

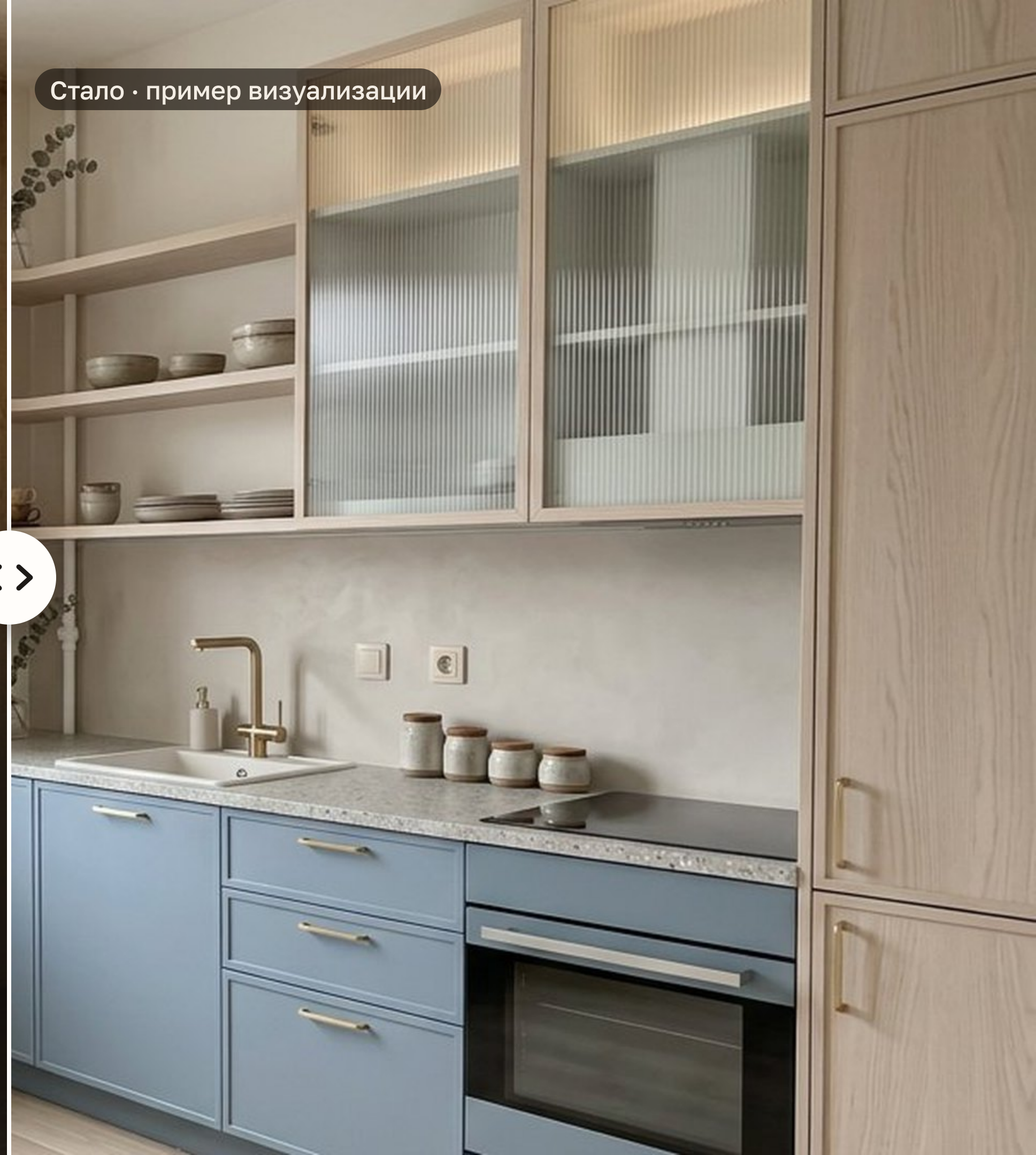
Было · демо-комната

Стало · пример визуализации

ПРИМЕРКА КУХНИ

Покажите покупателю кухню в его комнате

Не квиз, а примерка: покупатель видит варианты своей кухни, вы получаете заявку с его выбором

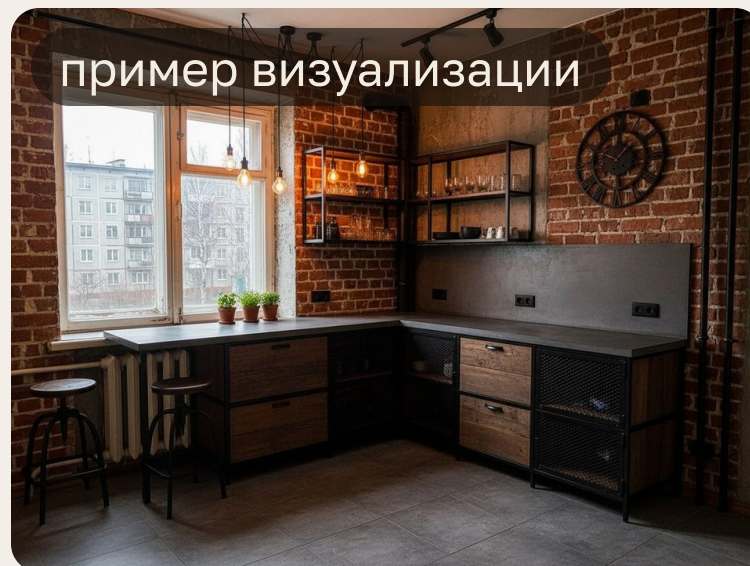


ЧТО ВИДИТ ПОКУПАТЕЛЬ

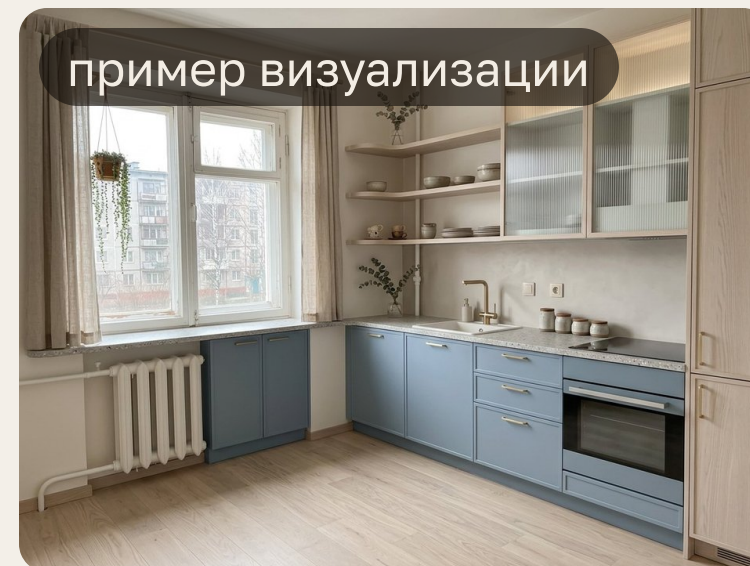
Одна комната. Восемь кухонь

Покупатель выбирает до трёх стилей
— и видит их в своей комнате

В примерке шесть стилей. Графит и
голубой — варианты цвета. Та же комната,
то же окно.



