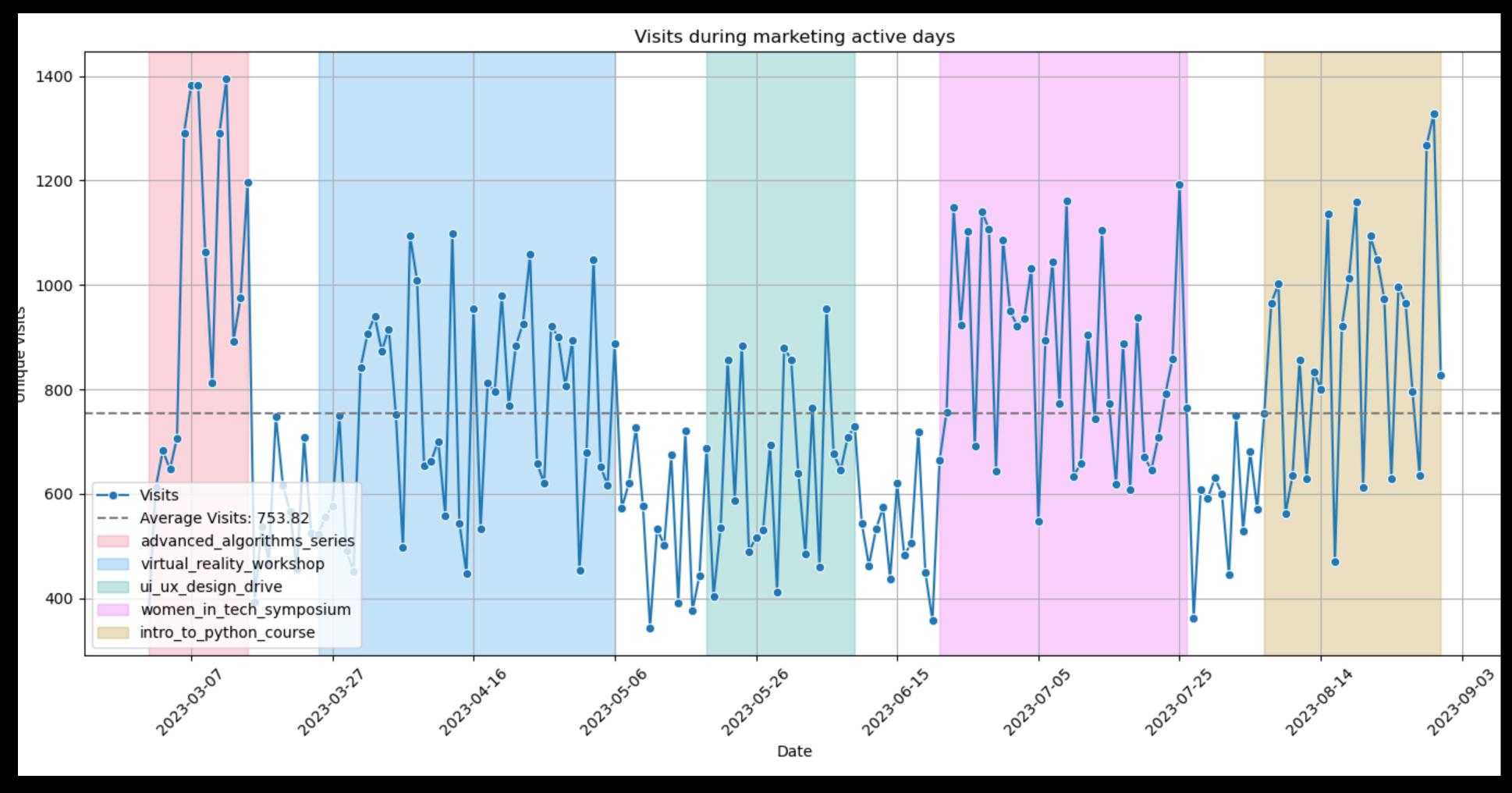
# Дашборд конверсий

Третий проект

