

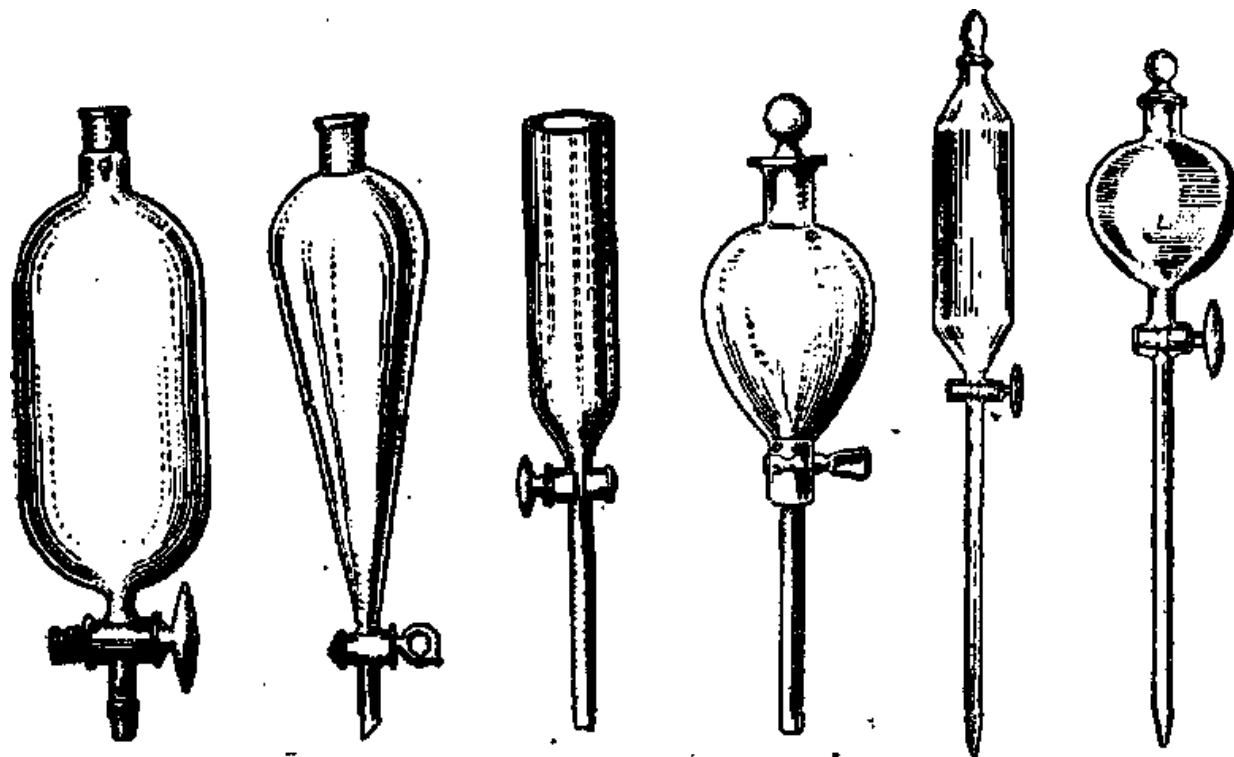
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОНЛАЙН-РЕКЛАМЫ

ПЕТР ОЗЕРОВ

- Более 5 лет работы в интернет-маркетинге.
- Основные компетенции в построении систем аналитики в предприятиях.
- Сертифицированный тренер по продуктам веб-аналитики Google.
- Спикер региональных конференций Google.
- Спикер отраслевых конференций: Бизнес-Молодость, MIFS, Conversion Conf.
- Преподаватель в образовательных программах в школах Unibrains, академии интернет-маркетинга Ашманова, Русской Школы Управления.
- Руководитель агентства и совладелец компаний в сфере продажи и установки музыкального оборудования.



РАЗНЫЕ ВОРОНКИ





НО ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С РЕКЛАМЫ

ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА:

**НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ РАССЧИТАТЬ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ**

Источник или канал [?]	Источники трафика			Действия		
	Сеансы [?] ↓	Новые сеансы, % [?]	Новые пользователи [?]	Показатель отказов [?]	Страниц/сеанс [?]	Сред. длительность сеанса [?]
	960 084 % от общего количества: 100,00 % (960 084)	57,98 % Средний показатель для представления: 57,98 % (0,00 %)	556 642 % от общего количества: 100,00 % (556 642)	49,39 % Средний показатель для представления: 49,39 % (0,00 %)	4,01 Средний показатель для представления: 4,01 (0,00 %)	00:03:11 Средний показатель для представления: 00:03:11 (0,03 %)
1. yandex / organic	215 153 (22,41 %)	54,81 %	117 930 (21,19 %)	42,05 %	5,15	00:04:04
2. google / organic	197 441 (20,56 %)	58,27 %	115 043 (20,67 %)	47,02 %	4,02	00:03:05
3. (direct) / (none)	142 190 (14,81 %)	58,14 %	82 676 (14,85 %)	47,02 %	4,50	00:04:03
4. vk.com / referral	81 600 (8,50 %)	49,10 %	40 062 (7,20 %)	48,62 %	3,24	00:02:41
5. google / cpc	64 768 (6,75 %)	63,59 %	41 183 (7,40 %)	74,20 %	2,32	00:01:07
6. m.vk.com / referral	59 361 (6,18 %)	55,37 %	32 866 (5,90 %)	56,95 %	2,46	00:01:55
7. fishki.net / referral	34 685 (3,61 %)	83,66 %	29 018 (5,21 %)	85,18 %	1,25	00:00:55
8. go.mail.ru / organic	9 458 (0,99 %)	55,69 %	5 267 (0,95 %)	38,26 %	6,29	00:04:25
9. rfs.ru / referral	8 592 (0,89 %)	48,42 %	4 160 (0,75 %)	25,52 %	5,68	00:05:20
10. gazgolder.com / referral	5 688 (0,59 %)	58,63 %	3 335 (0,60 %)	40,08 %	3,20	00:02:45

Источник или канал [?]	Источники трафика			Действия		
	Сеансы [?] ↓	Новые сеансы, % [?]	Новые пользователи [?]	Показатель отказов [?]	Страниц/сеанс [?]	Сред. длительность сеанса [?]
	960 084 % от общего количества: 100,00 % (960 084)	57,98 % Средний показатель для представления: 57,98 % (0,00 %)	556 642 % от общего количества: 100,00 % (556 642)	49,39 % Средний показатель для представления: 49,39 % (0,00 %)	4,01 Средний показатель для представления: 4,01 (0,00 %)	00:03:11 Средний показатель для представления: 00:03:11 (0,03 %)
1. yandex / organic	215 153 (22,41 %)	54,81 %	117 930 (21,19 %)	42,05 %	5,15	00:04:04
2. google / organic	197 441 (20,56 %)	58,27 %	115 043 (20,67 %)	47,02 %	4,02	00:03:05
3. (direct) / (none)	142 190 (14,81 %)	58,14 %	82 676 (14,85 %)	47,02 %	4,50	00:04:03
4. vk.com / referral	81 600 (8,50 %)	49,10 %	40 062 (7,20 %)	48,62 %	3,24	00:02:41
5. google / cpc	64 768 (6,75 %)	63,59 %	41 183 (7,40 %)	74,20 %	2,32	00:01:07
6. m.vk.com / referral	59 361 (6,18 %)	55,37 %	32 866 (5,90 %)	56,95 %	2,46	00:01:55
7. fishki.net / referral	34 685 (3,61 %)	83,66 %	29 018 (5,21 %)	85,18 %	1,25	00:00:55
8. go.mail.ru / organic	9 458 (0,99 %)	55,69 %	5 267 (0,95 %)	38,26 %	6,29	00:04:25
9. rfs.ru / referral	8 592 (0,89 %)	48,42 %	4 160 (0,75 %)	25,52 %	5,68	00:05:20
10. gazgolder.com / referral	5 688 (0,59 %)	58,63 %	3 335 (0,60 %)	40,08 %	3,20	00:02:45

ЯНДЕКС ДИРЕКТ, ТЫ ГДЕ?

Источник или канал [?]	Источники трафика			Действия		
	Сеансы [?] ↓	Новые сеансы, % [?]	Новые пользователи [?]	Показатель отказов [?]	Страниц/сеанс [?]	Сред. длительность сеанса [?]
	960 084 % от общего количества: 100,00 % (960 084)	57,98 % Средний показатель для представления: 57,98 % (0,00 %)	556 642 % от общего количества: 100,00 % (556 642)	49,39 % Средний показатель для представления: 49,39 % (0,00 %)	4,01 Средний показатель для представления: 4,01 (0,00 %)	00:03:11 Средний показатель для представления: 00:03:11 (0,03 %)
1. yandex / organic	215 153 (22,41 %)	54,81 %	117 930 (21,19 %)	42,05 %	5,15	00:04:04
2. google / organic	197 441 (20,56 %)	58,27 %	115 043 (20,67 %)	47,02 %	4,02	00:03:05
3. (direct) / (none)	142 190 (14,81 %)	58,14 %	82 676 (14,85 %)	47,02 %	4,50	00:04:03
4. vk.com / referral	81 600 (8,50 %)	49,10 %	40 062 (7,20 %)	48,62 %	3,24	00:02:41
5. google / cpc	64 768 (6,75 %)	63,59 %	41 183 (7,40 %)	74,20 %	2,32	00:01:07
6. m.vk.com / referral	59 361 (6,18 %)	55,37 %	32 866 (5,90 %)	56,95 %	2,46	00:01:55
7. fishki.net / referral	34 685 (3,61 %)	83,66 %	29 018 (5,21 %)	85,18 %	1,25	00:00:55
8. go.mail.ru / organic	9 458 (0,99 %)	55,69 %	5 267 (0,95 %)	38,26 %	6,29	00:04:25
9. rfs.ru / referral	8 592 (0,89 %)	48,42 %	4 160 (0,75 %)	25,52 %	5,68	00:05:20
10. gazgolder.com / referral	5 688 (0,59 %)	58,63 %	3 335 (0,60 %)	40,08 %	3,20	00:02:45

