

# МЕТРИКИ

Маркетингові метрики .....	2
1. CTR (Click-Through Rate) .....	2
2. CPC (Cost Per Click) .....	2
3. CR (Conversion Rate) .....	3
4. CPA (Cost Per Action) .....	4
5. CAC (Customer Acquisition Cost) .....	4
6. ROAS (Return on Advertising Spend) .....	5
7. ROMI (Return on Marketing Investment) .....	6
8. ROI (Return on Investment) .....	7
Продуктові метрики .....	8
1. Денна DAU (Day Active Users), тижнева WAU (Week Active Users) та місячна MAU (Month Active Users) активна аудиторія .....	8
2. Churn rate .....	8
3. Lifetime Metric .....	8
4. ARPU (Average revenue per user) .....	8
5. LTV (Lifetime Value) .....	9
6. NPS (Net Promoter Score) .....	9

# Маркетингові метрики

- CTR (Click-Through Rate)** - показує відсоток людей, які побачили оголошення і натиснули на нього. Можна порівняти CTR для всіх оголошень і визначити найбільш і найменш ефективні кампанії.

```
WITH Impressions AS (SELECT campaign_id,SUM(impressions) AS total_impressions
FROM `prodcom.metrics.advertising_campaign`
GROUP BY campaign_id),
```

```
Clicks AS (SELECT campaign_id,COUNT(DISTINCT click_id) AS total_clicks
FROM `prodcom.metrics.advertising_clicks`
GROUP BY campaign_id)
```

```
SELECT ac.campaign_id,ac.campaign_name,COALESCE(im.total_impressions, 0) AS
total_impressions,cl.total_clicks AS total_clicks, ROUND(total_clicks/total_impressions*100, 2) as
CTR
FROM `prodcom.metrics.advertising_campaign` ac
LEFT JOIN Impressions im ON ac.campaign_id = im.campaign_id
LEFT JOIN Clicks cl ON ac.campaign_id = cl.campaign_id;
```

The screenshot shows a SQL query editor with a query to calculate CTR for advertising campaigns. Below the query, the 'Query results' section displays a table with 8 rows of data. The table has columns for campaign\_id, campaign\_name, total\_impressions, total\_clicks, and CTR. The results are as follows:

Row	campaign_id	campaign_name	total_impressions	total_clicks	CTR
1	118	Empyrean Precision	3585	383	10.68
2	116	Ecliptic Tranquility	4653	387	8.32
3	128	Radiant Presence	5655	401	7.09
4	134	Zenith Dynamics	7161	406	5.67
5	131	Epoch Insight	3186	411	12.9
6	132	Stellar Essence	9956	413	4.15
7	126	Astral Essence	9923	414	4.17
8	103	Radiant Imnact	6587	415	6.3

- CPC (Cost Per Click)**- визначає суму, яку компанія платить за кожен клік у рекламних кампаніях. Цей показник допомагає зрозуміти, наскільки ефективно компанія витрачає свій рекламний бюджет.

```
SELECT ac.campaign_id,ac.campaign_name, max (cost) AS total_costs,COUNT(DISTINCT click_id) AS
total_clicks, ROUND(max (cost)/COUNT(DISTINCT click_id), 2) as CPC
FROM `prodcom.metrics.advertising_campaign` ac
LEFT JOIN `prodcom.metrics.advertising_clicks` ac1 ON ac.campaign_id = ac1.campaign_id
where click_id is not null
GROUP BY ac.campaign_id,ac.campaign_name
```

advertisi... ign

orders

Untitled query

+

Home

Info

Messages

Tools

Help

Fullscreen

Untitled query

RUN

SAVE

DOWNLOAD

SHARE

SCHEDULE

MORE

```

1 SELECT ac.campaign_id,ac.campaign_name,max (cost) AS total_costs,COUNT(DISTINCT click_id) AS total_clicks,ROUND(max (cost)/COUNT(DISTINCT click_id), 2) as CPC
2 FROM `prodcom.metrics.advertising_campaign` ac
3 LEFT JOIN `prodcom.metrics.advertising_clicks` ac1 ON ac.campaign_id = ac1.campaign_id
4 where click_id is not null
5 GROUP BY ac.campaign_id,ac.campaign_name