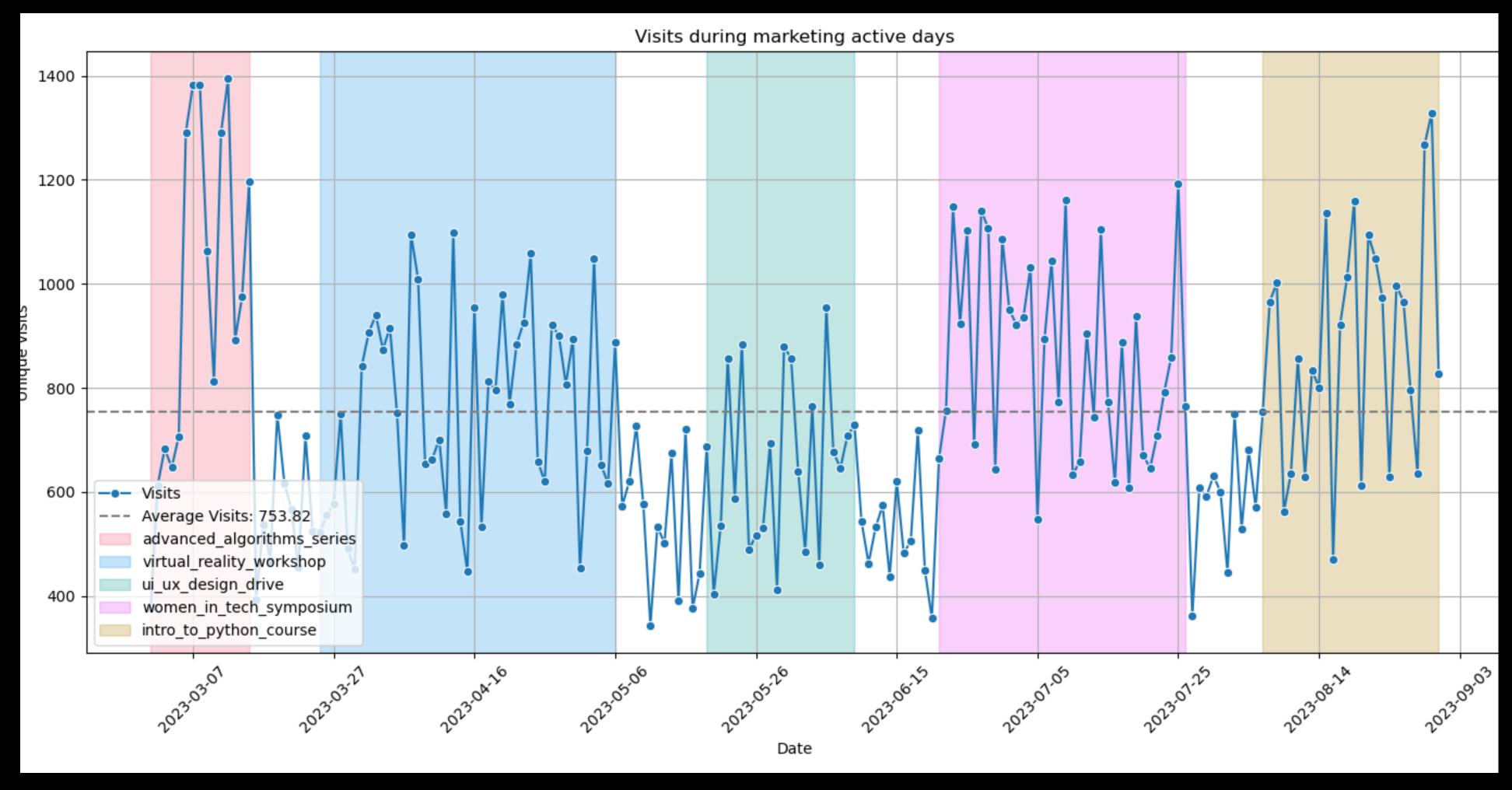
### Увеличиваются ли заходы с запуском рекламы?

