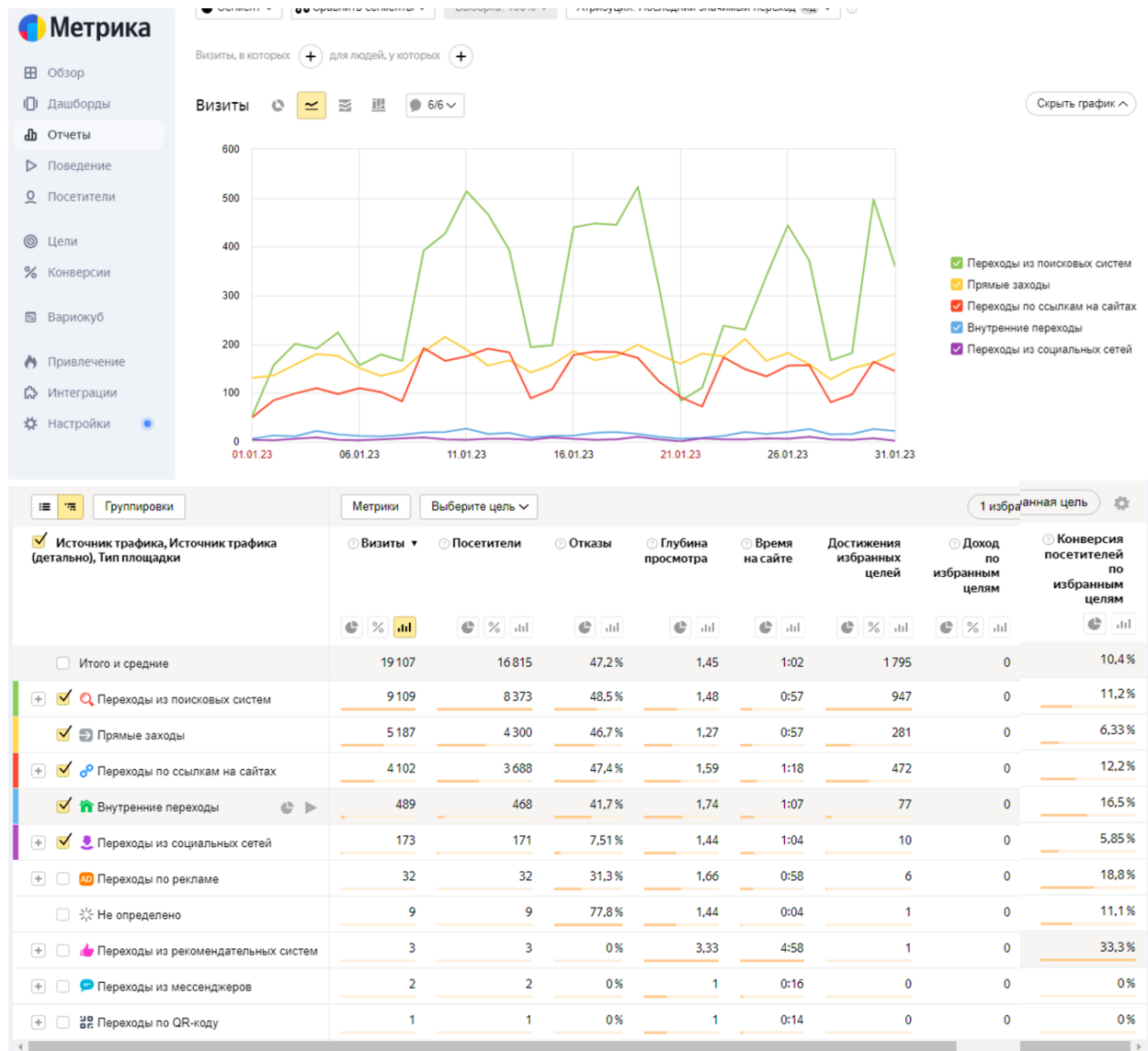


Основы работы с Яндекс Метрикой

Задание 1: Анализ источников трафика

Проанализируйте текущие источники трафика, используя отчет "Источники", и запишите, какие из них являются наиболее эффективными по метрикам (количество посетителей, конверсии и т.д.).



