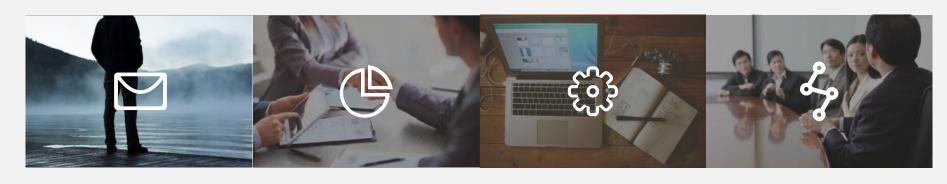


#### ОСНОВНЫЕ МЕТРИКИ



#### визиты

263 459 визитов 138 703 уникальных визита пользователями

### РЕГИСТРАЦИИ

21 836 регистраций на 3 платформах

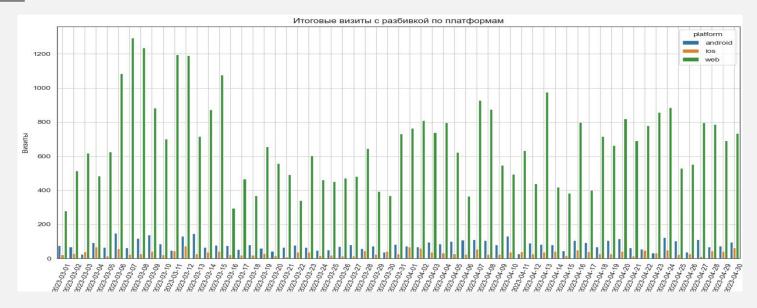
#### КОНВЕРСИЯ

16% средняя конверсия регистраций к числу уникальных пользователей

#### РЕКЛАМА

5 рекламных кампании; 34 656 у.е. общая сумма расходов на рекламу

#### визиты

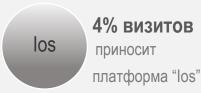




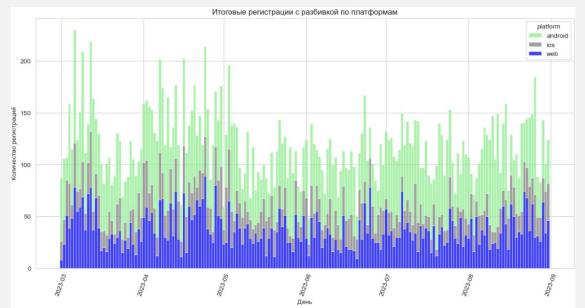
86% визитов приходят с "Web" платформы

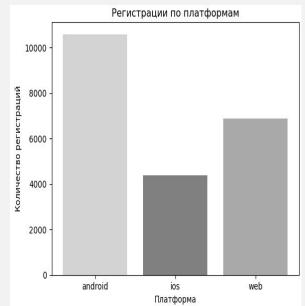


10% визитов получаем от платформы "Android"



## РЕГИСТРАЦИИ





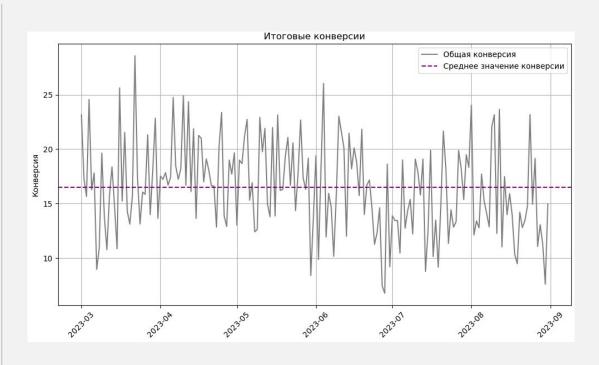
Основное количество регистраций осуществлено на платформе Android.

Практически в равном количестве пользователи выбирали тип регистрации через Google (51%) или Email (49%).

