

Онлайн-школа



Был предоставлен доступ к БД онлайн-школы для проведения анализа.
Данные о работе за июнь 2023 г.

Цель: отработка навыков после прохождения 2 модуля курса “Аналитик
Данных”

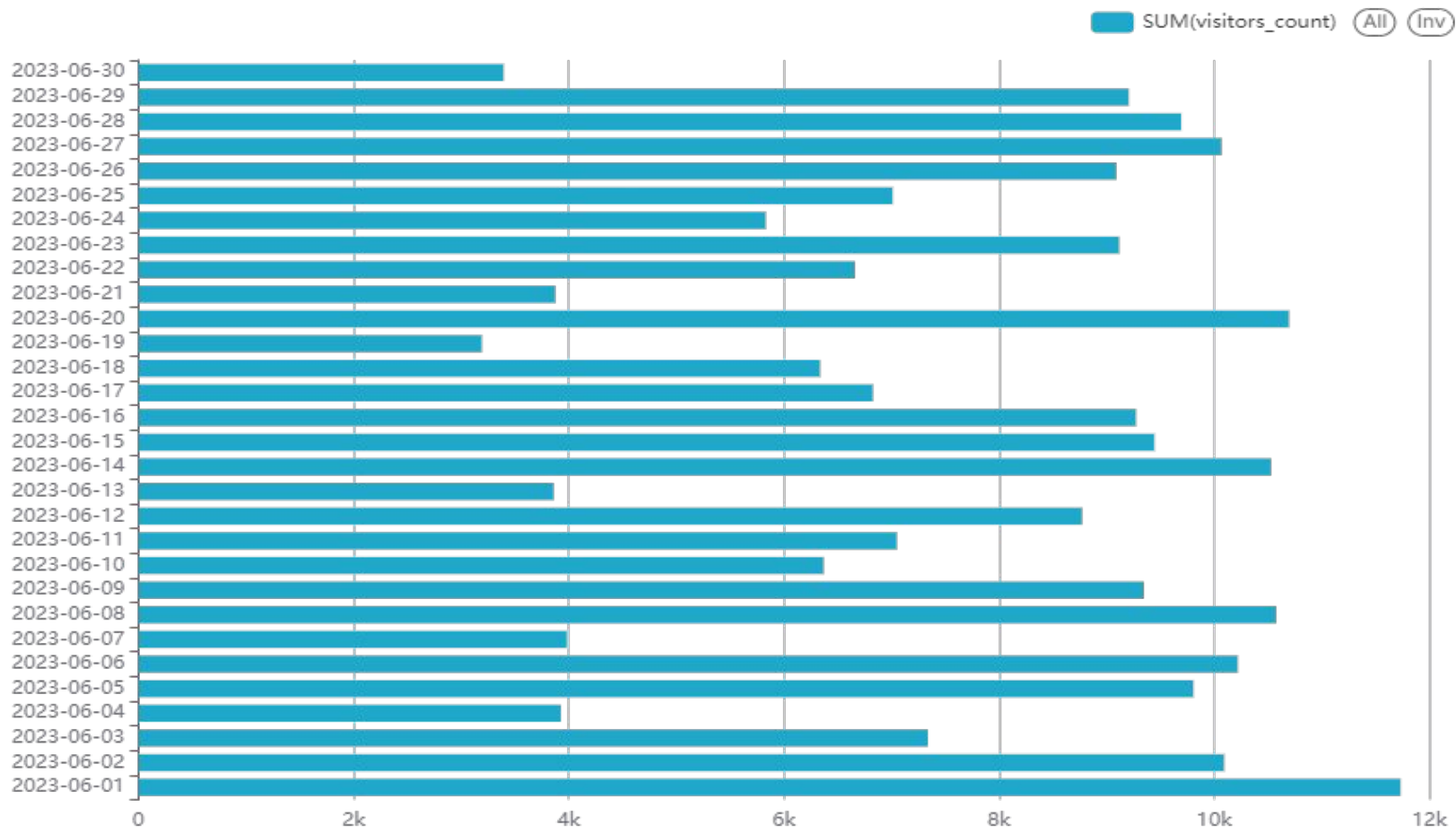
Задачи

1 Анализ количества посетителей

2. Анализ количества лидов

3. Анализ окупаемости каналов привлечения посетителей сайта школы

Количество посетителей по дням в течении месяца



Анализ количества посетителей

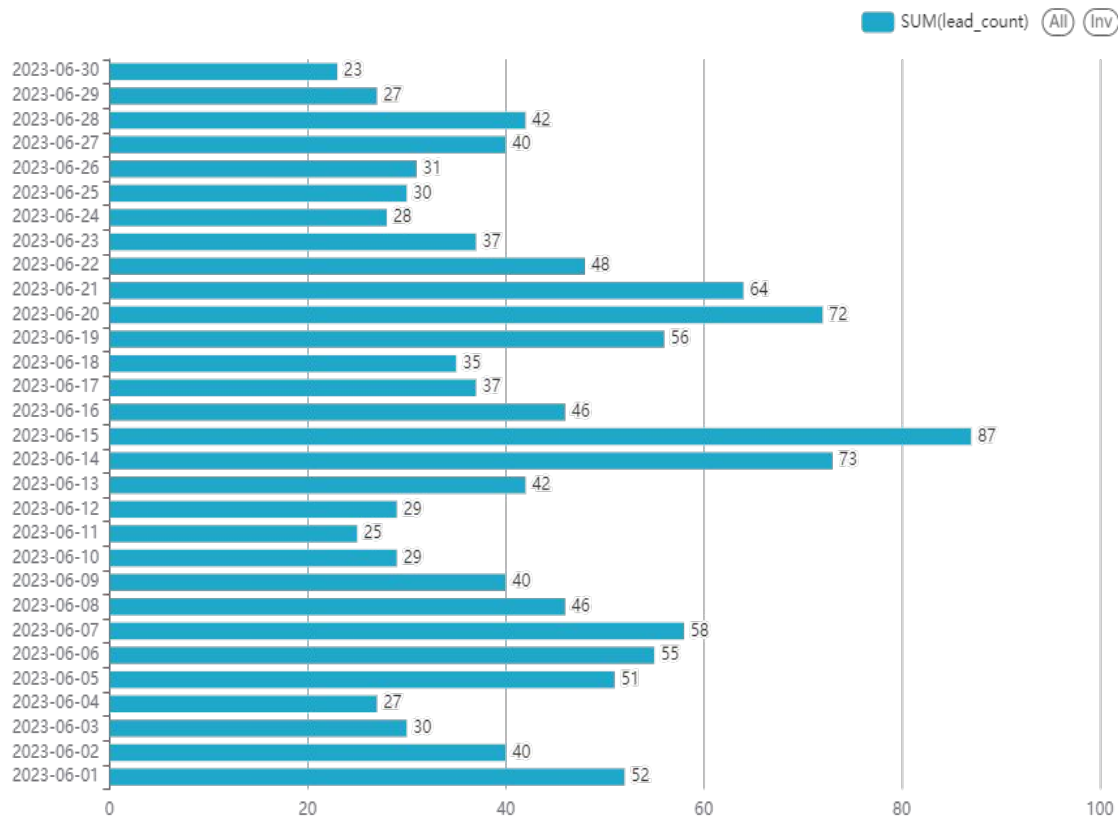
visitors_count	source	medium	campaign	month
137823	google	organic	N/A	2023-06
51109	organic	organic	N/A	2023-06
4216	yandex	cpc	freemium	2023-06
3156	yandex	cpc	prof-python	2023-06
2854	admitad	cpa	admitad	2023-06
2825	yandex	cpc	prof-frontend	2023-06
2592	vk	cpc	prof-python	2023-06

Основная часть посетителей приходит благодаря вводу адреса школы в поисковую строку в Google или в браузере.

Каналы привлечения по другим компаниям практически не приводят к результату.

Скорее всего люди узнают о школе из каких-либо других источников.

Анализ количества лидов



Лиды, т.е. люди, которые перешли на сайт школы и оставил свои контакты.

Не менее 20 человек ежедневно посещают сайт школы и оставляют свои контакты для связи с возможной целью приобрести образовательную программу.

Исходя из общего количества посетителей и лидов выведена следующая конверсия:

посетитель - лид: 0,56.
лид - покупатель: 15,77.

Анализ окупаемости каналов

source	medium	campaign	SUM(roi)
yandex	cpc	base - professions - retarget	31.3k
vk	cpc	freemium - frontend	17.6k
vk	cpc	prof - python	10.7k
vk	cpc	freemium - python	7.1k
