

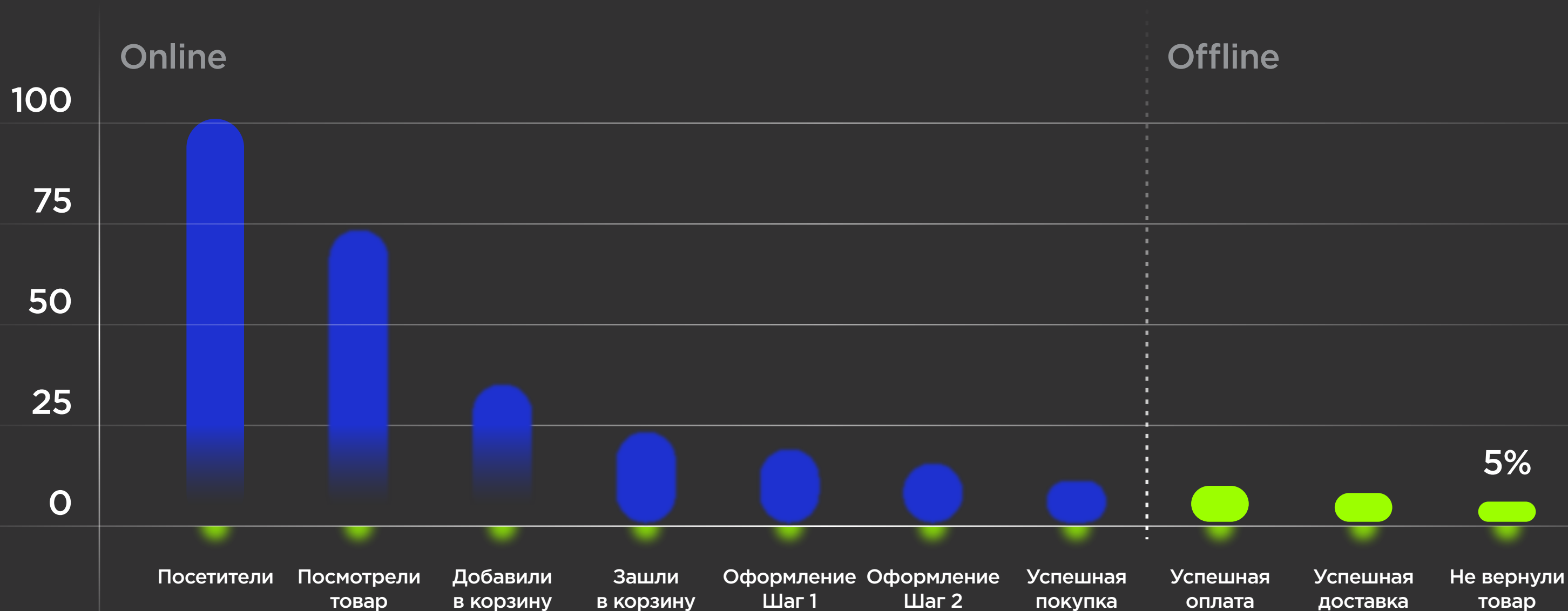


Сквозная аналитика и её применение для повышения эффективности рекламы

adventum.

Андрей Зайко
Head of Analytics

Зачем нужна сквозная аналитика: детальный анализ воронки



Зачем нужна сквозная аналитика: анализ источников трафика

CPA

Рекламный
источник 1

1 200 руб.

Рекламный
источник 2

1 200



Зачем нужна сквозная аналитика: анализ источников трафика

	Рекламный источник 1	Рекламный источник 2
CPA	1 200 руб.	1 200
Стоимость выдачи кредита	3 000	7 200



Зачем нужна сквозная аналитика: анализ источников трафика

	Рекламный источник 1	Рекламный источник 2	
CPA	1 200 руб.	1 200	Теряем деньги при любой стоимости заявки.
Стоимость выдачи кредита	3 000	7 200	
Средняя чистая прибыль	10 800 ●	-3 200 ●	





**Фабрика
Окон**

**Исходные
данные**

Жизненный цикл клиента

Веб

Сервис

Заявка с сайта

Заказ звонка

Входящий звонок

Контакт

Холодный звонок

Личные встречи

Клиент

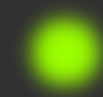
**Выезд
замерщика**

**Заключение
договора**

от 3 до 7
дней

от 3-х дней
до 2 недель

от 1 недели
до 1 месяца



Проблемы определения ценности контакта

Пользователи:



44%

совершают
несколько
контактов
до договора

15%

первый контакт
в оффлайне
и посещение
сайта потом

29%

контакты
с разных
телефонных
номеров



Проблемы определения ценности контакта

ценность

бесплатный
источник

платный
источник

первый
контакт

контакт

контакт

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ



Проблемы сбора данных

- Данные в CRM записываются не в моменте (до 3 дней).
- Данные в CRM уточняются по мере коммуникации с клиентом (в среднем 3-4 правки на объект).
- Постоянно вводятся новые параметры в CRM, которые могут быть важны для анализа.