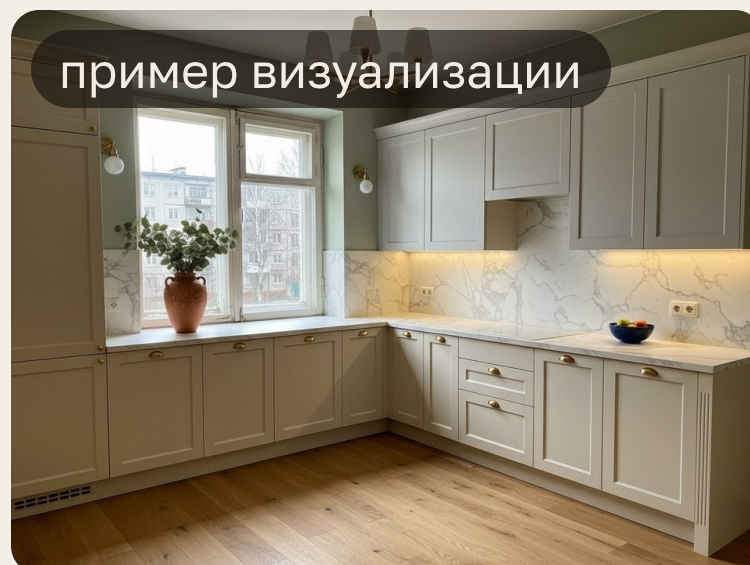
Лофт



Скандинавский голубой



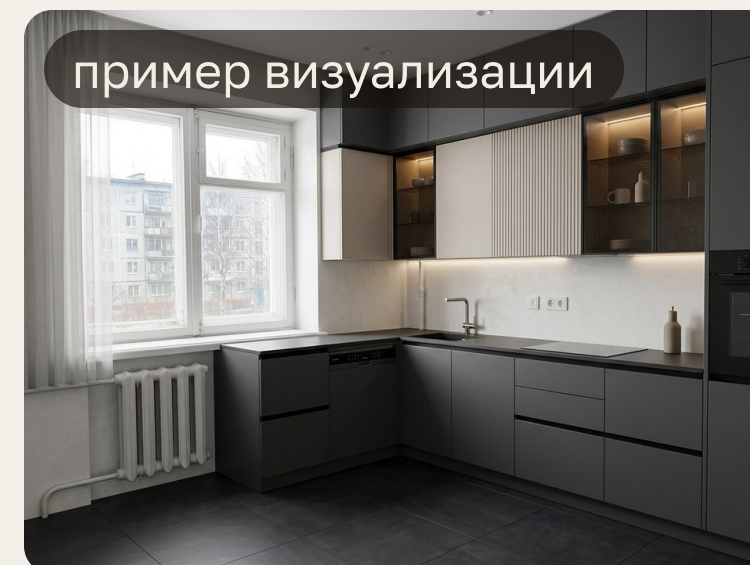
Классика, орех



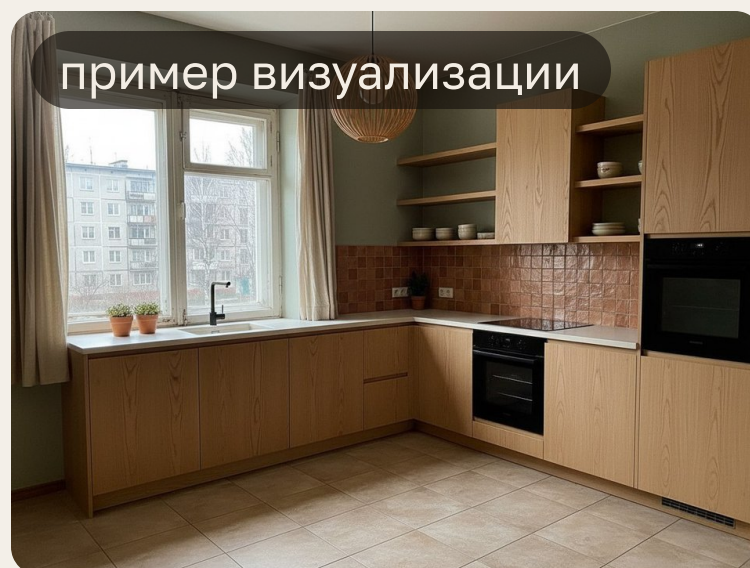
Прованс



Было: демо-комната



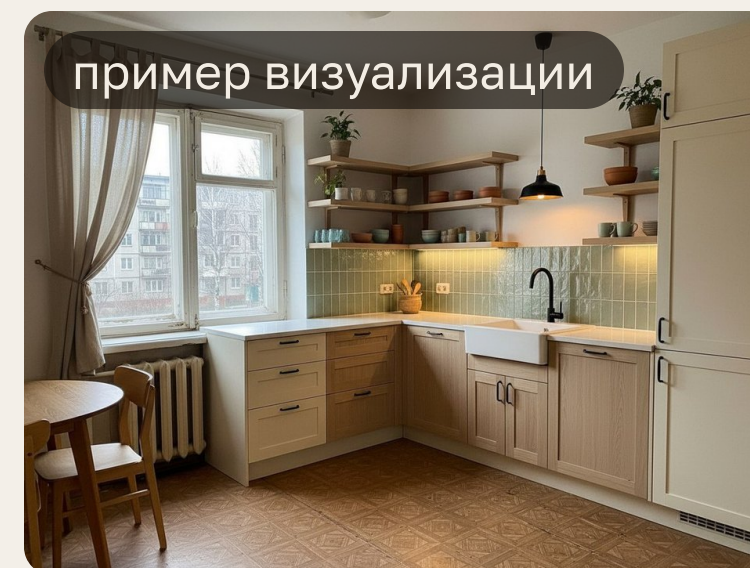
Графит



Джапанди



Современный



Скандинавский

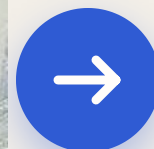
ЧТО ВИДИТ ПОКУПАТЕЛЬ

Ремонт начался — новую кухню уже видно