ВСЕ КОНВЕРСИОННЫЕ КЛЮЧИ ЗАКРЫТЫ

Ключевое слово ?	Источники трафика			Действия			Конверсии Электронная торговля ▾		
	Сеансы ? ↓	Новые сеансы, % ?	Новые пользователи ?	Показатель отказов ?	Страниц/сеанс ?	Сред. длительность сеанса ?	Коэффициент транзакций ?	Транзакции ?	Доход ?
	64 768 % от общего количества: 6,75 % (960 084)	63,59 % Средний показатель для представления: 57,98 % (9,67 %)	41 183 % от общего количества: 7,40 % (556 642)	74,20 % Средний показатель для представления: 49,39 % (50,23 %)	2,32 Средний показатель для представления: 4,01 (-42,24 %)	00:01:07 Средний показатель для представления: 00:03:11 (-64,89 %)	0,45 % Средний показатель для представления: 1,94 % (-76,72 %)	292 % от общего количества: 1,57 % (18 595)	1 876 870,00 Р % от общего количества: 1,68 % (111 611 879,50 Р)
1. (not set)	64 717 (99,92 %)	63,57 %	41 143 (99,90 %)	74,21 %	2,32	00:01:07	0,45 %	292(100,00 %)	1 876 870,00 Р(100,00 %)
2. (not provided)	45 (0,07 %)	75,56 %	34 (0,08 %)	57,78 %	2,56	00:01:28	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 Р (0,00 %)
3. _елена ваенга	1 (0,00 %)	100,00 %	1 (0,00 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 Р (0,00 %)
4. дискотека авария слушать	1 (0,00 %)	100,00 %	1 (0,00 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 Р (0,00 %)
5. музыка онлайн	1 (0,00 %)	100,00 %	1 (0,00 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 Р (0,00 %)
6. natalya gulykina и гр. звёзды	1 (0,00 %)	100,00 %	1 (0,00 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 Р (0,00 %)
7. скачать песню тимати баклажан	1 (0,00 %)	100,00 %	1 (0,00 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 Р (0,00 %)
8. google слушать клипы кати лель	1 (0,00 %)	100,00 %	1 (0,00 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 Р (0,00 %)

МЕТКИ ПРОСТАВЛЕНЫ, НО НЕЧЕГО СЧИТАТЬ

Источник или канал [?]	Источники трафика			Действия			Конверсии		
	Сеансы [?] ↓	Новые сеансы, % [?]	Новые пользователи [?]	Показатель отказов [?]	Страниц/сеанс [?]	Сред. длительность сеанса [?]	Коэффициент конверсии цели [?]	Достигнутые цели [?]	Ценность цели [?]
	32 292 % от общего количества: 100,00 % (32 292)	52,33 % Средний показатель для представления: 52,22 % (0,20 %)	16 897 % от общего количества: 100,20 % (16 863)	47,82 % Средний показатель для представления: 47,82 % (0,00 %)	3,06 Средний показатель для представления: 3,06 (0,00 %)	00:02:49 Средний показатель для представления: 00:02:49 (0,00 %)	0,00 % Средний показатель для представления: 0,00 % (0,00 %)	0 % от общего количества: 0,00 % (0)	0,00 \$ % от общего количества: 0,00 % (0,00 \$)
1. yandex / cpc	19 695 (60,99 %)	48,09 %	9 471 (56,05 %)	45,49 %	3,14	00:02:51	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
2. yandex / organic	4 075 (12,62 %)	47,44 %	1 933 (11,44 %)	42,40 %	3,42	00:03:22	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
3. google / organic	2 899 (8,98 %)	66,33 %	1 923 (11,38 %)	45,67 %	3,12	00:03:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
4. (direct) / (none)	2 514 (7,79 %)	65,00 %	1 634 (9,67 %)	52,74 %	2,95	00:02:53	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
5. AvitoContext / cpc	867 (2,68 %)	65,51 %	568 (3,36 %)	75,66 %	1,92	00:01:05	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
6. vk.com / referral	258 (0,80 %)	41,09 %	106 (0,63 %)	55,43 %	2,69	00:03:16	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
7. adf.ly / referral	184 (0,57 %)	100,00 %	184 (1,09 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
8. go.mail.ru / organic	144 (0,45 %)	61,11 %	88 (0,52 %)	36,81 %	4,09	00:03:59	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
9. spb.pulsцен.ru / referral	132 (0,41 %)	39,39 %	52 (0,31 %)	50,76 %	2,76	00:02:41	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
10. get-your-social-buttons.info / referral	126 (0,39 %)	100,00 %	126 (0,75 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)

UTM

CONVERSION

И ЕЩЕ..



CALLBACK
HUNTER

LIVETEX



 **CALLTOUCH**

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ НА
ОСНОВЕ **КОНВЕРСИИ**

A blurred background image of three business professionals in a modern office setting with large windows. In the foreground, a desk is covered with documents featuring colorful bar charts and a black pen. An orange banner with white text is overlaid in the center.

КЕЙС ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Юридическая фирма «СЛИФ» +7 (499) 216-74-42

Платежи юридическому лицу

Платежи юридическому лицу — это операция по переводу денежных средств с расчетного счета клиента на расчетный счет контрагента. При этом плательщик не получает никаких документов, подтверждающих факт оплаты. Это может быть опасно, так как в случае возникновения спора плательщик не сможет доказать факт оплаты.

Преимущества платежей юридическому лицу:

- Быстрое и удобное оформление платежа.
- Отсутствие необходимости предоставлять документы.
- Возможность оплаты в любое время суток.
- Отсутствие необходимости посещения офиса.

Заказать услугу

VS.

CLIFF +7 (499) 216-51-39

КАК НЕ СОЗДАТЬ СЕБЕ ПРОБЛЕМЫ С ЗАКОНОМ И НАЛОГОВОЙ?

« Большинство собственников даже не думают установить на график платежей отчисления ликвидационной комиссии. За последние 7 лет в нашей практике десятки случаев судебных ликвидаций раскисших компаний для клиентов. »

Грищенко П.С.

Решите любые вопросы по ликвидации фирм

Оставьте заявку, секретари перезвонят вам через 3 минуты

Имя и фамилия владельца

Да, хочу узнать

Или позвонить нам: +7 (499) 216-51-39

ПО ТЕЛЕФОНУ Я РАССКАЖУ

ВСЕ ПРО ЛИКВИДАЦИЮ ФИРМ И ИМУЩЕСТВО

- Как избежать налоговой проверки?
- Кто будет ликвидатором и какие риски?
- Что делать, если есть долги?
- Можно ли осуществлять деятельность во время ликвидации и кому за давать отчетность?
- Что делать в случае встречной проверки?
- Что делать с кредиторской задолженностью и активами на балансе?

Павел Евгеньевич Грищенко
Полное наименование: ООО «СЛИФ»
Юридическая фирма «СЛИФ»

Добровольная ликвидация

Добровольная ликвидация производится по решению участников (участников) Общества и может быть произведена в любое время.

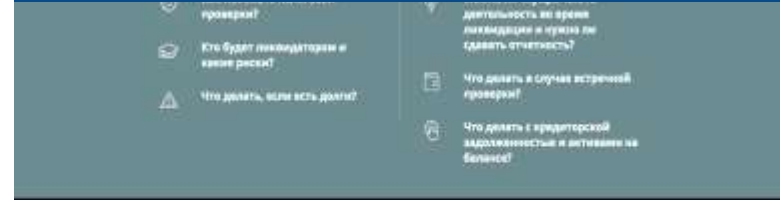
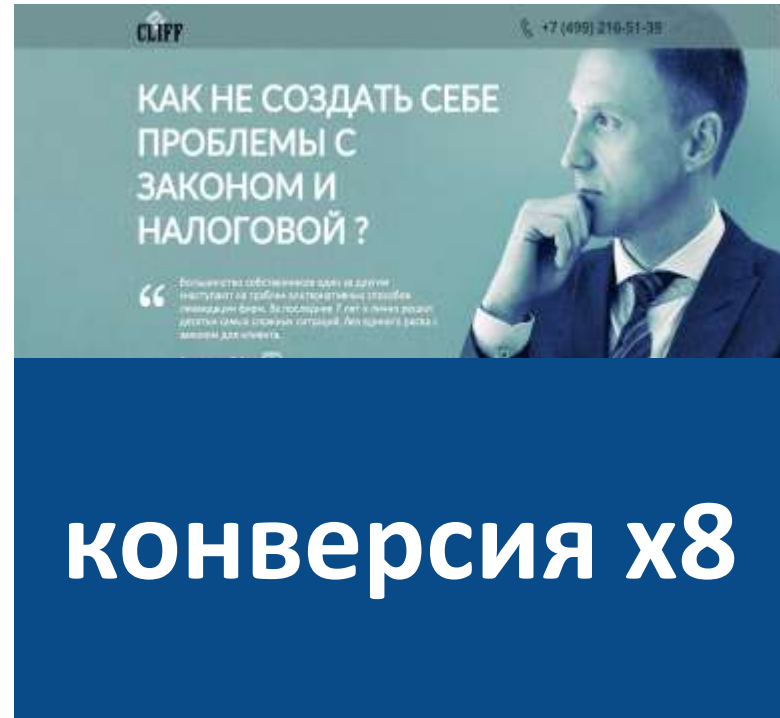
Акционерное Общество может быть ликвидировано по решению общего собрания акционеров единогласно или не менее чем в 2/3 - большинство голосов, а Общество с ограниченной ответственностью может быть ликвидировано только по единогласному решению его участников.