Можно ли сделать всю аналитику в GA?

Что нужно от инструмента аналитики

- Распределять ценность между обращениями по настраиваемым правилам.
- Учитывать источники, не ведущие на сайт.
- «Склеивать» обращения пользователей.
- Обновлять информацию о деталях взаимодействия с пользователем.
- Расширенные возможности по пользовательским параметрам.

Ограничение GA

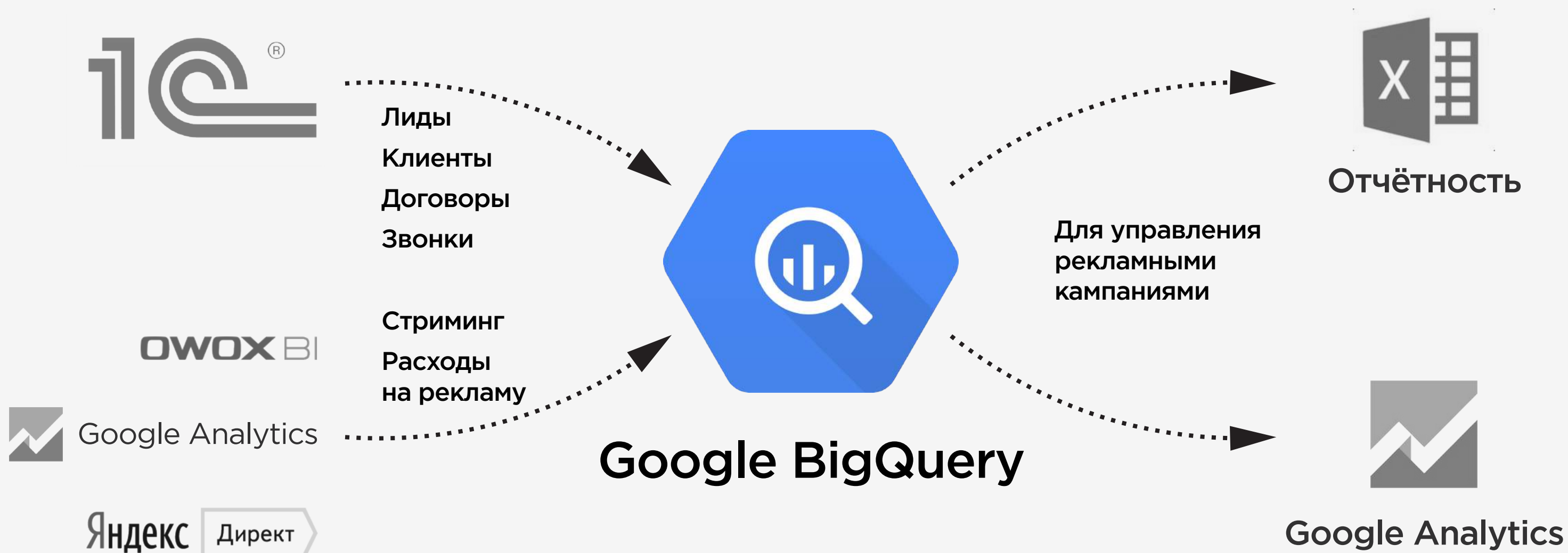
- Можно распределять ценность, но по заранее заданным правилам с возможностью небольшого изменения правил.
- Можно с помощью Measurement Protocol, но нельзя грузить исторические данные.
- Нет возможности смены userID.
- Хитовая логика, нет репроцессинга.
- Всего 20 пользовательских параметров (Google Analytics 360 — 200 параметров).

