

# Проект Онлайн-школа

**Презентация: Анализ эффективности платных каналов за июнь 2023**

Ключевые результаты и общая картина [Слайд 3](#)

Сильные стороны и проблемные зоны [Слайд 4](#)

Топ-5 эффективных кампаний [Слайд 5](#)

Убыточные кампании требуют срочных действий [Слайд 6](#)

Анализ каналов привлечения [Слайд 7](#)

Время конверсии и цикл продаж [Слайд 8](#)

План оптимизации [Слайд 9](#)

Ожидаемые результаты оптимизации [Слайд 10](#)

Общие выводы [Слайд 11](#)

## Ключевые результаты и общая картина

### Итоговые метрики:

- Посетители: 38 567
- Лиды: 706
- Продажи: 83
- Затраты: 4 221 484 ₽
- Выручка: 6 271 035 ₽
- Чистая прибыль: 2 049 551 ₽
- ROI: +48.55%

Ключевой вывод: Кампании окупаются, но есть значительный потенциал для оптимизации

## Сильные стороны и проблемные зоны

### Что работает хорошо:

- Положительная окупаемость (ROI +48.55%)
- Диверсификация трафика (нет зависимости от одного канала)
- Стабильный поток лидов (706 за период)
- VK показывает выдающуюся эффективность (CPL в 2.7x ниже Yandex)

### Критические проблемы:

- Низкая конверсия в лиды (1.83%)
- Высокая стоимость лида (5 979 ₽)
- Низкая конверсия в продажи (11.76%)
- 3 убыточные кампании генерируют значительные убытки

## Топ-5 эффективных кампаний

Лучшие перформеры:

1. base-professions-retarget (Yandex) - ROI 4928.12%
2. dod-php (Yandex) - ROI 2419.37%
3. base-frontend (Yandex) - ROI 562.56%
4. freemium (Yandex) - ROI 423.25%
5. base-python (Yandex) - ROI 354.16%

Инсайт: Retargeting и "base" кампании показывают максимальную эффективность

## Убыточные кампании требуют срочных действий

### Критически убыточные:

1. freemium-python (VK) - ROI -97.59% (убыток 63,146 ₽)
2. base-python (VK) - ROI -76.92%
3. prof-java (Yandex) - ROI -54.47% (убыток 340,477 ₽)

Рекомендация: Немедленное отключение с перераспределением бюджета в эффективные кампании

## Анализ каналов привлечения

### Эффективность по каналам:

- Yandex: 82% бюджета, ROI +46.54%
- VK: 18% бюджета, ROI +37.61%, CPL 2,992 ₺
- Telegram: Растущий канал с потенциалом
- Tproger: Высокая конверсия при низком трафике

Ключевой инсайт: VK показывает CPL в 2.7x ниже Yandex при сравнимом CPM

## Время конверсии и цикл продаж

### Скорость закрытия лидов:

- Быстрые (0-10 дней): Admitad, DOD-акции, Bing
- Медленные (15-27 дней): Prof направления, Java, Frontend

### Рекомендации по анализу:

- Быстрые кампании: анализ через 3-7 дней
- Средние: анализ через 14-21 день
- Медленные: анализ через 28-35 дней



## План оптимизации

### Немедленные действия (1-2 дня):

1. Отключить 3 убыточные кампании
2. Увеличить бюджеты ТОП-5 эффективных кампаний
3. Перераспределить бюджет в пользу VK (с 18% до 30-35%)

### Среднесрочные меры (1-2 недели):

1. Оптимизировать посадочные страницы для Google трафика
2. Запустить ретаргетинг для Admitad трафика
3. Разработать контент-стратегию для Troger

### Стратегические инициативы (1 месяц):

1. Снизить целевой CPL до 3 000-4 000 ₽
2. Увеличить конверсию в лиды до 3-4%
3. Повысить конверсию в продажи до 20-25%

## Ожидаемые результаты оптимизации

### Прогноз эффективности:

- +35-45% к общей прибыли
- +15-20% к общему ROI
- -25% к среднему CPPu
- Высвобождение 400 000+ ₽ для реинвестирования

### Финальный вердикт:

"Текущая стратегия работает в плюс, но срочная оптимизация убыточных кампаний и перераспределение бюджета в эффективные направления может увеличить прибыль на 45% без роста общего бюджета"

# Общий вывод по проекту

## Текущая ситуация

### Положительные аспекты:

- Маркетинг работает в плюс: ROI +48.55%, чистая прибыль 2+ млн рублей
- Выстроена диверсифицированная канальная стратегия
- Выявлены высокоэффективные кампании с ROI до 4928%
- Стабильный поток лидов (706) и продаж (83) за период

### Критические проблемы:

- Значительные убытки от 3 кампаний (-97% ROI)
- Дисбаланс в распределении бюджета (82% на Yandex)
- Низкие конверсии: 1.83% в лиды и 11.76% в продажи
- Высокая стоимость привлечения (CPL 5 979 ₽, CPPu 50 861 ₽)

Для более наглядной оценки эффективности кампаний и принятия обоснованных решений об оптимизации рекламного бюджета рекомендуется ознакомиться с дашбордом по ссылке

<https://4b291b1b.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/p/yBQlOpaNJR7/>