

Введение:

В маркетинговой аналитике мы используем ключевые метрики, чтобы оценить эффективность проекта, его прибыльность и перспективы роста.

- **CAC (Customer Acquisition Cost)** — Стоимость привлечения клиента.

Формула: $CAC = \text{Маркетинговые затраты} / \text{Количество привлечённых пользователей}$

CAC показывает, насколько эффективны наши маркетинговые усилия. Низкий CAC — это хорошо, так как мы тратим меньше на привлечение клиентов.

Эффективность рекламных кампаний напрямую зависит от профессионального подхода, ведь без него можно легко потратить бюджет впустую, не достигнув нужных результатов. Маркетолог играет ключевую роль в минимизации CAC (стоимости привлечения клиента) и максимизации ROI (возврата на инвестиции). Сотрудник с опытом в маркетинге поможет масштабировать проект на новые рынки или аудитории, открывая дополнительные возможности для развития. Начинаящий маркетолог с опытом 1-2 года может рассчитывать на зарплату в диапазоне 40 000 — 70 000 рублей в месяц

Тема 1. "Моя семья"

Целевая аудитория (ЦА):

- Основная ЦА: семьи.
- Интересы: планирование, организация семейных дел.
- География: русскоязычная аудитория (Россия, СНГ).

Исследование стоимости рекламы:

- Банеры: ~500-1000 руб. за 1 пост.
- Блогеры: ~5000-15000 руб. за обзор.
- Контекстная реклама: ~20-50 руб. за клик.

Метрики эффективности:

- CAC: 50 руб. (оптимистичный прогноз).
- CTR: 3-5% для таргетированной рекламы.

Расчёты:

CAC: Маркетинговые затраты: 50 000 руб.

Ожидаемое количество пользователей: 1 000.

$CAC = 50\,000 / 1\,000 = 50$ руб. на пользователя.

Стратегия продвижения:

- Запуск MVP (минимально жизнеспособного продукта) с базовыми функциями.
- Партнёрство с блогерами и Telegram-каналами.
- Внедрение платных функций

Тема 2.

Целевая аудитория (ЦА):

- Основная ЦА: люди, интересующиеся здоровьем, пациенты с хроническими заболеваниями, пожилые люди.
- Интересы: медицина, здоровье, экономия на лекарствах.
- География: Россия, СНГ.

Исследование стоимости рекламы:

- Каналы: SEO, контекстная реклама, медицинские форумы.

Стоимость:

- SEO: ~30 000 руб. в месяц (оптимизация сайта).
- Контекстная реклама: ~50 руб. за клик.
- Реклама на форумах: ~10 000 руб. за размещение.

Метрики эффективности:

- САС: 6 руб. (оптимистичный прогноз).
- CTR: 5-7% для контекстной рекламы.

Прогноз рекламного бюджета:

- Минимальный бюджет: 30 000 руб. (SEO и контекстная реклама).
- Основной бюджет: 100 000 руб. (масштабирование).

Выбор каналов продвижения:

- В2С: Яндекс.Директ, медицинские форумы.
- Контент-платформы: блоги врачей.

Стратегия продвижения:

- Оптимизация сайта под SEO и запуск контекстной рекламы.
- Партнёрство с аптеками и фармацевтическими компаниями.
- Внедрение платных функций

Тема 3

Целевая аудитория (ЦА):

- Основная ЦА: активные пользователи социальных сетей, блогеры, SMM-специалисты.
- Интересы: социальные сети, автоматизация, удобство.
- География: глобальная аудитория (русскоязычные и англоязычные пользователи).

Исследование стоимости рекламы:

- Каналы: таргетированная реклама, блогеры, контекстная реклама.

Стоимость:

- Таргетированная реклама: ~30-100 руб. за клик.
- Блогеры: ~10 000-50 000 руб. за обзор.
- Контекстная реклама: ~50 руб. за клик.

Метрики эффективности:

- САС: 50 руб. (оптимистичный прогноз).
- CTR: 4-6% для таргетированной рекламы.

Прогноз рекламного бюджета:

- Минимальный бюджет: 100 000 руб. (тестирование гипотез).
- Основной бюджет: 300 000 руб. (масштабирование).

Стратегия продвижения:

- Запуск MVP с базовыми функциями.
- Партнёрство с блогерами и SMM-специалистами.
- Внедрение платных функций (например, расширенная аналитика).

Тема 4

Целевая аудитория (ЦА):

- Основная ЦА: блогеры, контент-мейкеры, предприниматели.
- Интересы: создание контента, дизайн, маркетинг.

Исследование стоимости рекламы:

- Каналы: таргетированная реклама, блогеры, контекстная реклама.

Стоимость:

- Таргетированная реклама: ~50-150 руб. за клик.
- Блогеры: ~20 000-100 000 руб. за обзор.
- Контекстная реклама: ~50 руб. за клик.

Метрики эффективности:

- САС: 200 руб. (оптимистичный прогноз).
- CTR: 3-5% для таргетированной рекламы.

Прогноз рекламного бюджета:

- Минимальный бюджет: 200 000 руб. (тестирование гипотез).
- Основной бюджет: 500 000 руб. (масштабирование).

Стратегия продвижения:

- Запуск MVP с базовыми шаблонами.
- Партнёрство с блогерами и контент-мейкерами.
- Внедрение платных функций (например, премиум-шаблоны).