yandex	cpc	freemium	6.6k
vk	cpc	prof - data - analytics	6.5k
yandex	cpc	base - python	4.7k
vk	cpc	prof - java	4.2k
yandex	cpc	prof - professions - brand	3.8k
yandex	cpc	dod - frontend	3.6k
yandex	cpc	prof - data - analytics	3.3k
yandex	cpc	dod - php	2.8k
yandex	cpc	base - frontend	1.2k
yandex	cpc	base - java	200
yandex	cpc	dod - python - java	-100
yandex	cpc	dod - java	-200
vk	cpm	prof - data - analytics	-200
yandex	cpc	dod - professions	-200
vk	cpc	prof - frontend	-200
vk	cpc	base - python	-300
yandex	cpc	prof - python	-600
yandex	cpc	prof - frontend	-700
yandex	cpc	prof - professions - retarget	-1k
yandex	cpc	prof - java	-1.6k
vk	cpc	freemium - java	-2.4k

Для анализа окупаемости взята метрика ROI(return of investment).
Представлены каналы привлечения из ресурсов Yandex и VK. Остальные каналы имеют нулевую окупаемость.

Наиболее прибыльные каналы привлечения:

1. Основы профессии (base-professions-retarget) с перехода yandex.
2. Dod-php с перехода yandex.

Убыточными каналами стали:

1. Freemium-python с перехода VK.
2. Base-python с перехода VK.
3. Base-java с перехода yandex.
4. Prof-java с перехода yandex.

Показатели эффективности ресурсов для привлечения посетителей

utm_source	cpu	cpl	cppu	roi
vk	47.6	2991.7	49463.1	37.6
yandex	188.7	8073.2	51933.4	46.5

Стоит подумать над возможным сокращением расходов на привлечение клиентов посредством vk или оптимизировать ее.

Наиболее привлекательный и прибыльный канал привлечения - yandex

Ссылка на дашборд

https://cb308065.us1a.app.preset.io/superset/welcome/?pageIndex=0&sortColumn=changed_on_delta_humanized&sortOrder=desc

Спасибо за внимание!