

# Построение системы анализа эффективности бизнеса: от веб до бизнес аналитики

**TOP**

**Marketing**

MoscowBusinessForum

Я – маркетолог.

Я не хочу ничего замерять,  
я хочу прикидывать на глаз.



X

**Вы двигаетесь  
вслепую и неверно  
определяете  
направления и  
точки роста**



# 4 шага для эффективной работы:

X

- 1) Настраиваем Google Analytics
- 2) Связываем онлайн данные с оффлайн
- 3) Подтягиваем данные из других систем
- 4) Создаем панель управления





Google Analytics

## Основные ошибки при настройке

```

</script>
<![endif-->

<script>
(function (w) {
  "use strict";
  w.BmUser = {
    isAuthorized: function () {
      return false;
    }
  }
})(window);
</script>                                <!--universal analytics-->

<script>
(function(i,s,o,g,r,a,m){i['GoogleAnalyticsObject']=r;i[r]=i[r]
  (i[r].q=i[r].q||[]).push(arguments)},i[r].l=1*new Date();a
  m=s.getElementsByTagName(o)[0];a.async=1;a.src=g;m.parentN
  })(window,document,'script','//www.google-analytics.com/analyt

  ga('create', 'UA-20176544-3', 'auto');
  ga('require', 'displayfeatures');
  ga('require', 'linkid', 'linkid.js');
  ga(function(tracker) {
    var clientId = tracker.get('clientId');
    ga('set', 'dimension2', clientId);
  });
  ga('send', 'pageview');
</script>
<!-->

<script type="text/javascript">
  window.qbakallfunction(e,t){var n=[];var r=e.qbaka=function(){n.pu:
</script>
</head>

<body >
<!-- --> <noscript>
<div class="noscript__placeholder"></div>
<div class="noscript__content">
  <div class="noscript__content-text">Включите JavaScript в настройк
</div>

```

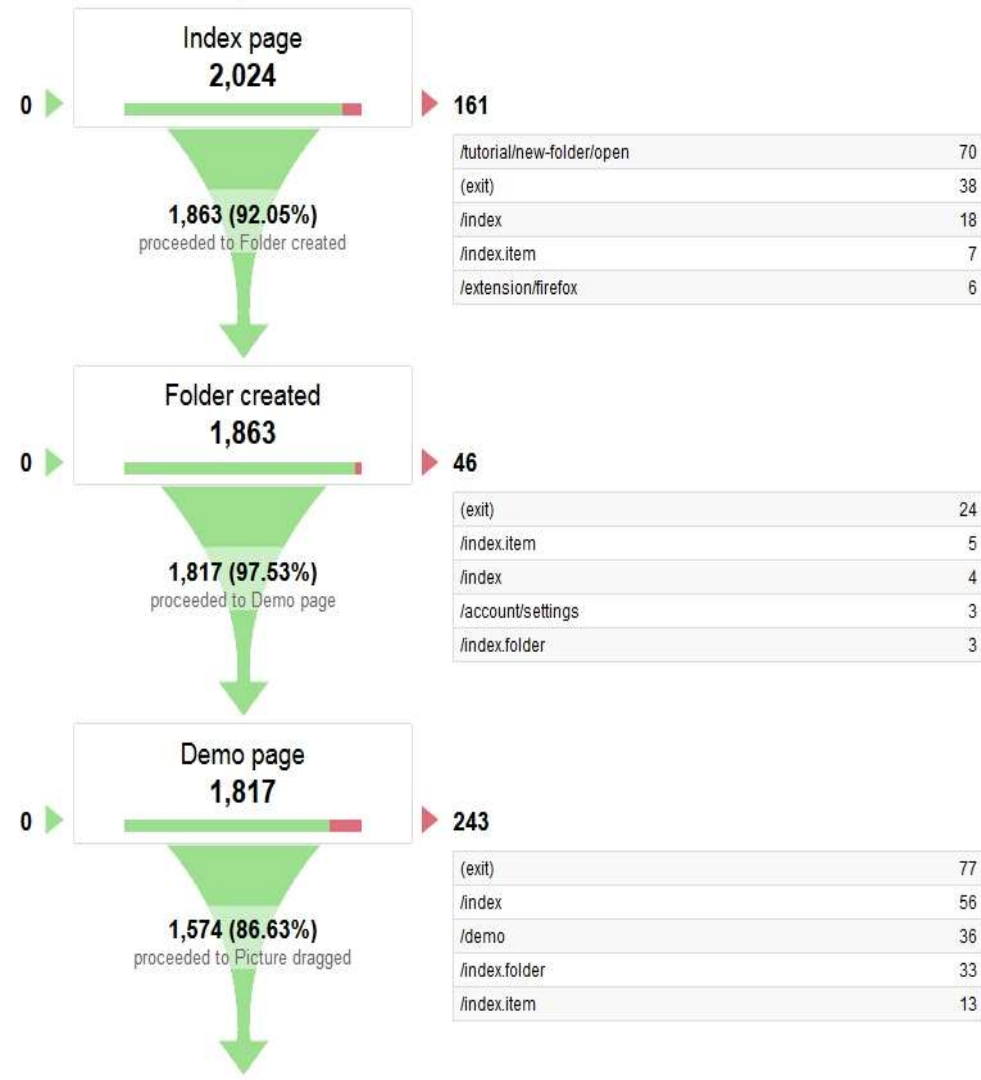
## Ошибки в коде:

- Код не на всех страницах сайта;
- Используется устаревшая версия счетчика;
- Установлен не в том месте.

## Отсутствие фильтров:

- По внутреннему трафику;
- По роботам;
- По трафику подрядчиков.





## Поведение пользователей на сайте:

- Настройка последовательностей переходов;
- Настройка внутреннего поиска по сайту;
- Настройка отслеживания использования доп. функционала.



