



JTF
Digital Agency

JOIN TO FUTURE

B2B КЛИЕНТЫ

Как найти себе клиента в B2B точно и быстро





Целевые контакты в секторе В2В

Проблематика

- компании тратят большие бюджеты на поиск потенциальных клиентов в интернете (ЯД, VK и др.)
- ловят уже проявленный интерес
- дикая конкуренция за клиента
- высокая стоимость за клик
- воронка конверсии режет заинтересованных клиентов (конкуренты не дремлют, плохо адаптированная посадка, не удобный «вход» на сайте для клиента, долгая обработка заявки и т.д.)

На выходе:

- лиды по цене крыла от самолета
- недостаточное их количество.

**Достать
контакт ЛПРа**



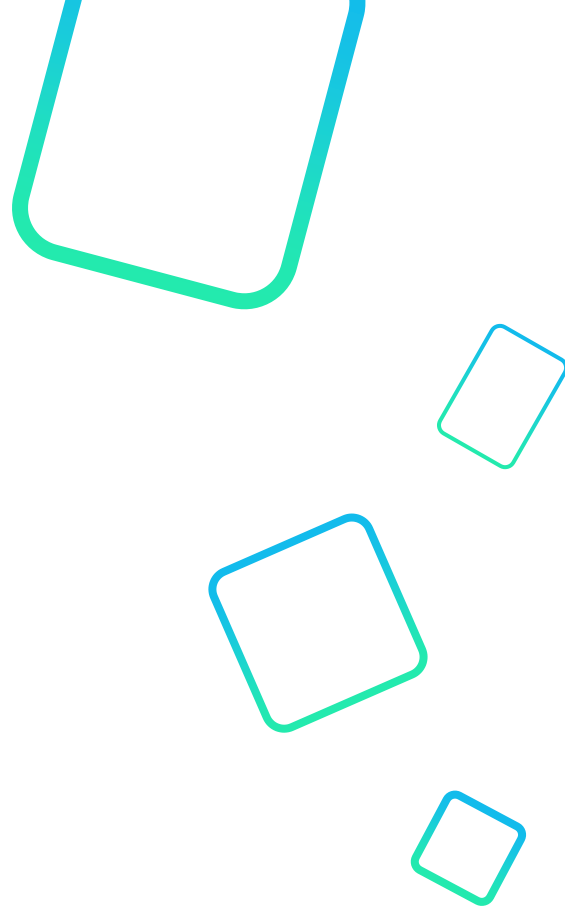
Целевые контакты в секторе B2B

Портрет клиента

Все компании знают, кто может стать их потенциальным клиентом и для кого они производят свои товары и услуги.

Портрет клиента может составить себе любая компания

- Создаем совместно критерии выборки клиента
- Производим подбор компаний
- Выгружаем данные
- Передаем в работу



**Идти
напрямую к
клиенту**

75

таргетов по виду и структуре деятельности компании (гео, оборот, ОКВЭД, связанные лица, наличие транспорта и недвижимости и др.)

100%

наличие контактов лиц, принимающих решение (ЛПР)

10 ИИН

компаний ваших текущих клиентов нам нужно для построения look-a-like модели подбора клиентов

Качество звонка и обработки данных позволяют «поймать» клиента точно в момент возникновения потребности, отработать возражения и получить максимальную конверсию по закрытию сделки

Как это можно использовать



Загружать в различные РК (Telegram Ads, Яндекс.Аудитории, VK и др.)



Коммуникация для прогрева аудитории (SMS, MMS, e-mail, TG и т.д.)



Строить аналитику рынка и клиента, добавление в маркетинговую стратегию



Подгружать в свою CRM



Прозванивать с помощью call-центра Или робота



Да, это легально!



