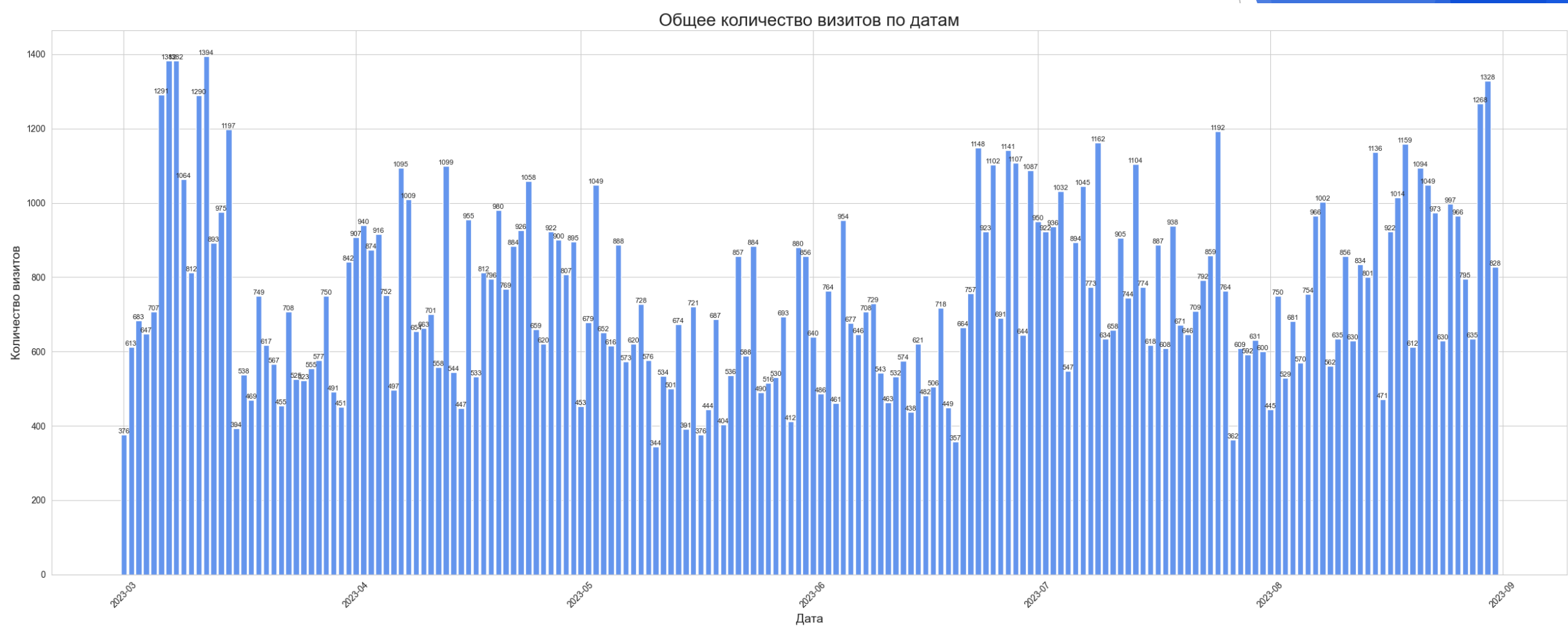


Отчет по проекту: Дашборд конверсий

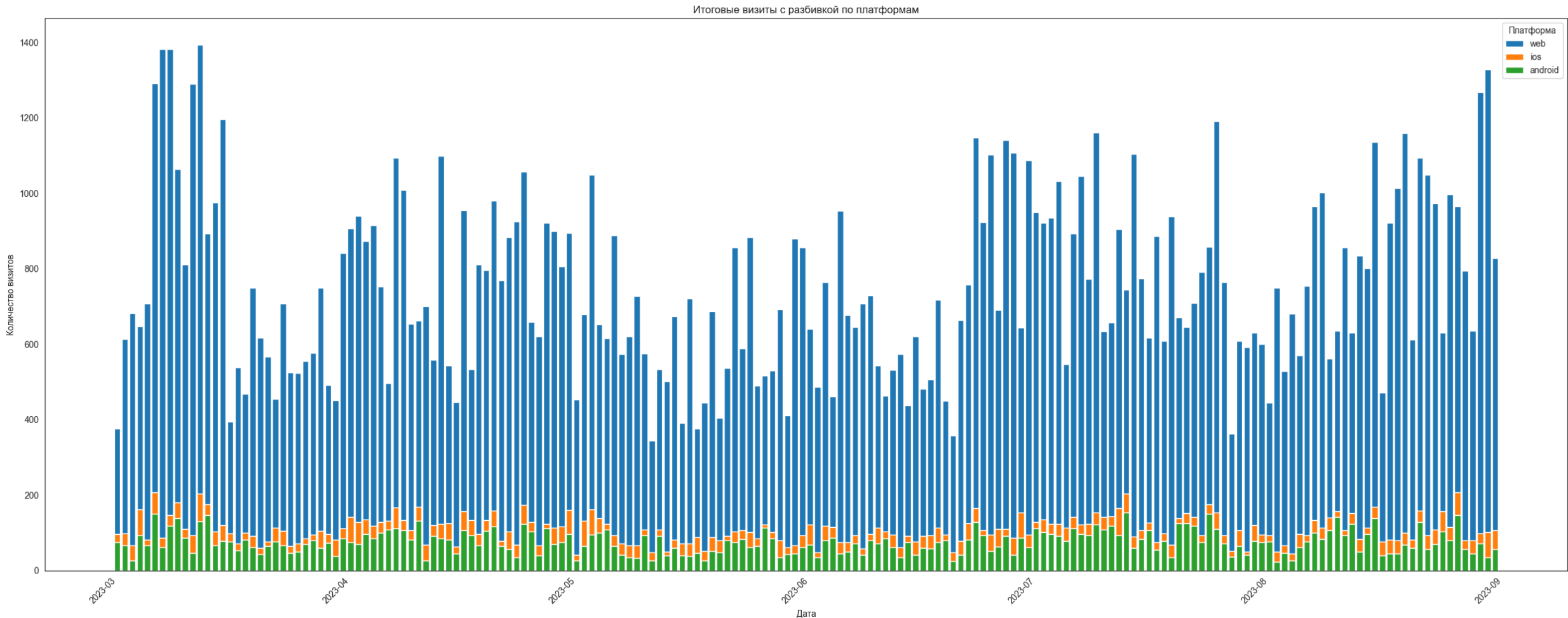
Подготовила Еникеева Виктория

Общее количество визитов по дням



