

Вазлев Артем

# Проект 3

Дашборд конверсий



# Онлайн школа “NeverGiveUp”

Онлайн школа NeverGiveUp стремится обеспечить качественное образование, доступное каждому в любой точке мира.

Наша платформа фокусируется на инновационных методах обучения, поддерживающих студентов на пути к их целям.



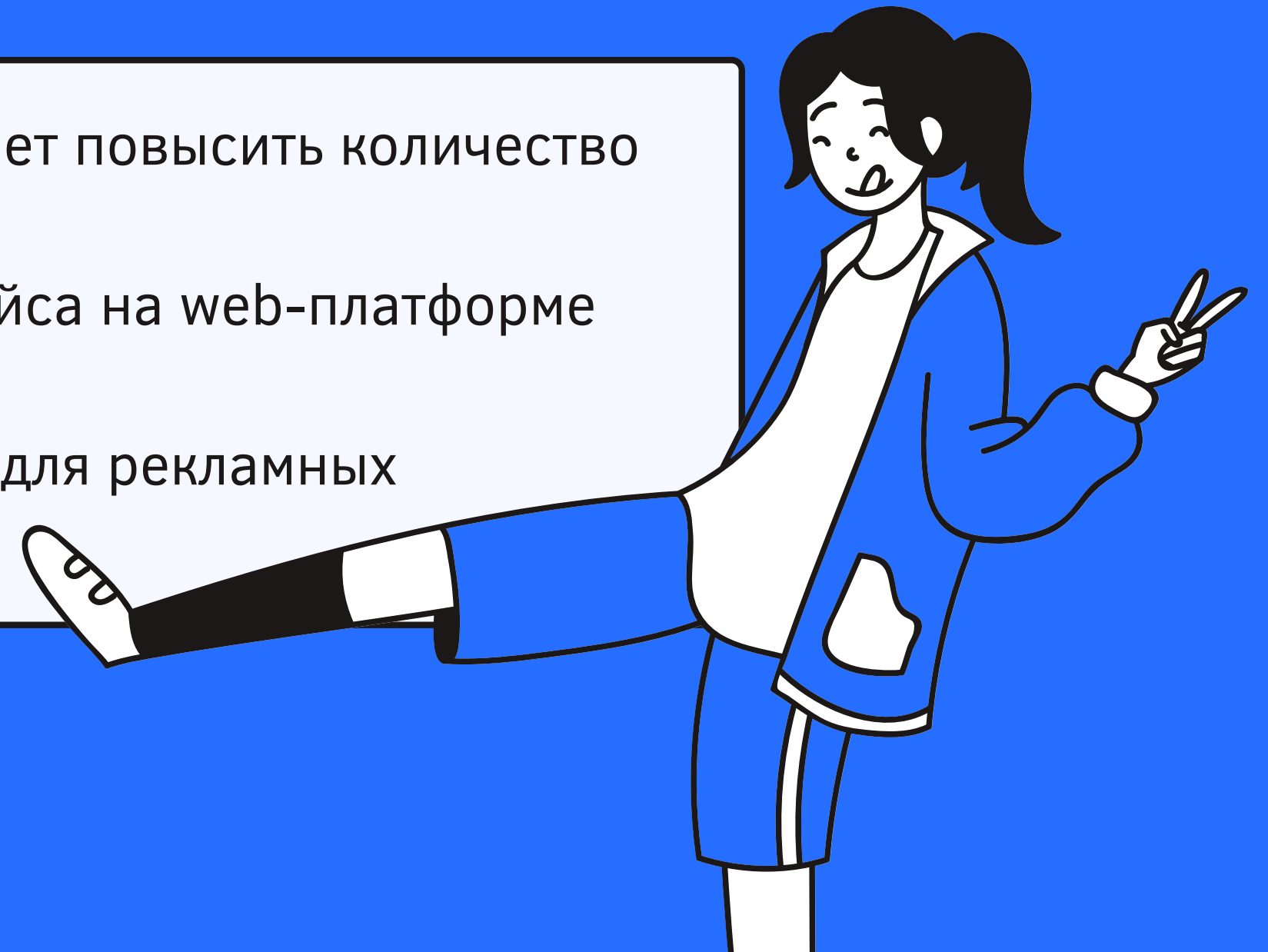
# Цель Исследования

Анализ трафика и регистраций с целью оптимизации конверсий и повышения эффективности рекламных кампаний на платформе NeverGiveUp.