Выбор платформы для анализа

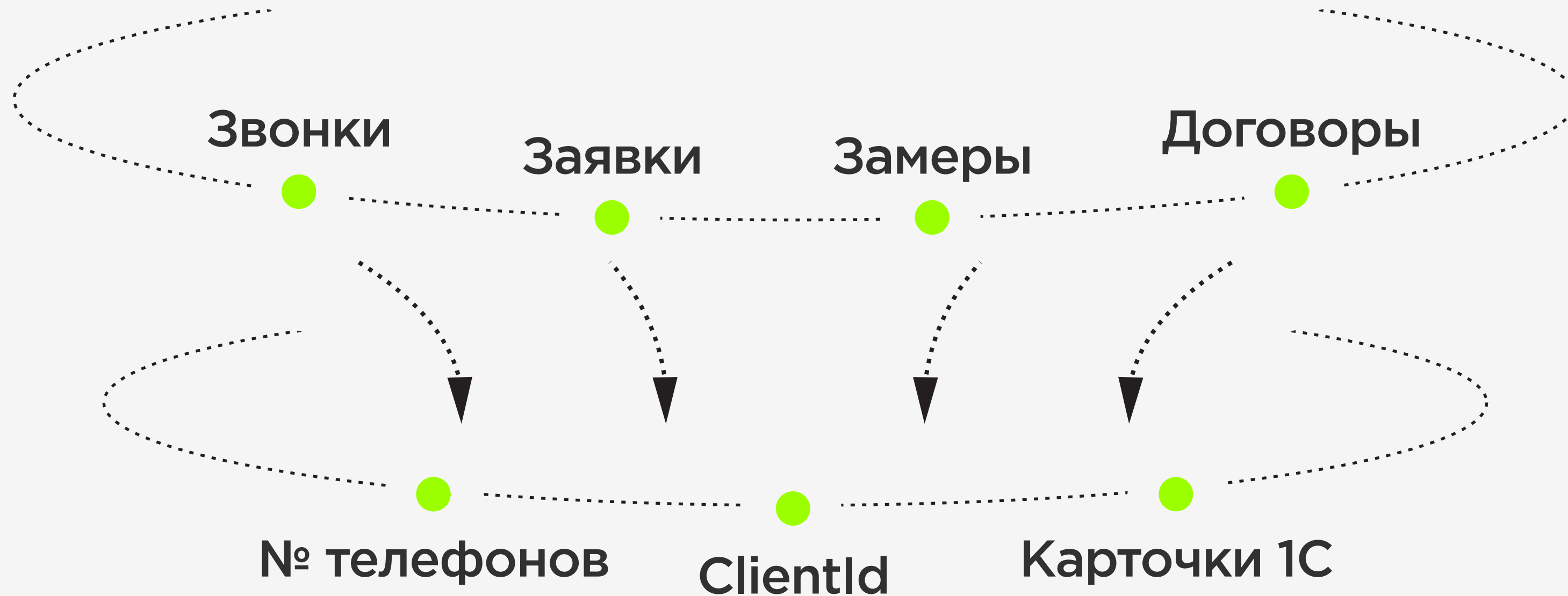
Google BigQuery

- Есть готовые решения для стриминга OWOX BI.
- BigQuery предназначена для быстрой обработки аналитических запросов.
- Есть коннекторы к популярным системам анализа и визуализации данных.
- Благодаря SQL-синтаксису кривая обучения позволяет быстро подключать аналитиков к проекту.
- Интеграция с сервисами Google — например, дает возможность легко организовать бэкап.

Внедрение сквозной аналитики



Как объединяются данные о пользователе



Варианты визуализации

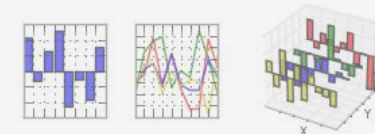
Собственная разработка



+

pandas

$$y_{it} = \beta' x_{it} + \mu_i + \epsilon_{it}$$



Плагин для Google Sheets



+

OWOX



+

adventum.