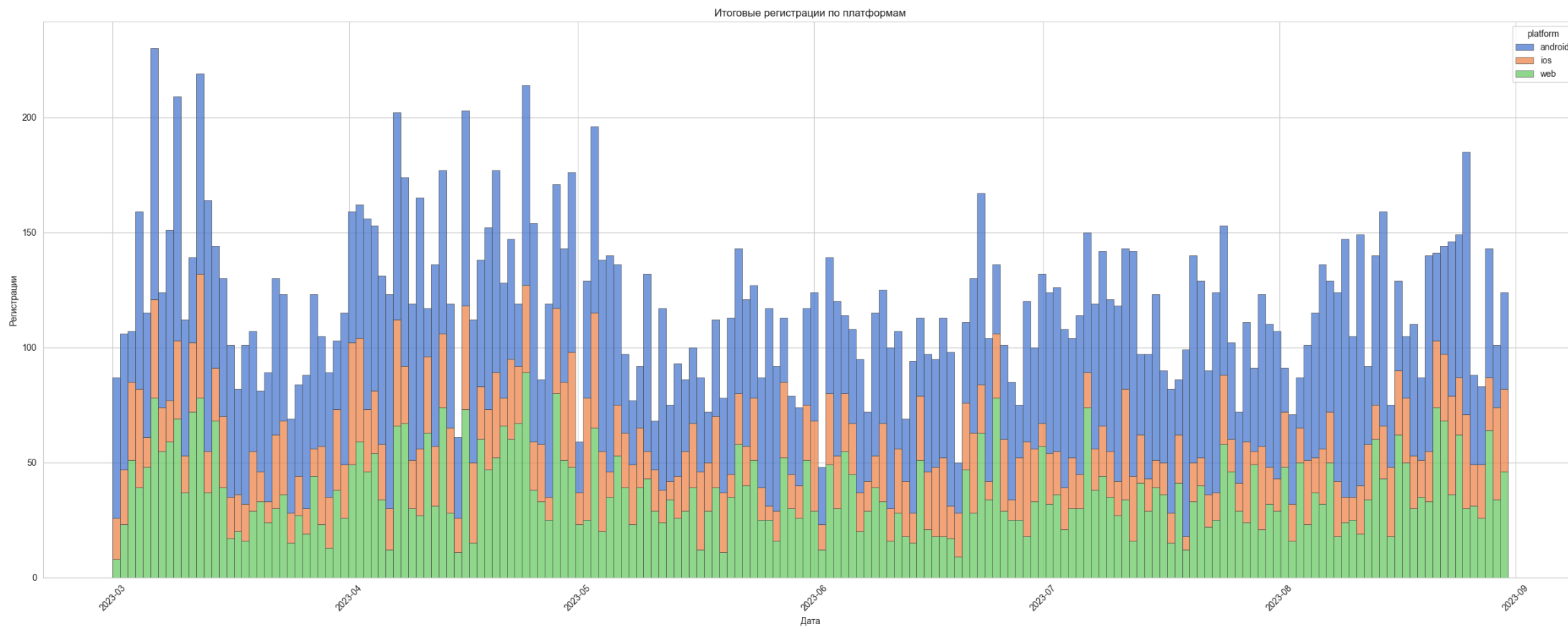
Отмечается значительное разнообразие в ежедневном числе посещений, что свидетельствует о наличии пиков активности и возможных воздействий внешних факторов, таких как рекламные кампании.