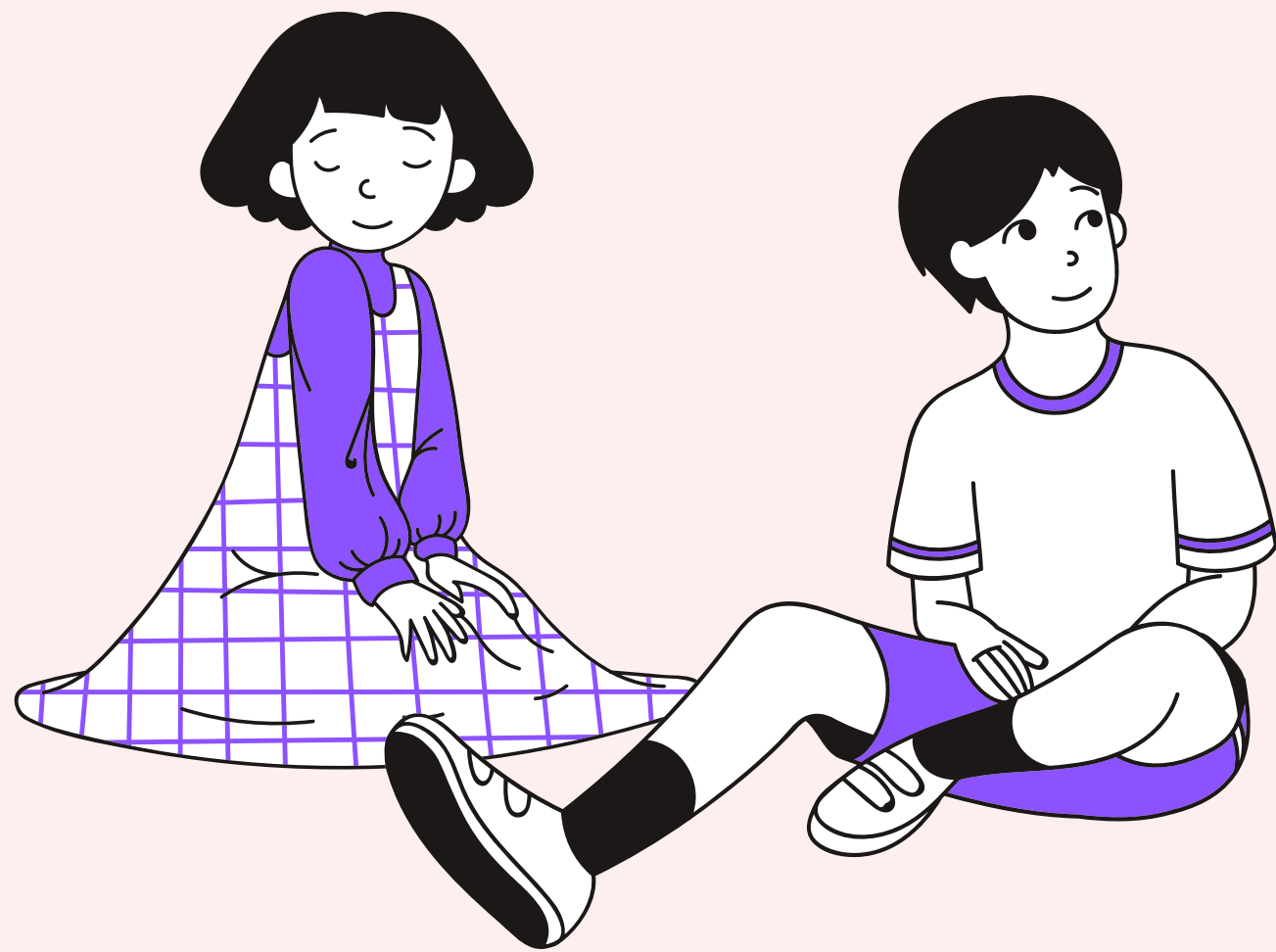


# Гипотезы

1. Увеличение рекламного бюджета позволяет повысить количество визитов и регистраций.
2. Оптимизация пользовательского интерфейса на web-платформе повысит конверсию регистраций.
3. Разработка нового креативного контента для рекламных кампаний повысит их эффективность.



# Задачи Исследования



01

Проанализировать влияние рекламных кампаний на количество визитов и регистраций.

