# Личный кабинет

1. Utm Метки и количество переходов.  
   Вывод источников перехода на презентацию/сайт со встроенной презентацией.

* Количество переходов
* Количество совершенных целевых действий(п.2)
* Конверсия CTR(% ) переходы/целевые действия

1. Actions  
    В редакторе человек сам назначает перехватчики событий на различные действия пользователей, например, целевые действия:   
   - отправка формы   
   - покупка   
   Любые другие действия:  
   - нажатия кнопок  
   - переход на следующий слайд  
   - клики на раскрытие списков  
   - вкл/выкл звука и т.д.  
   Эти действия будут выводиться в личном кабинете, тем самым и будет формироваться поведение пользователя при просмотре.
2. Time

Это та статистика, которая будет сниматься автоматически на всех презентациях:

- Общее время просмотра презентации

- Время проведенное на слайде   
- Глубина просмотра презентации(количество просмотренных слайдов)

Эту информации можно показать в виде воронки и отобразить на каких шагах клиенты больше всего сливаются.

1. a/b тестирование оффера(Главного заголовка), дескриптора(описания), названий кнопок, названия формы и т.д.  
   Человек изменяет презентацию в личном кабинете и запускает ее в рекламу на заданный им срок. После истечения срока мы выводим ему показатели эффективности, конверсию клики и воронку, и он принимает решение какую версию оставить.
2. Информация пользователей  
   Если рекламные платформы предоставляют инфу о пользователе перешедшем на сайт, то мы сохраняем ее к нам(Я просто не знаю как это вытаскивать еще)  
   - Пол  
   - Возраст  
   - Мобила или пк  
   - Марка мобилы  
   - Местонахождение  
   - Время на часах

Вывод этой инфы в виде графиков, да и предыдущих пунктов тоже.