```

Press Alt+F1 for Accessibility Options

Query results

SAVE RESULTS

EXPLORE DATA

JOB INFORMATION

RESULTS

CHART

JSON

EXECUTION DETAILS

EXECUTION GRAPH

Results per page: 50 1 - 37 of 37

Job history

REFRESH

3. CR (Conversion Rate) - вимірює відсоток відвідувачів або користувачів, які виконують бажану дію або конвертують на веб-сайті або цільовій сторінці. Він допомагає бізнесам оцінити ефективність їх маркетингових зусиль та визначити, наскільки вони здатні перетворити відвідувачів у клієнтів або досягати інших попередньо визначених цілей.

```
SELECT ac1.campaign_id,campaign_name,COUNT(DISTINCT customer_id) AS total_clients,COUNT(click_id) AS total_clicks, ROUND(COUNT(DISTINCT customer_id)/COUNT(DISTINCT click_id)*100, 2) as CR
FROM `prodcom.metrics.advertising_clicks` ac1
RIGHT JOIN `prodcom.metrics.advertising_campaign` ac on ac1.campaign_id=ac.campaign_id
where customer_id is not null
GROUP BY ac1.campaign_id,campaign_name
```

advertisi... ign

advertisi... cks

Untitled query

+

Home

Info

Messages

Tools

Help

Fullscreen

Untitled query

RUN

SAVE

DOWNLOAD

SHARE

SCHEDULE

MORE

```

1 SELECT ac1.campaign_id,campaign_name,COUNT(DISTINCT customer_id) AS total_clients,COUNT(click_id) AS total_clicks, ROUND(COUNT(DISTINCT customer_id)/COUNT(DISTINCT click_id)*100, 2) as CR
2 FROM `prodcom.metrics.advertising_clicks` ac1
3 RIGHT JOIN `prodcom.metrics.advertising_campaign` ac on ac1.campaign_id=ac.campaign_id
4 where customer_id is not null
5 GROUP BY ac1.campaign_id,campaign_name