Да, визиты в дни маркетинговых активности возрастают, как показано на графике:



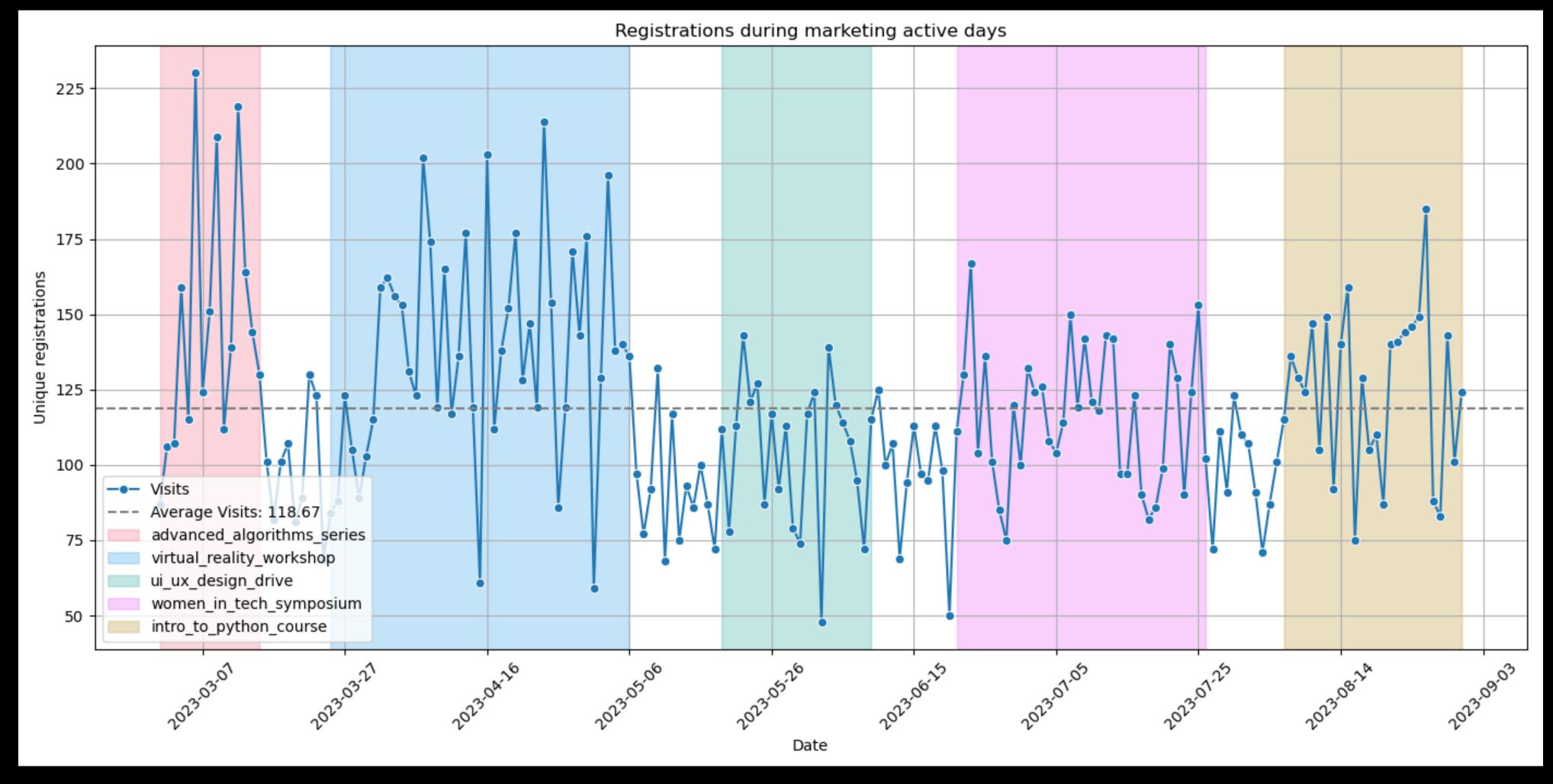
#### Есть ли периоды, когда случались просадки в заходах?