Визиты с разбивкой по платформам



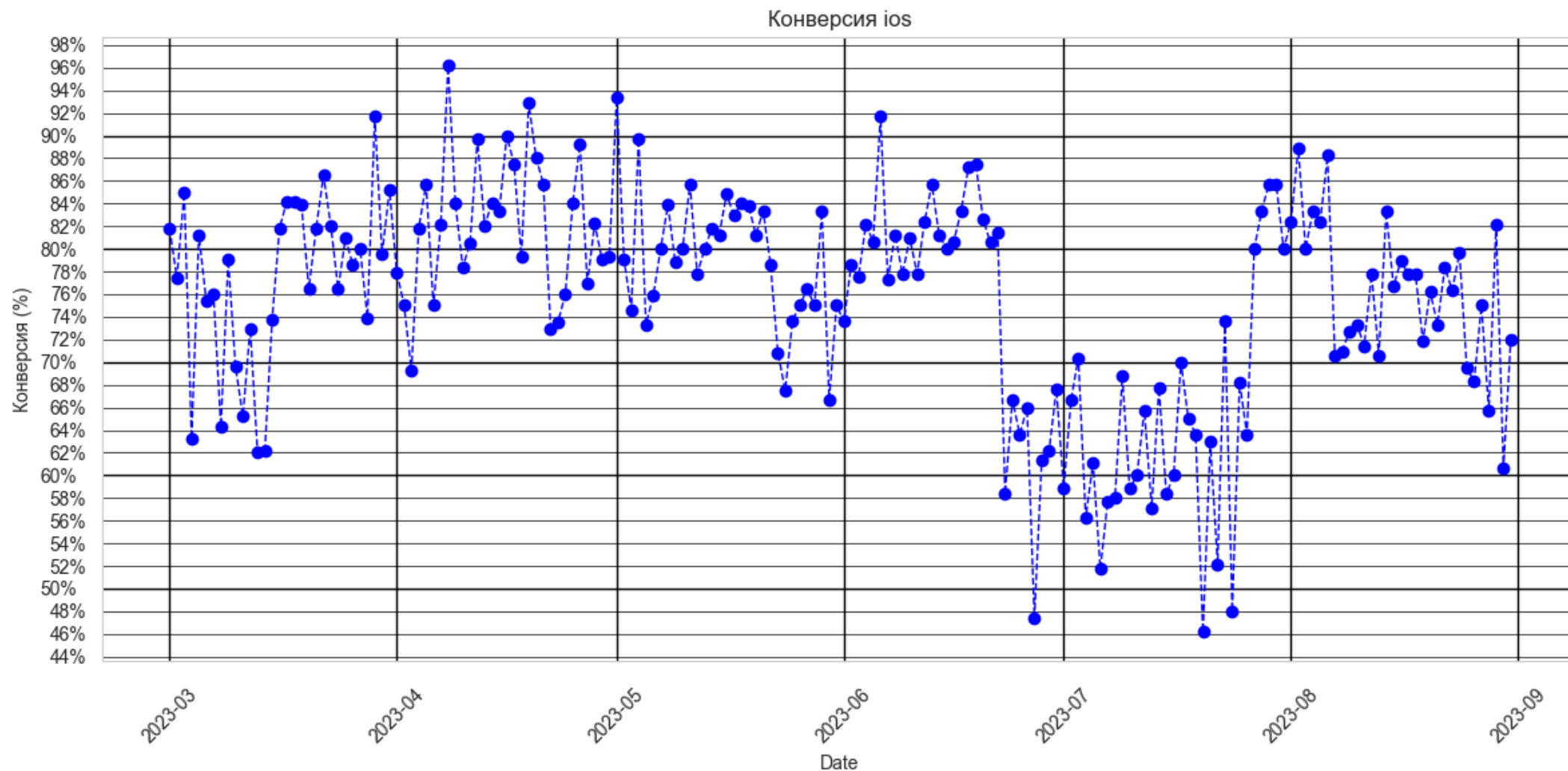
Наблюдается устойчивое преобладание посещений и регистраций на веб-платформах по сравнению с мобильными приложениями iOS и Android. Этот факт может указывать на более консолидированную аудиторию пользователей или на более успешные методы привлечения и удержания пользователей на веб-платформах.