Анализ источников трафика (Яндекс Метрика):

Наиболее эффективными источниками трафика являются:

1. Переходы из поисковых систем :

- Количество посещений : 9 109 (48% от общего трафика).
- Конверсия : 11,2% — выше среднего по всем источникам.

Вывод : Это основной источник трафика с высокой конверсией, но высокий процент отказов (48,5%) говорит о возможности улучшения качества поискового трафика.

2. Переходы по ссылкам на сайтах :

- Количество посещений : 4 102 (21% от общего трафика).
- Конверсия : 12,2% — самый высокий среди всех источников.

Вывод : Эффективный источник с низким уровнем отказов и самой высокой глубиной просмотра (1,59), что указывает на заинтересованность пользователей.

3. Прямые выходы :

- Количество посещений : 5 187 (27% от общего трафика).
- Конверсия : 6,33% — ниже среднего.

Вывод : Прямые заходы при ношении соответствующей доли трафика, но имеют низкую конверсию, что может привести к недостаточной точности обработки пользователей.

4. Реклама :

- Количество посещений : 32 (меньше 1% от общего трафика).
- Конверсия : 18,8% — самая высокая конверсия, но низкий объем трафика.

Вывод : Высокая конверсия при малом уровне посещений указывает на хороший таргетинг рекламы. Можно увеличить увеличение рекламного бюджета.

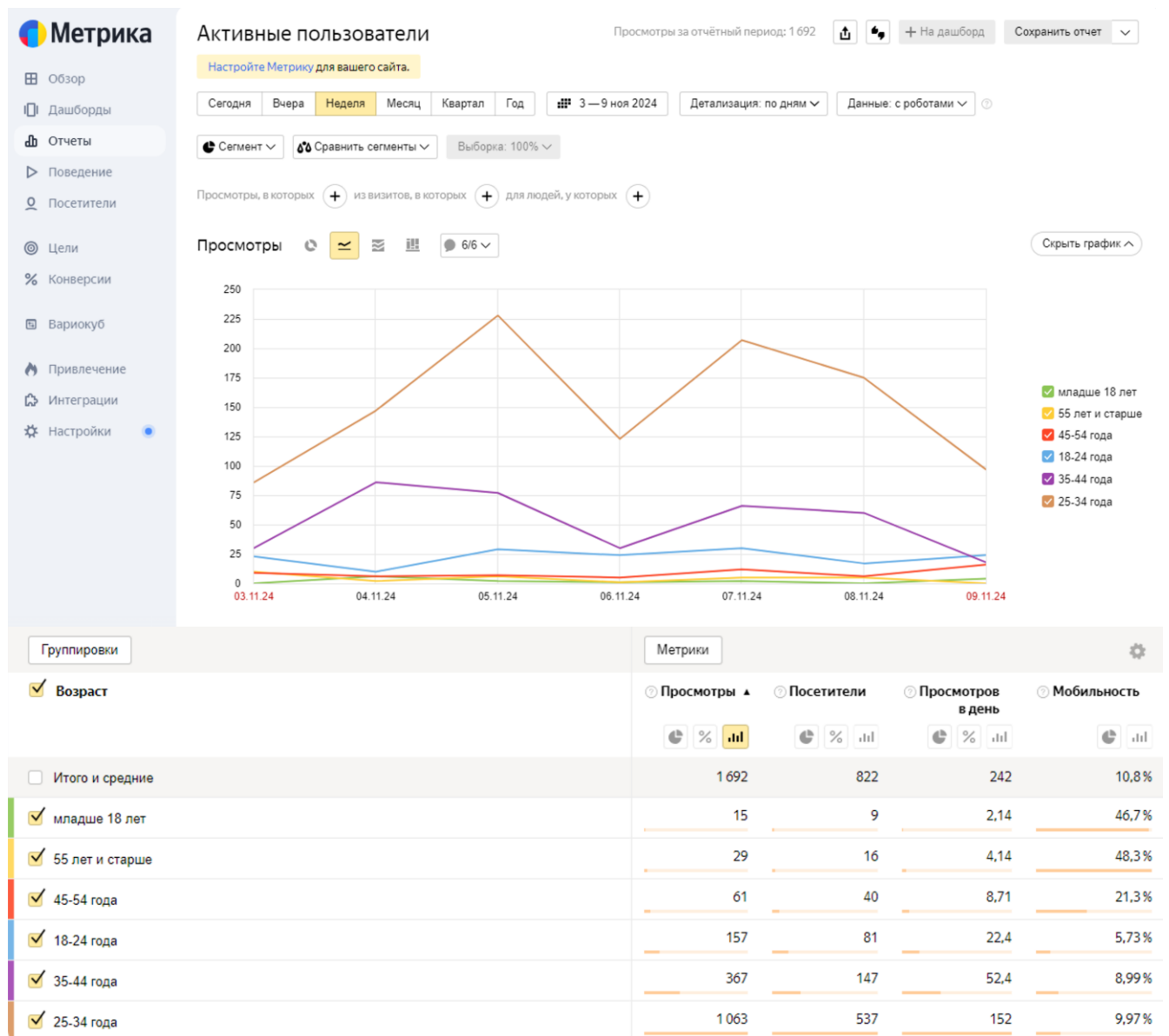
Общий вывод:

Основной источник трафика — это **поисковые системы и прямые заходы**, однако самый качественный трафик приходит по ссылкам с других сайтов и из рекламы.

Рекомендуется увеличить рекламные расходы и привести партнерские ссылки, а также провести оптимизацию поискового трафика для снижения количества отказов.

Задание 2: Создание кастомного отчета

Создайте кастомный отчет, который будет отображать данные по выбранным вами сегментам: определите, какие метрики вы хотите видеть.



В созданном дашборде «Активные пользователи» применены метрики:

№ п/а	Метрика	описание	Применение
1	Итого и средние значения	Рассчитываются для каждой метрики по всем возрастным группам и позволяют получить общее представление о поведении пользователей	Эти метрики дают возможность анализировать аудиторию по возрасту и типу устройства, а также измерять скорость обработки данных и активность пользователей, что важно для принятия решений на постоянном сайте и стратегического маркетинга
2	Возраст	Разделение пользователей по возрастным группам (младше 18 лет, 18-24 года, 25-34 года и т.д.)	помогает анализировать демографию и настраивать таргетинг рекламных кампаний под наиболее активные возрастные сегменты
3	Просмотры	Общее количество просмотров страниц сайта за период	используется для оценки интереса пользователей к контенту и активности на сайте
4	Посетители	Количество уникальных пользователей, посетивших сайт.	Позволяет определить размер объекта, оценить охват и сравнить результаты просмотра для анализа алгоритмичности.
5	Просмотров в день	Среднее количество просмотров в день для каждой возрастной группы	помогает оценить уровень обработки данных пользователей и активность по дням
6	Мобильность	Доля пользователей, заходящих на сайт с мобильных устройств (смартфонов и планшетов)	позволяет точно оценить, адаптирован ли сайт для мобильных пользователей, и стоит ли модифицировать мобильную версию сайта

Задание 3: Исследование поведения пользователей

Ознакомьтесь с картами кликов и вебвизором, чтобы понять, как пользователи взаимодействуют с вашим сайтом. Сделайте заметки о возможных проблемах или улучшениях.

Исследование поведения пользователей (Яндекс Метрика):

Карты кликов имеют низкую активность на кнопках СТА, особенно на странице покупки, что указывает на недостаточную видимость или призыв к действию. Вебвизор обнаружил, что пользователи часто прерывают сеансы на этапе заполнения заказа, что может быть связано с ее формой сложности или недостаточной адаптивностью на мобильных устройствах.