Да, на этом графике видно, что это все дни, когда отсутствовали маркетинговые кампании, а также некоторые дни во время кампаний, когда количество визитов сильно ниже среднего:



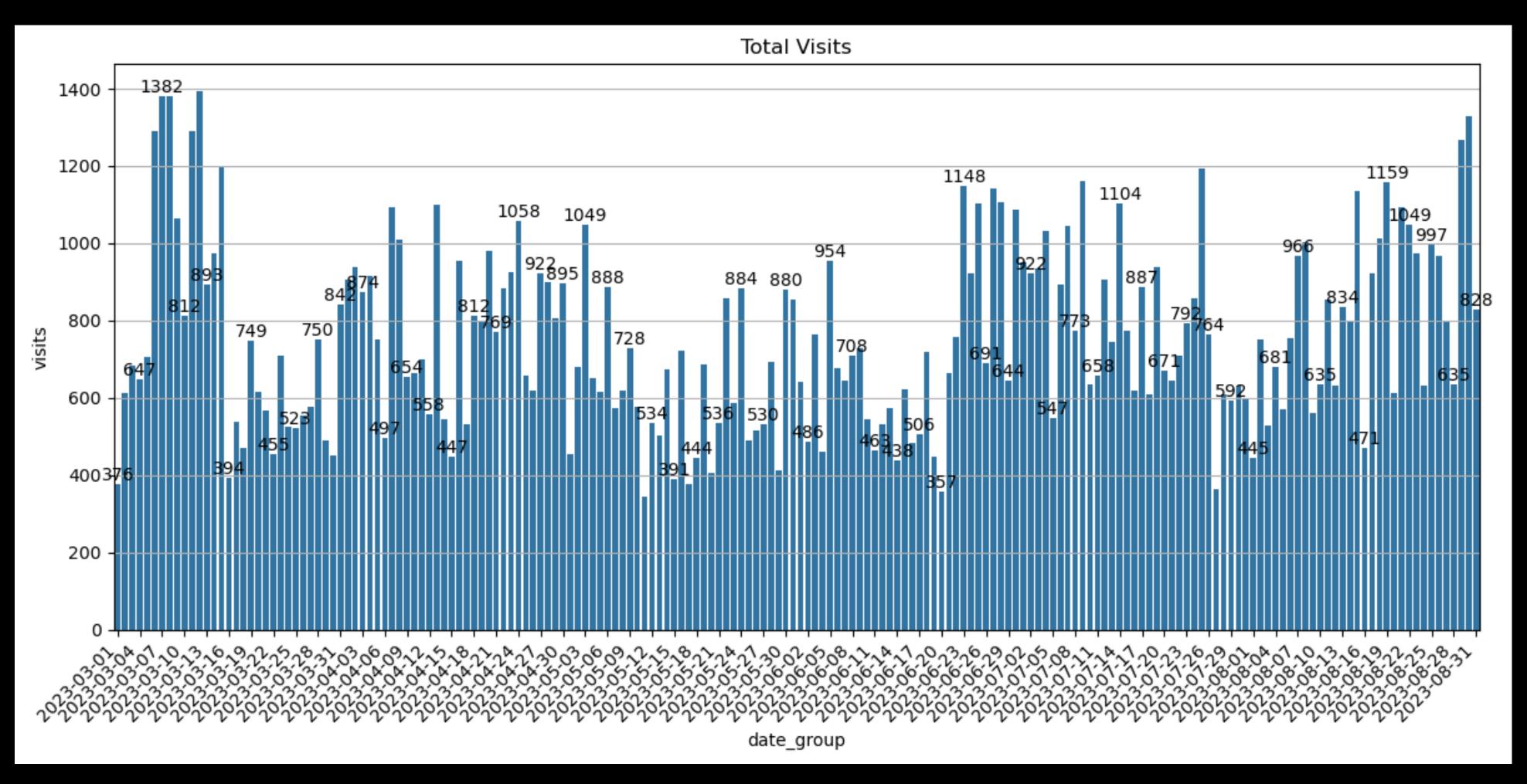
#### Есть ли периоды, когда случались просадки в регистрациях?