Комната после демонтажа → пример новой кухни в этой же комнате



Комната после демонтажа



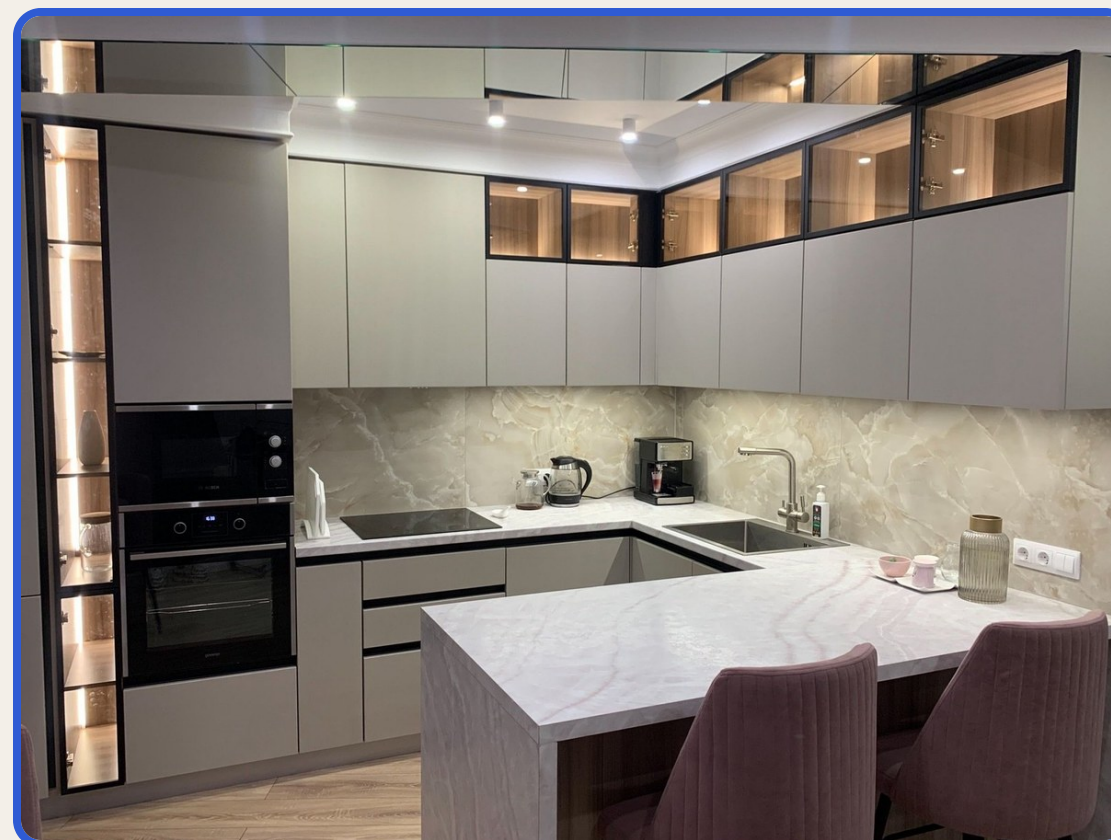
Пример новой кухни в этой же комнате

ЧТО ВИДИТ ПОКУПАТЕЛЬ

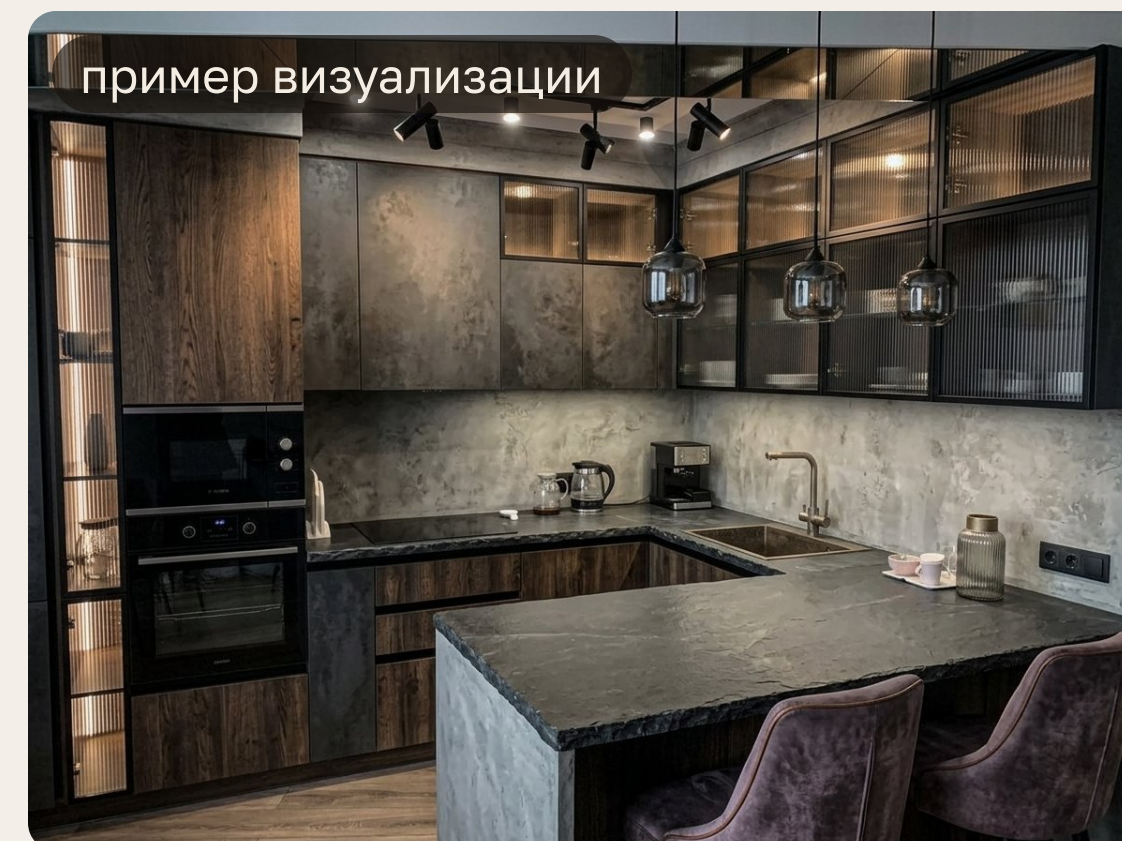
Своя кухня — в другом характере

Ракурс и техника те же, меняются
фасады, столешница и свет

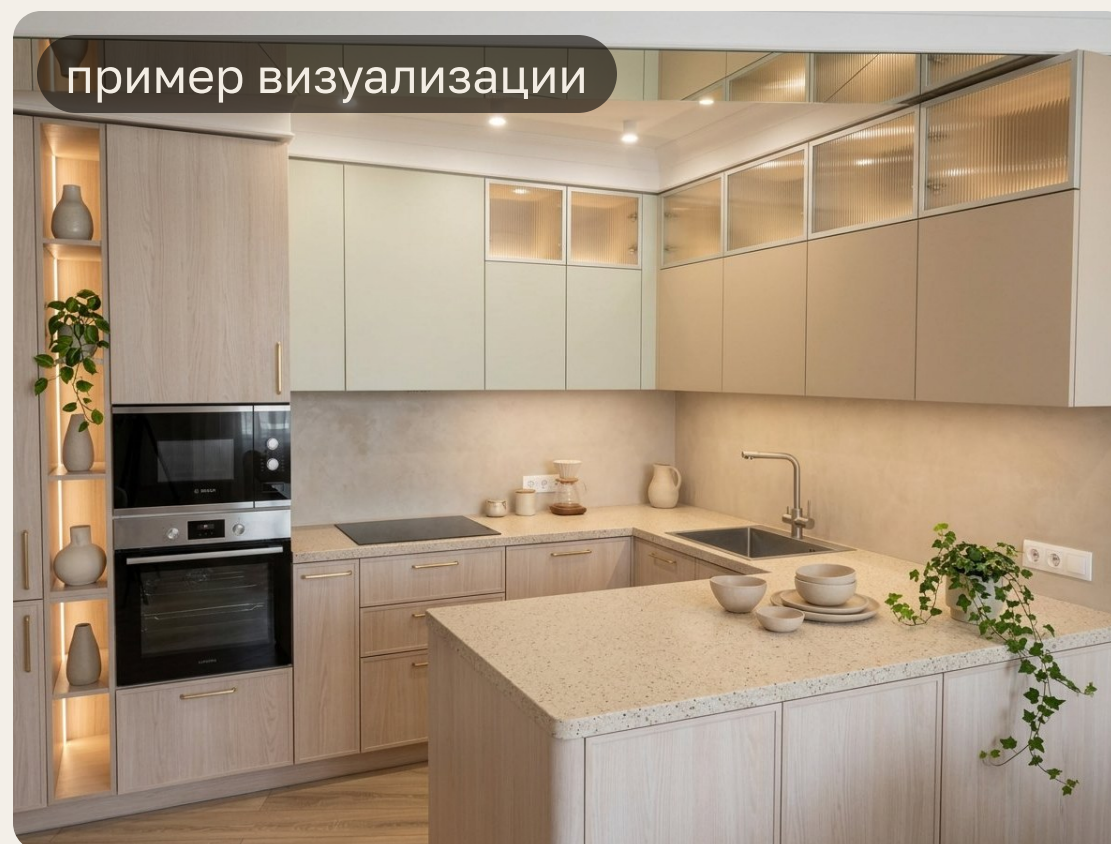
Кухня сейчас → другой стиль. Три варианта
справа и внизу — примеры визуализации.