Регистрации с разбивкой по платформам



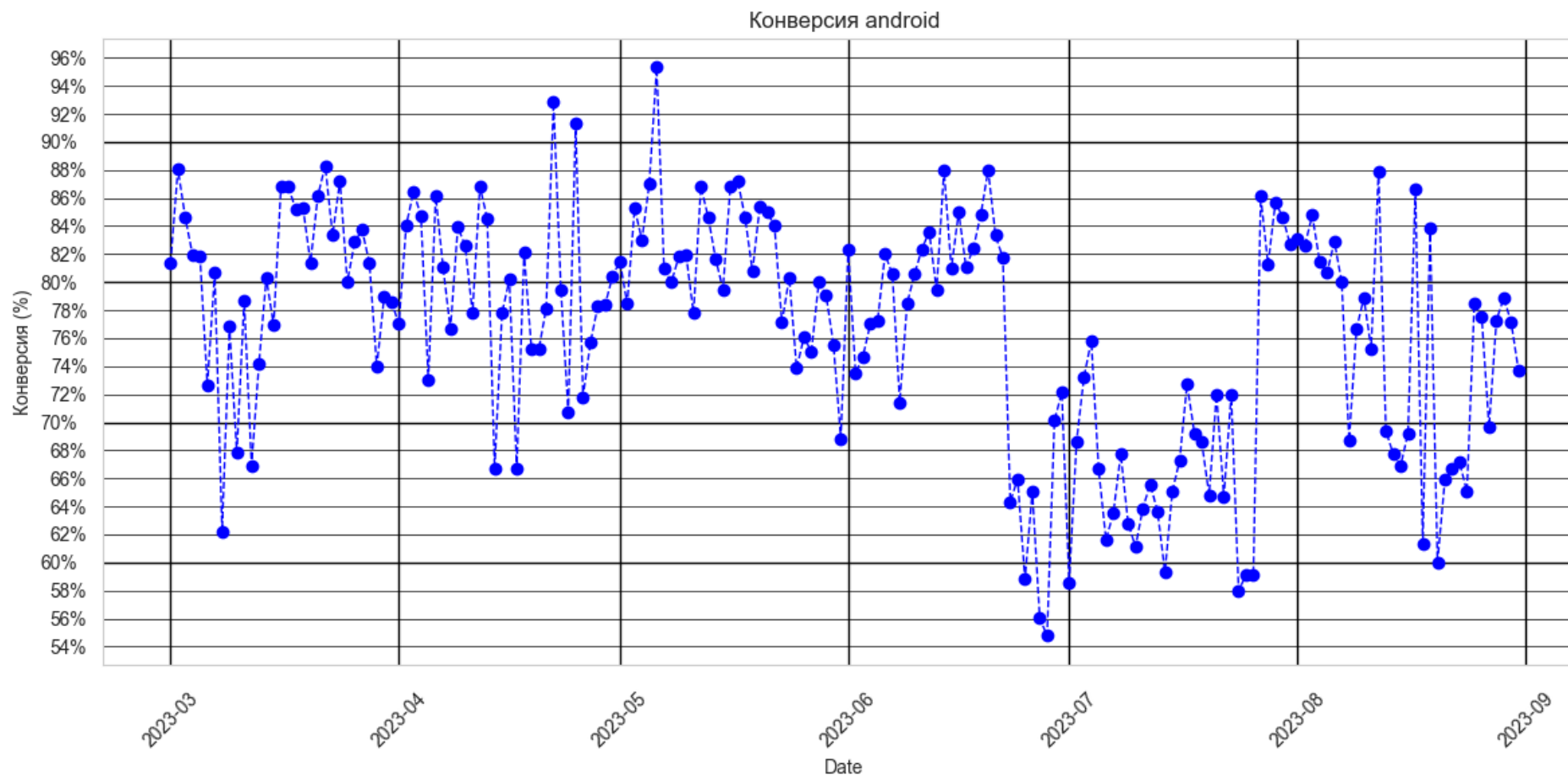
Веб-платформа проявляет значительно более высокую частоту регистраций по сравнению с мобильными приложениями iOS и Android, что может свидетельствовать о более эффективных методах привлечения пользователей или об удобстве процесса регистрации. В то время как регистрации на мобильных платформах происходят неравномерно, с периодическими всплесками, что может быть связано с маркетинговыми кампаниями или изменениями в функционале приложений.

Конверсия ios



Данный график отражает внушительные вершины конверсии, однако изменения кажутся более частыми и резкими по сравнению с Android. Вероятно, это объясняется различиями в поведении пользователей или особенностями рекламных стратегий, используемых на iOS.

Конверсия android



Графическое представление демонстрирует относительно постоянные уровни конверсии с некоторой степенью флуктуаций. Максимальные значения достигают до 96%, что свидетельствует о периодах высокой успешности или проведении эффективных мероприятий. Однако наблюдаются значительные спады, что может указывать на временные проблемы, такие как технические неполадки на платформе или неудачные маркетинговые кампании.