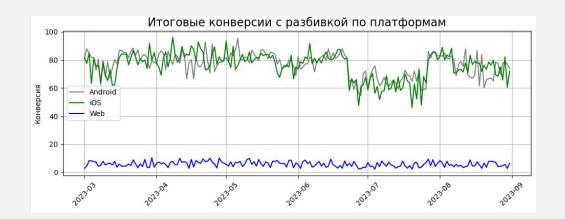
#### КОНВЕРСИЯ

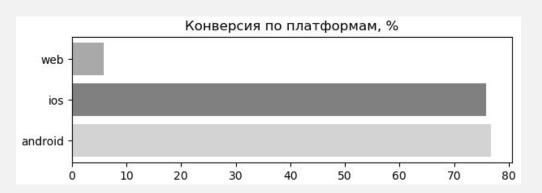


Средняя конверсия в 16% указывает на эффективность маркетинговых усилий. Однако, это также указывает на наличие потенциала для дальнейшего роста и оптимизации процесса.



# КОНВЕРСИЯ по платформам





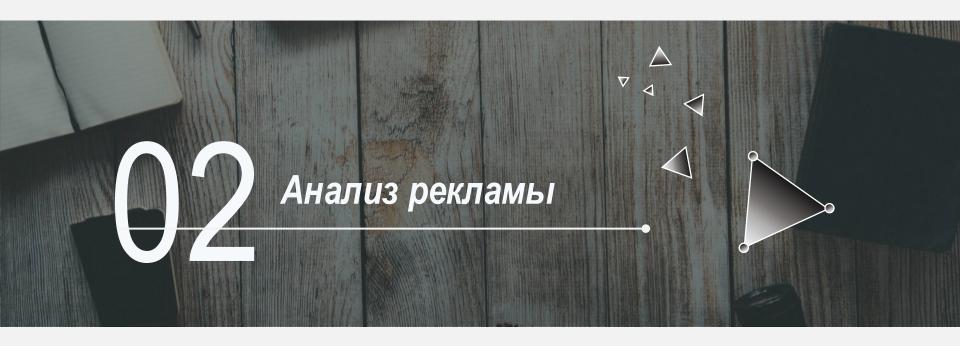
## Сравнительный анализ конверсий по платформам



Для Android и los наблюдаются высокие показатели, что подтверждает эффективность взаимодействия с пользователя на мобильных устройствах.



Для Web-платформы показатель является низким, что указывает на потенциал для улучшения процесса взаимодействия с посетителями и оптимизации пользовательского опыта на веб-версии продукта.



## АНАЛИЗ РЕКЛАМЫ





За анализируемый период было запущено **5 рекламных** кампаний



Задействованы **4 сервиса utm- источника** 



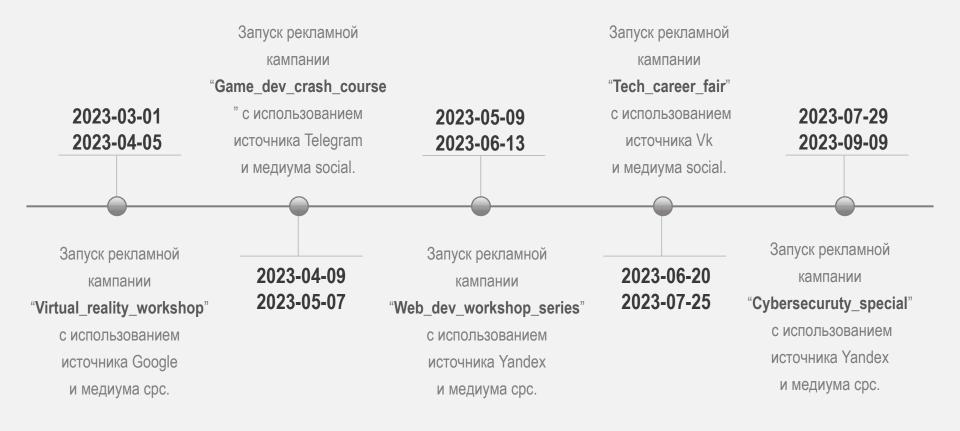
Больше всего было потрачено на источник привлечения **Yandex** 

