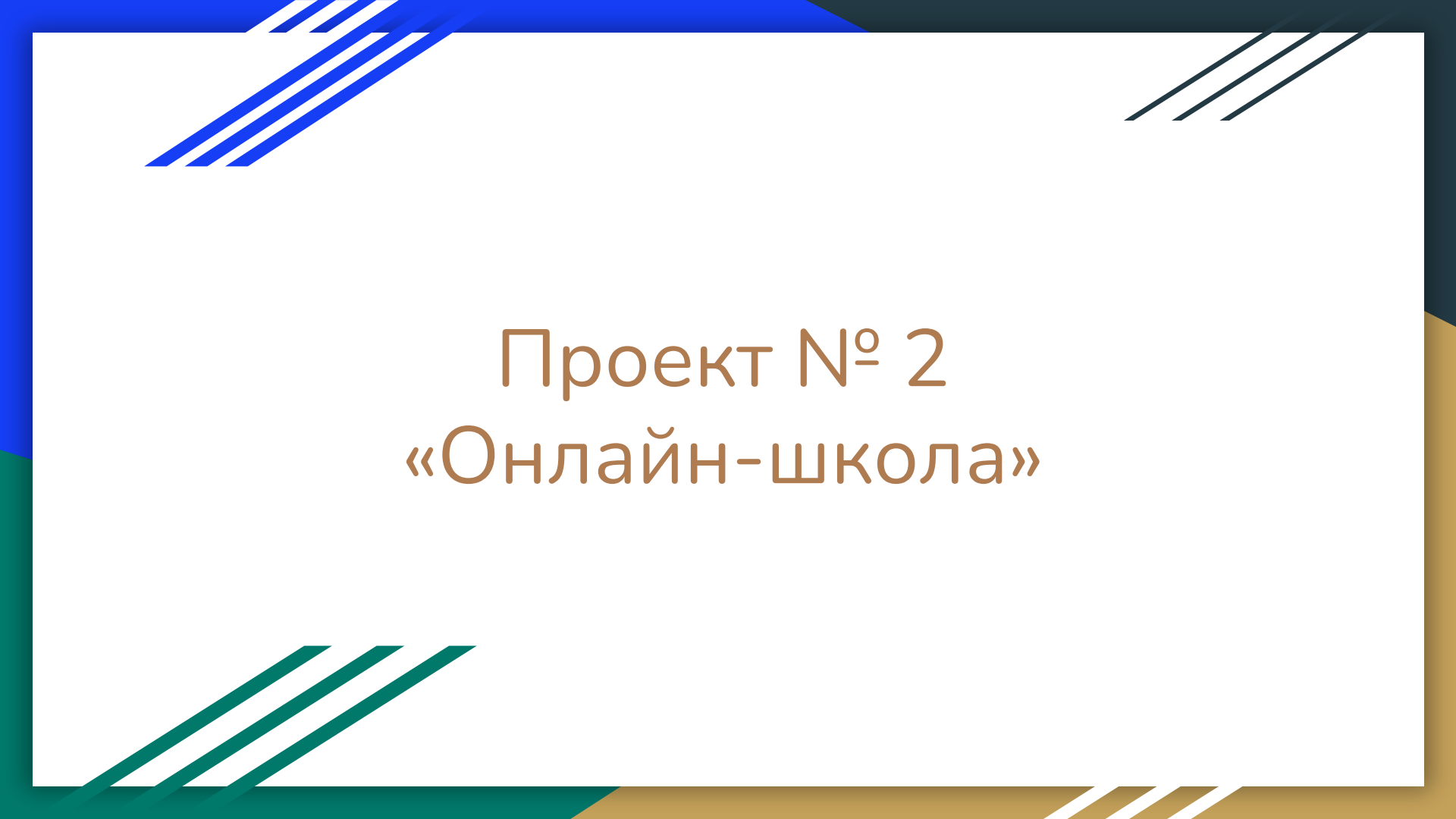


Проект № 2 «Онлайн-школа»



Цель проекта - провести сквозной анализ процесса взаимодействия клиентов с брендом.

Задачи:

1. Проанализировать количество посетителей сайта.
2. Выявить основные каналы, привлекающие пользователей.
3. Рассчитать конверсию лидов.
4. Проанализировать окупаемость каналов.
5. Создать дашборд со всеми метриками.