02

Выявить периоды с просадками в трафике и регистрациях и определить их причины.

03

Оценить зависимость изменений в конверсии от рекламного бюджета и креативного контента.

04

Рекомендовать стратегические решения для повышения показателей конверсии.

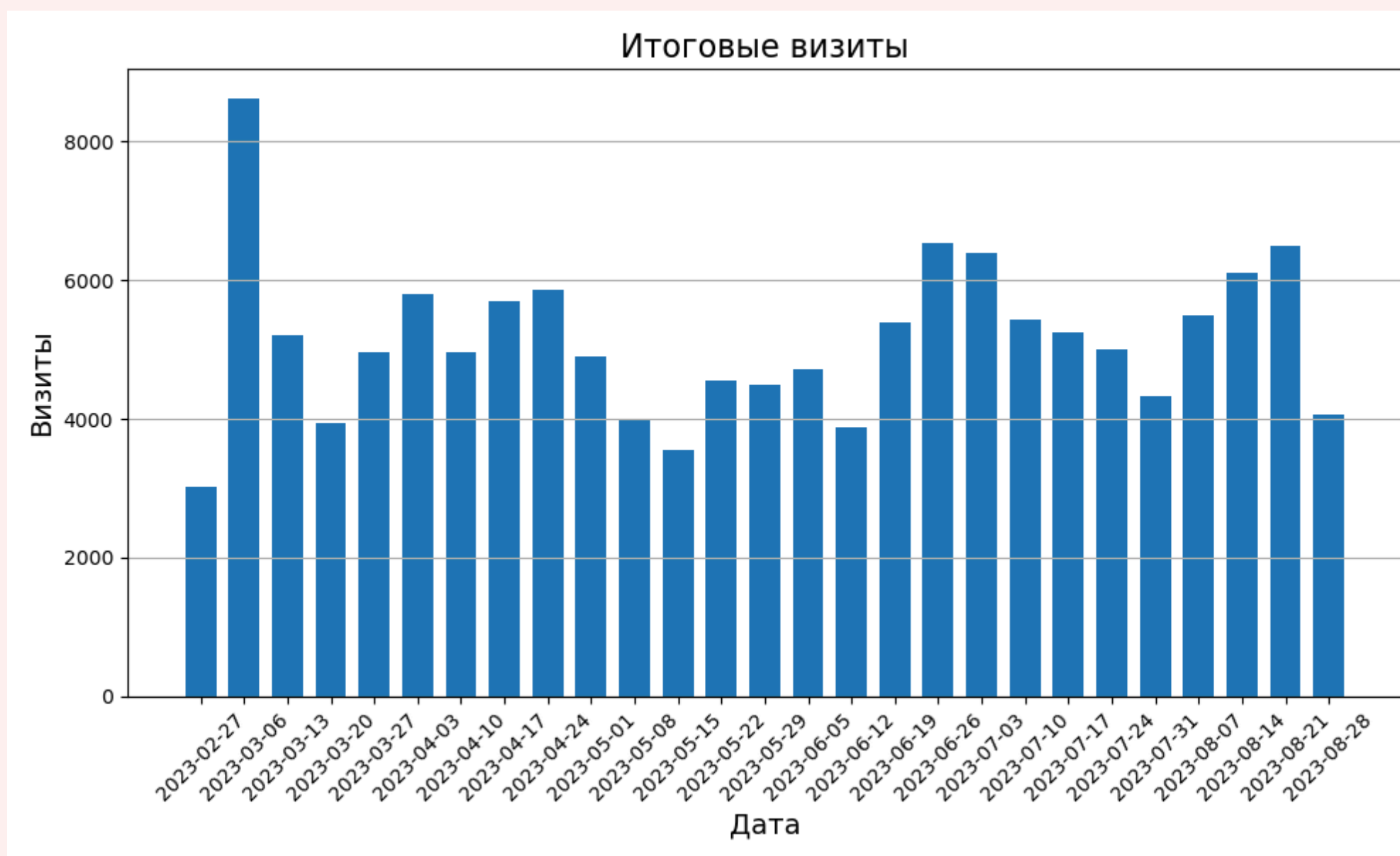
Период исследования: С 1 марта 2023 по 1 сентября 2023 года

