

Реклама в цифрах

4 959 454 ₽

Сумма расходов

496

Транзакции

9 999 ₽

CPA

26 ₽

CPC

2,1%

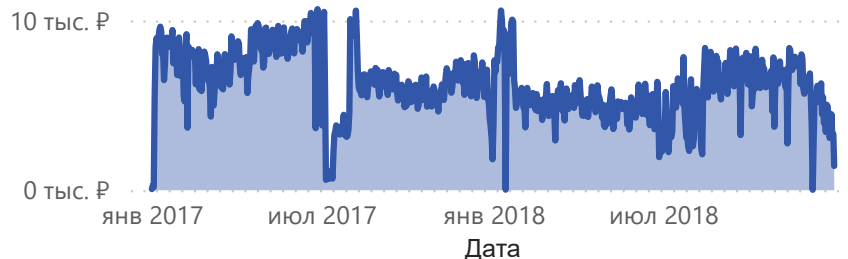
CTR

Детализация по Яндекс.Директ Direct

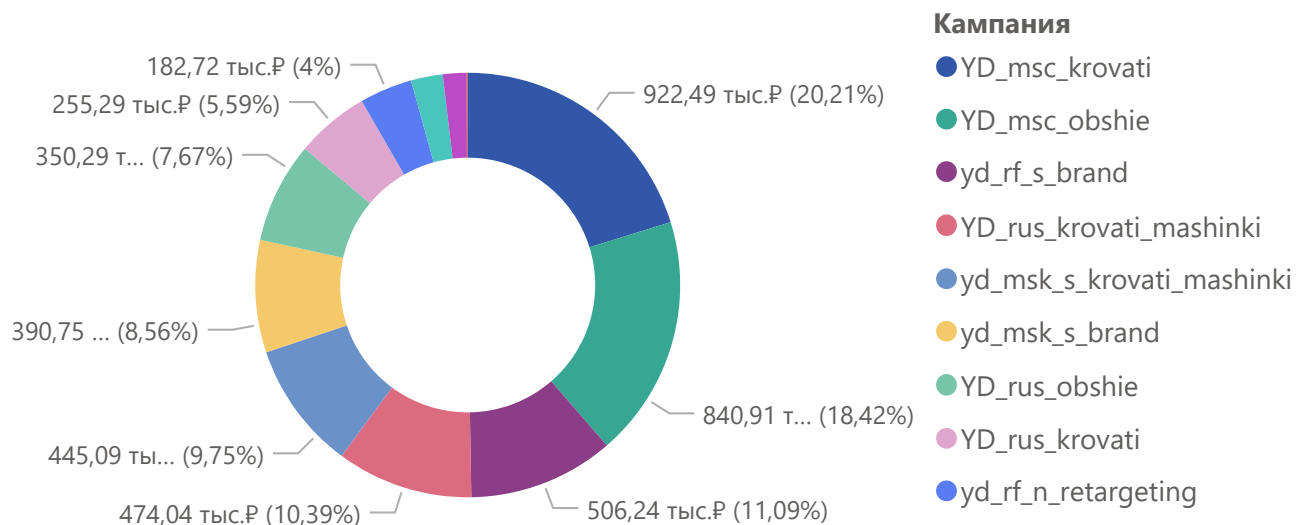
Расход (руб.) по Дата

4 564 181 ₽

Расход (руб.)