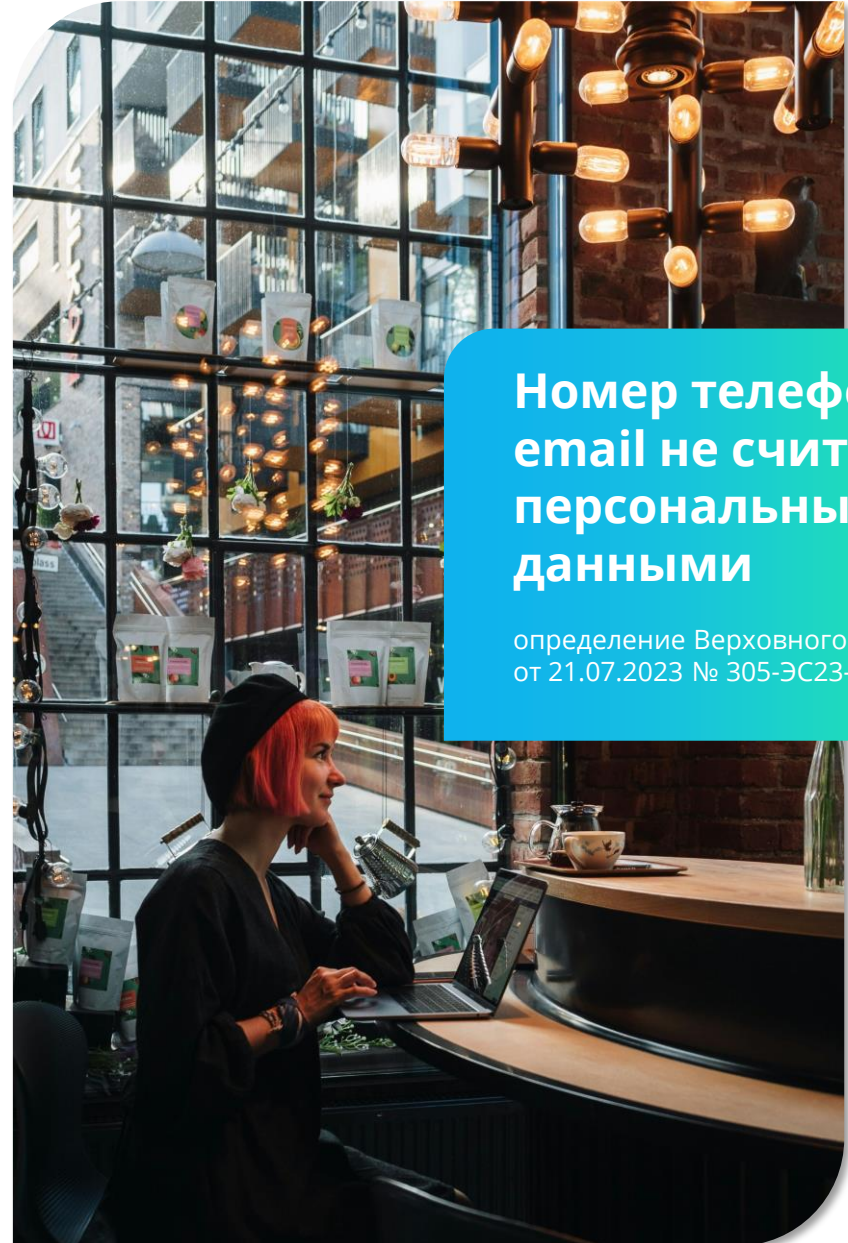
Мы звоним только тем клиентам, кто дал согласие на обработку персональных данных и получение рекламных сообщений



Услуга не противоречит требованиям Роскомнадзора (152-ФЗ)



Услуга соответствует закону о рекламе 38-ФЗ (ст. 18.1) и не считается спамом – персонализированное предложение от одного Юридического лица другому Юридическому лицу