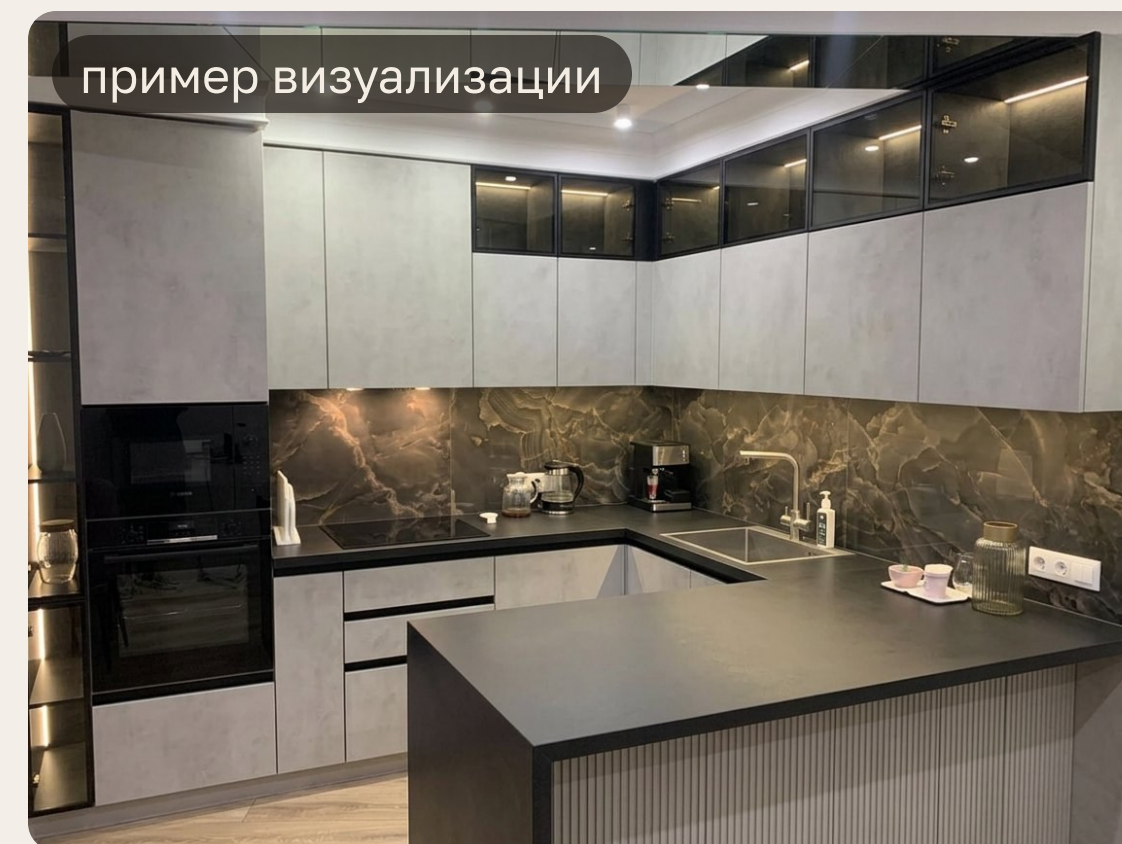
Кухня **сейчас**



Лофт



Скандинавский



Современный

РЕЗУЛЬТАТ НА ЭКРАНЕ И В PDF

Вот что остаётся у покупателя

Картинки — на экране, подборка — в PDF: сохранить и обсудить дома

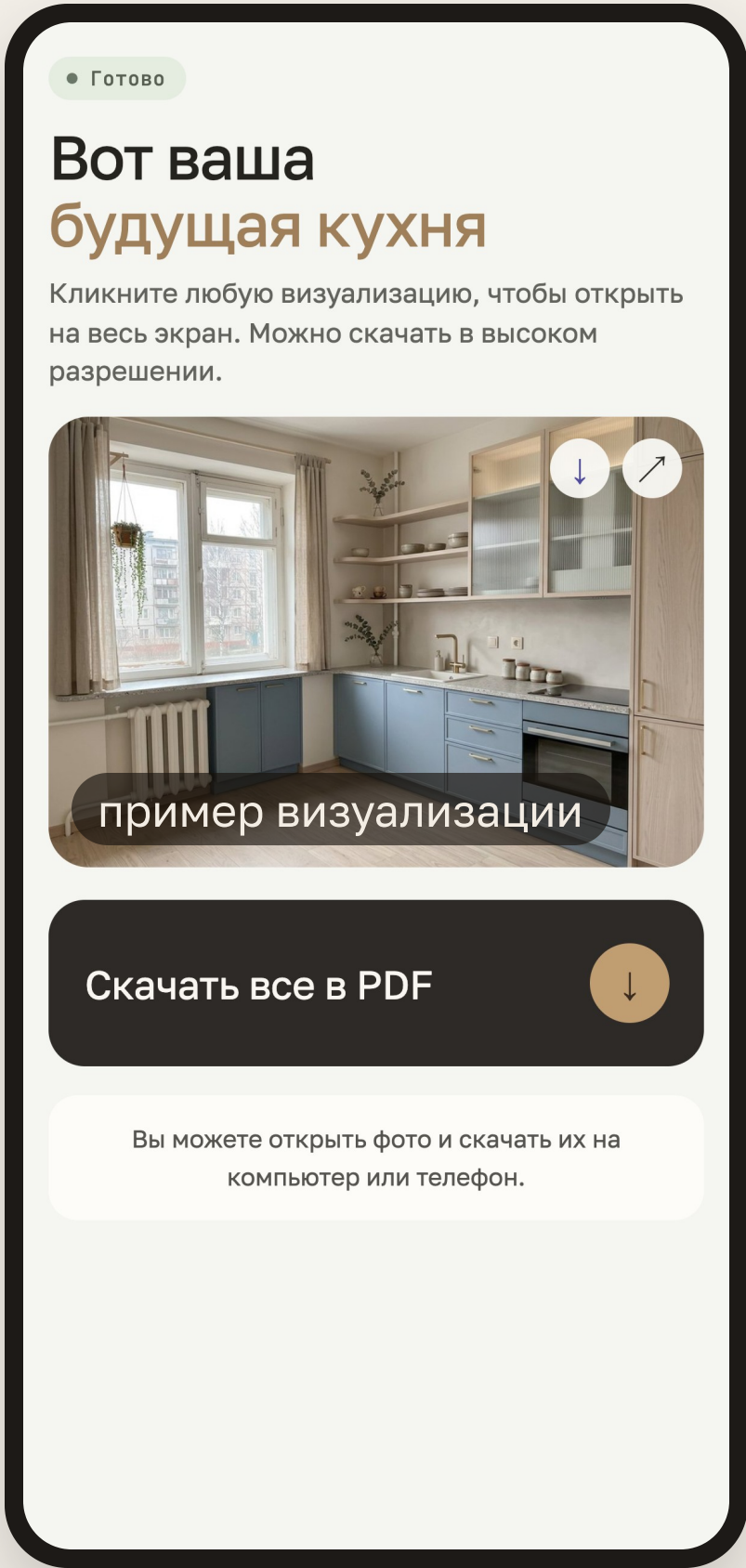
Экран результата — в том же виде, что у покупателя. Картинки открываются на весь экран и скачиваются.

PDF — вся подборка одним файлом: отправить семье и вернуться к выбору.