Расход (руб.) по Кампания

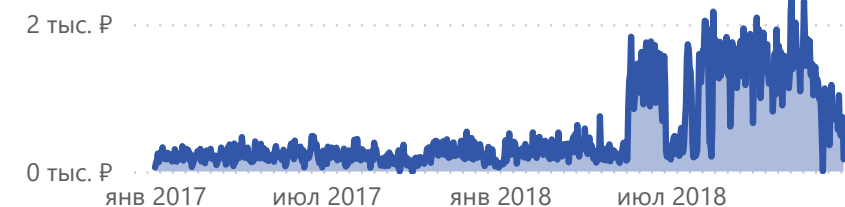


Детализация по GoogleAds Google Ads

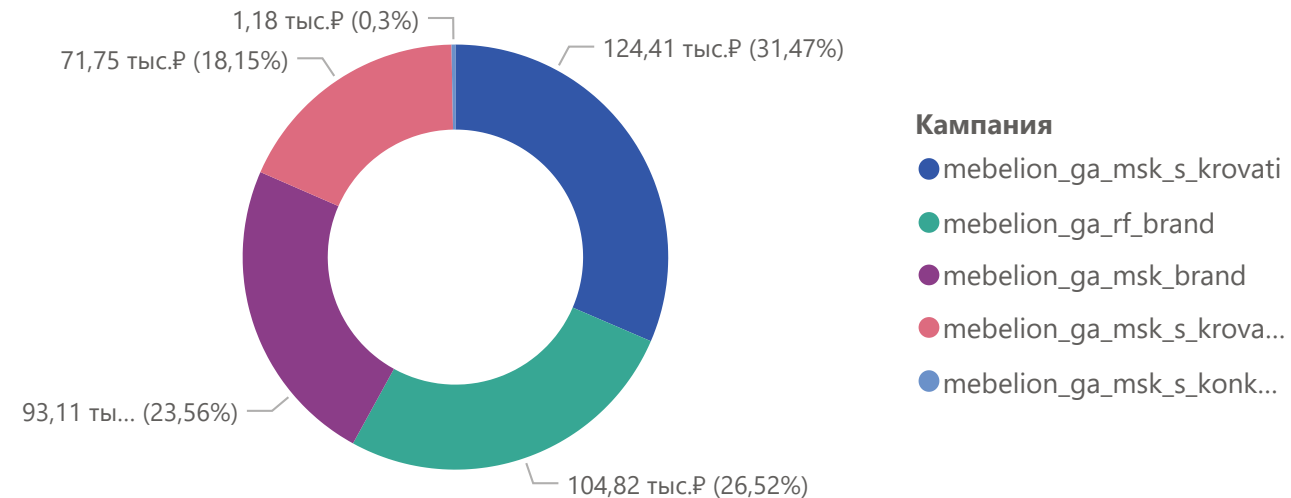
Стоимость по Дата

395 273 ₽

Стоимость



Стоимость по Кампания



28 ₺

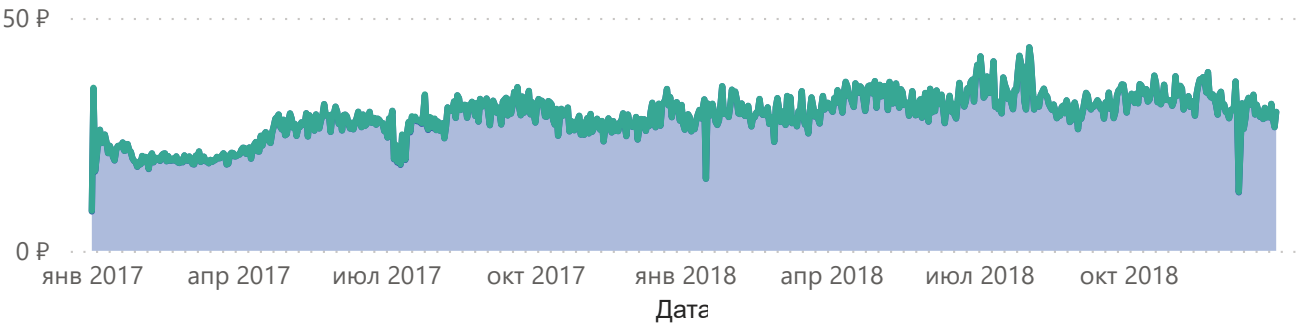
CPC_YD

1,85%

CTR_YD

CPC_YD и CTR_YD по Дата

● CPC_YD ● CTR_YD



4 564 181 ₺

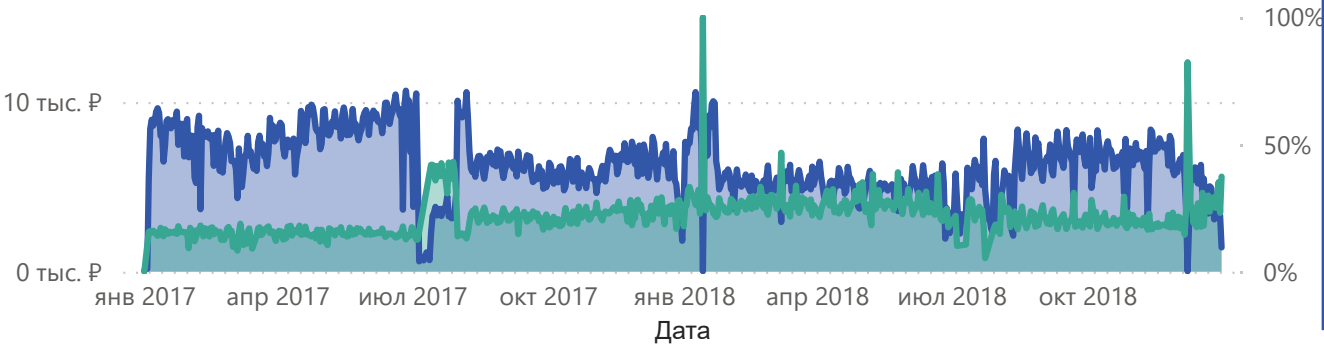
Расходы_ЯД

20%

Соотношение кроватей_YD

Расход (руб.) и Соотношение кроватей_YD по Дата

● Расход (руб.) ● Соотношение кроватей_YD



Кампания	Ключевое слово
	2053838,5419999901
	Расход (руб.)
smartbanners	Детские комнаты
smartbanners	Кровати
smartbanners	Стеллажи книжные
smartbanners	Стол ы рабочие и компьютерные
smartbanners	Тумбы прикроватные
smartbanners	Шкафы
YD_msc_krovati	двухъярусная кровать +для двоих детей
YD_msc_krovati	двухъярусная кровать +для детей +из дерева
YD_msc_krovati	двухъярусная кровать +для детей +из массива
YD_msc_krovati	двухъярусная кровать +для детей +с бортиками
YD_msc_krovati	двухъярусная кровать +для детей купить +в москве
YD_msc_krovati	двухъярусная кровать +для детей москва
YD_msc_krovati	двухъярусная кровать +для детей цена
YD_msc_krovati	двухъярусные детские кровати +в москве -купить
YD_msc_krovati	двухъярусные детские кровати +из массива -дерево
YD_msc_krovati	двухъярусные детские кровати +на заказ
