЬ

ROI
BURO

ROIBURO.RU