A man with a muscular physique is shown from the waist up. He is wearing dark sunglasses and has a determined, slightly pained expression. His torso is painted with bright red paint, forming a large, irregular shape that resembles a target or a life preserver. He is also wearing blue jeans. His wrists are bound with thick, light-colored ropes. The background is a large, white circular target with a thick red border, set against a red background. There are several small, pinkish-red splatters or marks on the white target area.

# Целевые обращения

# Оценка рекламы по онлайн конверсиям

Plot Rows		Secondary dimension		Sort Type: Default		advanced				
Default Channel Grouping		Acquisition			Behaviour			Conversions <small>Goal 1: 1.1. Калькулятор - Автокредит</small>		
		Sessions	% New Sessions	New Users	Bounce Rate	Pages/Session	Avg. Session Duration	1.1. Калькулятор - Автокредит (Goal 1 Conversion Rate)	1.1. Калькулятор - Автокредит (Goal 1 Completions)	1.1. Калькулятор - Автокредит (Goal 1 Value)
		<b>1,450,694</b> <small>% of Total: 100.00% (1,450,694)</small>	<b>57.18%</b> <small>Avg for View: 57.18% (0.00%)</small>	<b>829,566</b> <small>% of Total: 100.00% (829,566)</small>	<b>37.30%</b> <small>Avg for View: 37.30% (0.00%)</small>	<b>5.33</b> <small>Avg for View: 5.33 (0.00%)</small>	<b>00:03:20</b> <small>Avg for View: 00:03:20 (0.00%)</small>	<b>0.47%</b> <small>Avg for View: 0.47% (0.00%)</small>	<b>6,866</b> <small>% of Total: 100.00% (6,866)</small>	<b>RUB755.26</b> <small>% of Total: 100.00% (RUB755.26)</small>
<input type="checkbox"/>	1. Referral	<b>1,435,262</b> (98.94%)	57.07%	819,119 (98.74%)	37.27%	5.34	00:03:20	0.39%	5,615 (81.78%)	RUB617.65 (81.78%)
<input type="checkbox"/>	2. Organic Search	<b>9,997</b> (0.69%)	71.72%	7,170 (0.86%)	45.02%	4.11	00:02:53	0.24%	24 (0.35%)	RUB2.64 (0.35%)
<input type="checkbox"/>	3. Direct	<b>3,855</b> (0.27%)	79.64%	3,070 (0.37%)	42.28%	4.65	00:02:46	0.86%	33 (0.48%)	RUB3.63 (0.48%)
<input type="checkbox"/>	4. Paid Search	<b>1,229</b> (0.08%)	14.24%	175 (0.02%)	1.55%	4.71	00:02:20	97.15%	1,194 (17.39%)	RUB131.34 (17.39%)
<input type="checkbox"/>	5. (Other)	<b>328</b> (0.02%)	5.49%	18 (0.00%)	2.74%	8.13	00:03:35	0.00%	0 (0.00%)	RUB0.00 (0.00%)
<input type="checkbox"/>	6. Social	<b>23</b> (0.00%)	60.87%	14 (0.00%)	73.91%	1.65	00:00:19	0.00%	0 (0.00%)	RUB0.00 (0.00%)

Show rows: 10 Go to: 1 1-6 of 6 < >

# Оценка рекламы по оффлайн конверсиям

X



X

**Полная  
картина по  
входящим  
обращениям**

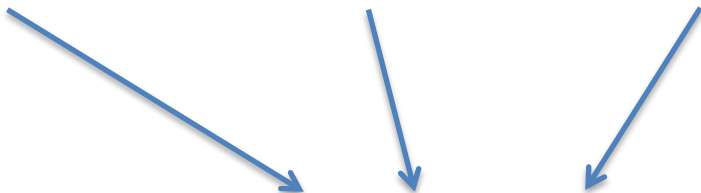




**Считаем деньги**



X



Google Analytics



Яндекс



# Анализируем трафик по ROAS



Campaign ?	Sessions ? ↓	Impressions ?	Clicks ?	Cost ?	CTR ?	CPC ?	RPC ?	ROAS ?
	<b>4,672</b> % of Total: 12.95% (36,074)	<b>148,278</b> % of Total: 16.01% (926,160)	<b>4,388</b> % of Total: 28.09% (15,622)	<b>RUB53,142.90</b> % of Total: 21.20% (RUB250,710.60)	<b>2.96%</b> Avg for View: 1.69% (75.44%)	<b>RUB12.11</b> Avg for View: RUB16.05 (-24.54%)	<b>RUB130.90</b> Avg for View: RUB360.73 (-63.71%)	<b>1,080.81%</b> Avg for View: 2,247.73% (-51.92%)
1. PLA	<b>2,245</b> (48.05%)	<b>112,286</b> (75.73%)	<b>2,125</b> (48.43%)	<b>RUB23,501.57</b> (44.22%)	<b>1.89%</b>	<b>RUB11.06</b>	<b>RUB92.43</b>	<b>835.78%</b>
2. Синтезаторы_Москва_Поиск	<b>619</b> (13.25%)	<b>10,146</b> (6.84%)	<b>665</b> (15.15%)	<b>RUB8,254.56</b> (15.53%)	<b>6.55%</b>	<b>RUB12.41</b>	<b>RUB66.61</b>	<b>536.59%</b>
3. Цифровое_пианино_общее_Москва_Поиск	<b>522</b> (11.17%)	<b>7,385</b> (4.98%)	<b>449</b> (10.23%)	<b>RUB5,266.67</b> (9.91%)	<b>6.08%</b>	<b>RUB11.73</b>	<b>RUB121.51</b>	<b>1,035.91%</b>
4. Электронные_ударные_установки_Москва_поиск	<b>149</b> (3.19%)	<b>1,666</b> (1.12%)	<b>138</b> (3.14%)	<b>RUB1,454.34</b> (2.74%)	<b>8.28%</b>	<b>RUB10.54</b>	<b>RUB1,306.04</b>	<b>12,392.77%</b>
5. Радиомикрофоны_Москва_поиск	<b>140</b> (3.00%)	<b>1,928</b> (1.30%)	<b>137</b> (3.12%)	<b>RUB1,784.18</b> (3.36%)	<b>7.11%</b>	<b>RUB13.02</b>	<b>RUB44.94</b>	<b>345.09%</b>
6. Караоке_плееры	<b>136</b> (2.91%)	<b>1,195</b> (0.81%)	<b>122</b> (2.78%)	<b>RUB2,160.33</b> (4.07%)	<b>10.21%</b>	<b>RUB17.71</b>	<b>RUB1.72</b>	<b>9.72%</b>
7. Классическая гитара	<b>130</b> (2.78%)	<b>2,175</b> (1.47%)	<b>124</b> (2.83%)	<b>RUB1,759.99</b> (3.31%)	<b>5.70%</b>	<b>RUB14.19</b>	<b>RUB132.26</b>	<b>931.82%</b>
8. Акустические_гитары_Москва_поиск	<b>129</b> (2.76%)	<b>2,475</b> (1.67%)	<b>122</b> (2.78%)	<b>RUB1,800.57</b> (3.39%)	<b>4.93%</b>	<b>RUB14.76</b>	<b>RUB0.00</b>	<b>0.00%</b>
9. Караоке_системы_про	<b>124</b> (2.65%)	<b>373</b> (0.25%)	<b>66</b> (1.50%)	<b>RUB1,104.08</b> (2.08%)	<b>17.69%</b>	<b>RUB16.73</b>	<b>RUB0.55</b>	<b>3.26%</b>
10. Классические_гитары_Москва_поиск	<b>98</b> (2.10%)	<b>2,097</b> (1.41%)	<b>89</b> (2.03%)	<b>RUB1,286.30</b> (2.42%)	<b>4.24%</b>	<b>RUB14.45</b>	<b>RUB0.44</b>	<b>3.03%</b>