Конверсия web

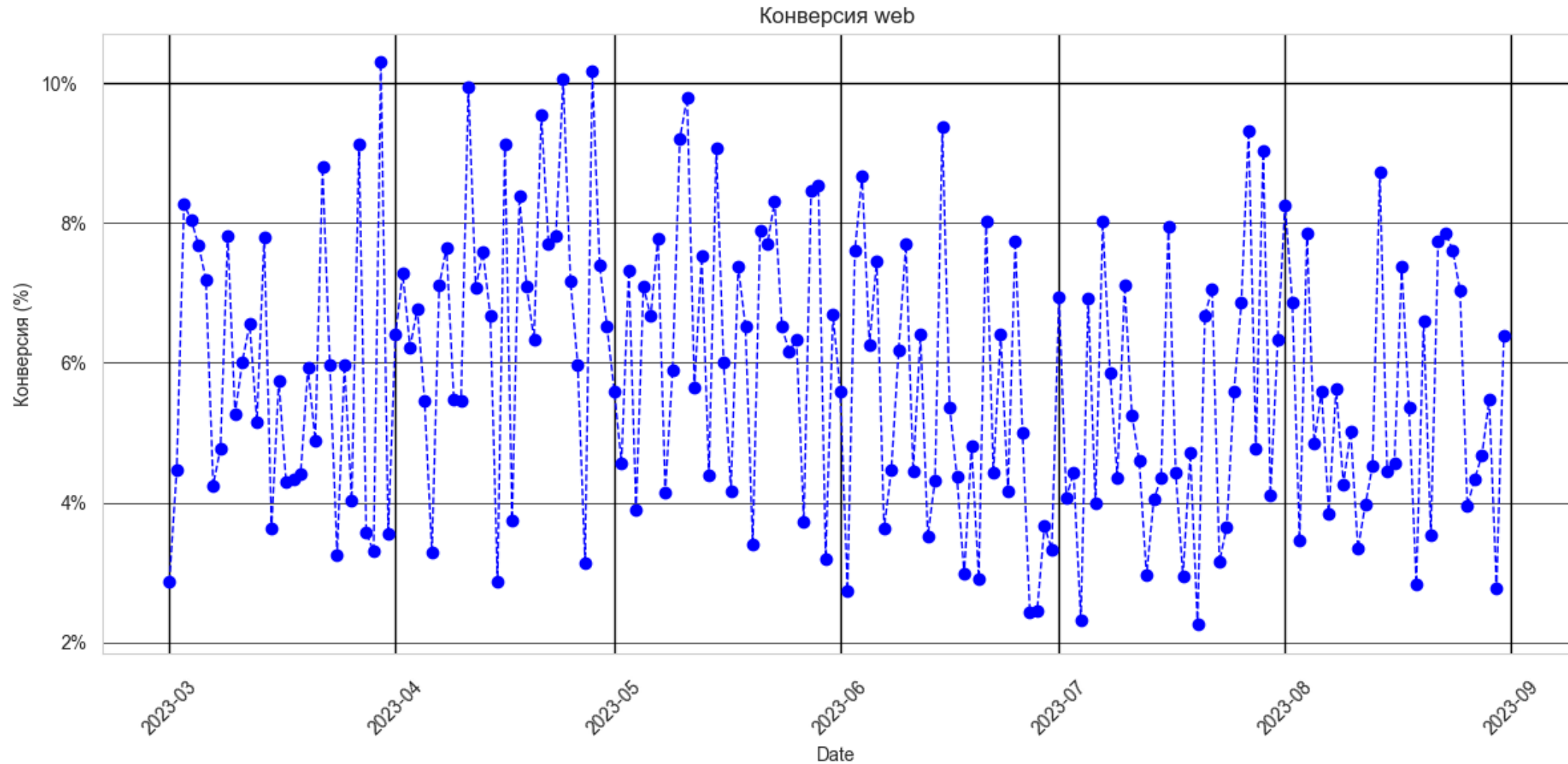


График демонстрирует, что конверсия на веб-платформе ниже и подвержена большей изменчивости по сравнению с мобильными платформами. Это может быть обусловлено более острой конкуренцией или тем, что пользователи веб-платформы менее склонны к регистрации.