Проект, размеры и цену считает ваш дизайнер на замере

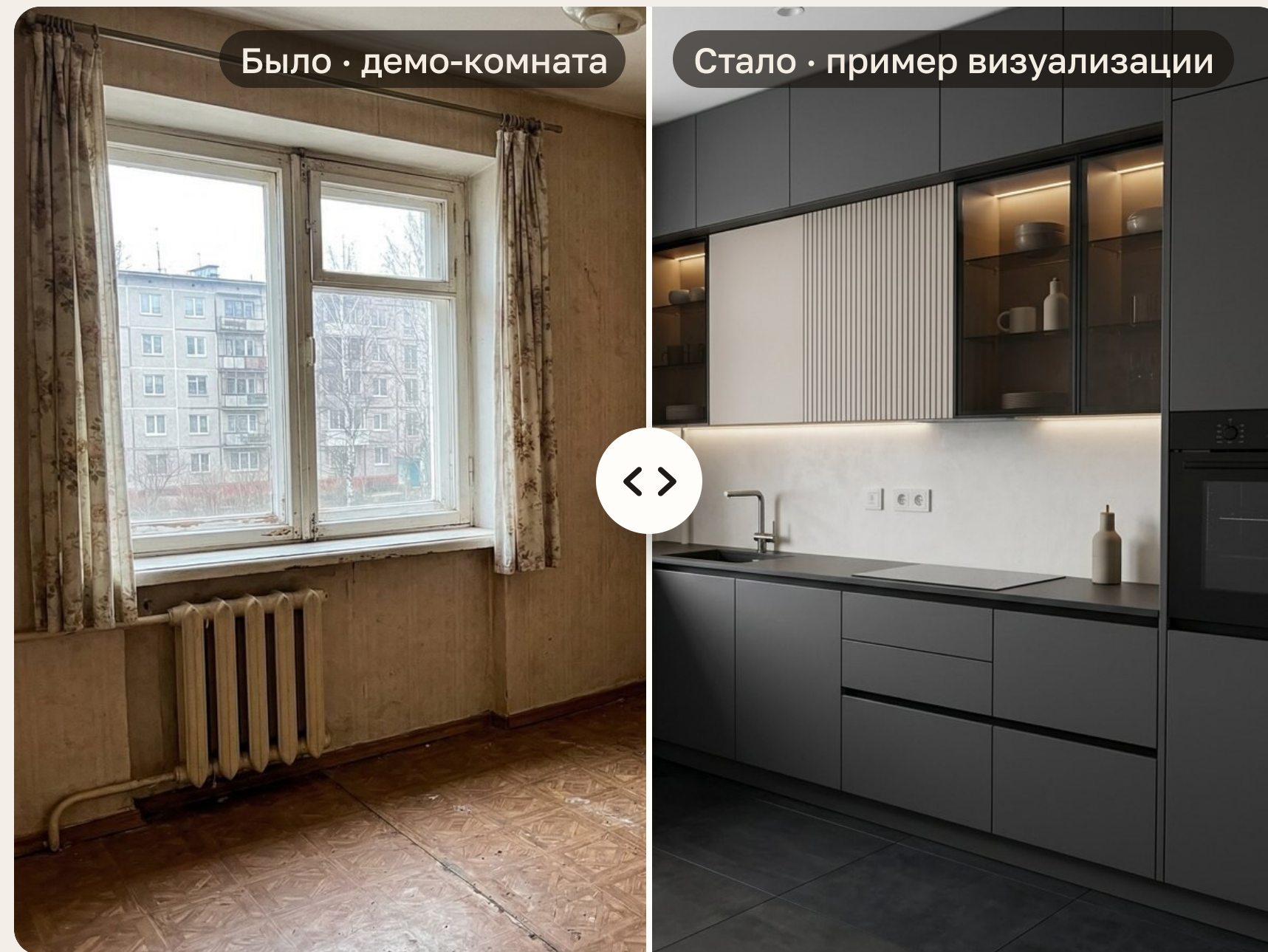


схема: картинки + PDF



ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ

Почему это цепляет покупателя



«Это моя комната»

Та же комната, то же окно

«Это мой выбор»

Стили, которые он выбрал сам

«Сравню и покажу семье»

Картинки и PDF остаются у него

«Сколько стоит именно эта?»