```

Press Alt+F1 for Accessibility Options

Query results

SAVE RESULTS

EXPLORE DATA

JOB INFORMATION

RESULTS

CHART

JSON

EXECUTION DETAILS

EXECUTION GRAPH

Results per page: 50 1 - 37 of 37

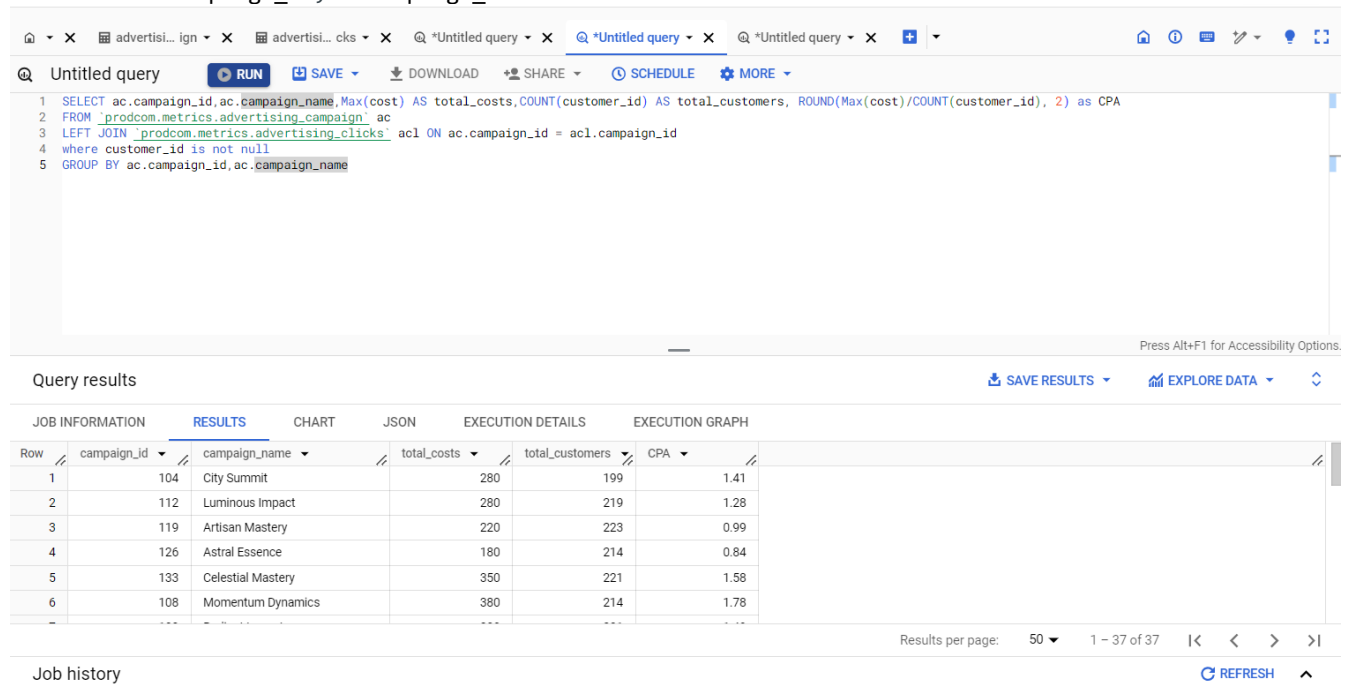
Job history

Акти і гарантія

REFRESH

#### 4. CPA (Cost Per Action) – ціна за одну цільову дію. CPA визначає, скільки ви витрачаєте на рекламу для отримання однієї цільової дії від користувача. Цільова дія може бути покупкою товару, заповненням форми, завантаженням додатку тощо.

```
SELECT ac.campaign_id,ac.campaign_name,Max(cost) AS total_costs,COUNT(customer_id) AS
total_customers, ROUND(Max(cost)/COUNT(customer_id), 2) as CPA
FROM `prodcom.metrics.advertising_campaign` ac
LEFT JOIN `prodcom.metrics.advertising_clicks` ac1 ON ac.campaign_id = ac1.campaign_id
where customer_id is not null
GROUP BY ac.campaign_id,ac.campaign_name
```



Query results

JOB INFORMATION		RESULTS	CHART	JSON	EXECUTION DETAILS		EXECUTION GRAPH
Row	campaign_id	campaign_name	total_costs	total_customers	CPA		
1	104	City Summit	280	199	1.41		
2	112	Luminous Impact	280	219	1.28		
3	119	Artisan Mastery	220	223	0.99		
4	126	Astral Essence	180	214	0.84		
5	133	Celestial Mastery	350	221	1.58		
6	108	Momentum Dynamics	380	214	1.78		

Results per page: 50 1 - 37 of 37

Job history

#### 5. CAC (Customer Acquisition Cost) - вимірює суму грошей, витрачених на привернення нового клієнта до компанії.

```
SELECT
ac.campaign_id,
cost,
COUNT(DISTINCT customer_id) as count_of_customers,
ROUND(cost/COUNT(DISTINCT customer_id), 2) AS CAC
FROM `metrics.advertising_campaign` ac
JOIN `metrics.advertising_clicks` c ON ac.campaign_id=c.campaign_id
GROUP BY ac.campaign_id, cost
```

Untitled query
RUN
MORE
SAVE
DOWNLOAD
SHARE
SCHEDULE
This query will process 184.96 K...

```

1 SELECT
2   ac.campaign_id,
3   cost,
4   COUNT(DISTINCT customer_id) as count_of_customers,
5   ROUND(cost/COUNT(DISTINCT customer_id), 2) AS CAC
6 FROM `metrics.advertising_campaign` ac
7 JOIN `metrics.advertising_clicks` c ON ac.campaign_id=c.campaign_id
8 GROUP BY ac.campaign_id, cost

```

Processing location: EU

Press Alt+F1 for Accessibility Options.