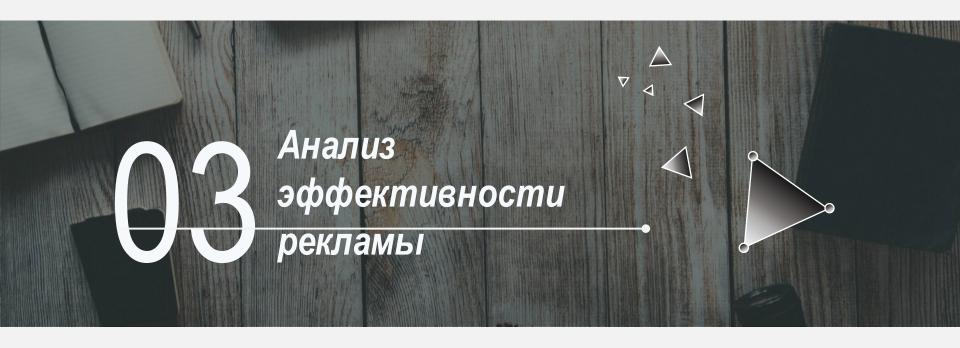


Общая сумма расходов на рекламу составила **34 656 у.е.** 

## АНАЛИЗ РЕКЛАМЫ

Запуск рекламных кампаний





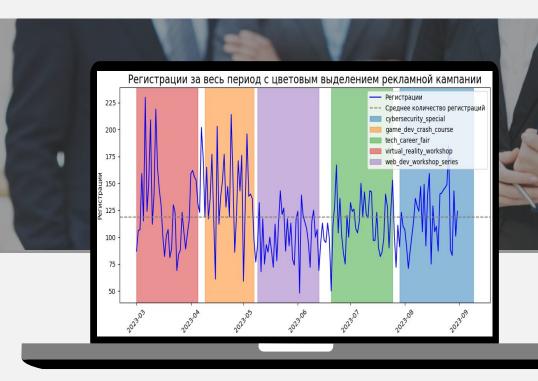
наблюдаются в марте, сентябре).

Заметное снижение активности или интереса пользователей в период без активной рекламы

Визиты в разрезе рекламных кампаний

#### АНАЛИЗ ВИЗИТОВ Визиты за весь период с цветовым выделением рекламной кампании Среднее количество визитов по рекламной кампании 1400 "Tech\_career\_fair" превышает среднее количество визитов –– Среднее количество посещений cybersecurity special по остальным кампаниям, что свидетельствует о ее более game dev crash course tech career fair высокой эффективности. Однако отмечается более virtual reality workshop web dev workshop series сильное влияние сезонных факторов на количество 1000 визитов, нежели тип рекламной кампании. Присутствует сезонность (пики активности

Регистрации в разрезе рекламных кампаний



## АНАЛИЗ РЕГИСТРАЦИЙ

Среднее количество регистраций по рекламной кампании "Game\_dev\_crash\_course" превышает среднее количество регистраций по остальным кампаниям. Однако отмечается более сильное влияние сезонных факторов на количество регистраций, нежели тип рекламной кампании.

