



Проект “Онлайн школа”

Анализ данных за июнь 2023 г.

Ключевые метрики

Посетители

38.6k

Лиды

706

Покупатели

83

Общие затраты

4,221,484

Общая выручка

6,271,035

Конверсия в лид в %

1.83

Конверсия в оплату в %

11.76

CPU

109.46

CPL

5.98k

CPPU

50.9k

ROI в

48.55

Источники нашего трафика

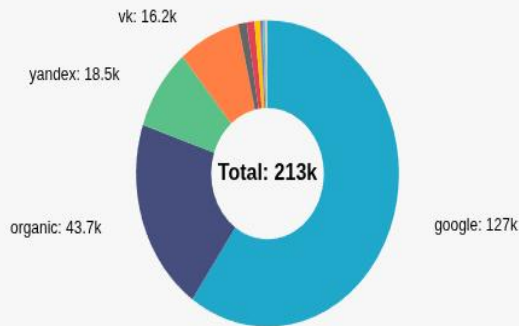


На графике видно, что органический трафик (синяя линия) значительно превышает платный (фиолетовая линия) на протяжении всего периода. Это указывает на то, что основной поток посетителей приходит из бесплатных источников, а инвестиции в платный трафик пока не дают масштабного эффекта. В целом, компания сильно зависит от органического притока, что может быть как преимуществом (низкие затраты), так и риском (нестабильность).

Откуда приходят наши посетители?

Трафик по всем каналам

google organic yandex vk admitad telegram bing.con ◀ 1/8 ▶ (All) (Inv)



Основной объем трафика приходится на Google, что делает его ключевым источником посетителей. Значительную долю также составляют органический трафик и Яндекс, в то время как остальные каналы, такие как VK, Admitad и Telegram, вносят относительно небольшой вклад. Это указывает на высокую эффективность SEO-стратегии и рекламы в Google, а также на необходимость пересмотра стратегий для менее эффективных каналов.

Топ 5 прибыльных кампаний

| utm_source | utm_medium | utm_campaign | visitors_count | leads_count | purchases_count | revenue | total_cost | cpu | cpl | cppu | roi |
|------------|------------|---------------------------|----------------|-------------|-----------------|---------|------------|--------|---------|----------|---------|
| yandex | cpc | base-professions-retarget | 118 | 4 | 1 | 134100 | 2667 | 22.6 | 666.75 | 2667 | 4928.12 |
| yandex | cpc | dod-php | 119 | 4 | 1 | 150255 | 5964 | 50.12 | 1491 | 5964 | 2419.37 |
| yandex | cpc | base-frontend | 777 | 39 | 3 | 268515 | 40527 | 52.16 | 1039.15 | 13509 | 562.56 |
| yandex | cpc | freemium | 4187 | 100 | 25 | 1654810 | 316254 | 75.53 | 3162.54 | 12650.16 | 423.25 |
| yandex | cpc | base-python | 1032 | 28 | 7 | 476021 | 104814 | 101.56 | 3743.36 | 14973.43 | 354.16 |

5 Рекламных кампании, которые показали наивысшую рентабельность (ROI). Нам нужно проанализировать, что делает их такими успешными — креатив, аудитория, предложение — и масштабировать этот опыт.

Топ 5 убыточных кампаний

| | | | | | | | | | | | |
|--------|-----|---------------------------|------|----|---|---|-------|--------|---------|-----|------|
| yandex | cpc | dod-frontend | 332 | 3 | 0 | 0 | 8886 | 26.77 | 2962 | N/A | -100 |
| yandex | cpc | dod-python-java | 163 | 3 | 0 | 0 | 27185 | 166.78 | 9061.67 | N/A | -100 |
| yandex | cpc | dod-qa | 108 | 0 | 0 | 0 | 16040 | 148.52 | N/A | N/A | -100 |
| vk | cpc | freemium-java | 1608 | 24 | 0 | 0 | 59298 | 36.88 | 2470.75 | N/A | -100 |
| yandex | cpc | prof-professions-retarget | 464 | 10 | 0 | 0 | 20692 | 44.59 | 2069.2 | N/A | -100 |

Здесь мы теряем деньги. Это первые кандидаты на немедленное отключение или полную переработку.

Путь клиента (Воронка)



Конверсия в лид в %

1.83

Конверсия в оплату в %

11.76

Мы хорошо конвертируем посетителей в лиды (1.83%), но только 11.76% лидов становятся клиентами. Улучшение этого этапа — наш главный рычаг для роста выручки без дополнительных вложений в трафик.

Предложения и следующие шаги

1. Оптимизация бюджета

- **Что делаем:** Отключаем убыточные рекламные кампании, в первую очередь те, у которых отрицательный **ROI** (dod-frontend, dod-python-java, dod-qa, freemium-java, prof-professions-retarget)

2. Масштабирование успешных кампаний

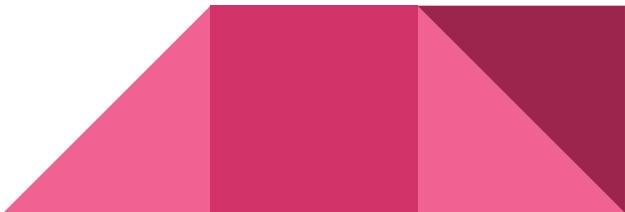
- **Что делаем:** Высвободившийся бюджет перенаправляем на самые эффективные кампании с высоким **ROI**, такие как base-professions-retarget, dod-php, base-frontend, freemium, base-python.

3. Анализ конверсии в продажу

- **Что делаем:** Проводим совместный анализ с отделом продаж, чтобы выяснить, почему **88%** лидов не становятся клиентами. Изучаем причины отказов и качество лидов с разных каналов.

4. Тестирование гипотез в VK

- **Что делаем:** Запускаем A/B тестирование креативов и аудиторий для кампаний в VK, чтобы снизить стоимость лида (**CPL**) и приблизиться к показателям Yandex.



Ссылка на

дашборд:<https://59315590.eu5a.app.preset.io/superset/dashboard/p/2ZRm0Z1KqyA/>