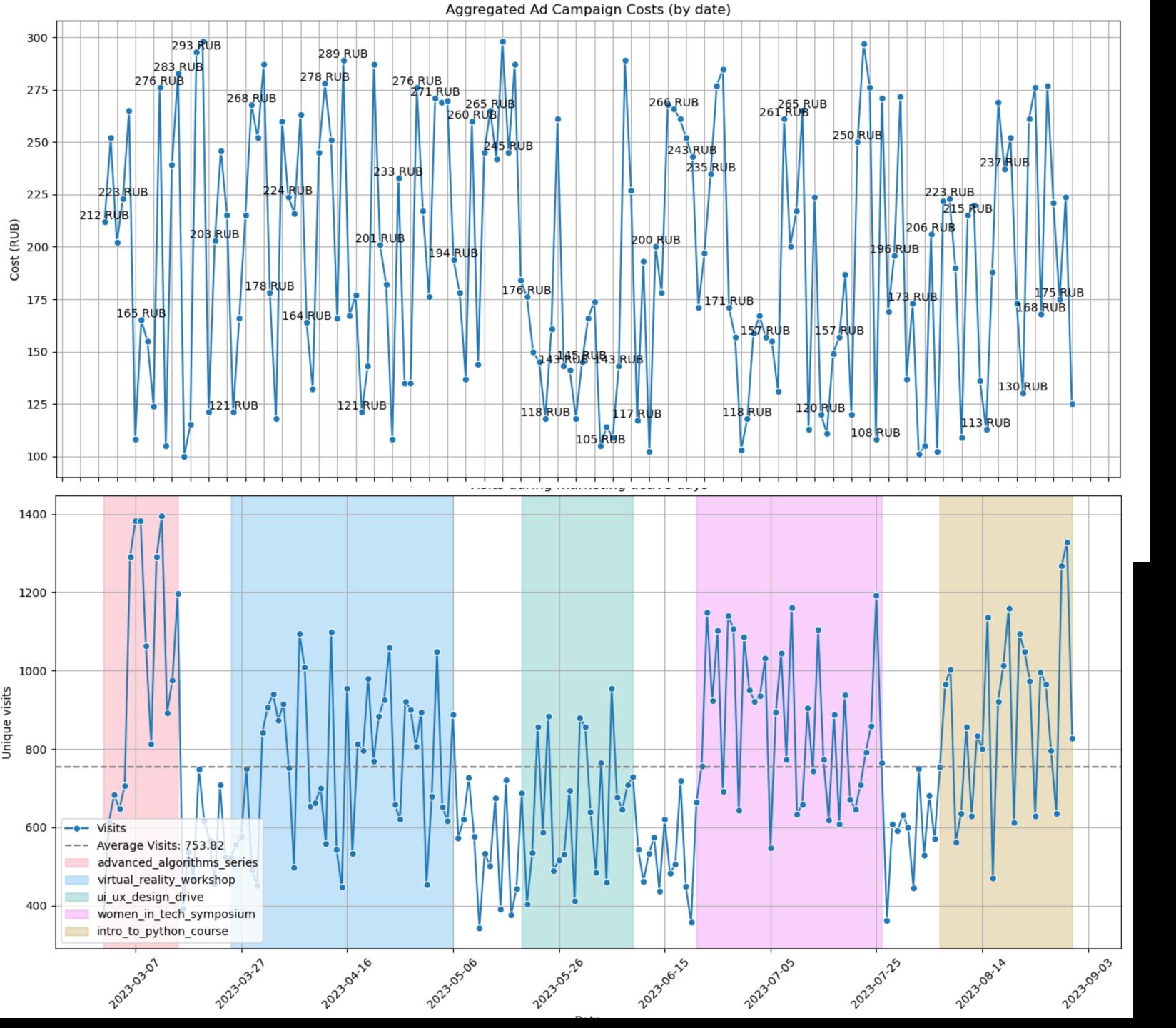
По данному количеству регистраций видно, что просадки имели место быть в дни отсутствия рекламных кампаний, а также в течение некоторых кампаний, когда количество регистраций опускалось ниже среднего.