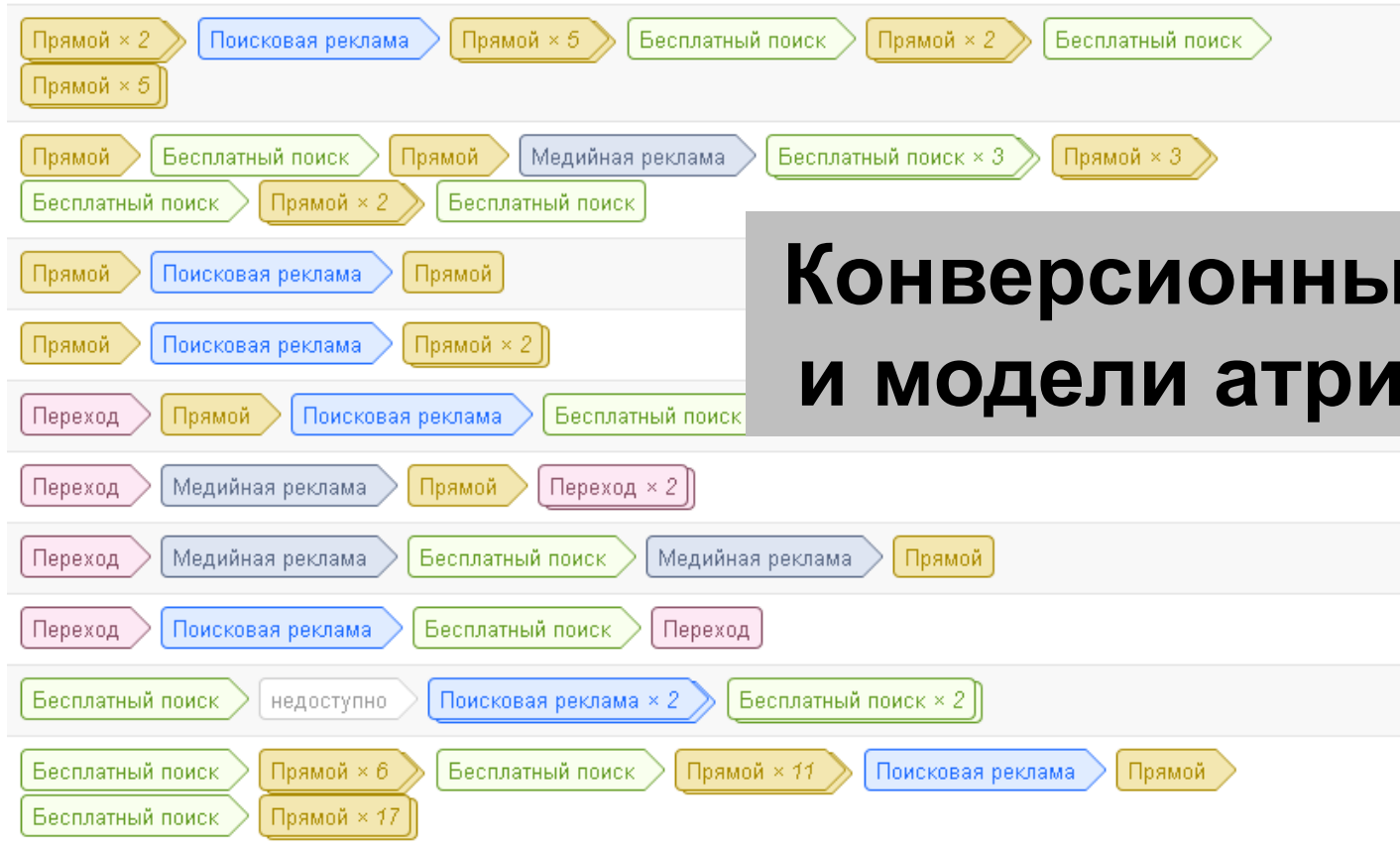
# **Персонализация системы**







# Конверсионные пути и модели атрибуции






**Кейс:  
Интернет-магазин  
подарков**



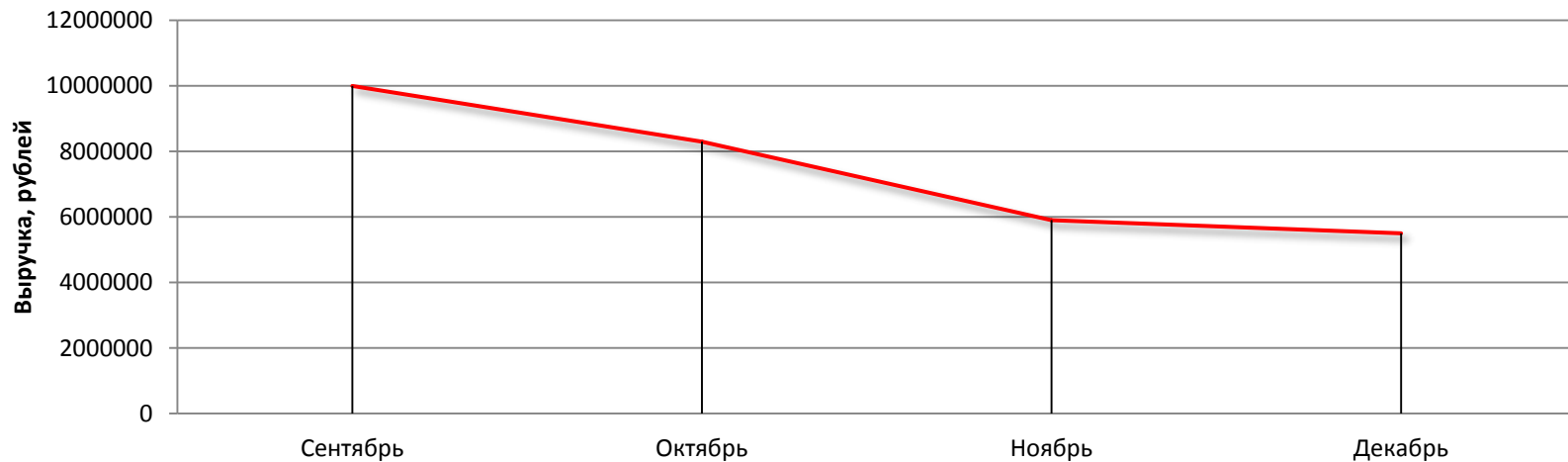
# Отчет по ROI

Канал	Клики	Расход (рублей)	Заявки	Доход (рублей)	ROI
Контекстная реклама	50 000	2 000 000	8 000	3 000 000	150%
Социальные сети	30 000	1 400 000	5 000	750 000	53%
Медийная реклама	20 000	800 000	2 000	1 000 000	125%

A close-up photograph of Tom Cruise. He is wearing a white suit jacket, a white shirt, and a white tie. He is also wearing dark aviator sunglasses. His mouth is wide open in a shout or cheer, and his eyes are squeezed shut. He is pointing his right index finger directly at the camera. His left hand is also clenched in a fist, with the index finger pointing towards the camera. The background is blurred, showing other people in dark clothing.