# Визиты

*Увеличиваются ли заходы с запуском рекламы?*

Да, анализ показывает, что каждый запуск кампаний ведет к росту визитов, особенно на мобильных платформах

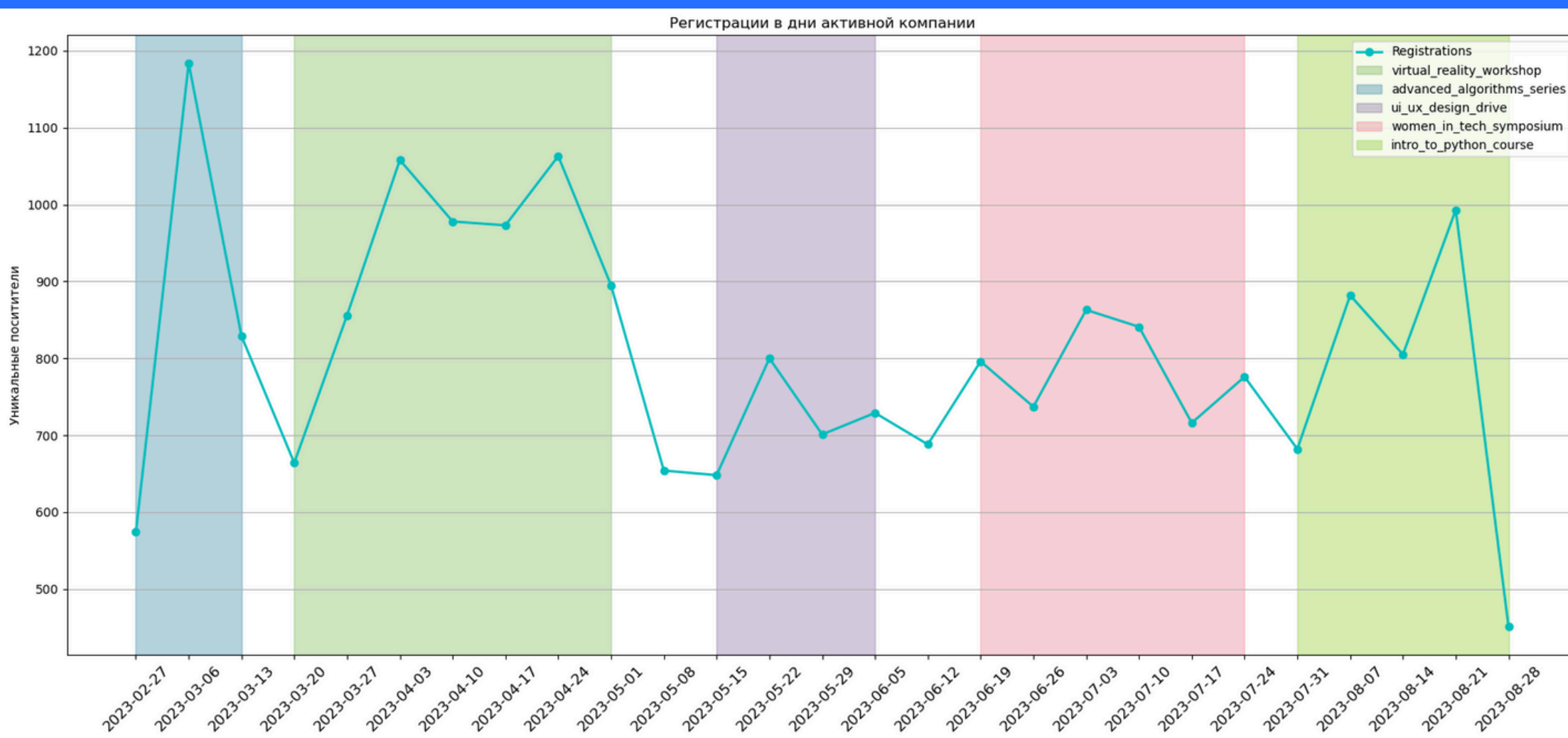
**Рекомендация:** Продолжить использование проверенных рекламных стратегий для поддержания и увеличения трафика.