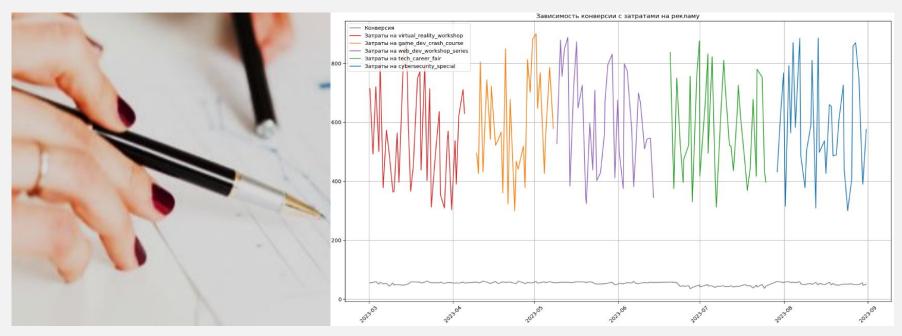


Присутствует сезонность (пики активности наблюдаются в марте, апреле).



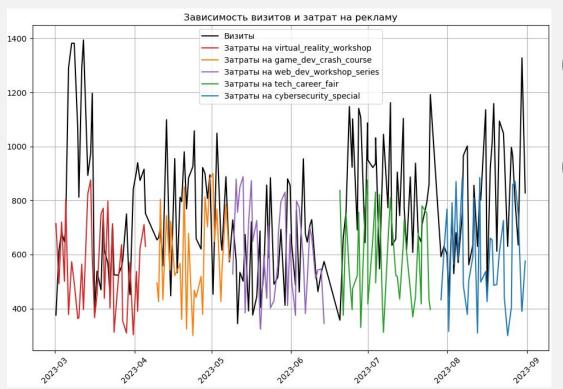
Снижение активности или интереса пользователей в период без активной рекламы

Зависимость конверсий к расходам на рекламу



Активная реклама кампании "Tech\_career\_fair" увеличивает конверсию в регистрации но при ее снижении этот показатель снижается. Для других кампаний связь между затратами на рекламу и конверсией менее очевидна из-за сезонных факторов.

Зависимость визитов к расходам на рекламу

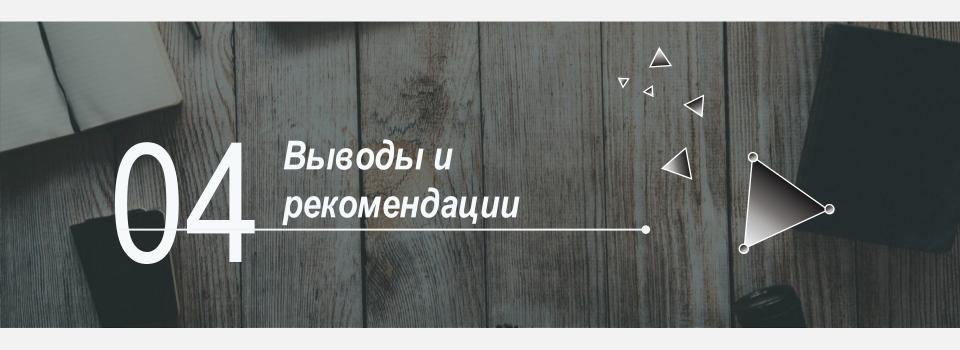




Присутствует сезонность (пики активности наблюдаются в марте и сентябре)



Активация рекламы, особенно кампании "Tech\_career\_fair", увеличивает посещаемость, но ее снижение также влияет на снижение активности. Эффективность рекламных кампаний оказывает влияние для привлечения аудитории.



## ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

### Анализ регистраций

Провели анализ регистраций, рассчитали конверсию регистраций к числу посетителей

#### Анализ визитов

Проанализировали визиты, выявили влияние сезонности на данный показатель

## ИТОГИ

#### Анализ рекламных кампаний

Проанализировали эффективность рекламных кампаний

Оптимизация
Выявили платформу для дальнейшей работы над оптимизацией ключевых показателей

#### Расчет основных метрик

На основе предоставленных данных посчитали основные метрики для дальнейшего анализа

#### Рекомендации

Предлагаем адаптировать рекламные креативы к сезонности, повысить конверсию с web-платформы, усилить онлайн-присутствие, проводить постоянное тестирование и анализ ключевых показателей