Специализированные средства

Qlik 

 + a b l e a u

bime 

 Google Analytics 360 Suite



Плагин для отчетности в Google Sheets

Фабрика окон. Отчет по воронке 2.0

adventumpma@gmail.com

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Дополнения Справка BigQuery Plugin Drill Down by... Последнее изменение: аноним... Комментарии Настройки доступа

fx =IF(INDIRECT(ADDRESS(ROW()-2, COLUMN())) <> 0, CONCATENATE(IF(INDIRECT(ADDRESS(ROW()-1, COLUMN())) > INDIRECT(ADDRESS(ROW()-2, COLUMN()))), "+", ""), TEXT((INDIRECT(ADDRESS(ROW()-1, COLUMN())) / INDIRECT(ADDRESS(ROW()-2, COLUMN())) * 100, "0.00%")) & "%")

Период	Источник / канал	Период	Дата от:	Все продукты	Лэндинг:	Первый контакт	Замер	Договор	Расходы	CPO	ROMI	Средний чек
		Количество чистых контактов	CR% в замер	Количество уникальных замеров	Общее количество замеров	CR% в договор	Количество уникальных договоров	Общее количество договоров	Сумма договоров			
1	Весь онлайн											
2	Весь онлайн											
Δ	Весь онлайн											
1	Весь оффлайн											
2	Весь оффлайн											
Δ	Весь оффлайн											
1	Missed											
2	Missed											
Δ	Missed											
1	yandex / organic											
2	yandex / organic											
Δ	yandex / organic											
1	google / cpc											
2	google / cpc											
Δ	google / cpc											

Когортный (только новые) Когортный Некогортный Drill Down Report

Интерфейс системы отчётности

Adventum Analytics

GENERAL

Отчеты

Когортный отчет

Некогортный отчет

Когортный (только новые)

Планы



Период отчета:

October 17, 2016 - October 23, 2016

Планы за период:

Сравнить с:

September 25, 2016 - October 23, 2016

Лэндинг:

Устройство:

Все устройства

Сервис:

Все продукты

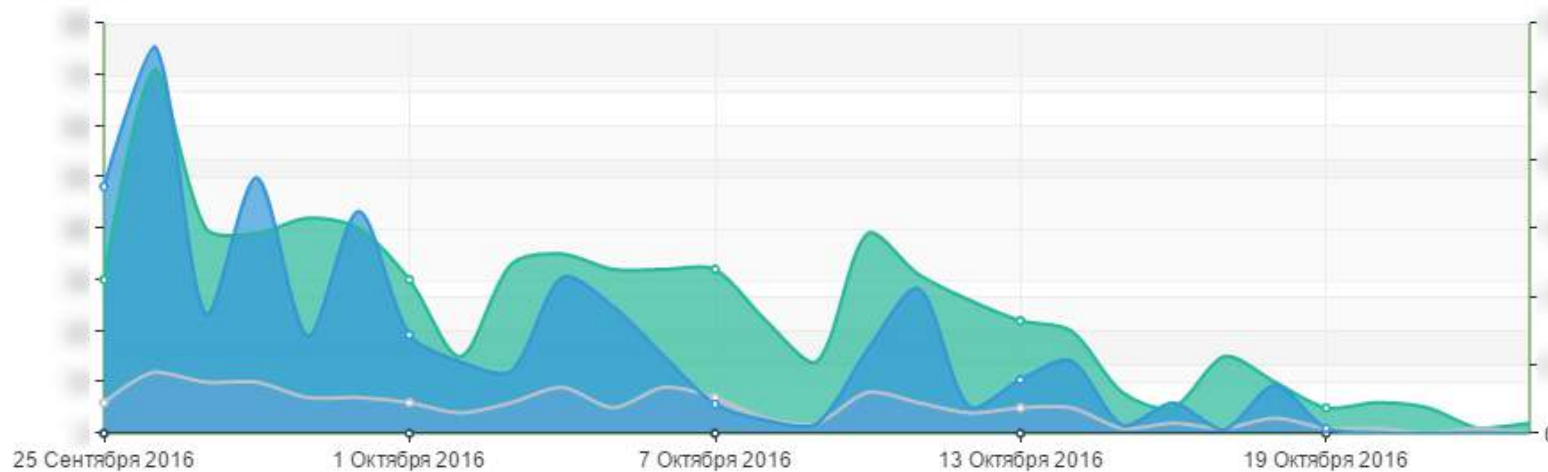
Обновить данные

Визуализация

Временной ряд

За отчетный период

dogovor_uniq | #Итого romi | #Итого dogovor_uniq | yandex / cpc romi | yandex / cpc



Данные за отчетный период Используйте двойной щелчок ЛКМ для изменения плана

Filter Results

Источник	Количество пользователей	Чистые контакты	Уникальные замеры	Уникальные договоры	Прибыль с догово
<input checked="" type="checkbox"/> + #Итого					