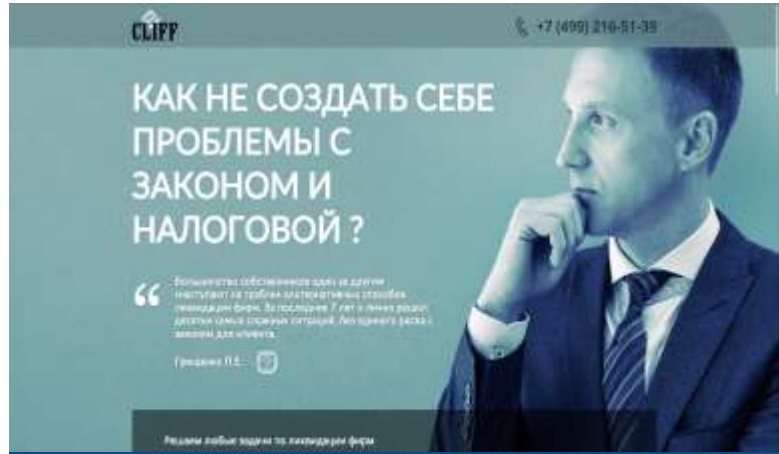
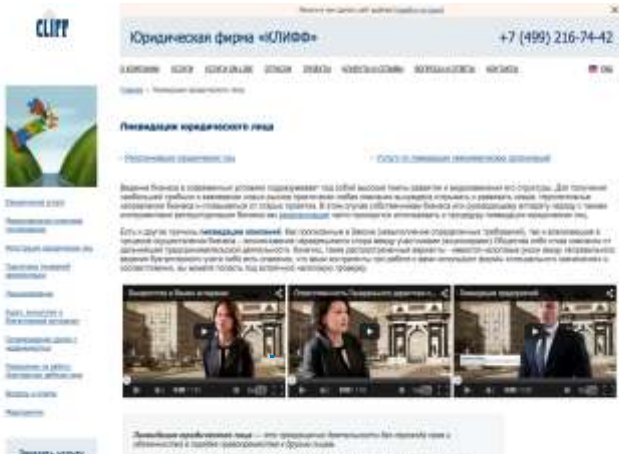
Добровольная ликвидация производится в три основных этапа:

1. На первом этапе принимается решение о ликвидации юридического лица, в котором прописаны полномочия и обязанности ликвидатора, порядок его назначения и прекращения полномочий, перечень имущества и обязательств ликвидационной комиссии.
2. На этом этапе происходит взаимодействие с государственными органами, в частности с налоговой инспекцией и оформлением ликвидационной комиссии.
3. Далее, ликвидатор и члены ликвидационной комиссии в течение 30 дней с момента принятия решения о ликвидации юридического лица составляют ликвидационный баланс, а также проводят ликвидацию имущества на ликвидационно-распределительном этапе.
4. На втором этапе ликвидация по результатам работы ликвидатора и ликвидационной комиссии выполняется ликвидационная ликвидация, или по решению и по согласию кредиторов ликвидационный баланс.
5. Заключительный этап ликвидации, когда производится окончательные расчеты с кредиторами и задателями, ликвидаторы делают по согласию органов государственной власти, а также ликвидационный баланс, а также проводят ликвидацию имущества на ликвидационно-распределительном этапе.

Обращение владельца на ликвидацию существующего имущества процедуры добровольной ликвидации:

- Необходимо ликвидировать полностью ликвидированную деятельность ликвидатора, ликвидация осуществляется ликвидационной комиссией ликвидатора.
- Необходимо ликвидировать полностью ликвидированную деятельность ликвидатора, ликвидация осуществляется ликвидационной комиссией ликвидатора.

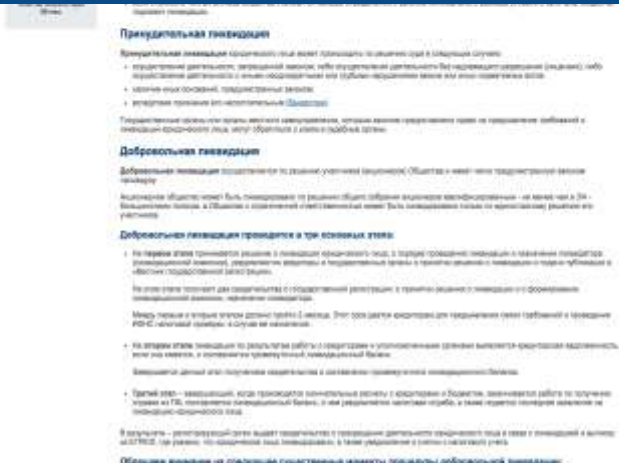




прибыль



прибыль





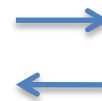


Google Analytics

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН



Google Analytics



УСЛУГИ

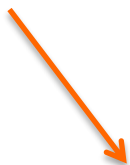


Сеансы ? ↓	Число показов ?	Число кликов ?	Стоимость ?	CTR ?	Цена за клик ?	Доход от клика ?	Рентабельность инвестиций в рекламу ?
246 069 % от общего количества: 100,00 % (246 069)	1 402 560 % от общего количества: 100,00 % (1 402 560)	18 387 % от общего количества: 100,00 % (18 387)	109 770,84 руб. % от общего количества: 100,00 % (109 770,84 руб.)	1,31 % В среднем по сайту: 1,31 % (0,00 %)	5,97 руб. В среднем по сайту: 5,97 руб. (0,00 %)	1 296,11 руб. В среднем по сайту: 1 296,11 руб. (0,00 %)	21 710,31 % В среднем по сайту: 21 710,31 % (0,00 %)
74 843 (30,42 %)	318 931 (22,74 %)	9 283 (50,49 %)	34 758,07 руб. (31,66 %)	2,91 %	3,74 руб.	518,78 руб.	13 855,42 %
72 386 (29,42 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
36 325 (14,76 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
21 491 (8,73 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
8 229 (3,34 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
6 989 (2,84 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
5 359 (2,18 %)	817 031 (58,25 %)	8 945 (48,65 %)	74 852,82 руб. (68,19 %)	1,09 %	8,37 руб.	38,75 руб.	463,07 %

НЕ ROI СЕБЕ ЯМУ

	CONV	AD COST	CPO
TOBAP 1	100	8000	80
TOBAP 2	100	10000	100

	CONV	AD COST	CPO
ТОВАР 1	100	8000	80
ТОВАР 2	100	10000	100



РЕКЛАМА, РЕГИОН, ВРЕМЯ

	CONV	AD COST	CPO
TOBAP 1	100	8000	80
TOBAP 2	100	10000	100

REV	ROI
100000	1150%
80000	700%

ИНВЕСТИРУЕМ В ТОВАР №1



	CONV	AD COST	CPO
TOBAP 1	100	8000	80
TOBAP 2	100	10000	100

REV	ROI
100000	1150%
80000	700%

NET	PROF
500	42000
100	60000

NET

РАСХОД НА ДОСТАВКУ
ЗАТРАТЫ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ
ЗАТРАТЫ НА ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА
РАСХОД НА СОФТ
РИСКИ (КУРС)
ДРУГОЕ

**КАК СООТНОСЯТСЯ РАСХОДЫ
С ПРИБЫЛЬЮ?**

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ПАРАМЕТРЫ И ПОКАЗАТЕЛИ

<input type="checkbox"/>	Продукт	Количество [?] ↓	Уникальные покупки [?]	Доход от продукта [?]	Стоимость закупки [?]	Прибыль [?]
		11 % от общего количества: 100,00 % (11)	10 % от общего количества: 100,00 % (10)	189 010,00 руб. % от общего количества: 100,00 % (189 010,00 руб.)	125 670,00 руб. % от общего количества: 100,00 % (125 670,00 руб.)	57 670,00 руб. % от общего количества: 100,00 % (57 670,00 руб.)
<input type="checkbox"/>	1. Apple iPhone 5 64 Гб White	2	2	77 800,00 руб.	56 000,00 руб.	21 800,00 руб.
<input type="checkbox"/>	2. Garmin Nuvi 50	2	1	10 980,00 руб.	3 250,00 руб.	2 240,00 руб.
<input type="checkbox"/>	3. Philips Xenium W737 Dark Blue	2	2	17 780,00 руб.	13 400,00 руб.	4 380,00 руб.
<input type="checkbox"/>	4. HTC One Silver	1	1	26 990,00 руб.	18 600,00 руб.	8 390,00 руб.
<input type="checkbox"/>	5. Nokia Lumia 925 White	1	1	24 990,00 руб.	15 000,00 руб.	9 990,00 руб.
<input type="checkbox"/>	6. PocketBook 623 Silver	1	1	6 990,00 руб.	4 570,00 руб.	2 240,00 руб.
<input type="checkbox"/>	7. Samsung GT-S5380 Wave Y La Fleur Red	1	1	3 490,00 руб.	2 850,00 руб.	640,00 руб.
<input type="checkbox"/>	8. Samsung SM-C101 Galaxy S4 Zoom White	1	1	19 990,00 руб.	12 000,00 руб.	7 990,00 руб.

LAST NON-DIRECT CLICK

The image shows three gifts wrapped in textured brown paper, tied with green ribbons. The gifts are decorated with red berries and green leaves. One gift is significantly larger than the other two. The background is a light green surface with a white, snow-like texture. An orange banner with white text is overlaid across the center of the image.