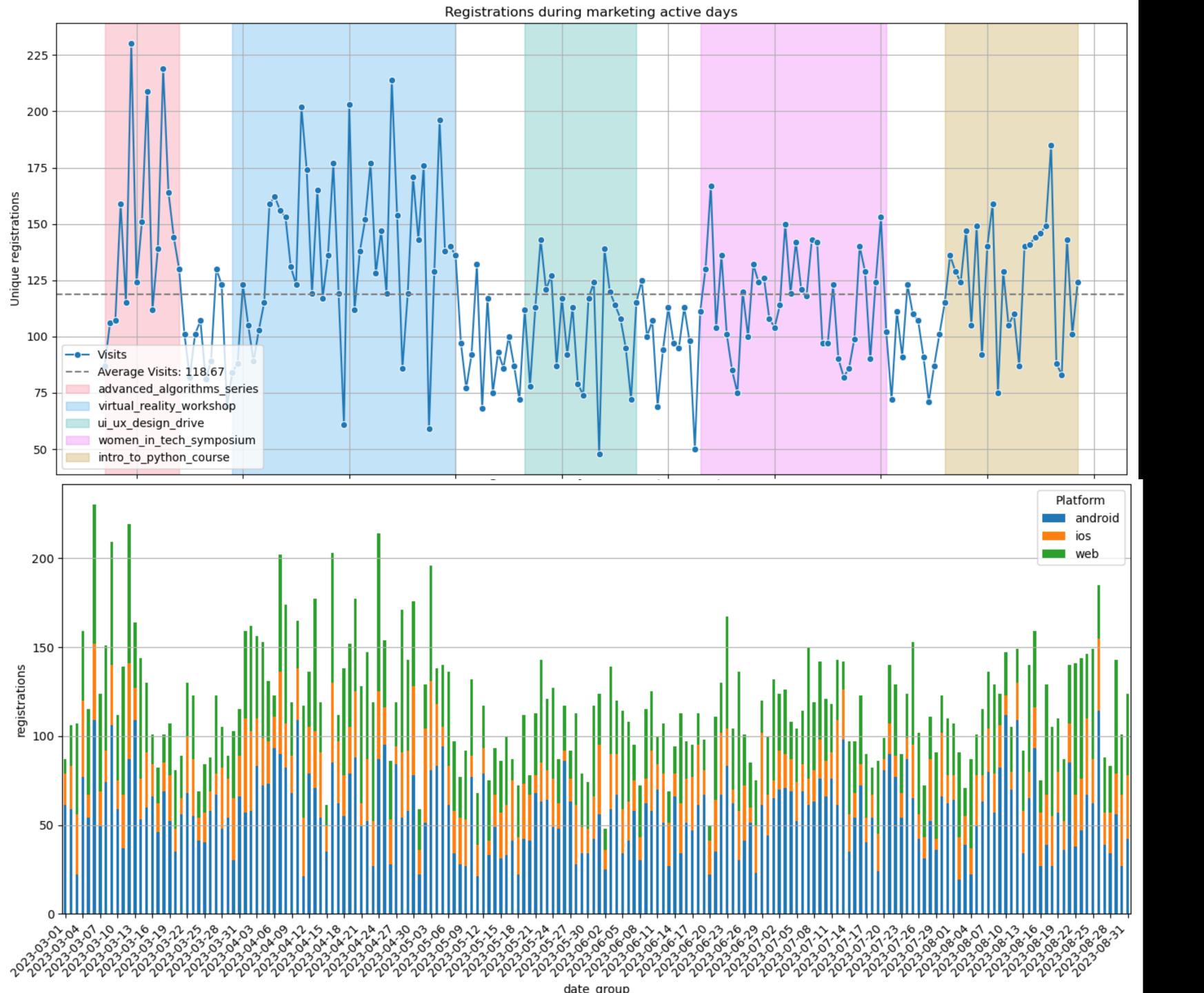
# С чем связны просадки визитов?

В некоторые даты визитов было меньше, с чем это может быть связано?