**Фабрика
Окон**

**Жизнь
изменилась**

Воронка продаж

● Количество пользователей



● Грязный контакт



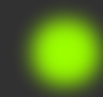
● Чистый контакт



● Замер



● Договор



Оптимизация по стоимости заявки

Ключевые слова	Показы	Клики	CPC	CTR	Расходы	Заявки
Слово 1	45 900	8 000	12,50%	17,43%	100 000	205
Слово 2	13 400	1 200	12,50%	8,96%	100 000	29
Слово 3	12 800	1 120	12,50%	8,75%	100 000	32
	CR	Стоимость заявки				
Слово 1	2,56%	6 250,00				
Слово 2	2,42%	6 173,47				
Слово 3	2,86%	5 768,00				

Оптимизация по стоимости заявки

Ключевые слова

Показы	Клики	CPC	CTR	Расходы	Заявки
Слово 1	45 900	8 000	17,43%		205
Слово 2	13 400	1 200	8,96%		29
Слово 3	12 800	1 120	8,75%		32

CR	Стоимость заявки	Договоры	Прибыль	DRP
Слово 1	2,56%	21		73,17%
Слово 2	2,42%	20		12,32%
Слово 3	2,86%	22		8,93%

Тест с креативами

Яндекс.Директ



**Пластиковые окна!
Rehau напрямую**

с завода со скидкой 50%!
Цены от 3 990 руб за окно!
Время акции ограничено



**Деревянные окна
из сосны!**

Качественные окна! Скидки
и подарки! Замер окон
в подарок! Звоните!

Яндекс.Директ



СКИДКА 60%+25%

Скидки на окна 60+15% + Подарок!

Компания Московские окна. Зимний монтаж!
Гарантия 5 лет! Звоните сейчас!

Цены Акции Рассрочка 0%

DOM KOM ОКНА В КАЖДОМ ДОМЕ

**Скидка на окна
до 35%!**

от **6300** руб.

[Подробнее >](#)

Внимание: акция только до вторника

**до 50%
Окна со скидкой!**

Энергосберегающее
стекло в подарок!

[Рассчитать](#)

Акция только до среды!

**Чего? Остеклить балкон
1950р. Да!**



Тест с креативами

Термоокна

с климат-контролем
от производителя

2477 руб/мес*

0 руб.
предоплата

0%
рассрочка

6
месяцев





 **Фабрика
Окон**



Термоокна
с **оочень** большой
скидкой!

[Узнать подробнее](#)