Есть повод продолжить разговор

СРАВНЕНИЕ

Не квиз, а примерка кухни

Покупатель оставляет телефон ради своей кухни, а не ради скидки

	Обычный квиз	Примерка кухни
Что видит покупатель	Вопросы и чужие каталожные фото	Свою комнату с новой кухней
Что получает	Обещание расчёта или скидку	Картинки своей кухни в выбранных стилях и PDF
Зачем оставляет телефон	Чтобы получить скидку	Чтобы увидеть свою кухню
С чем приходит заявка	Телефон	Телефон, стиль, бюджет, планировка, длина, сроки
С чего начинает менеджер	«Что вы хотели?»	С кухни, которую покупатель уже выбрал
Что остаётся у покупателя	Ничего	Картинки и PDF — обсудить с семьёй

ЧТО ПОЛУЧАЕТЕ ВЫ

Вам — заявка с его выбором

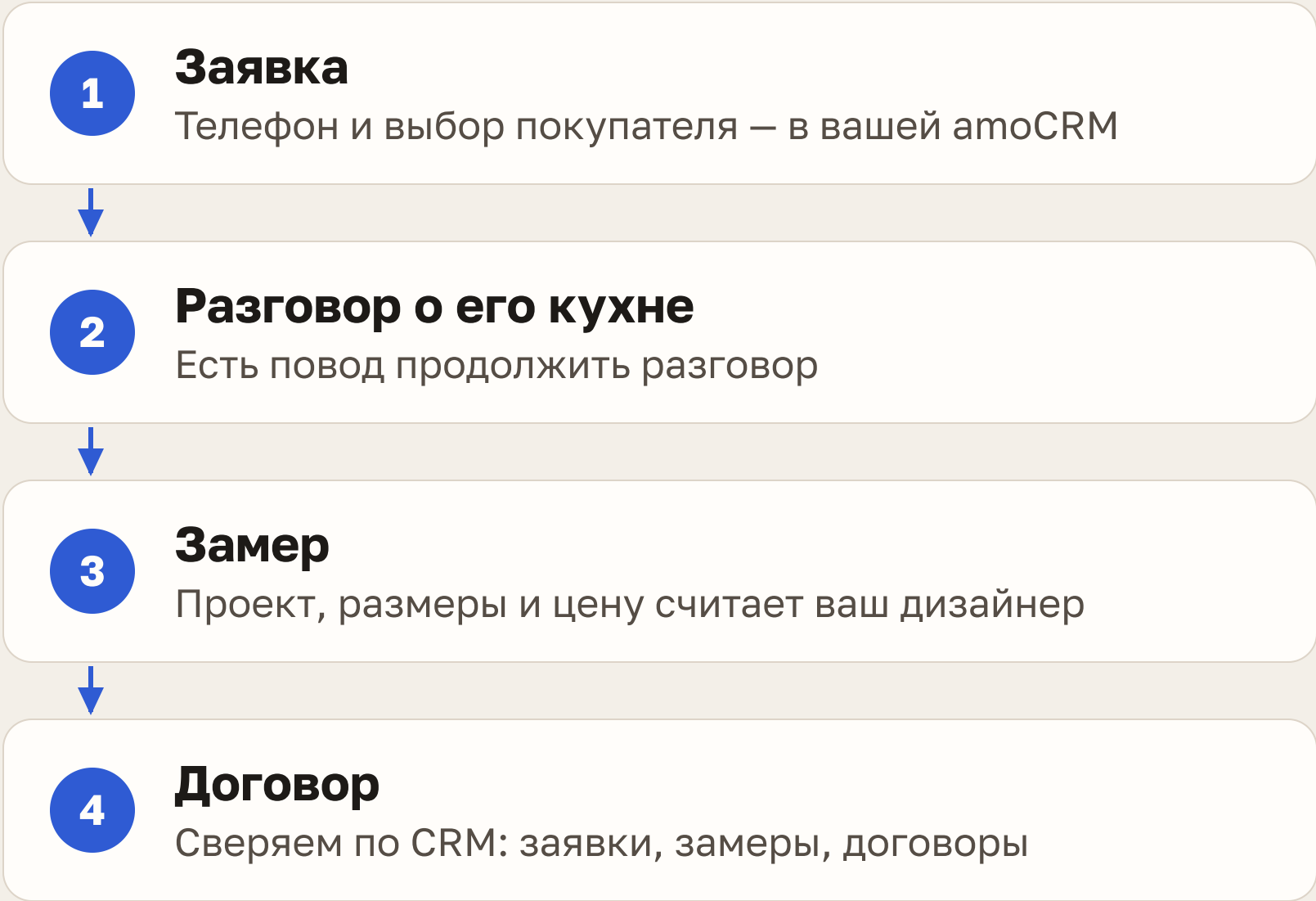
Менеджер начинает разговор с выбора покупателя: стиль, бюджет, планировка, длина, сроки

amoCRM

Новая заявка

Телефон	+7 9.. ..-.-.-.-.
Способ	По фотографии
Стили	Современный, Лофт
Бюджет	От 200 000 ₽
Материалы	Дерево
Цвет	Двухтонная
Планировка	Угловая
Длина кухни	3–4 м
Сроки	Ближайшие 2–4 недели

Пример состава заявки — так её видит менеджер



ЧТО ПОЛУЧАЕТЕ ВЫ

Почему это продаёт

Цифры снимем за месяц до подключения и сравним

1 Больше заявок с той же рекламы

Телефон оставляют ради картинок своей кухни.

КАК ПРОВЕРИМ В CRM

Число и цена заявок при том же бюджете

2 Заявки теплее

Покупатель уже выбрал стиль, бюджет и сроки.

КАК ПРОВЕРИМ В CRM

Доля заявок, дошедших до замера

3 Решение быстрее

Семья уже обсудила картинку.

КАК ПРОВЕРИМ В CRM

Доля замеров, закончившихся договором, и дни от заявки до договора

Картинка — **до 10 ₽**. Заявка из Директа в нише кухонь — **1200–2000 ₽**.