Query results

SAVE RESULTS
EXPLORE DATA

JOB INFORMATION		RESULTS	CHART	JSON	EXECUTION DETAILS	EXECUTION GRAPH
Row	campaign_id	cost	count_of_customers	CAC		
1	104	280	166	1.69		
2	112	280	181	1.55		
3	119	220	173	1.27		
4	126	180	171	1.05		

Results per page: 50 1 - 37 of 37

Job history

REFRESH

**6. ROAS (Return on Advertising Spend)** - використовується для вимірювання прибутковості витрат на рекламу. Вона розраховується шляхом поділу доходу, згенерованого від реклами, на витрати на рекламу. Вищий ROAS свідчить про більш прибуткову кампанію, тоді як нижчий ROAS може потребувати налаштувань або оптимізації.

```

SELECT ac.campaign_id,ac.campaign_name,MAX(cost) AS total_costs,SUM(total_price) AS total_income,
ROUND(SUM(total_price)/MAX(cost)*100, 2) as ROAS
FROM `prodcom.metrics.advertising_campaign` ac
LEFT JOIN `prodcom.metrics.orders` o ON ac.campaign_id = o.campaign_id
group by ac.campaign_id,ac.campaign_name

```



8. ROI (Return on Investment) - вимірює загальний успіх бізнесу, враховуючи загальні витрати.

```
SELECT sum(total_price -total_revenue) AS total_costs,SUM(o.total_price) AS total_income,
ROUND((SUM(o.total_price)-sum(total_price -total_revenue))/sum(total_price -total_revenue)*100, 2)
as ROI
FROM `prodcom.metrics.advertising_campaign` ac
LEFT JOIN `prodcom.metrics.orders` o ON ac.campaign_id = o.campaign_id
```

orders × custome... est × \*Untitled query × \*Untitled query × \*Untitled query ×

Untitled query RUN SAVE DOWNLOAD SHARE SCHEDULE MORE

```
1 SELECT sum(total_price -total_revenue) AS total_costs,SUM(o.total_price) AS total_income, ROUND((SUM(o.total_price)-sum(total_price -total_revenue))/sum(total_price
-total_revenue)*100, 2) as ROI
2 FROM `prodcom.metrics.advertising_campaign` ac
3 LEFT JOIN `prodcom.metrics.orders` o ON ac.campaign_id = o.campaign_id
```

Press Alt+F1 for Accessibility Options.