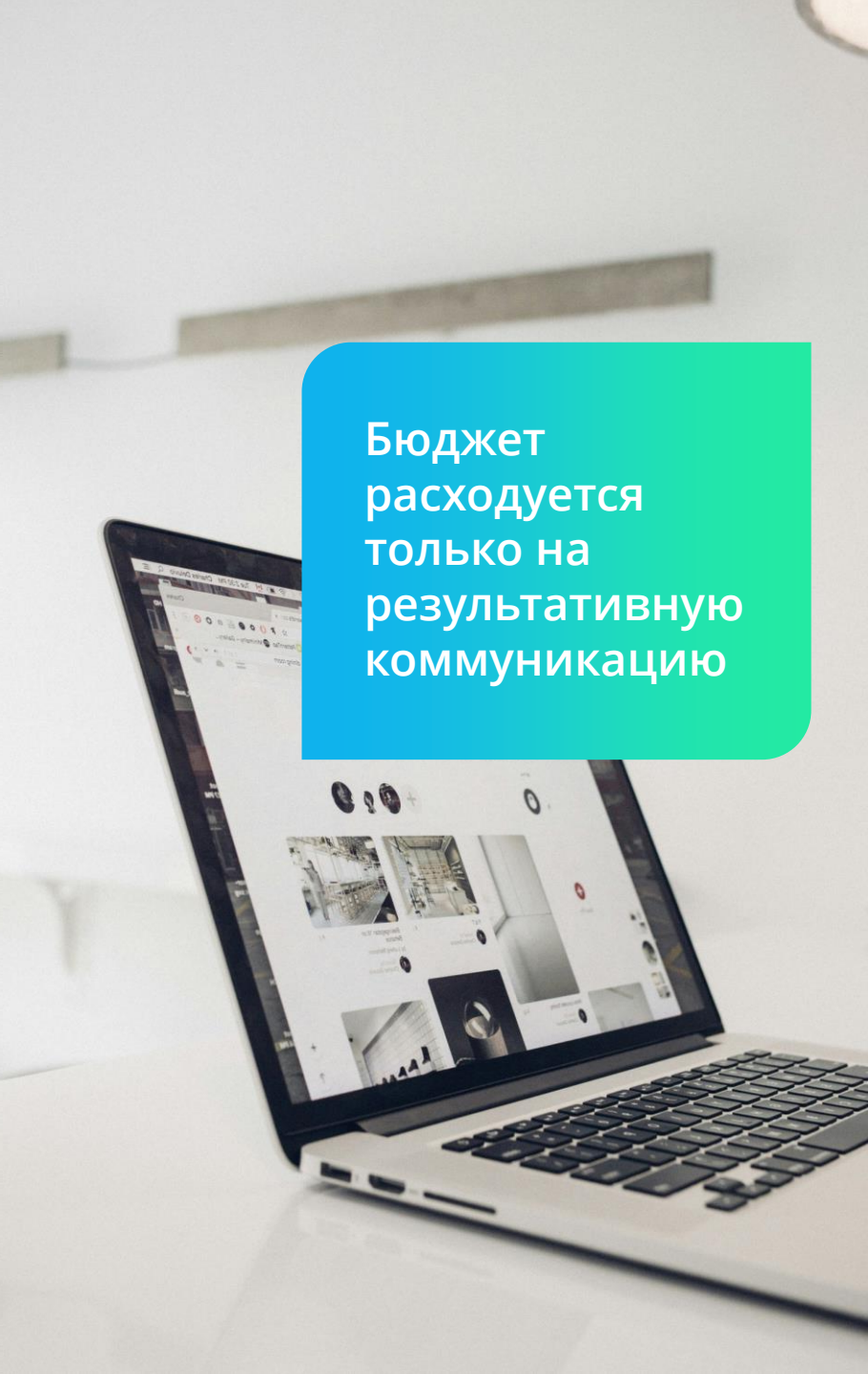
Номер телефона и email не считаются персональными данными

определение Верховного Суда РФ от 21.07.2023 № 305-ЭС23-12160

Коммуникация под ключ

Отделу продаж остается
только обрабатывать
горячих клиентов

- Подбор базы
- Составление скриптов и текстов
- Обучение операторов
- Полная прозрачная отчетность по проекту (работа как в google docs, так и в CRM-системе заказчика)
- Держим и контролируем высокий дозвон по базам – 73%
- Специальные антиспам модули дозвона и карусели номеров
- Квалифицированные операторы, проходящие специальное обучение в нашем обучающем центре – мы выше остальных на рынке, наши операторы быстро соображают, умеют думать, включать голову и добиваться более высоких показателей конверсии
- Контроль фидбэка клиентов по звонкам от куратора проекта и корректировка скрипта каждые 500 звонков



Бюджет
расходуется
только на
результативную
коммуникацию

13 %

**СРЕДНЯЯ
КОНВЕРСИЯ
В лид**

**Высокие показатели
конверсии позволяют
оптимизировать расходы**

Силы вашего отдела продаж
сосредоточены только на вашей нише
клиентов, потенциально готовых
совершить у вас покупку

Какие данные нужны на входе

Что получаете на выходе



Входные данные:

ОКВЭД или ниша

ГЕО

Рамки годового оборота компании

ИНН 10—ти ваших постоянных клиентов

Другие критерии по вашему желанию



Получаемые данные:

Наименование компании и ее данные

Оборот и ИНН

Контактные данные ЛПР

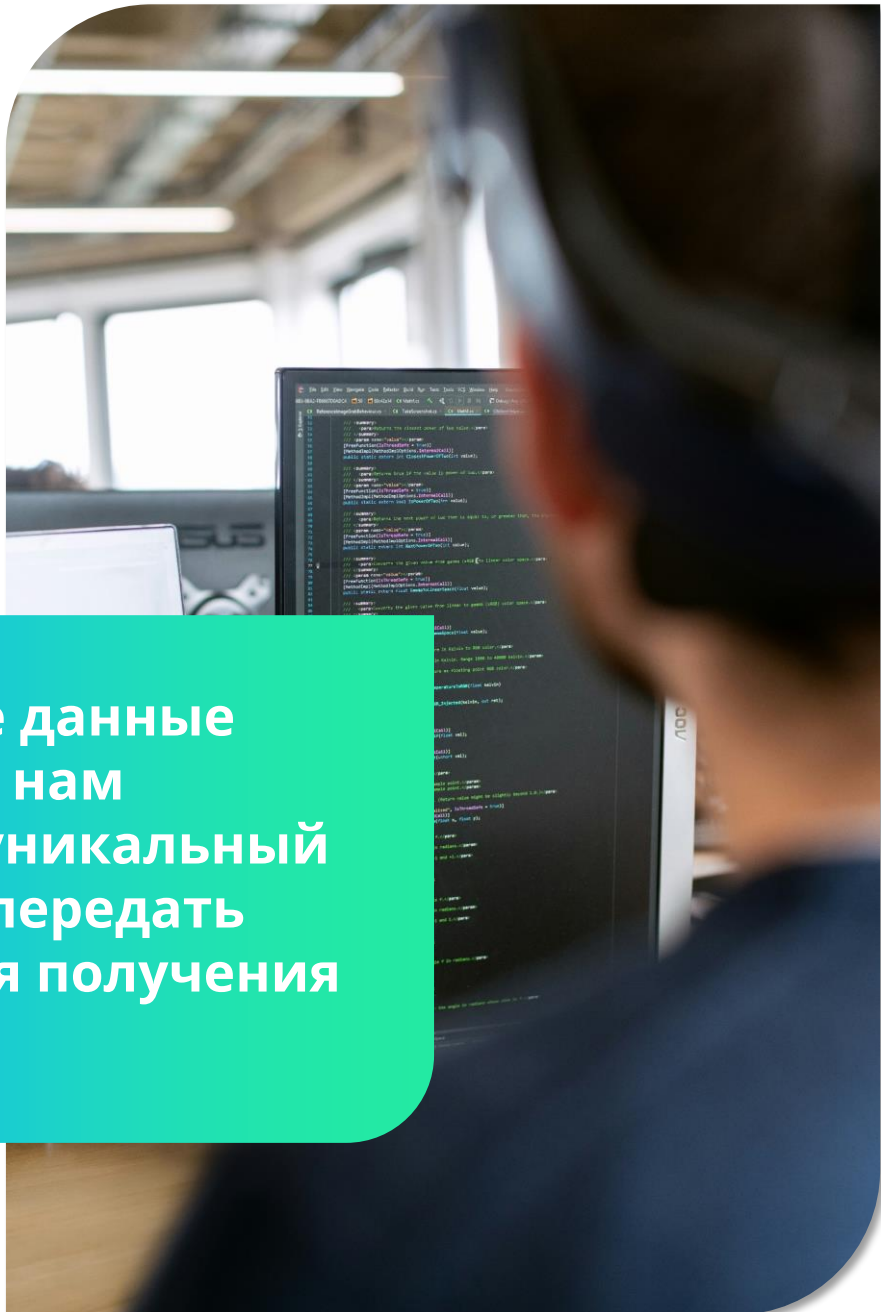
Другие таргеты, которые вы запрашивали

Где мы ищем контакты?

Большая часть информации по ЮЛ открыта всем пользователям (2gis, rusprofile, контур-компас и др.)

Собираем информацию о клиентах и их активности у операторов мобильной связи и интернет-провайдеров, изучаем открытые справочные системы.

Ещё один источник информации — DMP-системы и партнёрские BigData-системы – мэтчинг данных ЛПР



**Собранные данные
позволяют нам
получить уникальный
контакт и передать
его вам для получения
сделки**

Работаем в области цифрового маркетинга с 2012 года

Выполняем
комплексные
проекты



Услуги по привлечению клиентов
в сегментах B2C и B2B



Сервис создания таргетированных
выборок с 75 вариантами таргетинга



Аналитика рынка,
маркетинговые стратегии



Различные каналы коммуникации:
мессенджеры, смс, email, звонки



Партнёрские отношения с мобильными
операторами и интернет-провайдерами



Собственный call-центр

Реализованные проекты



КЕЙС: Поставка товаров из Китая

СРОК:
ИЮЛЬ 2024

ГЕОГРАФИЯ:
МОСКВА

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Компании, поставляющей любые товары оптом из Китая необходимо получить своих потенциальных клиентов - селлеры на маркетплейсах.