Общая конверсия

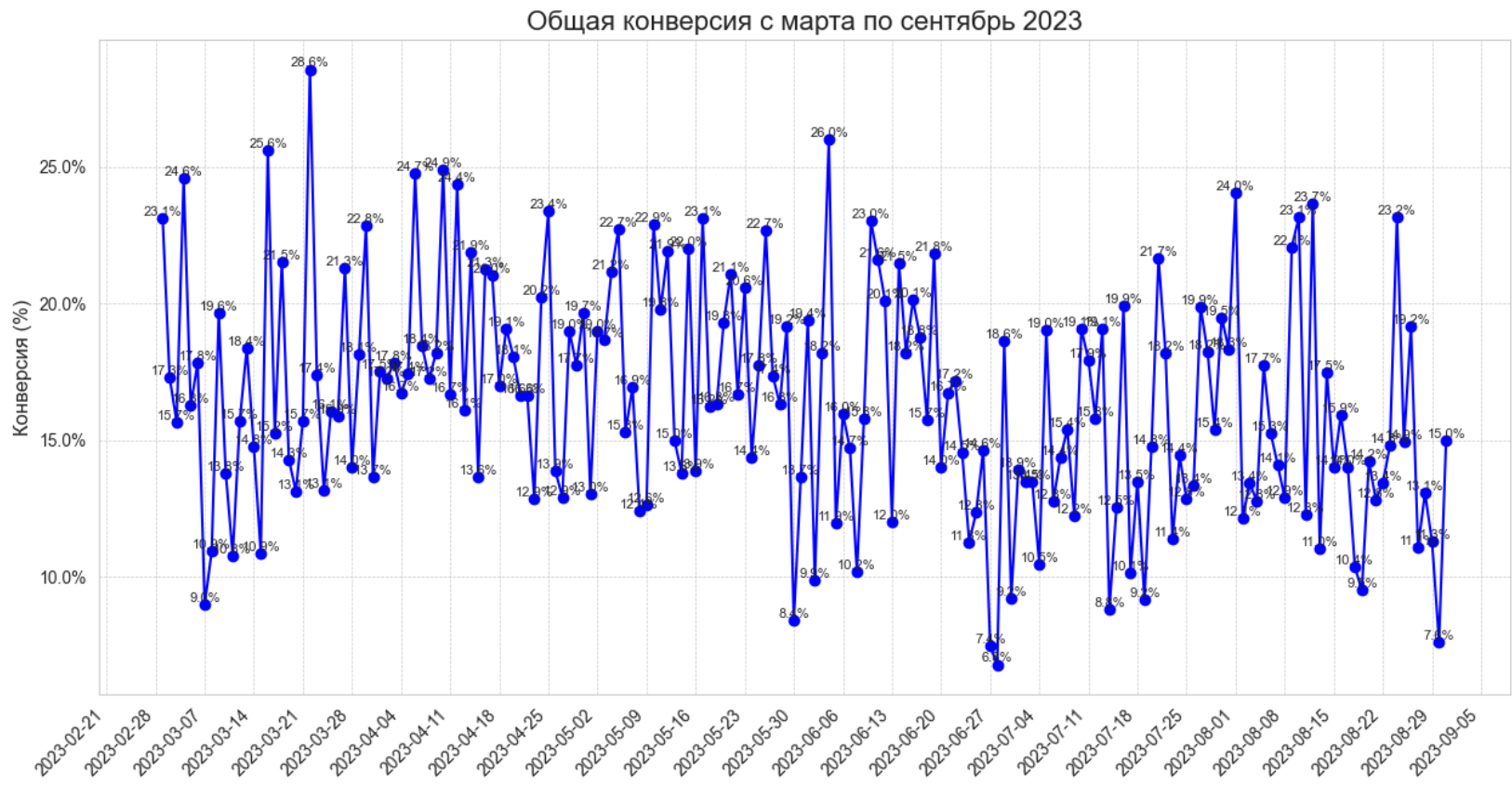
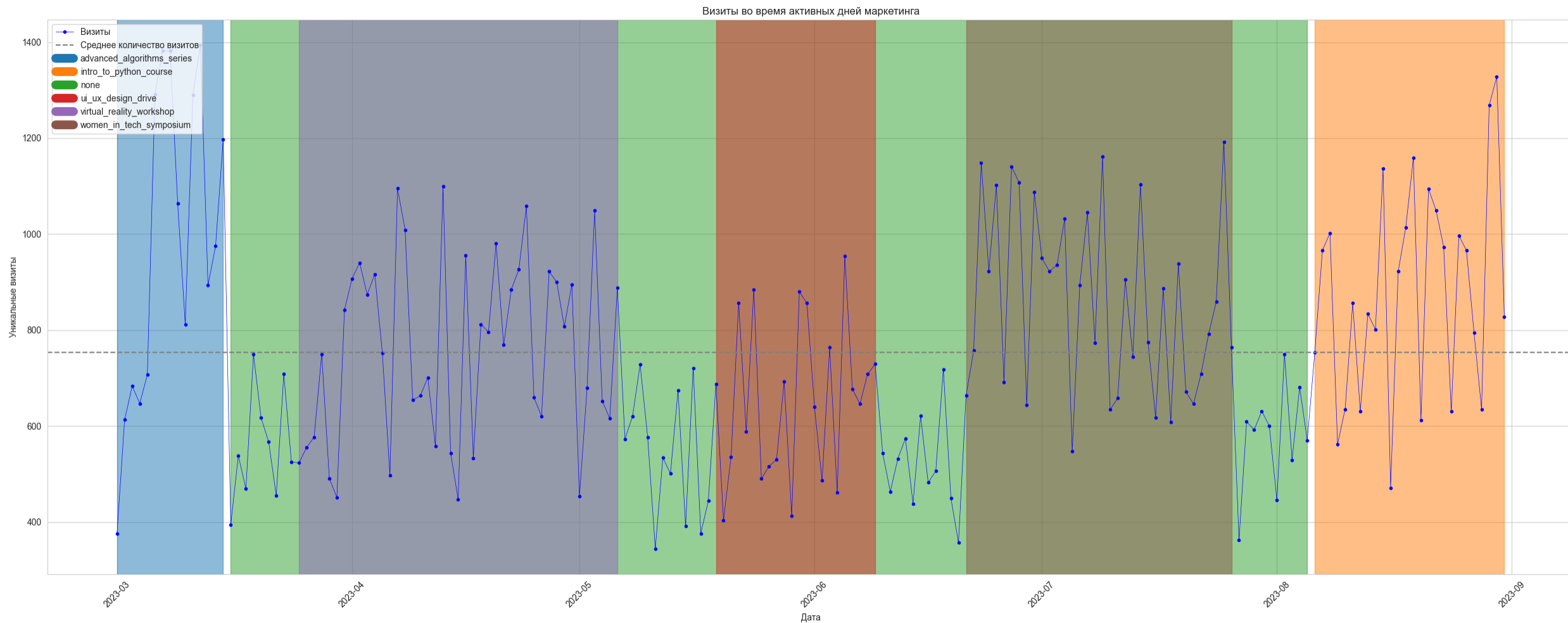