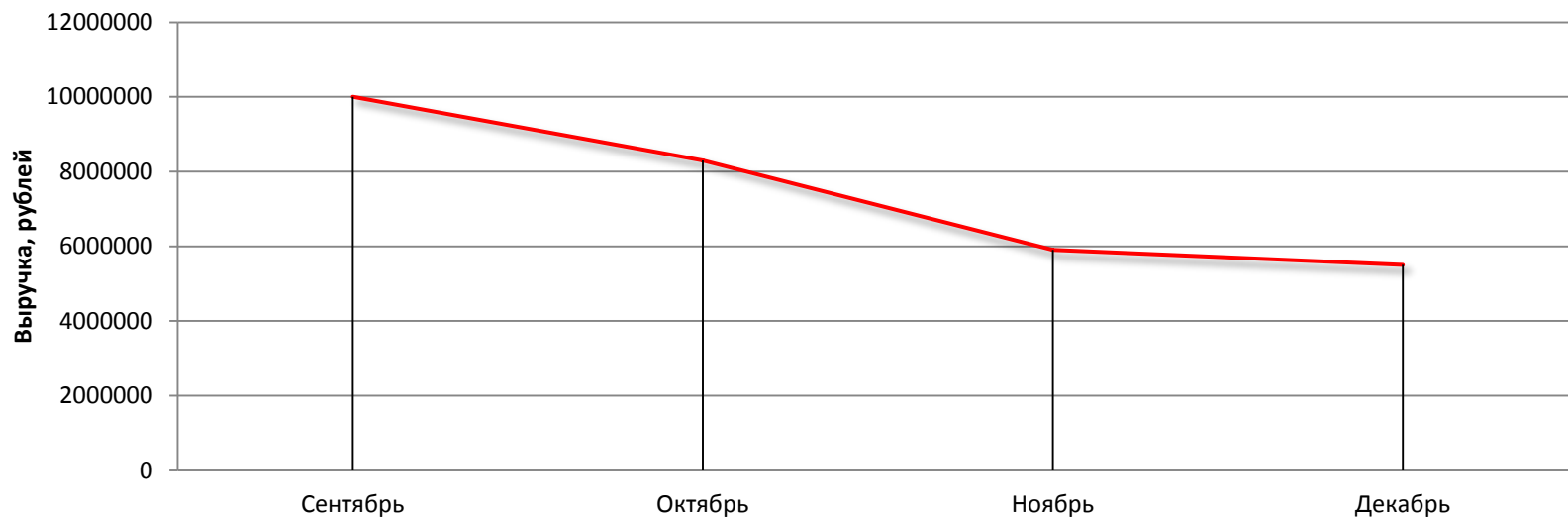
КЕЙС ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ПОДАРКОВ

	CLICKS	AD COST	CONV	REVENUE	ROI
КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА	50000	2000000	8000	3000000	150%
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ	30000	1400000	5000	750000	53%
МЕДИЙНАЯ РЕКЛАМА	20000	800000	2000	100000	125%



ОТКЛЮЧАЕМ СОЦ. СЕТИ

ГРАФИК ВЫРУЧКИ





















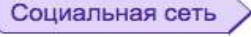



-45% ЗА 4 МЕСЯЦА



МУЛЬТИКАНАЛЬНОСТЬ

АССОЦИИРОВАННЫЕ КОНВЕРСИИ

Путь конверсии группы каналов для многоканальных последовательностей ?	Конверсии ↓	Ценность конверсии
1.  	4 268 (11,58 %)	443 183 000,00
2.  	1 889 (5,13 %)	2 418 807 293,00
3.  	715 (1,94 %)	900 274 387,00
4. 	542 (1,47 %)	733 060 840,00
5.   	472 (1,28 %)	509 284 982,00
6.   	439 (1,19 %)	36 295 654,00
7.  	374 (1,02 %)	446 729 234,00
8.  	328 (0,89 %)	427 621 556,00
9.  	245 (0,66 %)	308 107 372,00
10.   	193 (0,52 %)	25 787 181,00

ИЗМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ АТТРИБУЦИИ

Последнее взаимодействие | и | Первое взаимодействие | и | Выбрать модель

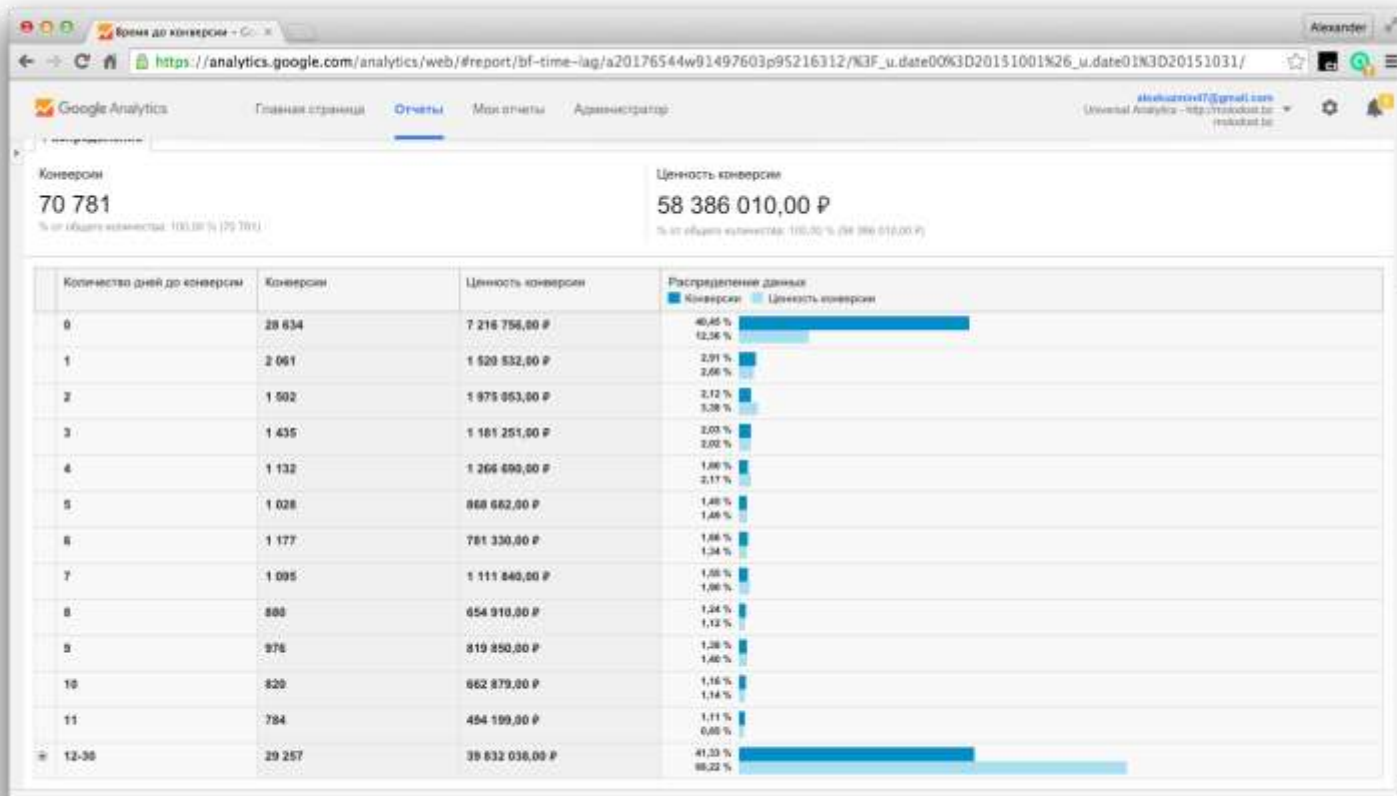
Основной параметр: Группа каналов для многоканальных последовательностей | Источник или канал | Источник | Канал | Другое | Группы каналов

Дополнительный параметр | Поиск | Ещё...

Группа каналов для многоканальных последовательностей	Затраты (для выбранного временного диапазона)	Число конверсий и цена за конверсию				Изменение числа конверсий (%) (по сравнению с "Последнее взаимодействие")
		Последнее взаимодействие		Первое взаимодействие		
		Конверсии	Цена за конверсию	Конверсии	Цена за конверсию	Первое взаимодействие
1. Прямой	—	54 482,00 (37,94 %)	—	43 254,00 (30,12 %)	—	-20,61 %
2. (Прочие)	—	22 507,00 (15,67 %)	—	7 637,00 (5,32 %)	—	-66,07 %
3. Электронная почта	—	21 446,00 (14,93 %)	—	20 379,00 (14,19 %)	—	-4,98 %
4. Поисковая реклама	694 295,64 Р	18 715,00 (13,03 %)	37,10 Р	28 654,00 (19,95 %)	24,23 Р	53,11 %
5. Медийная реклама	549 713,04 Р	11 455,00 (7,98 %)	47,99 Р	18 292,00 (12,74 %)	30,05 Р	59,69 %
6. Бесплатный поиск	—	6 253,00 (4,35 %)	—	13 012,00 (9,06 %)	—	108,09 %
7. Социальная сеть	—	5 642,00 (3,93 %)	—	7 926,00 (5,52 %)	—	40,48 %
8. Переход	—	3 111,00 (2,17 %)	—	4 460,00 (3,11 %)	—	43,36 %
9. Другая реклама	—	6,00 (0,00 %)	—	3,00 (0,00 %)	—	-50,00 %