Анализ проведен за июнь 2023 года

169140

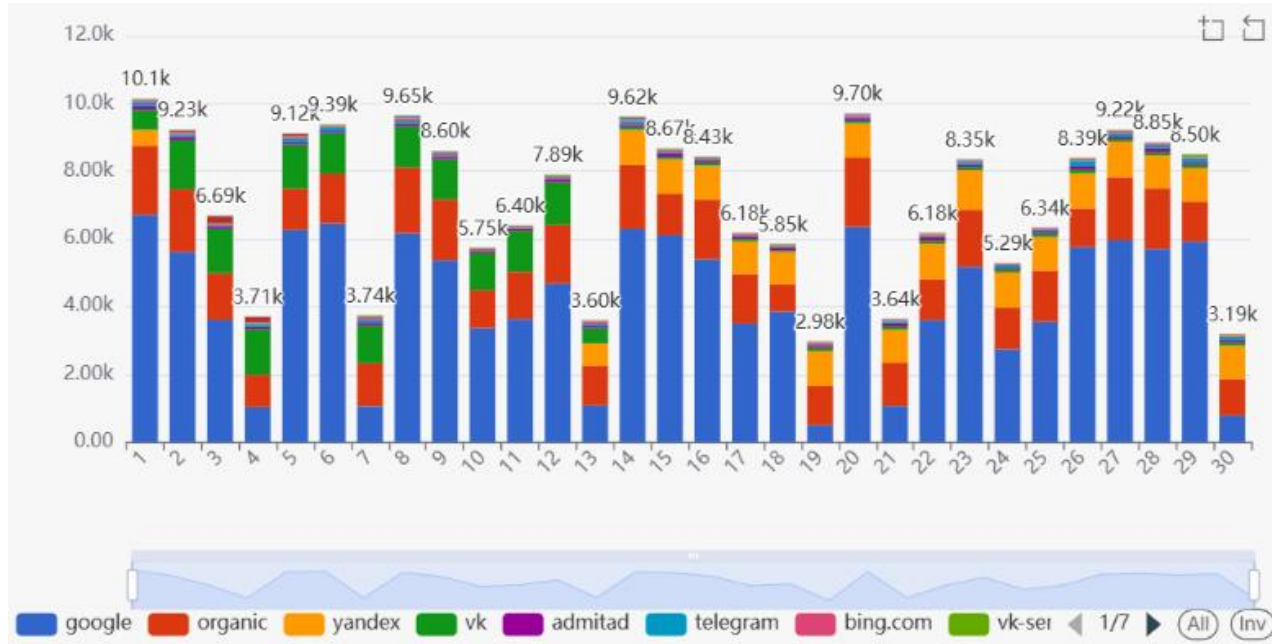
Именно столько было уникальных посетителей на нашем сайте за последние 30 дней.

Топ 5 популярных каналов по привлечению трафика

source	Посетители
google	99.2k
organic	31.6k
yandex	18.5k
vk	15.7k
telegram	1.64k

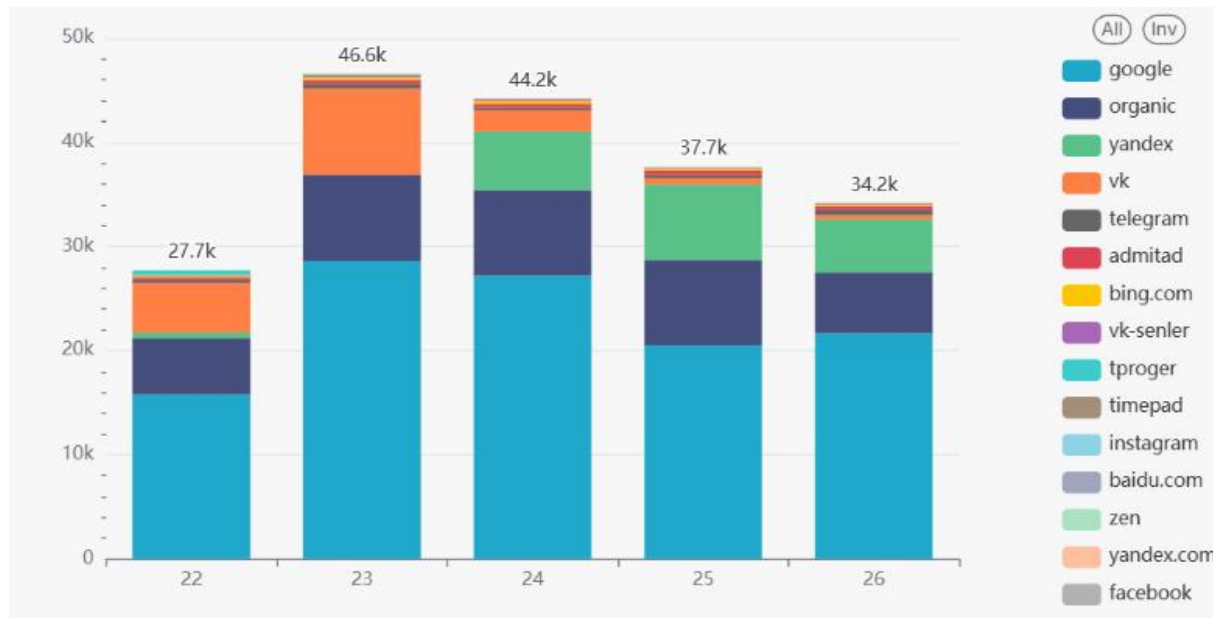
Самым популярным каналом является Google. Yandex и Vk приводят практически одинаковое количество пользователей.