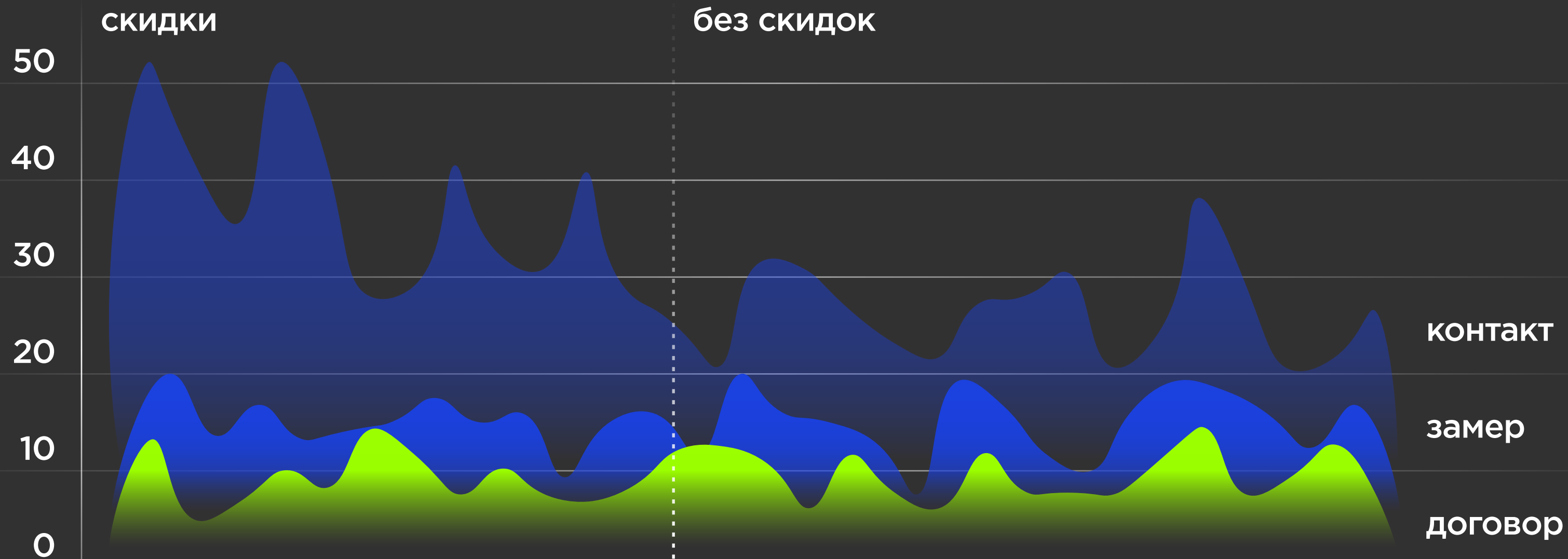
 **Фабрика
Окон**



Термоокна
с **оочень** большой
скидкой!

[Узнать подробнее](#)

Тест с креативами



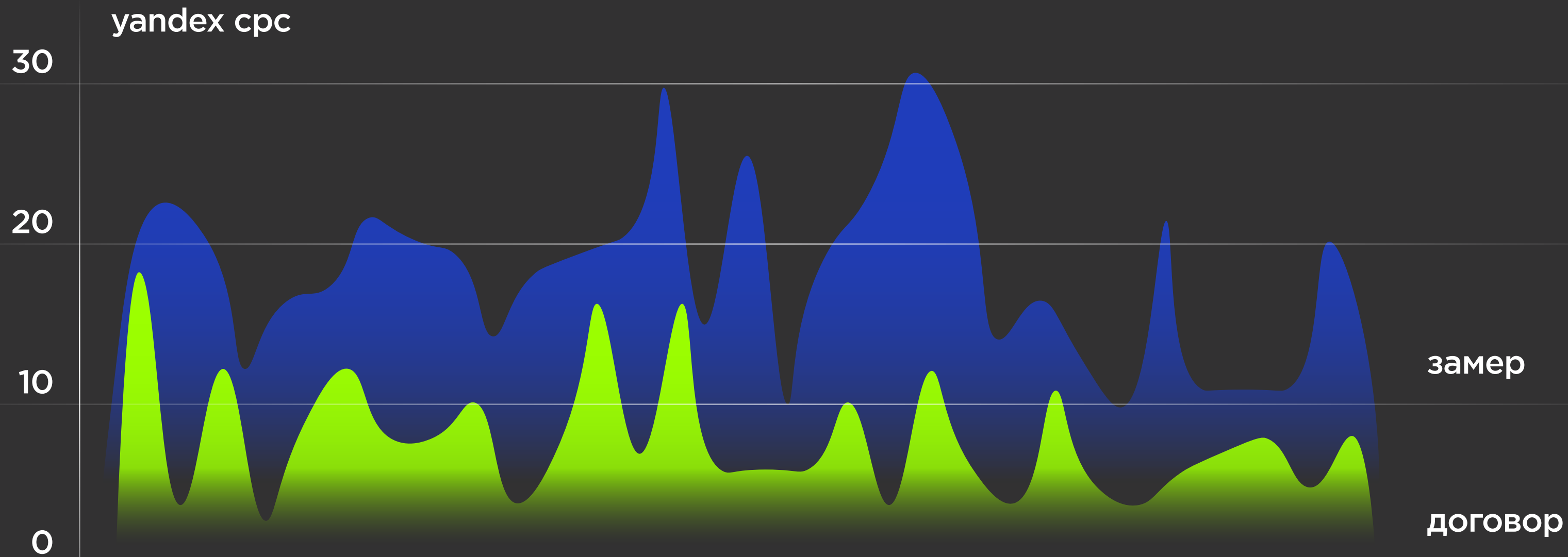
Работа в разрезе прибыльности рекламы

Источник		Клики	Контакты	Замеры	Договоры	Прибыль с договоров
Yandex CPC	1000	20 000	1 000	500	200	17 000 000
	10000	20 000	1 000	500	200	16 000 000
		7,69%	6,77%	-13,64%	-20,25%	-19,89%
Google CPC	1000	20 000	1 000	500	200	17 000 000
	10000	20 000	1 000	500	200	16 000 000
		10,90%	11,02%	-19,92%	-14,14%	-28,92%

Работа в разрезе прибыльности рекламы



Работа в разрезе прибыльности рекламы



Андрей Зайко

Head of Analytics

+7 495 99 88 66 1

a.zaiko@adventum.ru

www.adventum.ru

adventum.