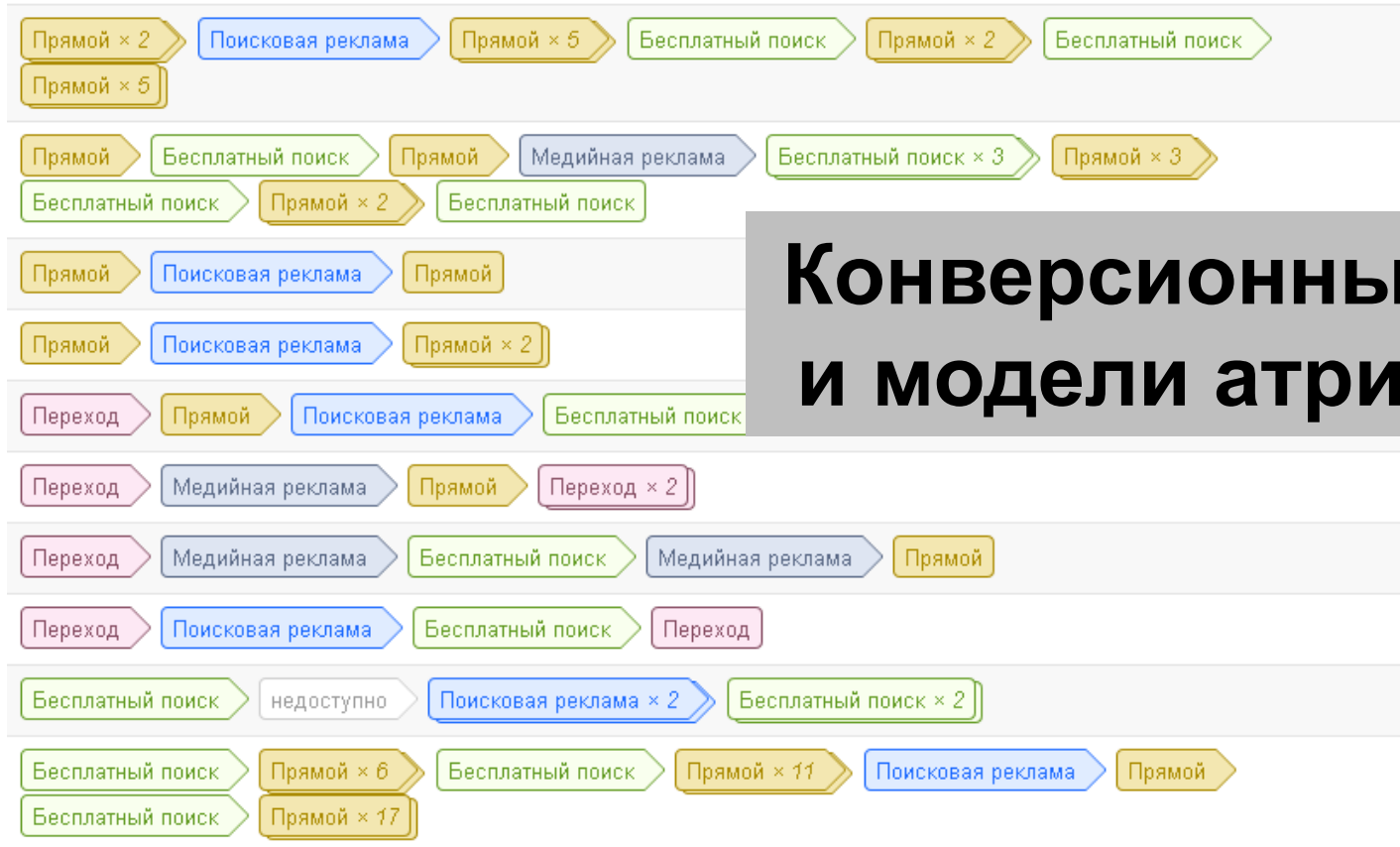
Отключаем рекламу в  
социальных сетях

# График выручки



Минус 45% выручки (5,5 млн рублей)  
за 3 месяца





# Конверсионные пути и модели атрибуции



# Инструмент Google Analytics: сравнение моделей атрибуции

X

Инструмент сравнения моделей

22 июня 2014 г. - 22 июля 2014 г.

Вы используете представление с фильтрами, поэтому в отчете по минимальным требованиям могут быть неточные данные. Подробнее

Сегменты конверсии: Деактивировать - Вкл.

Конверсии: Тип: Все (атрибуция) 32 Дн. до конверсии

Источники для конверсий (конверсии): 94,28 %

Последнее взаимодействие

Выбор модели

Основной параметр: Группы заказов для минимальных требований

Дополнительный параметр

Уровень заказа для минимальных требований

1. Последний

2. Последний шаг в...

3. Панельная

4. Брандовый след

5. Первое взаимодействие...

6. На основе позиции

7. (отслеживаемый)

8. Социальная сеть

9. Моделирование

Модели по умолчанию

Последнее взаимодействие

По последнему нет...

Последний шаг в...

Первое взаимодействие...

Панельная

Брандовый след

На основе позиции

Пользовательские модели

Создать персонализированную модель

Импортировать модель из Google

Модель	Конверсии (Последнее взаимодействие)	Ценность конверсий (Последнее взаимодействие)
Последнее взаимодействие	112 187,00 (9,28 %)	784 456 005,00 руб. (9,28 %)
По последнему нет...	31 368,00 (2,59 %)	180 763 606,00 руб. (2,59 %)
Последний шаг в...	25 410,00 (2,11 %)	162 420 495,00 руб. (2,11 %)
Первое взаимодействие...	12 496,00 (1,03 %)	62 751 995,00 руб. (1,03 %)
Панельная	9 331,00 (0,77 %)	29 985 181,00 руб. (0,77 %)
Брандовый след	3 561,00 (0,29 %)	19 250 924,00 руб. (0,29 %)
На основе позиции	405,00 (0,03 %)	2 217 811,00 руб. (0,03 %)
Пользовательские модели	1,00 (0,00 %)	882,00 руб. (0,00 %)

Страница не оптимизирована 10 из 10 страниц 1 из 9

© 2014 Google | Пользователи | Политика конфиденциальности | Свяжитесь с нами | Отправить отзыв

# Пример для размышлений

Последнее взаимодействие и По последнему непрямоу к... и Временной спад

Изменение числа конверсий (%) ▾

(по сравнению с "Последнее взаимодействие")