Посещения пользователей по дням



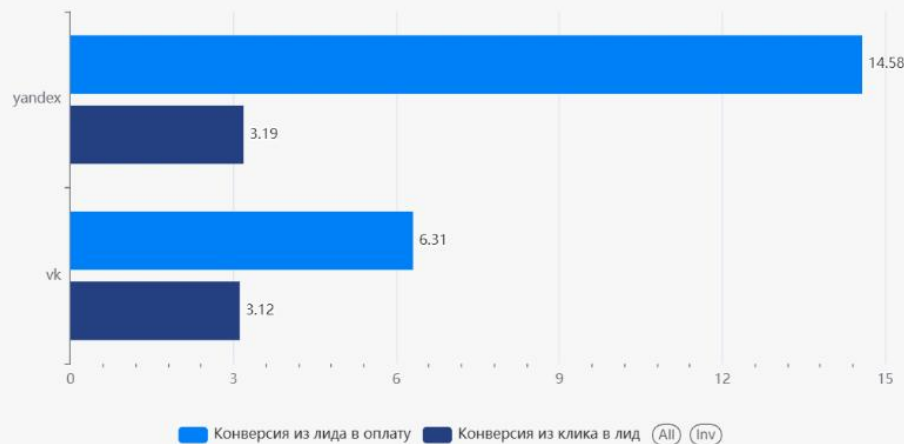
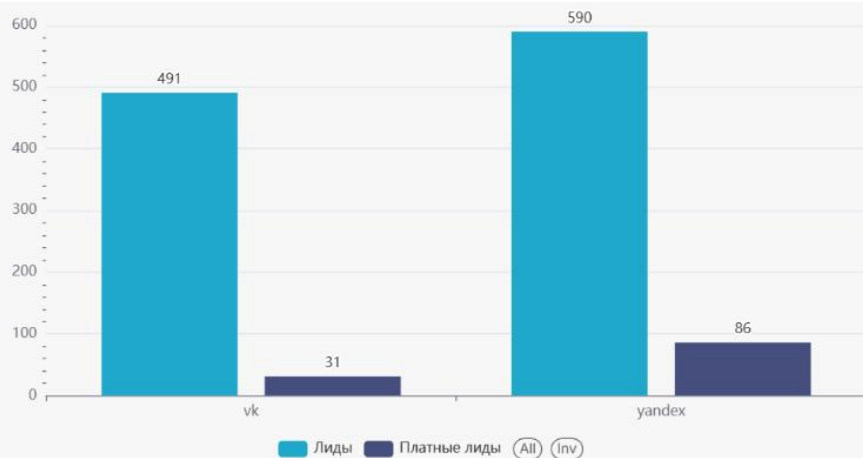
За последние 30 дней было замечено 6 случаев значительного падения посещаемости. Закономерности выявить не удалось, возможно, это было связано с проблемами с загрузкой сайта.