YD_msc_krovati	двухъярусный детский кровать +для мальчиков
YD_msc_krovati	детская двухъярусная кровать +для мальчиков
YD_msc_krovati	детская двухъярусная кровать +из массива дерева
YD_msc_krovati	детская деревянная двухъярусная кровать
YD_msc_krovati	детская комната мебель двухъярусные кровати
YD_msc_krovati	детская кровать +от 5 лет +для девочек
YD_msc_krovati	детская кровать купить москва
YD_msc_krovati	детская мебель двухъярусные кровати -!своими -авито -бесплатно -бу -икеа -икея -недорого -руками -фото

Исходя из **данных финансовой отчетности** за 2017 и 2018 год, можно сказать, что:

1. Большая часть убытков обусловлена погашением себестоимости продаж. Наша сфера — розничная продажа, причем наценка достаточно высокая. Чтобы увеличить прибыль, нужно либо отслеживать новый ассортимент по более низкой стоимости, либо снизить себестоимость за счет организации своего производства.
2. Спад в **-13 %** является достаточно важной проблемой: при растущей конкуренции и стоимости услуг необходимо с каждым годом увеличивать прибыль, чтобы развивать компанию и наращивать конкурентоспособность. Стоит пересмотреть текущую стратегию развития и выявить новые точки роста.

Исходя из **данных за периоды** можно сказать, что:

Прибыль достаточно выражено варьируется. Возможно, стоит подумать, как сделать этот показатель более стабильным.