# Регистрации

*Увеличиваются ли регистрации с запуском рекламы?*

В начале рекламной кампании наблюдается рост регистраций, что указывает на эффективность рекламных акций.

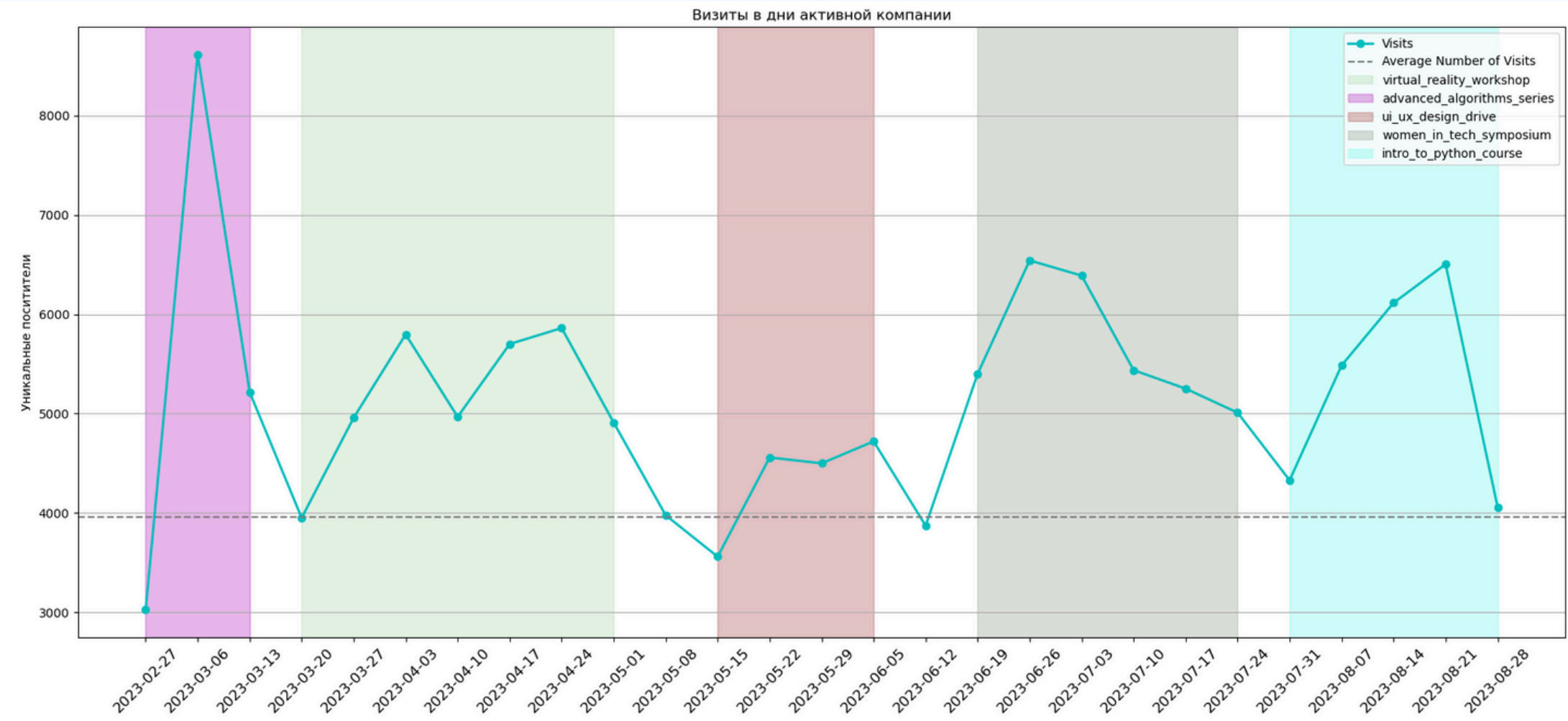


**Рекомендация:** Рассмотреть персонализированные предложения или напоминания для увеличения регистраций в периоды без активных реклам.