Критерии отбора:

- Годовой оборот более 100 млн рублей
- Регистрация компании – Москва
- Зарегистрированы – более 2 лет назад



РЕЗУЛЬТАТ

800

количество
контактов

128

количество
целевых лидов

16 %

конверсия в целевой
лид (CTR1)

625 руб.

средняя стоимость целевого лида



КЕЙС: Автомобильный дилер

СРОК:
ИЮНЬ 2024

ГЕОГРАФИЯ:
СПБ

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Автомобильному дилеру потребовались клиенты в секторе коммерческого транспорта.

Для этого мы собрали компании с наличием парка автомобилей на балансе и передали контакты ЛПР в работу.

Критерии отбора:

- Парк автомобилей – от 5 шт.
- Регистрация компании – СПб



РЕЗУЛЬТАТ

600

количество
контактов

72

количество
целевых лидов

12 %

конверсия в целевой
лид (CTR1)

833 руб.

средняя стоимость целевого лида



КЕЙС: Поставщик фитнес- оборудования

**СРОК:
АПРЕЛЬ 2024**

**ГЕОГРАФИЯ:
МОСКВА, СПБ**

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Компания, продающая фитнес-оборудование в фитнес-центры, захотела получить всех своих потенциальных клиентов разом и передать в обработку менеджерам отдела продаж.

Мы нашли и выгрузили все фитнес-центры в Москве и Санкт-Петербургу с контактами ЛПР и передали им в обработку.

Критерии отбора:

- Фитнес-центр
- Регистрация компании – СПб, МСК

РЕЗУЛЬТАТ

1 000

количество
контактов

180

количество
целевых лидов

20 % МСК и 15% СПб

конверсия в целевой лид (CTR1)

555 руб.

средняя стоимость целевого лида



КЕЙС: Система автоматизации моек для автопарков

**СРОК:
ИЮНЬ 2024**

**ГЕОГРАФИЯ:
РФ**

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Компания, продающая систему учета по обслуживанию, уходу и мойке коммерческого и корпоративного транспорта, решила найти компании с автопарком на балансе.

Критерии отбора:

- Парк автомобилей – от 30 шт.
- Регистрация компании – РФ



РЕЗУЛЬТАТ

700

количество
контактов

72

количество
целевых лидов

8 %

конверсия в целевой
лид (CTR1)

1 250 руб.

средняя стоимость целевого лида



КЕЙС: Оптовый поставщик цветов

**СРОК:
МАЙ 2024**

**ГЕОГРАФИЯ:
МСК**

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Компания, закупающая цветы оптом решила найти всех своих клиентов мелкого опта в конкретном городе.

Критерии отбора:

- Розничная продажа цветов
- Регистрация компании – МСК

РЕЗУЛЬТАТ

500

количество
контактов

70

количество
целевых лидов

14 %

конверсия в целевой
лид (CTR1)

714 руб.

средняя стоимость целевого лида



КЕЙС:

Тепловое оборудование

СРОК:
АПРЕЛЬ 2024

ГЕОГРАФИЯ:
РФ

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Компания, производящая и поставляющая тепловое оборудование решила найти своих клиентов среди компаний, занимающихся строительством.

Критерии отбора:

- LAL – модель по 10 клиентам
- Регистрация компании – РФ
- Оборот – от 300 млн

РЕЗУЛЬТАТ

550

количество
контактов

93

количество
целевых лидов

17 %

конверсия в целевой
лид (CTR1)

592 руб.

средняя стоимость целевого лида



КЕЙС: Медицинское оборудование

**СРОК:
МАРТ 2024**

**ГЕОГРАФИЯ:
РФ**

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Компания, продающая медицинское оборудование для реанимации новорожденных, а так же запчасти и расходники к ним решила провести актуализацию своей базы потребителей (проф. клиники, роддома и др.)

Критерии отбора:

- Список ИНН на входе
- Регистрация компании – РФ
- Направление деятельности

РЕЗУЛЬТАТ

350

количество
контактов

45

количество
целевых лидов

13 %

конверсия в целевой
лид (CTR1)

778 руб.

средняя стоимость целевого лида



JTF
Digital Agency

Санкт-Петербург,
Крапивный пер., дом 5

8 (800) 707-33-78

contact@jtf-mobile.ru

JOIN TO FUTURE



JTF-MOBILE.RU