По последнему  
непрямоу  
клику

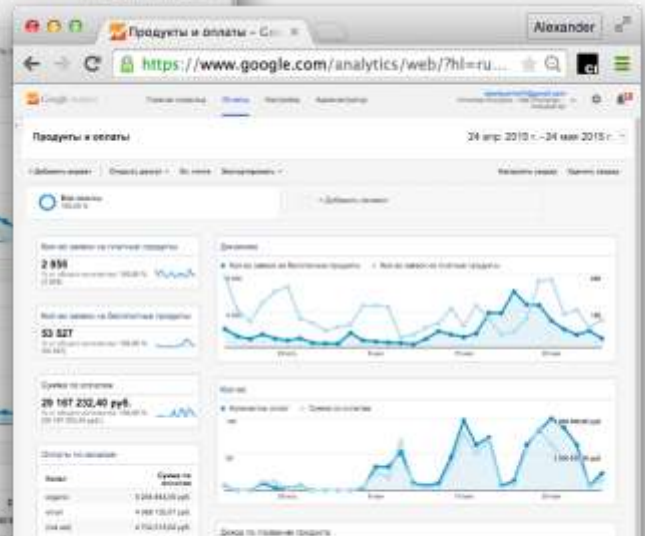
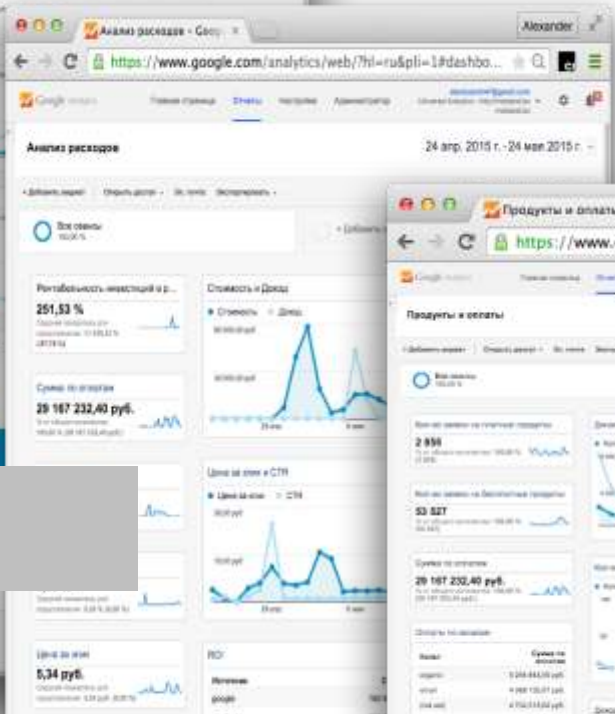
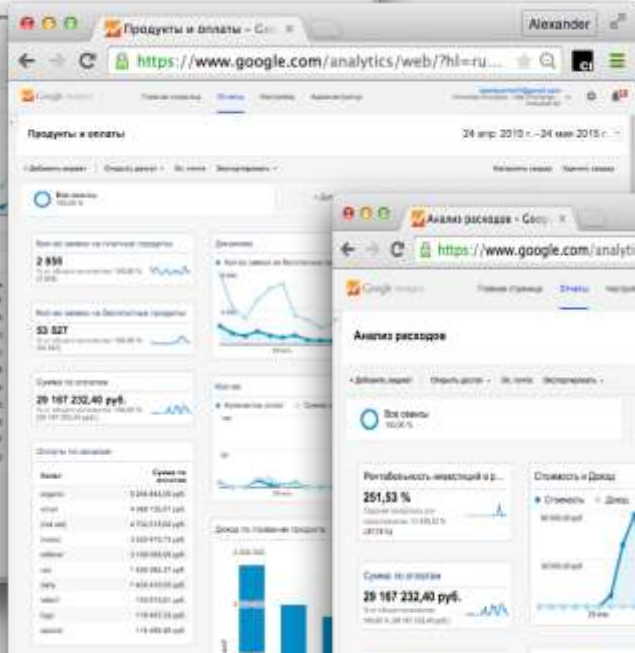
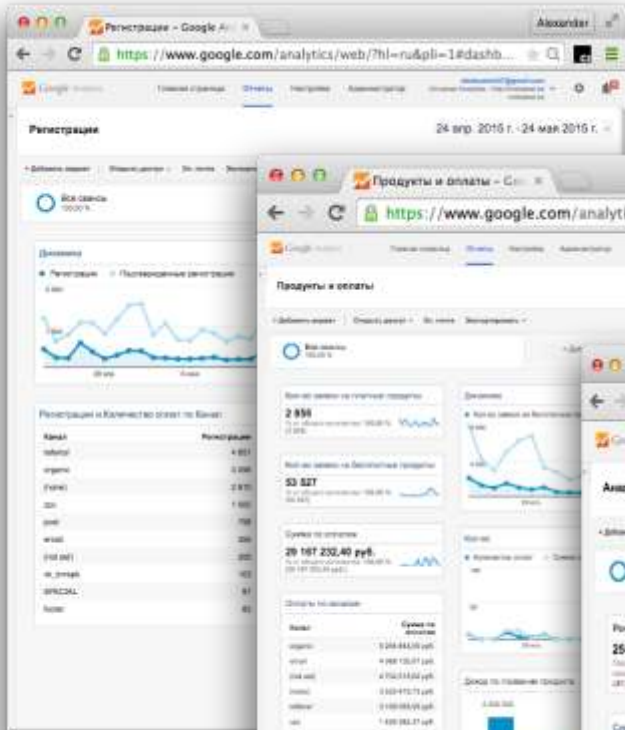
Временной  
спад

27,21 % ↑

11,11 % ↑

Источник недооценен на

$$(27,21\% + 11,11\%) / 2 = 19,16\%$$



**Отчеты**



Google Analytics

Главная страница **Отчеты** Настройка Админист

Поиск отчетов и др.

Table Booster inactive

Help by @dialo

Сводки

Ярлыки

Обзор

Ярлык для презентации

Отправка отчета по электронной почте: *Обзор аудитории*

От krazyuk.ivan@gmail.com

Кому

Тема Google Analytics: Обзор аудитории

Приложения CSV ОБЗОР АУДИТОРИИ

Частота Ежедневно День недели: вс пн вт ср чт пт сб


► ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАСТРОЙКИ

Отправить Отмена

- CSV
- TSV
- X TSV (для Excel)
- X Excel (XLSX)
- PDF

- Один раз
- Ежедневно
- Еженедельно
- Ежемесячно
- Ежеквартально

# Оповещения на почту



**Кейс:  
Юридическая компания**





vs.

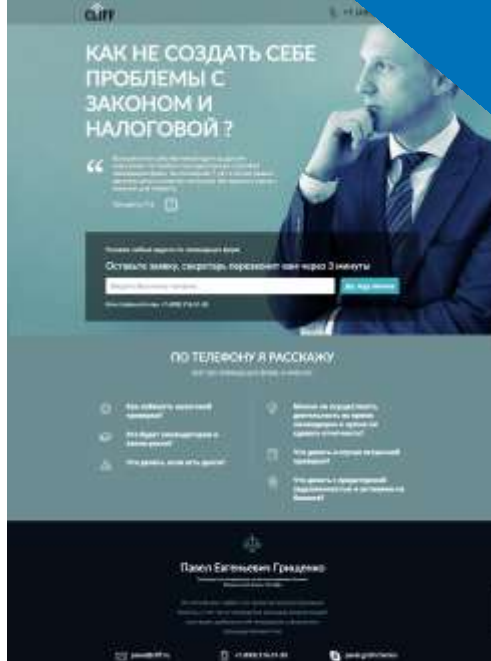


Рост конверсии в 8 раз





vs.