# Анализ Просадок

**Рекомендация:** Изучить причины просадок и попытаться внедрить удерживающие стратегии в менее активные периоды.

*Есть ли периоды с просадками в визитах?*



Да, анализ выявил периоды, когда визиты уменьшались, часто это совпадает с окончанием активных кампаний.



## ПРОВЕРКА СИСТЕМЫ РЕГИСТРАЦИИ

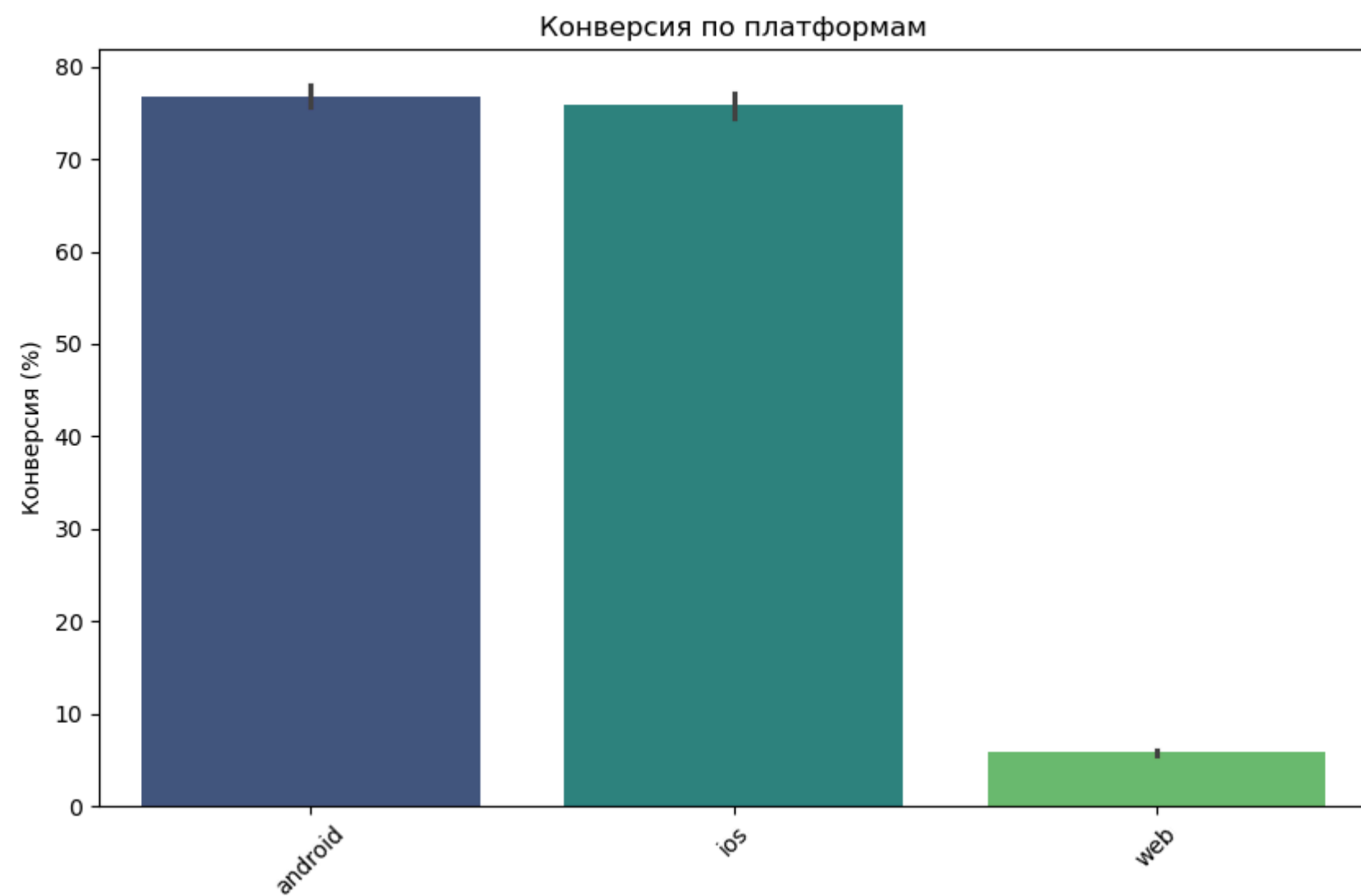
*Если просели регистрации, связано ли это с техническими проблемами?*