График показывает значительные колебания в уровне конверсии с марта по сентябрь 2023 года, отмечая как высокие пики, так и глубокие спады. Просадки в конверсии кажутся циклическими, что может указывать на влияние сезонных факторов, изменений в маркетинговой стратегии или внешних событий, влияющих на поведение пользователей. Регулярные спады могут быть связаны с началом рабочей недели, когда активность пользователей снижается. Также заметно снижение конверсии во время праздничных дней, летних каникул и начала учебного года. Неделя 02-05-2023 выделяется особенно высоким уровнем конверсии, что может быть результатом проведения маркетинговой кампании или акции.

Анализ визитов с выделением по компаниям



На графике посещаемости видно, что в периоды интенсивных маркетинговых кампаний количество посещений сайта увеличивается. Это свидетельствует о том, что рекламные кампании успешно привлекают трафик на сайт. Пики посещаемости совпадают с началом активных маркетинговых кампаний, что указывает на первоначальный рост интереса, вызванный рекламой. После завершения кампаний наблюдается снижение числа посещений, что вероятно связано с окончанием рекламной активности.

Анализ регистраций с выделением по компаниям

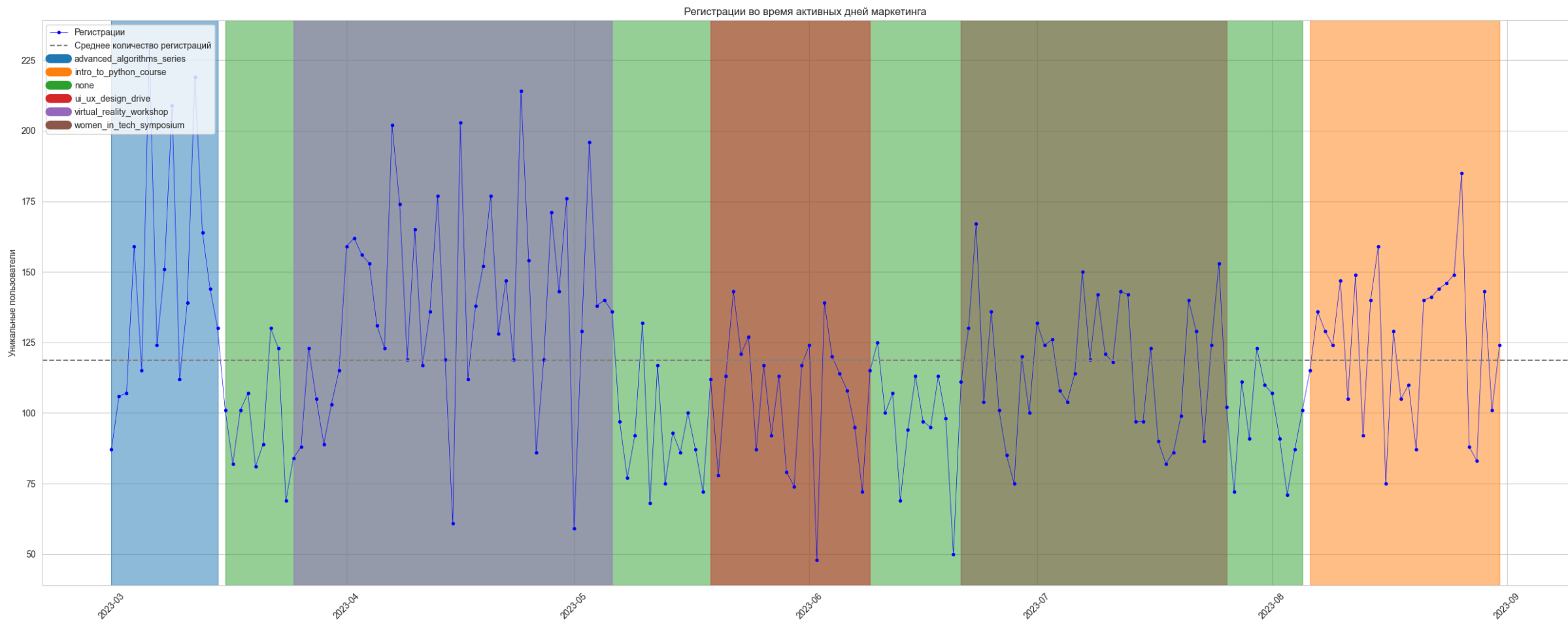
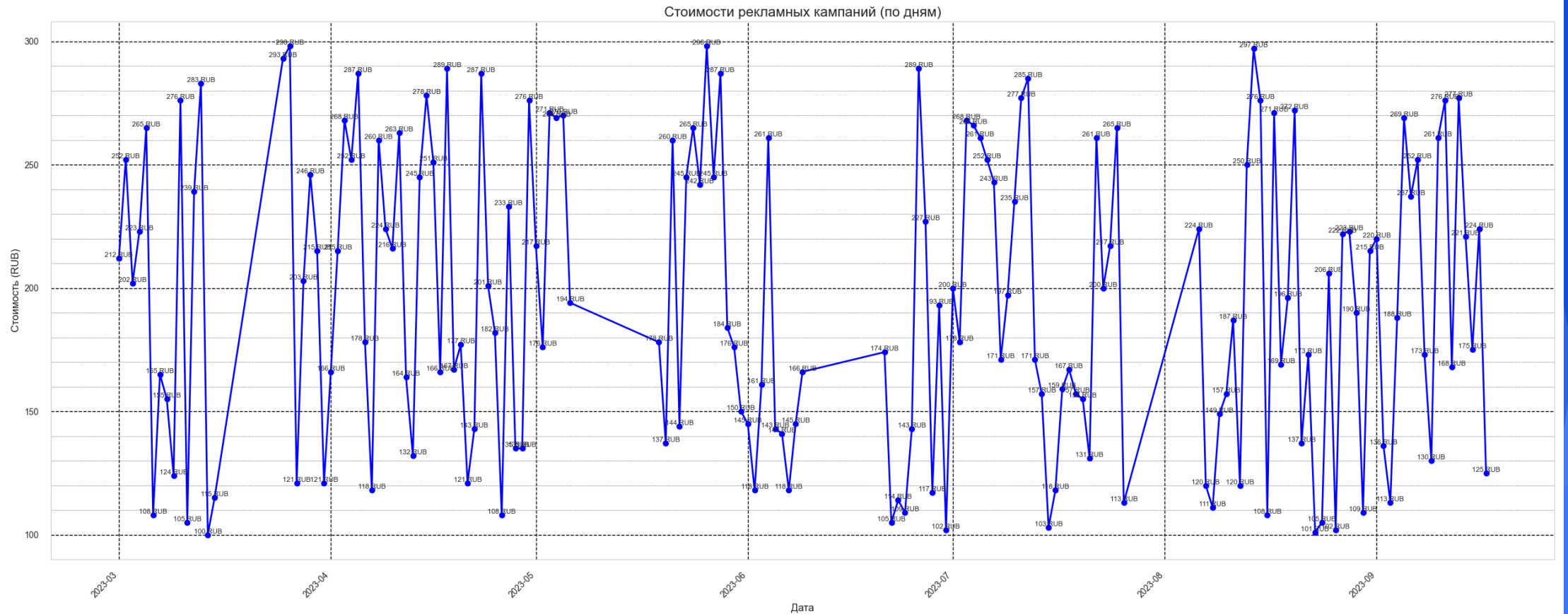