Три картинки на заявку — до 30 ₽, это не больше 2,5 % её цены

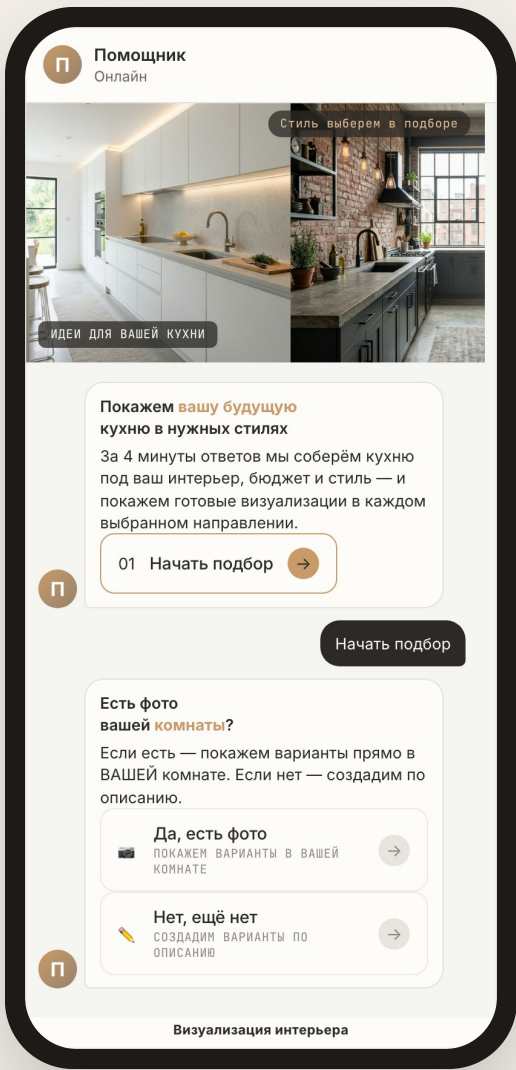
КАК ЭТО УСТРОЕНО

Как покупатель проходит примерку

Печатать ничего не нужно. Нет фото — пример по ответам, но уже не в его комнате

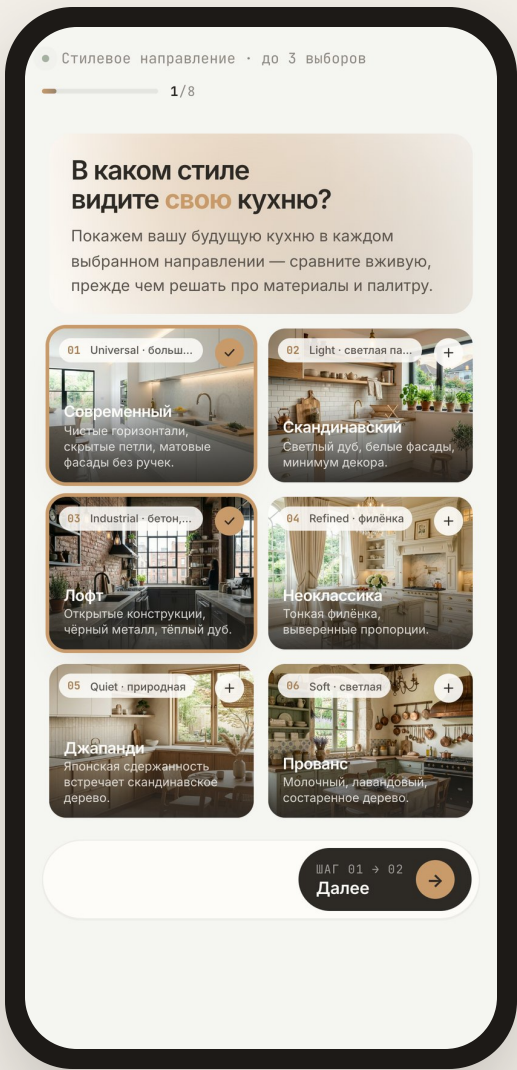
1 · Фото — по желанию

Есть фото — в его комнате



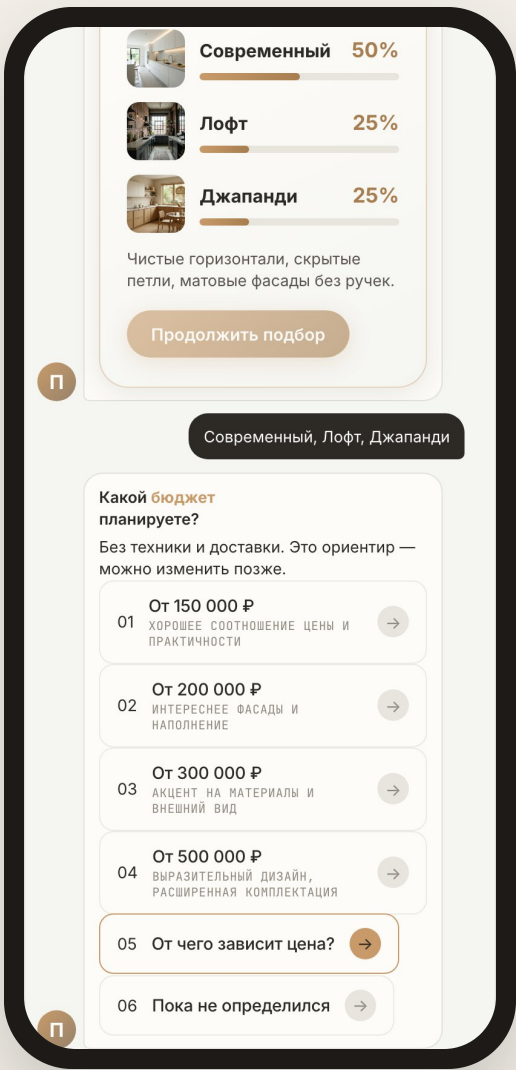
2 · Стиль — до трёх

Шесть стилей на картинках



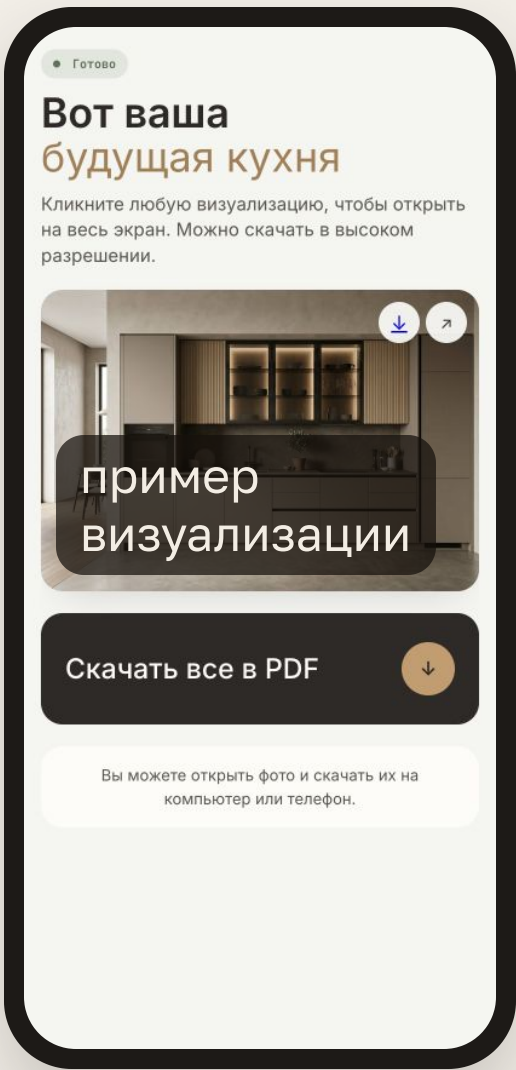
3 · Детали — кнопками

Бюджет, планировка, сроки



4 · Телефон → картинки

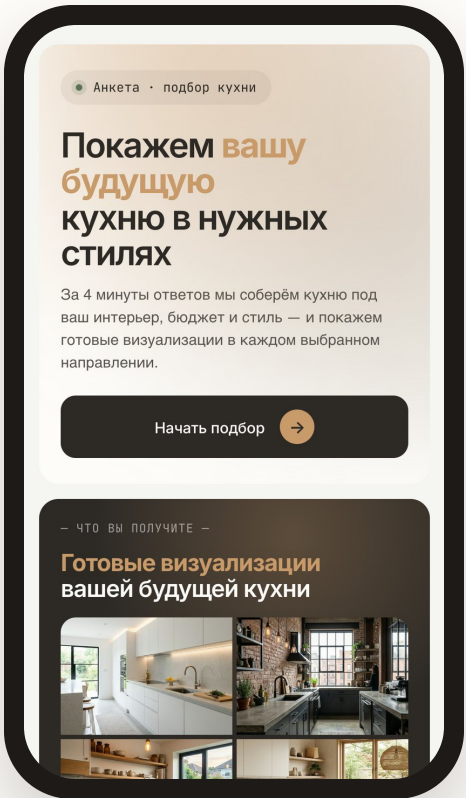
Картинки — на экране



КАНАЛЫ

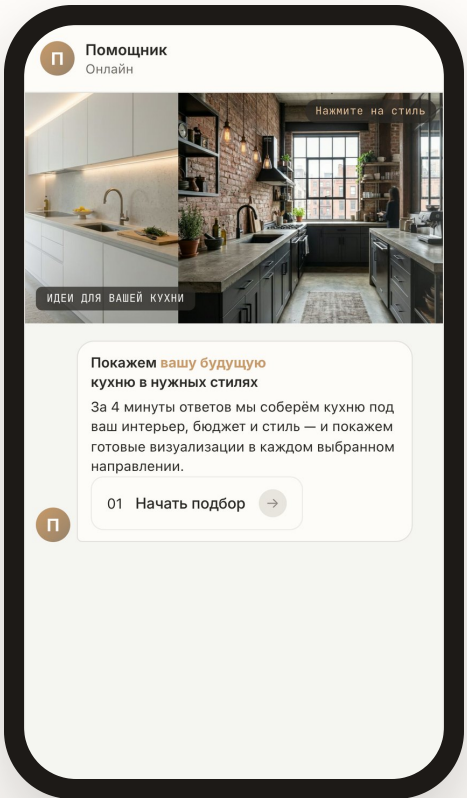
Там, где ваш покупатель

Одна примерка — в любом канале



Лендинг

Отдельная страница:
примерка на весь экран



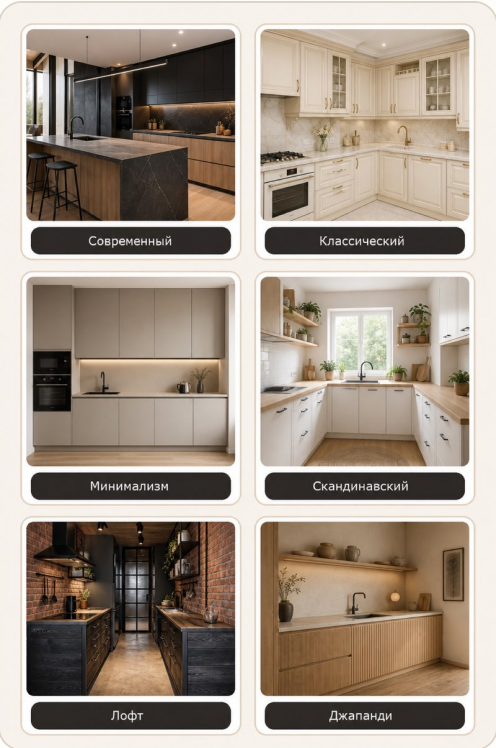
Чат на сайте

Три подачи: чат, галерея,
подбор по вкусу



MAX

Та же примерка в
переписке — картинки
приходят в чат



ВКонтакте

Бот в сообщениях
сообщества: кухни и ещё
шкафы

ПОПРОБУЙТЕ САМИ

Попробуйте глазами покупателя