Посещения пользователей по неделям



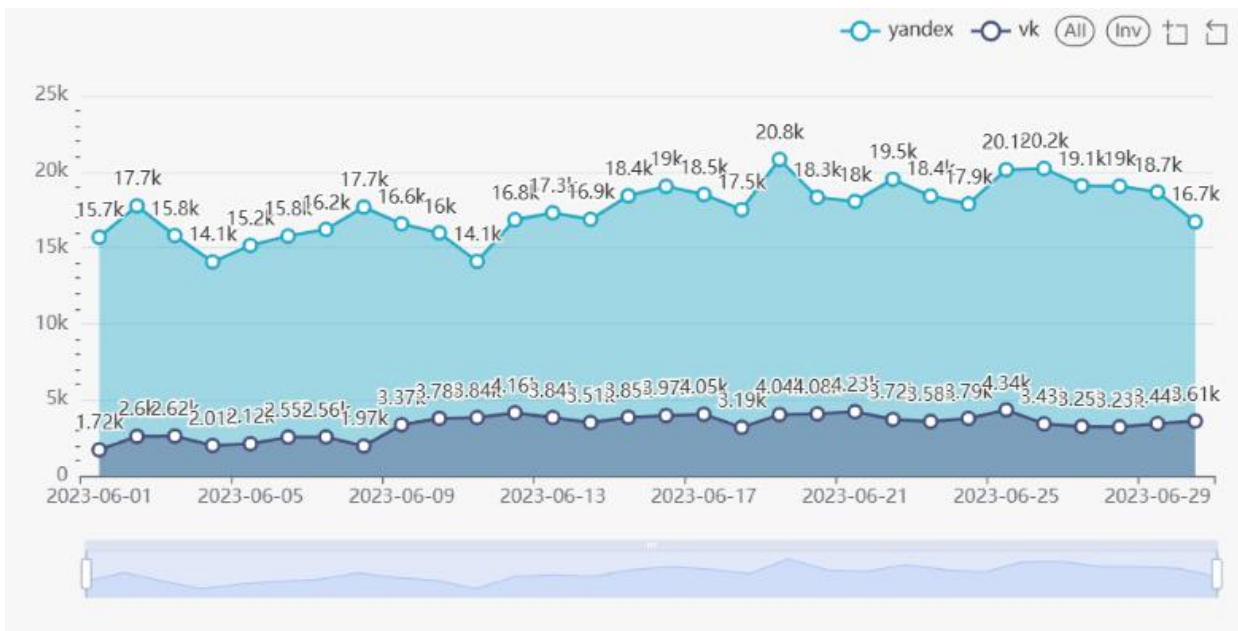
В первую неделю рекламная кампания только набирала обороты. Во вторую неделю наблюдался пик посещаемости, после чего трафик постепенно снижался. К концу пятой недели трафик составил 34,2 тысячи человек, что всё равно больше, чем в первую неделю.

Анализ лидов



Исходя из результатов на графиках видно, что конверсия из клика в лид у Yandex и VK практически одинакова. Однако конверсия платных лидов значительно выше у Yandex.

Траты каналов в динамике



На протяжении всего периода затраты на рекламу у обоих каналов были равномерными. Однако по объему затрат Yandex значительно превышает VK.

Окупаемость каналов

Каналы ▲	ROI ⚙	CPU ⚙	CPL ⚙	CPPU ⚙	Чистая прибыль ⚙
vk	194.86	47.33	1.52k	24.0k	1.45M \$
yandex	15.34	307.75	9.63k	66.1k	872k \$

Из данных видно, что VK демонстрирует высокий ROI и приносит более значительную прибыль по сравнению с Yandex, несмотря на меньшие затраты. В то же время Yandex имеет более высокую стоимость привлечения пользователя и лида, но тоже генерирует значительную прибыль.

Выводы

1. В период с 01.06.2023 по 30.06.2023 наш сайт посетило 169140 уникальных пользователей.
2. Самым популярным каналом по привлечению трафика является Google, затем идут Yandex, VK и Telegram.
3. Спустя неделю после запуска рекламной кампании, наблюдается пик посещаемости и заинтересованности в покупке продукта.
4. Конверсия платных лидов значительно выше у Yandex.
5. VK приносит более высокую прибыль по сравнению с Yandex, несмотря на меньшие затраты.
6. Ссылка на [дашборд](#).

Рекомендации

1. Стоит проанализировать, почему VK приносит больше прибыли при меньших затратах, и попытаться применить подобные стратегии на других каналах.
2. Анализ причин падения посещаемости: Проведите детальный анализ причин падения посещаемости. Возможно, стоит обратить внимание на технические аспекты работы сайта, такие как скорость загрузки, доступность и UX/UI.
3. Повышение конверсии платных лидов: Поскольку Yandex показывает более высокую конверсию платных лидов, имеет смысл изучить успешные элементы их кампаний и адаптировать их для других каналов.