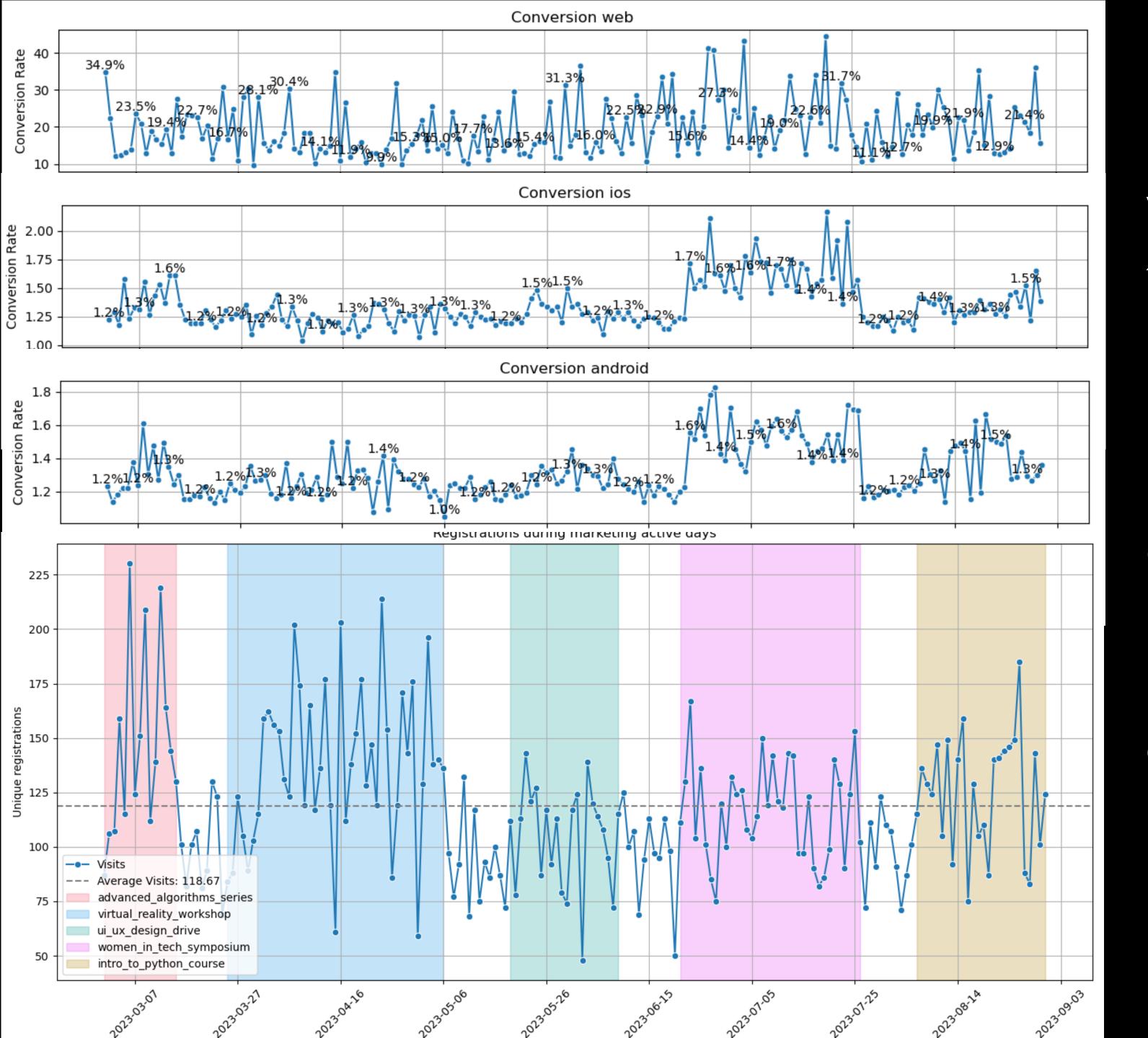


По графику визитов и рекламных кампаний видно, что наименее удачной была кампания "ui\_ux\_design\_drive", и из графика затрат на рекламные кампании видно, что в течение её периода (светло-зеленая полоса на нижнем графике) соответствует минимальным затратам.



С чем связана просадка регистраций?

Регистрации также проседают во время кампании "ui\_ux\_design\_drive"



Помимо рекламной кампании "ui\_ux\_design\_drive" не очень успешной по регистрациям является также кампания "women\_in\_tech\_symposium". На графиках конверсии по платформам видно, что конверсия на мобильных платформах схожа по форме, а на графике web колеблется вверх-вниз, это может быть связано с тем, что платформа работала не стабильно на регистрацию.

## Рекомендации

- Проанализировать работу web-платформы с точки зрения регистрации
- Caмыми успешными рекламными кампаниями являются: advanced\_algorithm\_series и intro\_to\_python\_course. Рекомендуется проводить рекламные аналогии по аналогии с данными, чтобы достичь тех же показателей.