На основе анализа, снижение регистраций коррелирует с окончаниями кампаний, а не техническими проблемами.

**Рекомендация:** проводить регулярные технические тестирования системы регистраций и вовремя исправлять выявленные ошибки.



МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТФОРМЫ  
ПОКАЗЫВАЮТ ЛУЧШУЮ КОНВЕРСИЮ.



# Влияние Платформ

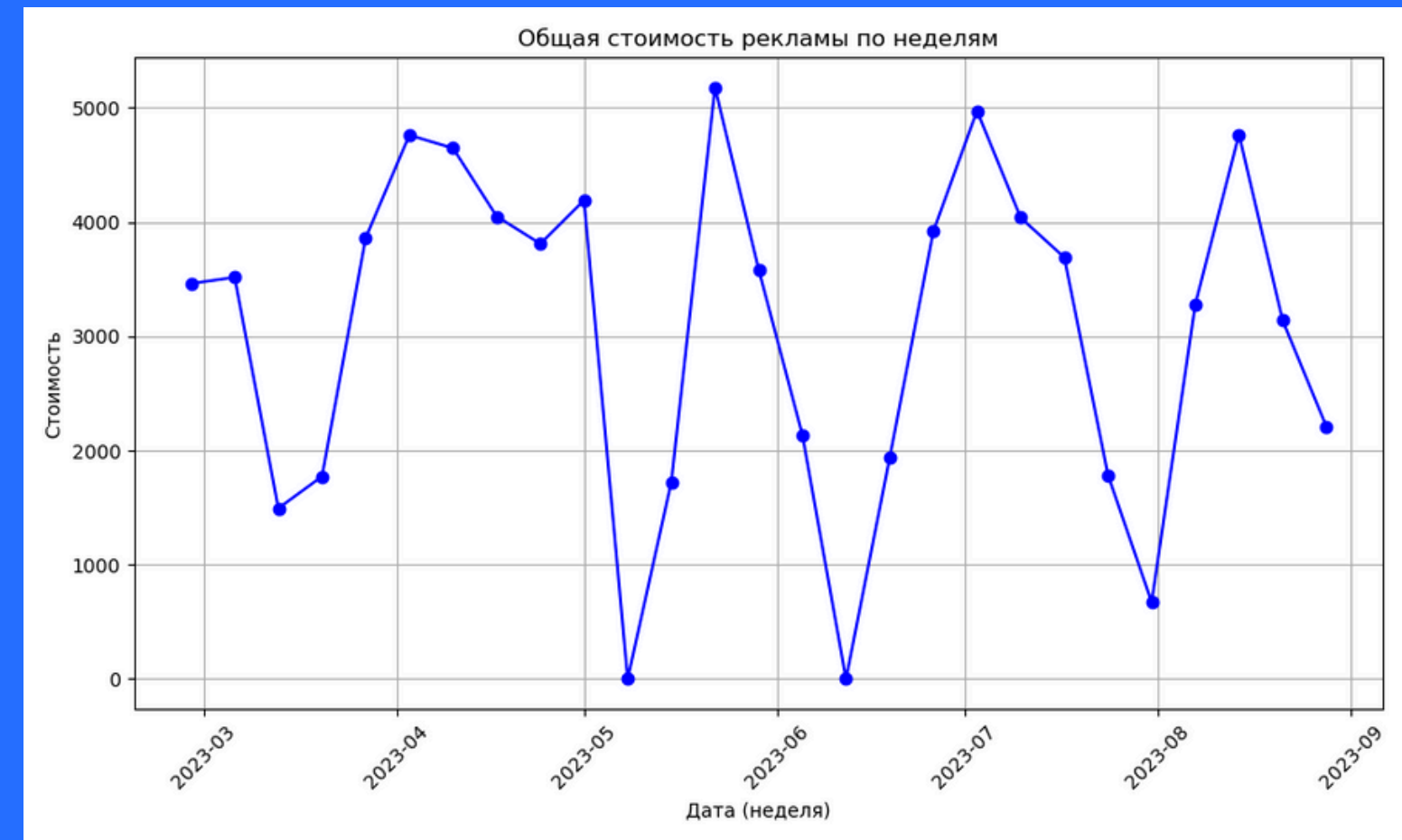


**Рекомендация:** Акцентироваться на мобильной оптимизации и UX/UI улучшениях на платформе web.

# Стоимости Реклам

На графиках отображена динамика стоимости и распределение бюджета по кампаниям

**Рекомендация:** Перераспределить бюджет в пользу кампаний с лучшим ROI.



# Средняя Конверсия

Неравномерность требует анализа внешних факторов.

**Рекомендация:** Постоянно отслеживать внешние события, влияющие на конверсию.



## Заключение

Анализ данных за период с 1 марта 2023 по 1 сентября 2023 года выявил ключевые факторы, влияющие на конверсию в онлайн школе NeverGiveUp. Визиты и регистрации демонстрируют положительную динамику во время активных рекламных кампаний, особенно на мобильных платформах. Однако наблюдаются периоды спадов, связанные с окончанием кампаний и недостаточной оптимизацией web-платформы.



# Рекомендации

## Оптимизация Рекламных Кампаний

01

- Перераспределить рекламный бюджет в пользу наиболее успешных креативов, которые обеспечивают высокий ROI.
- Разработать план регулярного обновления и тестирования новых креативов для поддержания вовлеченности.

## Мобильная Стратегия

02

- Усилить мобильное присутствие, учитывая высокую конверсию на мобильных платформах.
- Продолжить улучшение UX/UI для обеспечения более гладкого пользовательского опыта.

## Улучшение Web-Платформы

03

- Провести исследование пользовательского пути и внедрить изменения на основании тестирования A/B.
- Оптимизировать формы регистрации, чтобы уменьшить количество отказов и повысить конверсию.

## Анализ Внешних Факторов

04

- Ввести мониторинг внешних событий и трендов, которые могут влиять на конверсию, чтобы адаптировать стратегии в реальном времени.