ОТЛОЖЕННАЯ ПОКУПКА

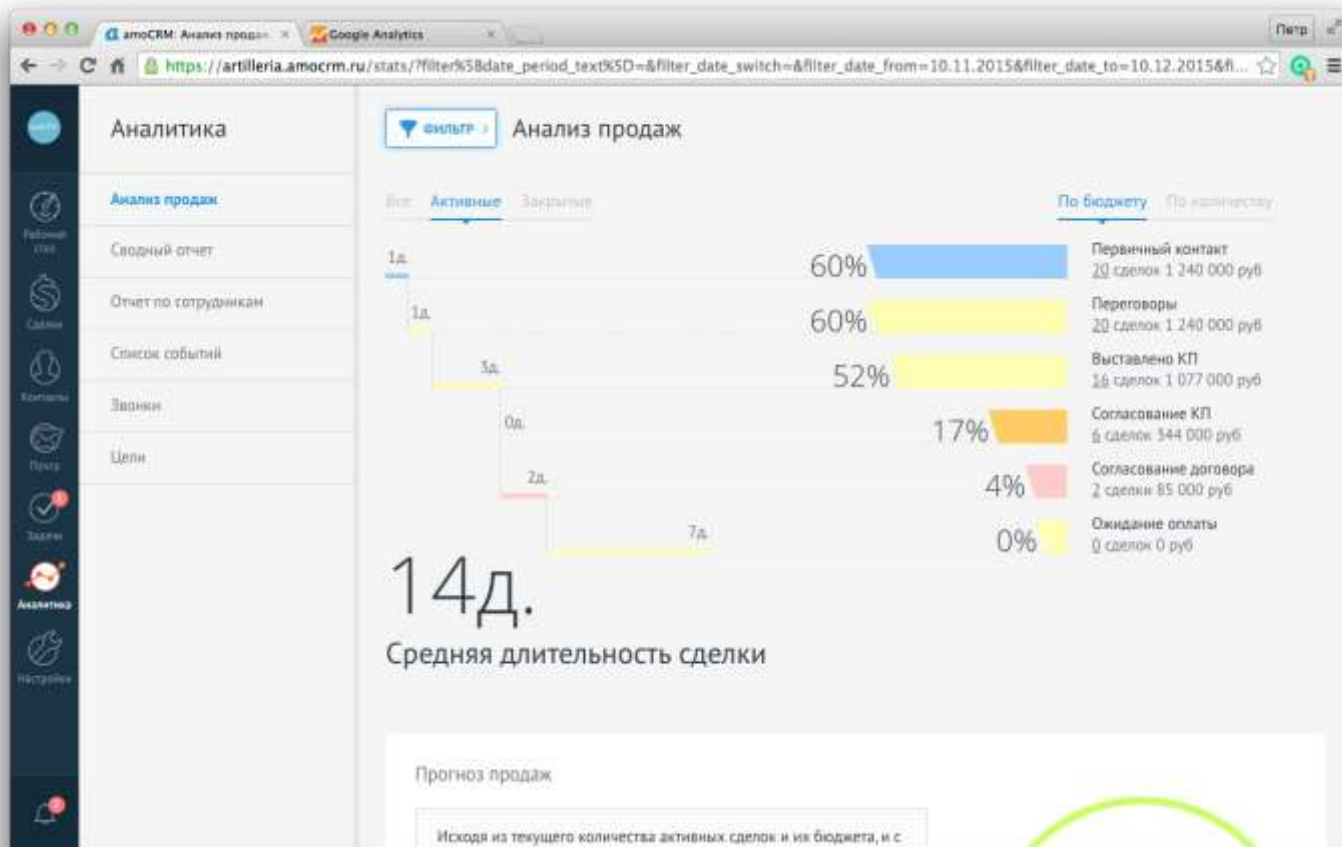
ВРЕМЯ ДО КОНВЕРСИИ



	Неделя 0	Неделя 1	Неделя 2	Неделя 3	Неделя 4	Неделя 5	Неделя 6	Н
Все сеансы 536 891 пользователь	8 878 565,00 Р	6 748 702,00 Р	2 971 891,00 Р	1 575 112,00 Р	540 870,00 Р	1 262 810,00 Р	90 000,00 Р	
25 окт. 2015 г. - 31 окт. 2015 г. 57 793 пользователя	2 054 668,00 Р	1 320 202,00 Р	434 870,00 Р	485 890,00 Р	298 920,00 Р	699 900,00 Р	90 000,00 Р	
1 нояб. 2015 г. - 7 нояб. 2015 г. 55 718 пользователей	1 918 602,00 Р	1 040 560,00 Р	636 510,00 Р	624 860,00 Р	186 950,00 Р	562 910,00 Р		
8 нояб. 2015 г. - 14 нояб. 2015 г. 89 636 пользователей	1 173 590,00 Р	603 170,00 Р	623 990,00 Р	298 392,00 Р	55 000,00 Р			
15 нояб. 2015 г. - 21 нояб. 2015 г. 105 864 пользователя	1 128 740,00 Р	2 200 320,00 Р	626 370,00 Р	165 970,00 Р				
22 нояб. 2015 г. - 28 нояб. 2015 г. 116 326 пользователей	1 798 625,00 Р	1 224 520,00 Р	650 151,00 Р					
29 нояб. 2015 г. - 5 дек. 2015 г. 111 554 пользователя	804 340,00 Р	359 930,00 Р						

1 НЕДЕЛЯ – 8 878 565 РУБ.
6 НЕДЕЛЬ – 21 986 950 РУБ.

ВРЕМЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ



ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ПАРАМЕТРЫ И ПОКАЗАТЕЛИ

<input type="checkbox"/>	Источник или канал ?	Потенциальных доход ? ↓	Доход ?	Стоимость ?	Рентабельность инвестиций в рекламу ?
		0 % от общего количества: 0,00 % (0)	64 846 884,53 Р % от общего количества: 100,00 % (64 846 884,53 Р)	1 244 003,71 Р % от общего количества: 100,00 % (1 244 003,71 Р)	5 212,76 % Средний показатель для представления: 5 212,76 % (0,00 %)
<input type="checkbox"/>	1. (direct) / (none)	0 (0,00 %)	2 968 648,76 Р (4,58 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %
<input type="checkbox"/>	2. Транзакционное / email	0 (0,00 %)	1 091 584,85 Р (1,68 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %
<input type="checkbox"/>	3. bmbox.ru / referral	0 (0,00 %)	390 934,66 Р (0,60 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %
<input type="checkbox"/>	4. bmbuh.ru / (not set)	0 (0,00 %)	3 536 941,89 Р (5,45 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %
<input type="checkbox"/>	5. bmcash.ru / (not set)	0 (0,00 %)	138 373,30 Р (0,21 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %
<input type="checkbox"/>	6. bmdom / (not set)	0 (0,00 %)	54 146,07 Р (0,08 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %
<input type="checkbox"/>	7. bmdom.ru / (not set)	0 (0,00 %)	1 558 023,20 Р (2,40 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %
<input type="checkbox"/>	8. bmidea.ru / (not set)	0 (0,00 %)	2 050 932,96 Р (3,16 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %
<input type="checkbox"/>	9. bmpeople.ru / (not set)	0 (0,00 %)	108 292,15 Р (0,17 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %
<input type="checkbox"/>	10. bmucheba.ru / (not set)	0 (0,00 %)	72 134,60 Р (0,11 %)	0,00 Р (0,00 %)	0,00 %



МОРАЛЬ

ПЕРЕД ТЕМ КАК УЛУЧШАТЬ
САЙТ И РАБОТАТЬ НАД
УДЕРЖАНИЕМ КЛИЕНТОВ
РАЗБЕРИТЕСЬ С РЕКЛАМОЙ

ЧТО ДЕЛАТЬ?

НАСТРОЙКА UTM-МЕТОК

НАСТРОЙКА ОНЛАЙН И ОФФЛАЙН КОНВЕРСИИ

РАСЧЕТ ROI И ROMI И ДРУГИХ БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛЕЙ

УЧЕТ АССОЦИИРОВАННЫХ КОНВЕРСИЙ

АНАЛИЗ РЕКЛАМЫ ПО СВОЕЙ МОДЕЛИ АТТРИБУЦИИ

АНАЛИЗ LTV КОГОРТЫ

САС - 15 000 РУБЛЕЙ

ДОРОГО?

СРОК ЖИЗНИ – 4 МЕСЯЦА
СРЕДНИЙ ДОХОД В МЕСЯЦ – 50 000 РУБЛЕЙ
ОБЩАЯ ПРИБЫЛЬ С КЛИЕНТА – 200 000 РУБЛЕЙ

СЧИТАЕМ ВОРОНКУ И ПОНИМАЕМ КОМФОРТНЫЕ ДИАПАЗОНЫ

CPC-CPA-CAC-REVENUE-ROI-LTV



ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО

SAS < LTV

0:1

1:1

3:1

4:1

РАССЧИТЫВАЕМ ПОКАЗАТЕЛИ

	КОЛ-ВО	КОНВЕРСИЯ	СТОИМОСТЬ	СРЕДНИЙ ЧЕК	3000
ПЕРЕХОДЫ	1000		30	NET	1500
СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА (CPA)	100	10	300	LTV	3
СТОИМОСТЬ КЛИЕНТА (CAC)	30	30	1000		
РАСХОД	30000				
ДОХОД	90000				
ПРИБЫЛЬ	45000				
ROI	50%				
ПРИБЫЛЬ С КЛИЕНТА	4500				

**ДАЖЕ НЕБОЛЬШОЙ БИЗНЕС ГЕНЕРИРУЕТ
ТЫСЯЧИ ЗНАЧЕНИЙ СОТЕН ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

EPS

EVA

CPO

CPM

Cost

CR1

EBITDA

IRR

ROI

LTV

CR2

CPC

CPA

ROMI

CAC

CTR

Profit

**ЧЕЛОВЕК НЕ В СОСТОЯНИИ
КОНТРОЛИРОВАТЬ ТАКОЙ ПОТОК ДАННЫХ**

НА САМОМ ДЕЛЕ ХОЧЕТСЯ ЗНАТЬ НАМНОГО БОЛЬШЕ

- Прибыль компании
- Выручку по направлениям
- Затраты по типам
- Все рекламные показатели
- Выручку по типам обращения
- Выполнение плановых показателей
- Работу с ключевыми клиентами
- Работу менеджеров ОП
- Загруженность производства
- Товарные группы (маржа, оборот)
- Бухгалтерские показатели
- Специфические показатели

**АВТОМАТИЗАЦИЯ СБОРА ДАННЫХ
И УПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМОЙ НА
ОСНОВЕ
БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