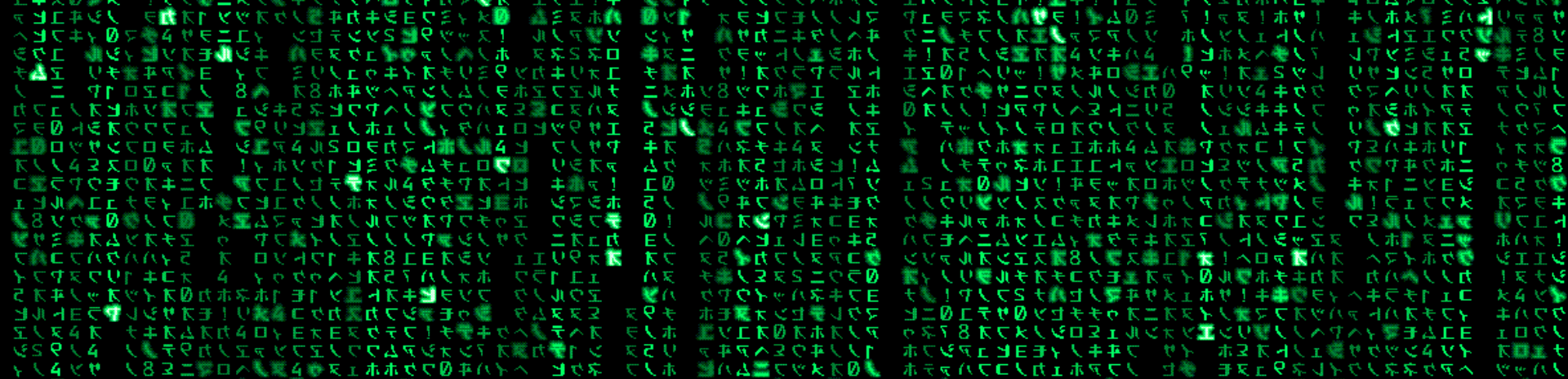


X

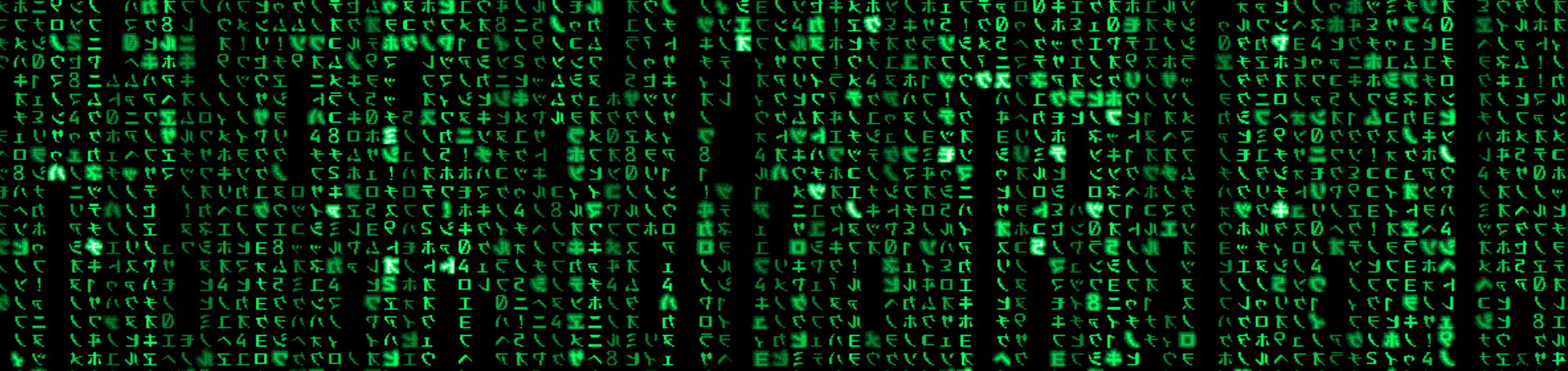
Рост конверсии в 8 раз,  
а прибыль не  
изменилась