Всё уже работает у наших клиентов

Примерка на сайте

Лучше открывать с телефона — так её видит покупатель

Примерка на весь экран

leadkitchen.sprosfera.ru/quiz/

Чат

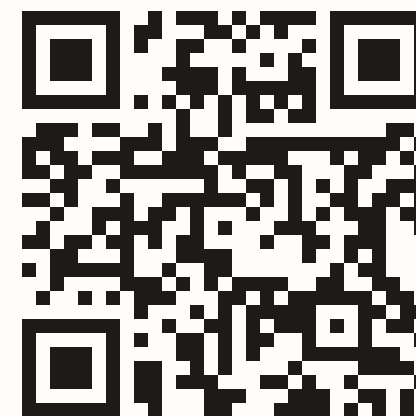
leadkitchen.sprosfera.ru/chat/

Галерея

leadkitchen.sprosfera.ru/gallery/

Подбор по вкусу

leadkitchen.sprosfera.ru/taste/



ВК-бот: кухни и шкафы

vk.me/itcoautomation

Наведите камеру телефона на QR-код —
откроется диалог с сообществом

Живые посадочные у наших клиентов

[Посадочная с владельцем, вариант 1](#)

[Посадочная с владельцем, вариант 2](#)

[Посадочная с владельцем, вариант 3](#)

[Посадочная с владельцем, вариант 4](#)

ДЛЯ ЗАПУСКА У ВАС

Пусть следующую кухню примерят у вас

Ваши данные

Логотип, город, фото владельца
или мастера, цены «от»

Ваши каналы

Сайт, МАХ и ВКонтакте — все или
любые из них

Ваша атоCRM

Заявки с выбором покупателя — в
вашу CRM

Начнём с одного канала, через месяц сверим заявки, замеры и договоры

Узнать, как подключить

Напишите в МАХ: «Хочу примерку»

На фоне — примеры визуализации