График регистраций ясно отражает увеличение числа регистраций в периоды активных рекламных кампаний и сразу после них, подтверждая успешное превращение посещений в регистрации. Несмотря на общий рост числа регистраций во время рекламных кампаний, данные показывают изменчивость, что может свидетельствовать о различной эффективности отдельных кампаний или влиянии других факторов, таких как предложение, сезонность или конкуренция.

Стоимость рекламных кампаний



Расходы на рекламу изменяются ежедневно, создавая волнения и спады. Пики расходов могут указывать на активные периоды рекламных кампаний, такие как запуск новых продуктов, специальные акции или сезонные маркетинговые мероприятия. Высокие затраты не всегда гарантируют высокую эффективность кампании в виде увеличения конверсии или посещаемости. Расходы могут возрастать в определенные времена года, что может быть связано с сезонными событиями или праздниками. Также можно заметить периоды с низкими расходами, которые следуют за периодами высоких затрат. Это может быть результатом стратегии оптимизации бюджета, когда после интенсивной кампании наступает период сокращения расходов.

Выводы и рекомендации

Выводы: Расходы на рекламу изменяются ежедневно, создавая волнения и спады.

1. Пики расходов могут указывать на активные периоды рекламных кампаний, такие как запуск новых продуктов, специальные акции или сезонные маркетинговые мероприятия.
2. Высокие затраты не всегда гарантируют высокую эффективность кампании в виде увеличения конверсии или посещаемости.
3. Расходы могут возрастать в определенные времена года, что может быть связано с сезонными событиями или праздниками.
4. Также можно заметить периоды с низкими расходами, которые следуют за периодами высоких затрат. Это может быть результатом стратегии оптимизации бюджета, когда после интенсивной кампании наступает период сокращения расходов.

Рекомендации: Оценка эффективности маркетинговых кампаний включает в себя регулярный анализ возврата инвестиций (ROI) для каждой кампании с целью выявления наиболее успешных из них.

1. Путем оптимизации рекламного бюджета на основе данных об эффективности можно корректировать расходы, возможно, увеличивая их перед периодами спада активности.
2. Проведение A/B тестирования различных элементов рекламных кампаний, включая креативные подходы, помогает выявить наилучшие практики.
3. Важно также следить за надежностью технической инфраструктуры платформы регистраций, чтобы предотвратить сбои, которые могут снизить количество регистраций.
4. Анализ пути пользователя от рекламного объявления до регистрации помогает выявить возможные препятствия и улучшить пользовательский опыт.