# Оцифровываем предприятие



X

## Реклама

Показы  
Клики  
Стоимость

## Сайт

Аудитория  
Посещения  
Конверсии

## Оффлайн-магазин

Звонки  
Посещения  
Покупки

## Бухгалтерия

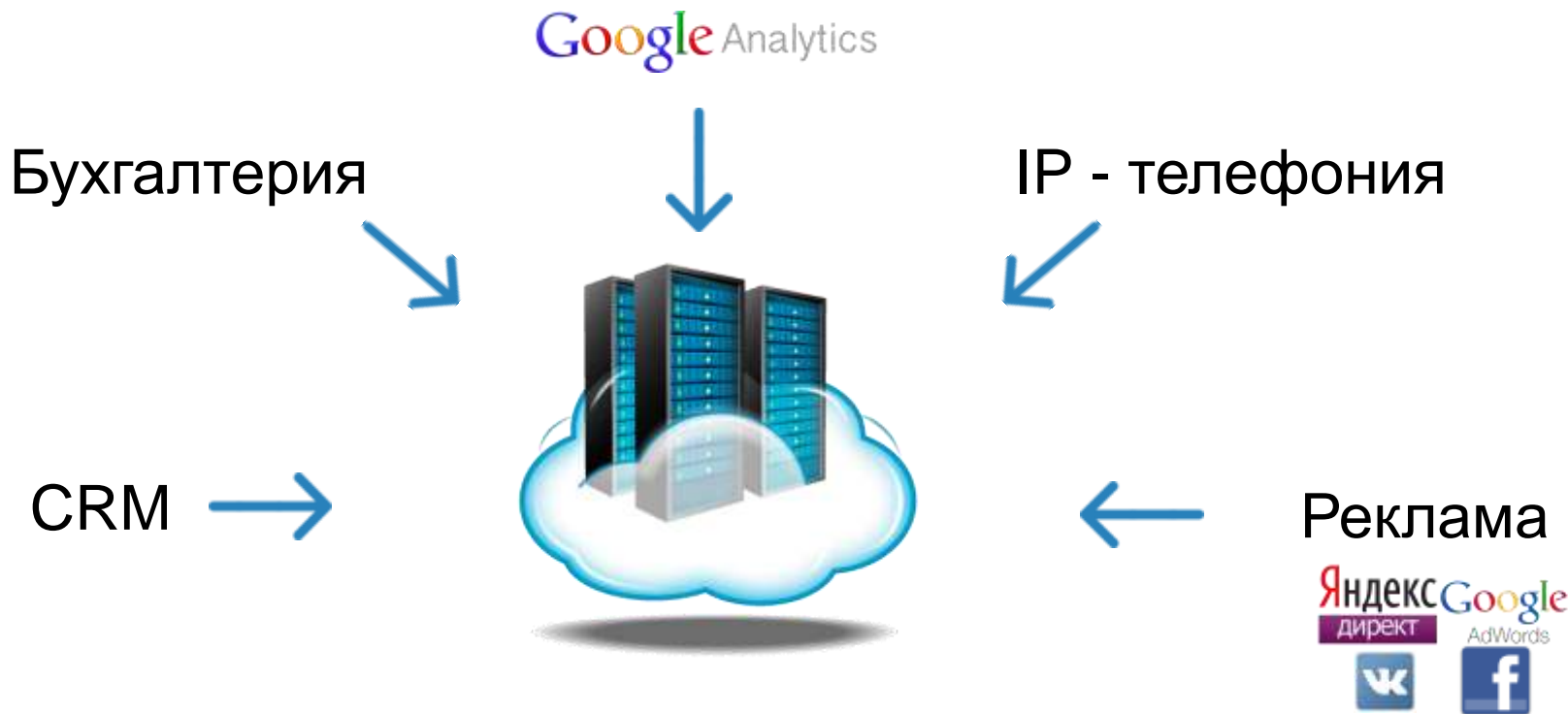
Повторные покупки  
Налоги  
Маржа

## CRM

Лиды  
Сделки  
Продажи

