ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ НА СОСТАВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА АНАЛИТИКИ

1. Наименование программы.

Не предъявляются.

2. Функциональное назначение (область применения)

Цель:

Получить программный продукт, в котором будут сосредоточены данные с маркетинговых каналов (маркетинговой воронки), воронки продаж (из CRM), карточки клиента, для дальнейшего анализа.
Важна дальнейшая доработка данного продукта под нужды сквозного анализа, а также увеличения каналов и контролируемых показателей.
Другими словами, собрать и структурировать все наши данные из Яндекс.Метрики, телефонии, сервисов почтовых рассылок, сервисов смс рассылок, профильных онлайн площадках. Создать шаблонные отчеты.

Задача:

1. Определить и предложить программный продукт, которое будет соответствовать нашим требованиям.
2. Произвести настройку имеющихся систем аналитики и сервисов для дальнейшей связки с программным продуктом.
3. Создать шаблонные формы учета (примеры будут предоставлены в Excel).
4. Настройка основных показателей аналитики.

3. Функциональные требования к программе

Продукт должен собирать и рассчитывать следующие данные:
> Каналы (ключевые запросы, площадки РСЯ, КМС, и другие) (сервисы учета канала)
> Показы (сервисы учета канала)
> Клики (сервисы учета канала)
> Лиды (сервисы учета канала)
> Крупный чек (+цикл сделки) (CRM)
> Средний чек (+цикл сделки) (CRM)
> Мелкий чек (+цикл сделки) (CRM)
> Цена канала (сервисы учета канала)
> Цена клика (расчет системы)
> Цена лида (расчет системы)
> Маржинальность (CRM)
> ROI (расчет системы)
> LTV (расчет системы)
> Коэффициент неоплаченных счетов (дебиторка) (CRM)
> Коэффициент спорных ситуаций (CRM)
> Конверсия из уникального посетителя в лида (сервисы учета канала)
> Конверсия из повторного посещения в лида (сервисы учета канала)
> Конверсия из звонка/письма/лида ФОС в принятого в работу (CRM)
> Конверсия из принятого в работу в качественного лида (CRM)
> Конверсия из лида в договор (CRM)
> Конверсия из договора в оплату (CRM)
> Прибыль (положительная/отрицательная по каналам и общая за период) (расчет системы)
> Цикличность повторных сделок (расчет системы)

<u>Дополнительно создать удобные инструменты анализа А/В тестов:</u>
> А/В тест рекламные текста (расчет системы+ сервисы учета канала)
> А/В тест Медиа контента (расчет системы+ сервисы учета канала)
> А/В тест УТП рекламного скрипта (расчет системы+ сервисы учета канала)
> А/В тест УТП продажного скрипта (расчет системы+ сервисы учета канала)
> А/В тест «Цена» (расчет системы+ сервисы учета канала)

> A/B тест на спрос Услуг (в разрезе: высокая маржа, высокая спрос, высокая тенденция рынка на продолжительный спрос) (расчет системы+ сервисы учета канала)

Так же программный продукт должен будет иметь сформированные шаблоны с ключевыми показателями для анализа (будут предоставлены в Excel).

К рекламным каналам на данном этапе относятся:
> Контекстные и медийные сети
> E-mail маркетинг
> СМС маркетинг
> Звонки, номера, Call-tracking
> SMM маркетинг
> Специализированные блоги и онлайн площадки.

4. Требования к надежности

> Гарантия на безотказную работу должна быть не менее одного года. В случае возникновения сбоев оперативно решать проблемы отказа продукта;
> Обеспечить безопасность данных программного продукта и систем, находящихся в связке с ним;
> Иметь эффективные защиты от любых взломов;
> Сохранение работоспособности системы при отказе или выходе из строя по любым причинам одного из компонентов комплекса технических средств CRM либо сервисов учета канала;
> Сохранение всей накопленной на момент отказа или выхода из строя информации при отказе;
> Резервирование важных компонентов и данных системы (например, аналитические данные за прошедший период);
> Применение специализированного ПО, обеспечивающего высокую доступность к программному продукту.

5. Требования к составу и параметрам технических средств

> Работает на любом ноутбуке/компьютере;
> ПО расположено на удаленном сервере;
> Срок работ по созданию/настройке ПО – рассматриваем предложения;
> Стоимость ПО (разовая, ежемесячная) - рассматриваем предложения;
> Логически понятный и удобный интерфейс;
> Вводное обучение программному продукту + памятки + настройки;
> Техподдержка в рабочие банковские дни;
> Возможность доработки под дополнительные каналы и инструменты;
> Безопасность и конфиденциальность данных;
> Цена дальнейшего сопровождения/или разовых услуг;
> Доступность для 10 и более пользователей с разграничением прав и доступа;
> Настроенные (шаблонные) формы аналитики;

6. Требования к программной совместимости

> Совместим с ОС Mac, Windows Vista и выше.
> Максимальная совместимость со всеми ПК устройствами

7. Специальные требования

Не предъявляются.

8. Требования к программной документации

Предоставить всю необходимую документацию согласно требованиям законодательства РФ.
В процессе работ соблюдать авторские права, и нести полную ответственность за нарушение действующего законодательства РФ.

9. Дополнительные требования

> Стоимость изготовления программного продукта - ваше предложение!
> Стоимость ежемесячного обслуживания (если это действительно необходимо) - ваше предложение!
> Стоимость внесения изменений в программный продукт (при последующих изменениях) - ваше предложение!
> Ваш Опыт (проекты, время на рынке, и тп) -
> Оплата по Р/С – возможна/невозможна
> Сроки работ - ваше предложение!
> График производства работ (ГПР) – предоставляете при подписании договора;

10. Чем пользуемся сейчас:

1. Яндекс.Метрика
2. Манго Телеком;
3. Алло Инкогнито;
4. amoCRM;
5. Не профессиональное ПО e-mail/смс/SMM маркетинга.