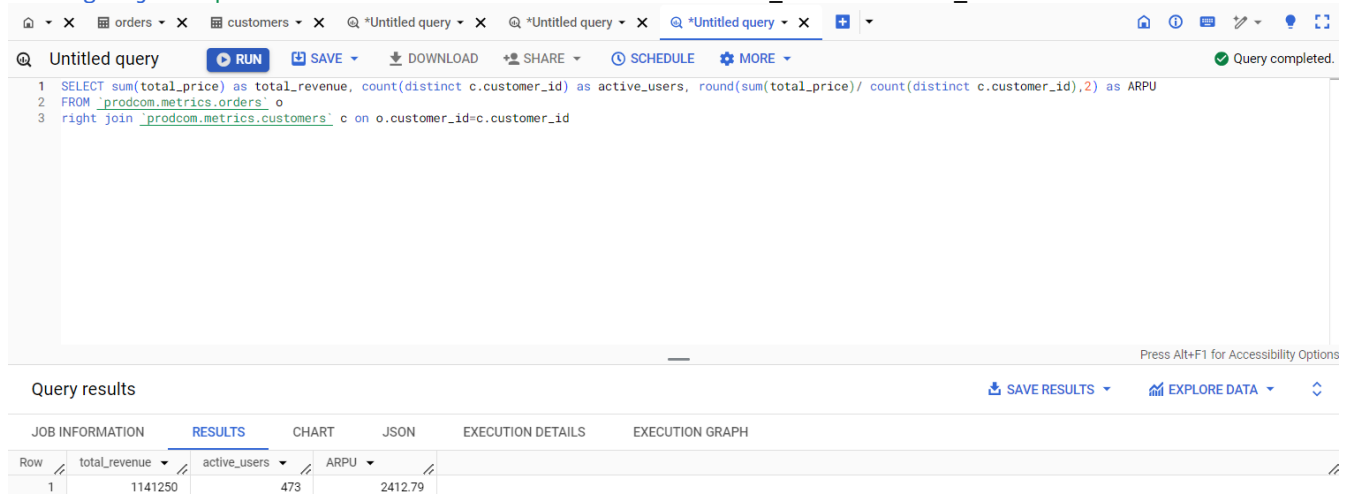
Query results SAVE RESULTS EXPLORE DATA

JOB INFORMATION		RESULTS	CHART	JSON	EXECUTION DETAILS	EXECUTION GRAPH
Row	total_costs	total_income	ROI			
1	803622	1141250	42.01			

# Продуктові метрики

1. Денна **DAU (Day Active Users)**, тижнева **WAU (Week Active Users)** та місячна **MAU (Month Active Users)** активна аудиторія - ці метрики вказують на кількість активних користувачів продукту за день, тиждень або місяць. Відношення **DAU/MAU (DAU/MAU ratio)** допомагає визначити, наскільки часто користувачі повертаються до вашого продукту, тобто фактично це один з показників залученості ваших клієнтів.
2. **Churn rate** - це показник відтоку клієнтів.  
*Churn rate = (Кількість відтоку клієнтів / Початкова кількість клієнтів) \* 100%*  
Високий Churn rate може свідчити про проблеми із задоволеністю клієнтів або якістю послуги, і ви могли б бажати вжити заходів для зменшення цього показника і збереження більше клієнтів у вашому бізнесі.
3. **Lifetime Metric** — показує, як довго користувач залишається активним. Метрика життєвого циклу показує тривалість від першого до останнього використання продукту або послуги. Чим довший термін життя, тим вищий рівень утримання та лояльності клієнтів.
4. **ARPU (Average revenue per user)** - вказує на середню кількість грошей, яку користувач приносить компанії протягом певного періоду часу.

```
SELECT sum(total_price) as total_revenue, count(distinct c.customer_id) as active_users,  
round(sum(total_price)/ count(distinct c.customer_id),2) as ARPU  
FROM `prodcom.metrics.orders` o  
right join `prodcom.metrics.customers` c on o.customer_id=c.customer_id
```



The screenshot shows a SQL query editor with a query that calculates total revenue, active users, and ARPU. Below the editor, the query results are displayed in a table. The table has columns for total\_revenue, active\_users, and ARPU. The results show a total revenue of 1141250, 473 active users, and an ARPU of 2412.79.

Query results			
Job information			
Row	total_revenue	active_users	ARPU
1	1141250	473	2412.79



5. **LTV (Lifetime Value)** - вимірює прибуток, який отримує бізнес від будь-якого конкретного клієнта

$$\text{LTV} = \text{ARPU} * \text{Lifetime}$$

Розрахунок LTV допомагає зрозуміти, скільки прибутку бізнес можете очікувати від кожного клієнта за його "життєвий цикл".

6. **NPS (Net Promoter Score)** - індекс споживчої лояльності користувачів до вашої компанії або продукту. Рівень NPS визначається за допомогою опитування цільової аудиторії із запитанням «З якою вірогідністю ви порекомендуєте нашу компанію своїм друзям та знайомим?».

*$$\text{NPS} = (\text{кількість промоутерів} - \text{кількість детракторів}) / \text{загальна кількість учасників опитування} \times 100\%$$*