# Собираем все данные в единое хранилище

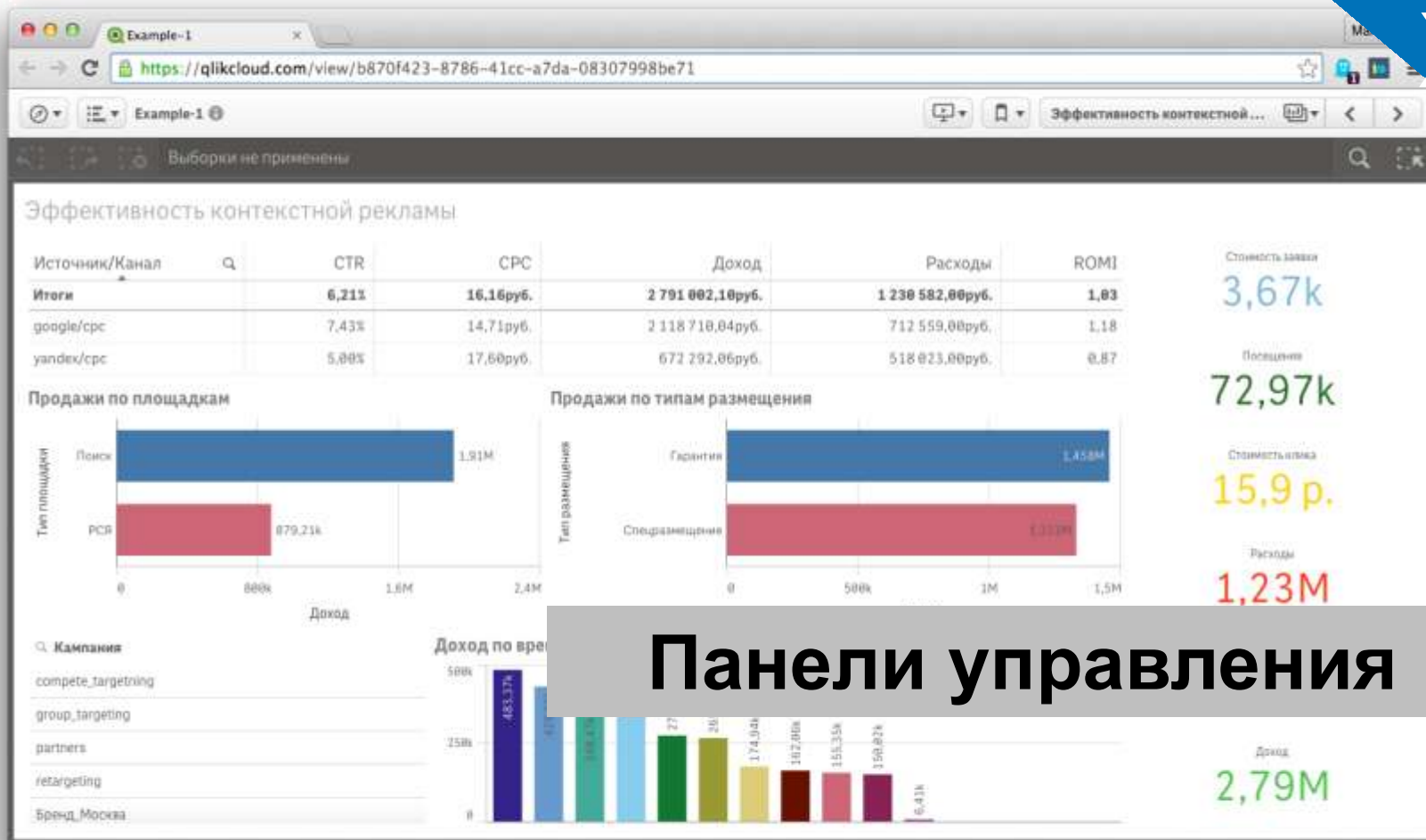
X



X



**Как использовать?**



# Панели управления



**Использовать данные из хранилища  
для управления рекламой**

X

# Спасибо за внимание

Озеров Петр

[petr@mybi.ru](mailto:petr@mybi.ru)  
fb.com/pozerov