1

**СОБИРАЕМ
ДАННЫЕ**



2

**ПРОИЗВОДИМ
РАСЧЕТЫ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ**



3

**ИСПОЛЬЗУЕМ
ИХ В РЕКЛАМЕ**



4

**СОЗДАЕМ
ПАНЕЛИ
УПРАВЛЕНИЯ**

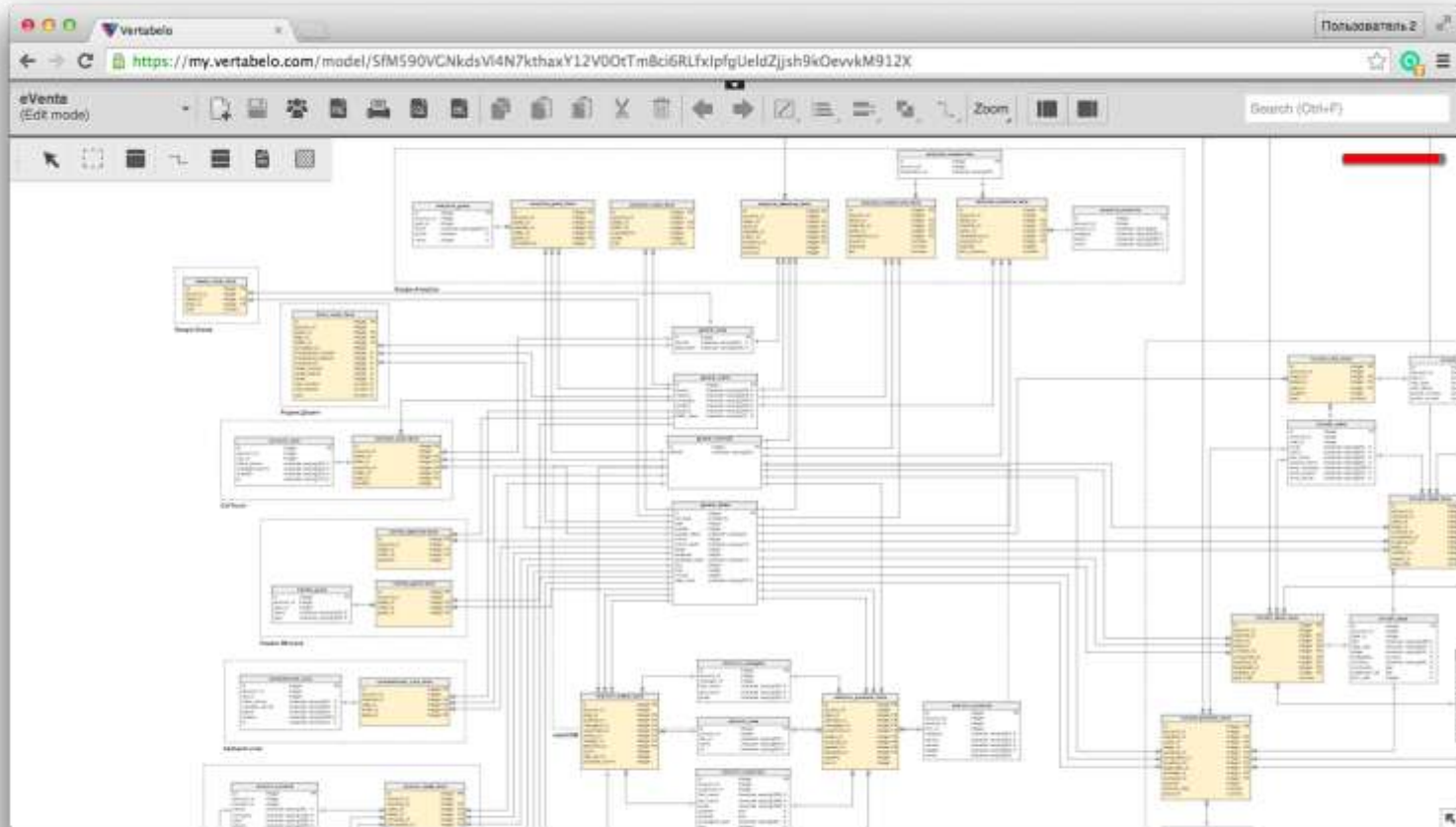
СОБИРАЕМ ДАННЫЕ



ГДЕ ХРАНИТЬ ДАННЫЕ

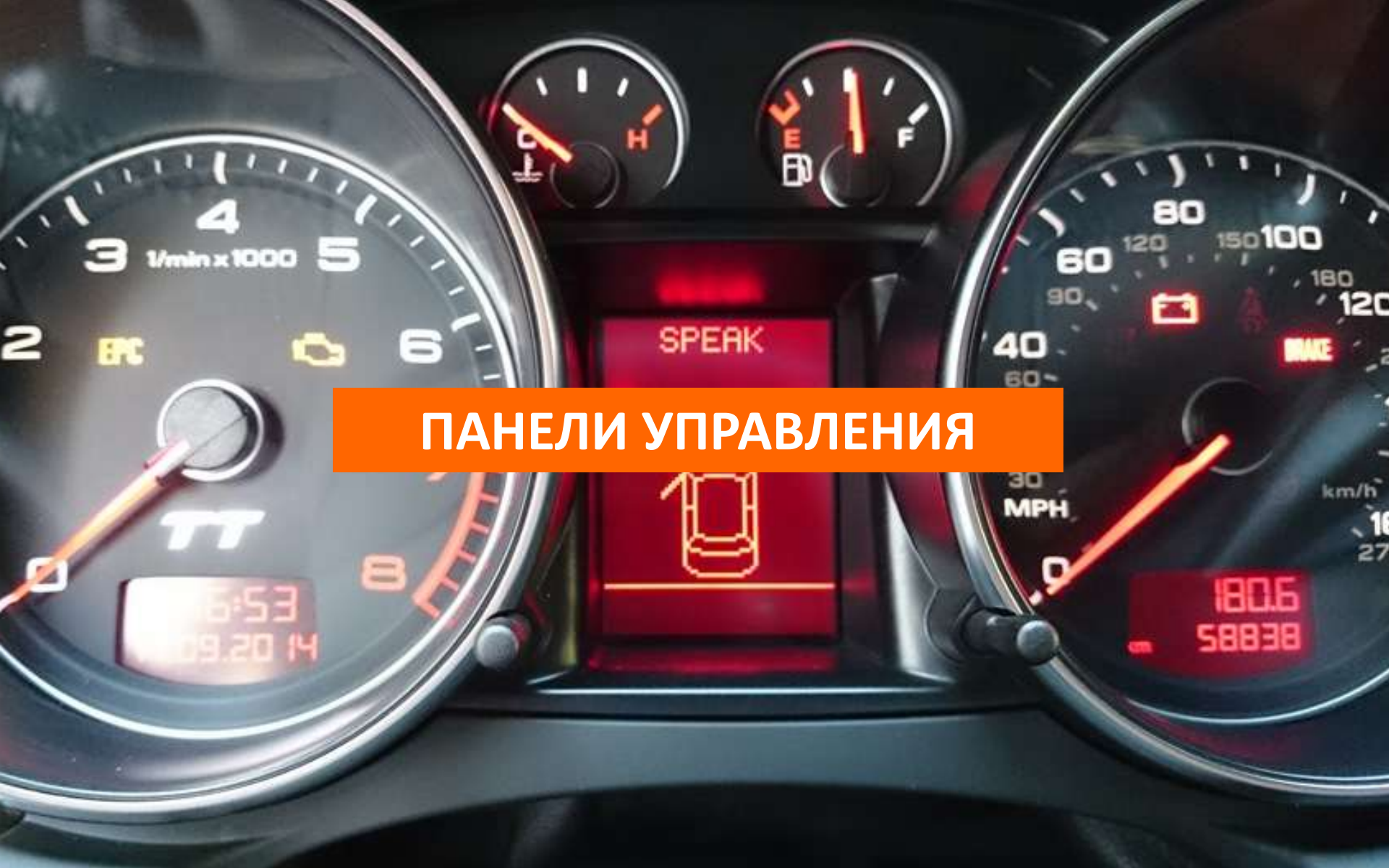


МОДЕЛИРОВАНИЕ И РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ



УПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМОЙ





ПАНЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

16:53
09.20 14

SPEAK

Car icon

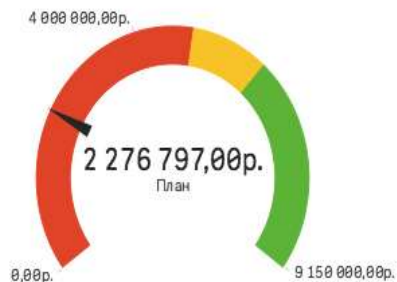
180.6
58838

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

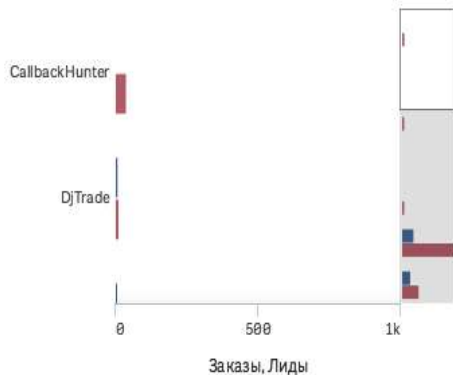
Основные показатели

Категория	Оборот
Гитары	2%
Звук	6%
Караоке	3%
Клавиши	83%
Коммутация	3%
Микрофоны	8%
Свет	0%
Студия	8%
Упаковки	8%

Выполнение месячного плана



Способ связи



Конверсия:

из показов в клики: 2,38%

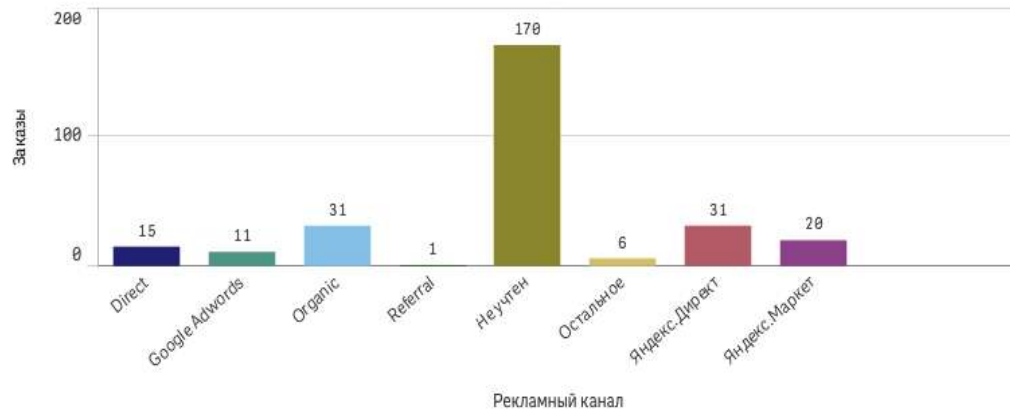
из посещений в лиды: 2,25%

из лидов в заказы: 29,8%

из посещений в заказы: 0,67%

Недопустимая визуализация

Визуализация на сервере не обнаружена:
swr-funnelchart



Месяц

Год

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

Эффективность контекстной рекламы

Источник/Канал	CTR	CPC	Доход	Расходы	ROMI
Итоги	6,21%	16,16руб.	2 791 002,10руб.	1 230 582,00руб.	1,03
google/cpc	7,43%	14,71руб.	2 118 710,04руб.	712 559,00руб.	1,18
yandex/cpc	5,00%	17,60руб.	672 292,06руб.	518 023,00руб.	0,87

Стоимость заявки

3,67k

Посещения

72,97k

Стоимость клика

15,9 р.

Расходы

1,23M

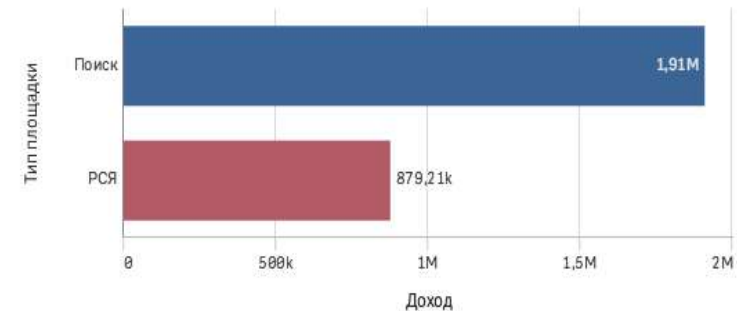
CTR

6,42%

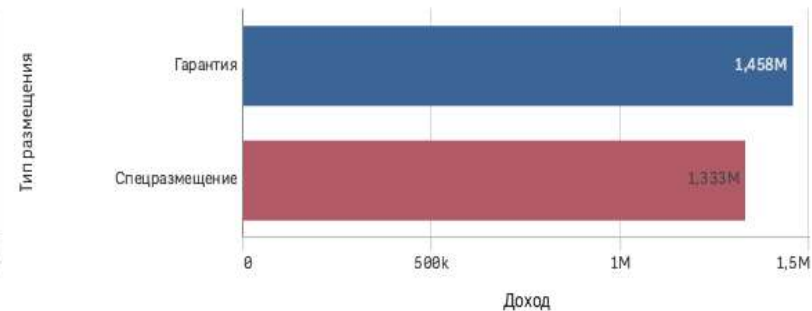
Доход

2,79M

Продажи по площадкам



Продажи по типам размещения



Кампания

compete_targeting

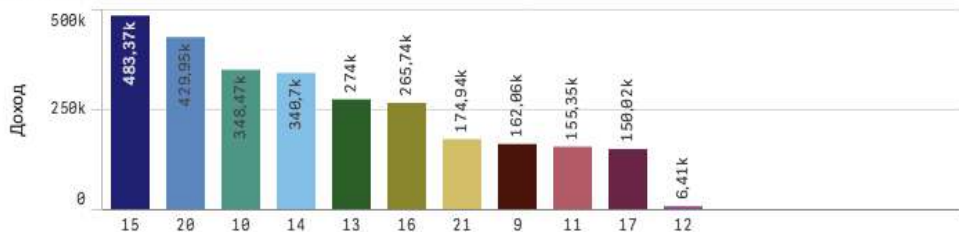
group_targeting

partners

retargeting

Бренд_Москва

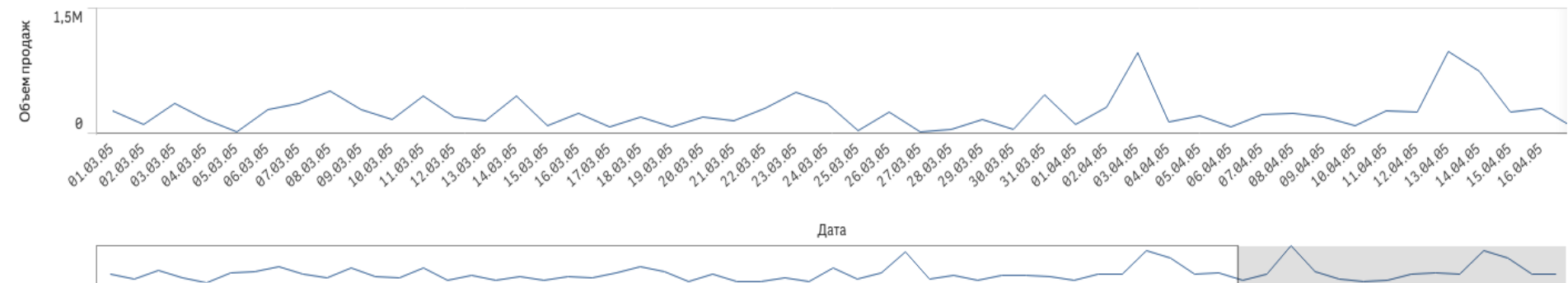
Доход по времени суток



СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

Эффективность ключевых слов

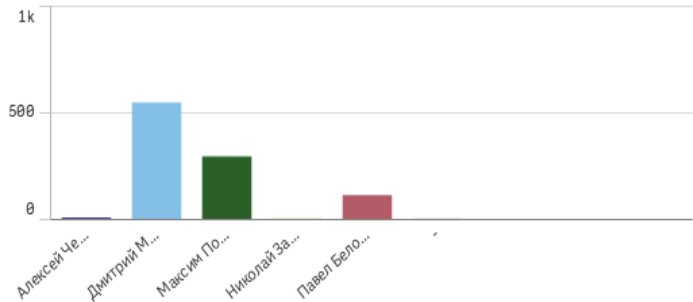
Ключевое слово	Посещения	CTR	Конверсия в заявки	Заявки	Звонки	Стоимость клика	Расходы на рекламу	Сделки	Объем продаж	Стоимость сделки	ROMI
Итого	326206	0,06%	0,15%	6036	2324	15,26руб.	1 970 834,00руб.	1100	13 639 495,90руб.	19 939,17руб.	3134,96%
bm	9824	0,12%	0,60%	273	137	5,00руб.	1 540,00руб.	46	711 756,50руб.	67,69руб.	100,36%
александр сагун	7009	0,11%	0,01%	91	30	29,00руб.	203 261,00руб.	10	150 018,56руб.	20 102,74руб.	-281,76%
Бизнес-молодость	100	0,00%	0,80%	80	27	0,00руб.	0,00руб.	16	186 208,00руб.	0,00руб.	0,00%
бизнес-молодость	8614	0,03%	0,01%	92	23	28,00руб.	241 192,00руб.	23	340 699,00руб.	10 486,61руб.	342,39%
Бизнес Молодость	237	0,00%	0,61%	145	73	0,00руб.	0,00руб.	24	475 455,00руб.	0,00руб.	0,00%
БМ	5268	0,00%	0,00%	15	4	0,00руб.	0,00руб.	4	65 295,00руб.	0,00руб.	0,00%
бм	7741	0,05%	0,01%	40	13	23,00руб.	178 043,00руб.	4	256 660,74руб.	40 059,68руб.	-60,46%



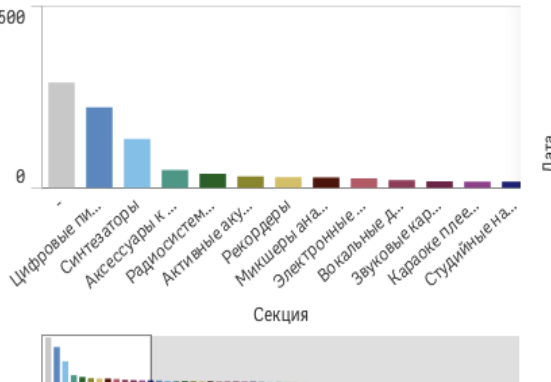
ПРОДАЖИ

Клиенты

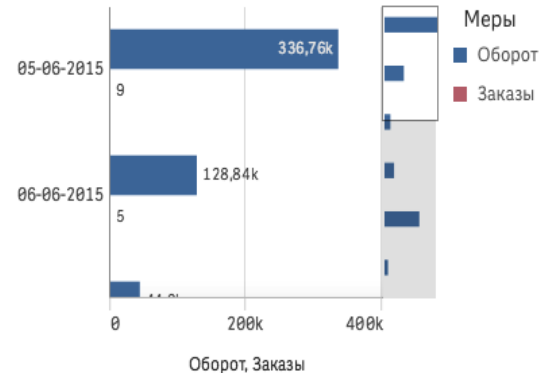
Клиенты по менеджерам



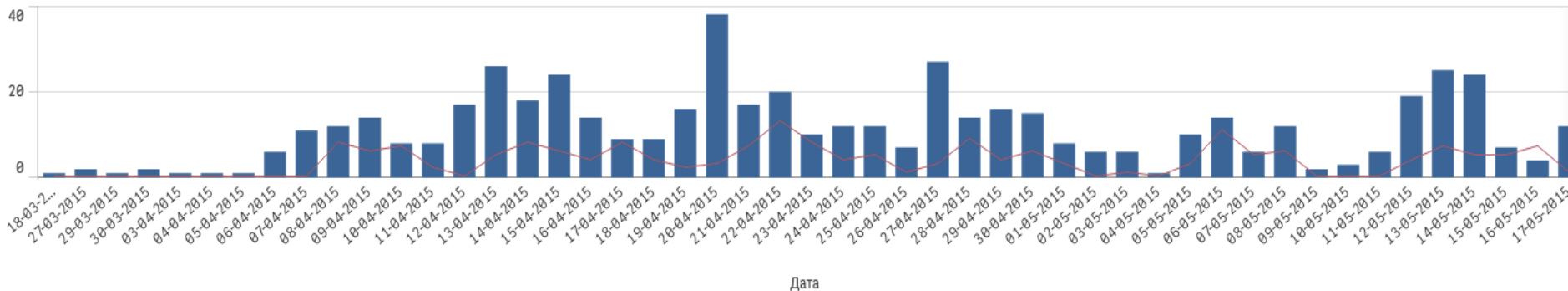
По направлениям



Ожидаем деньги



Лиды и заказы по дням



КОЛЦЕНТР

Эффективность продаж

Входящие звонки

2,32k

Исходящие звонки

6,49k

Заявки

6,04k

Операционная эффективность входящего звонка

6 604 руб.

Операционная эффективность исходящего звонка

2 161 руб.

Операционная эффективность заявки

2 161 руб.

Менеджеры

Александров

Алексеев

Андреев

Антонов

Афанасьев

Беляев

Богданов

Васильев

Виноградов

Волков

Гаврилов

Герасимов

Григорьев

Гусев

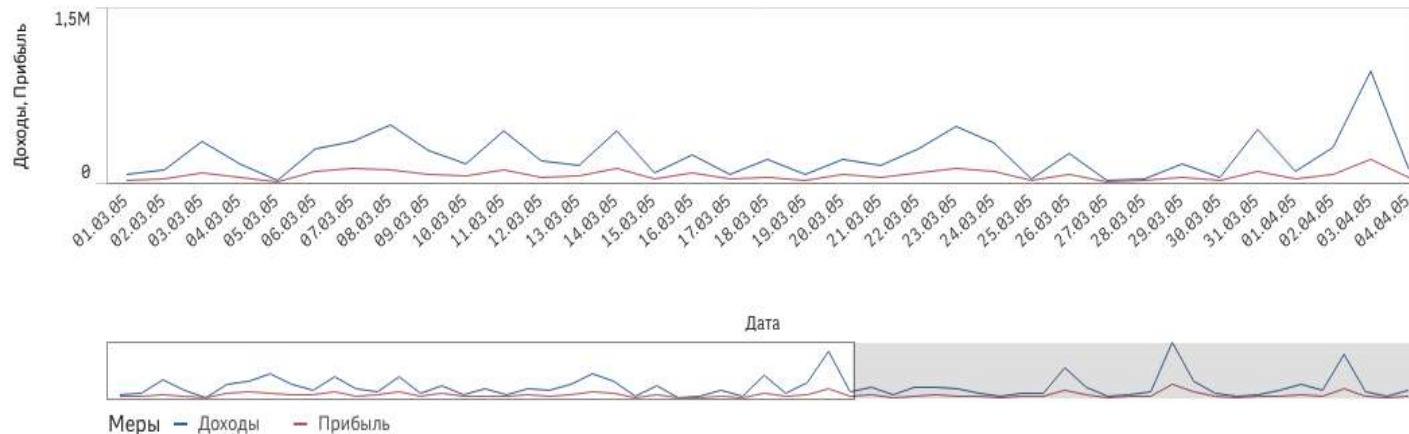
Давыдов

Данилов

Дмитриев

Егоров

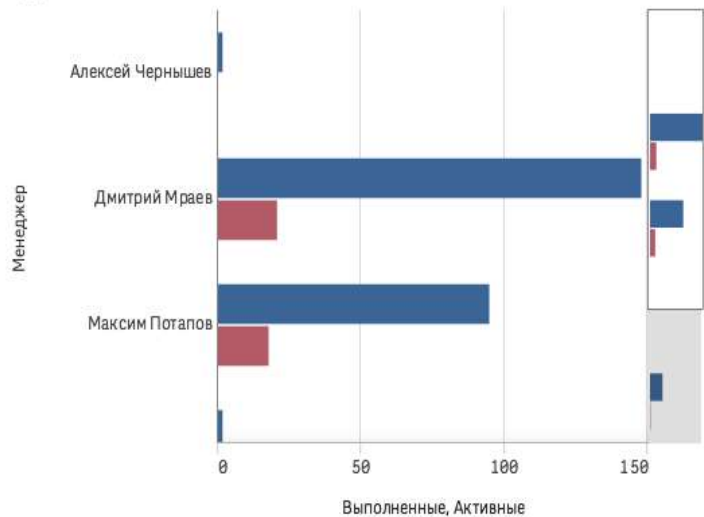
График дохода и прибыли



МЕНЕДЖЕРЫ

Менеджры

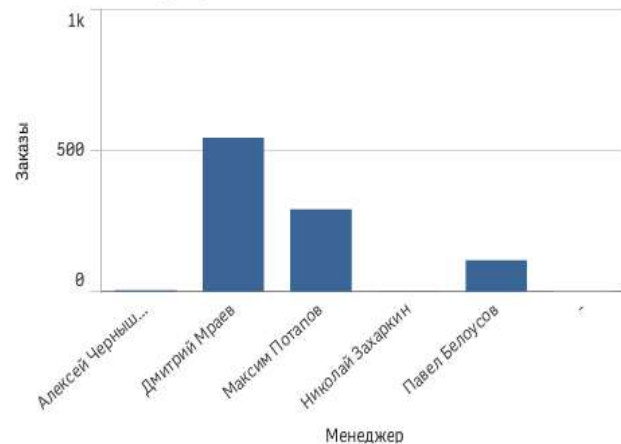
Задачи по клиентам



Доля в марже



Заказы по менеджерам



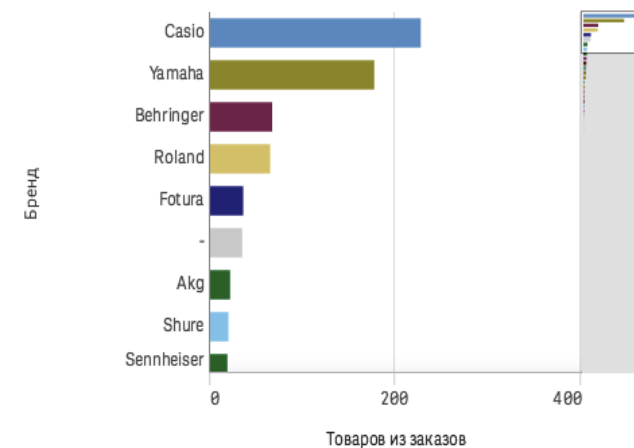
Конверсии по менеджерам

Менеджер	Клиенты	Лиды	Продажи	Оборот	Конверсия
Итого	945	956	285	30 126 903,00р.	30%
Алексей Чернышев	5	5	2	64 980,00р.	40%
Дмитрий Мраев	540	545	148	18 036 207,00р.	27%
Максим Потапов	290	292	95	9 216 962,00р.	33%
Павел Белоусов	15	14	5	10 700,00р.	36%

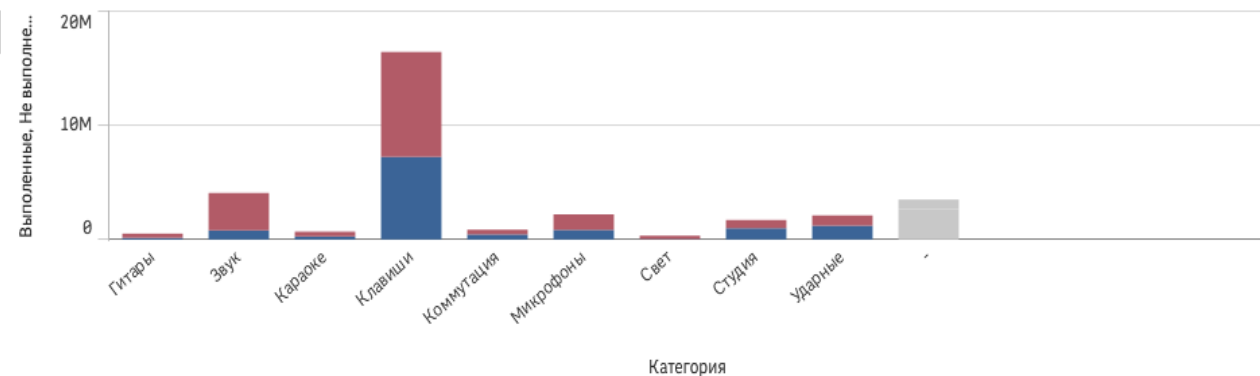
ТОВАРНАЯ АНАЛИТИКА

Товары

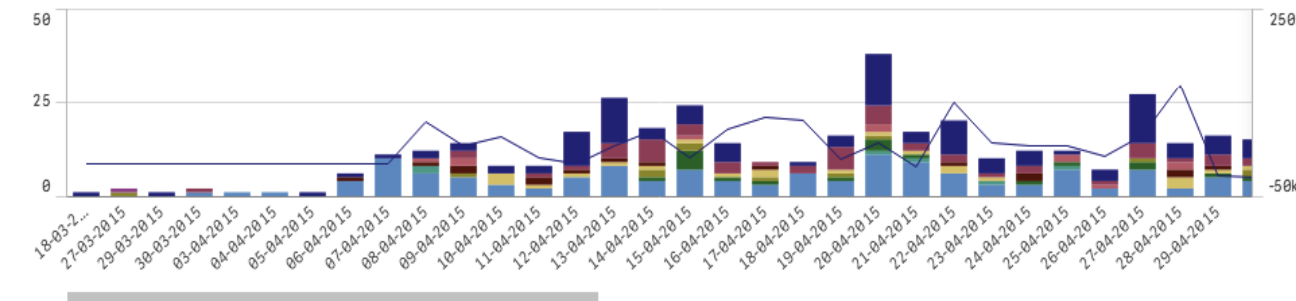
Количество товаров



Оборот товаров



Распределение заказов всех типов по дням



status	Заказы	Оборот
Итого	956	22 942 669,00р.
Выполнен	285	9 337 890,00р.
Консультация	112	1 226 981,00р.
Купил в другом месте	13	1 051 327,00р.
Не выгодно	40	554 533,00р.
Не устроила доставка	45	950 475,00р.
Не устроила цена	34	1 033 381,00р.
Недозвон	26	503 314,00р.

**ВСЕ ДАННЫЕ
ПОД РУКОЙ
24 ЧАСА В СУТКИ**





СОЛЬ

Спасибо за внимание!

artilleria.ru

petr@artilleria.ru

fb.com/pozerov

fb.com/artilleria.ru