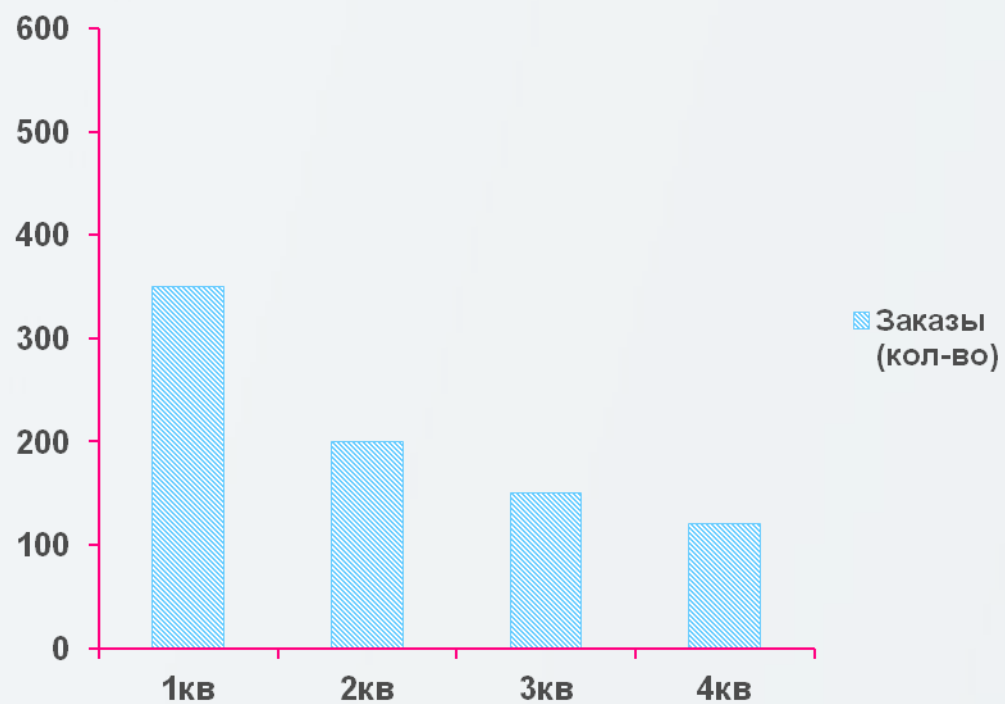


Повышаем конверсию

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА



Аброськин Пётр



Заказы в 2012 году



Breakdown by category

Revenue projection

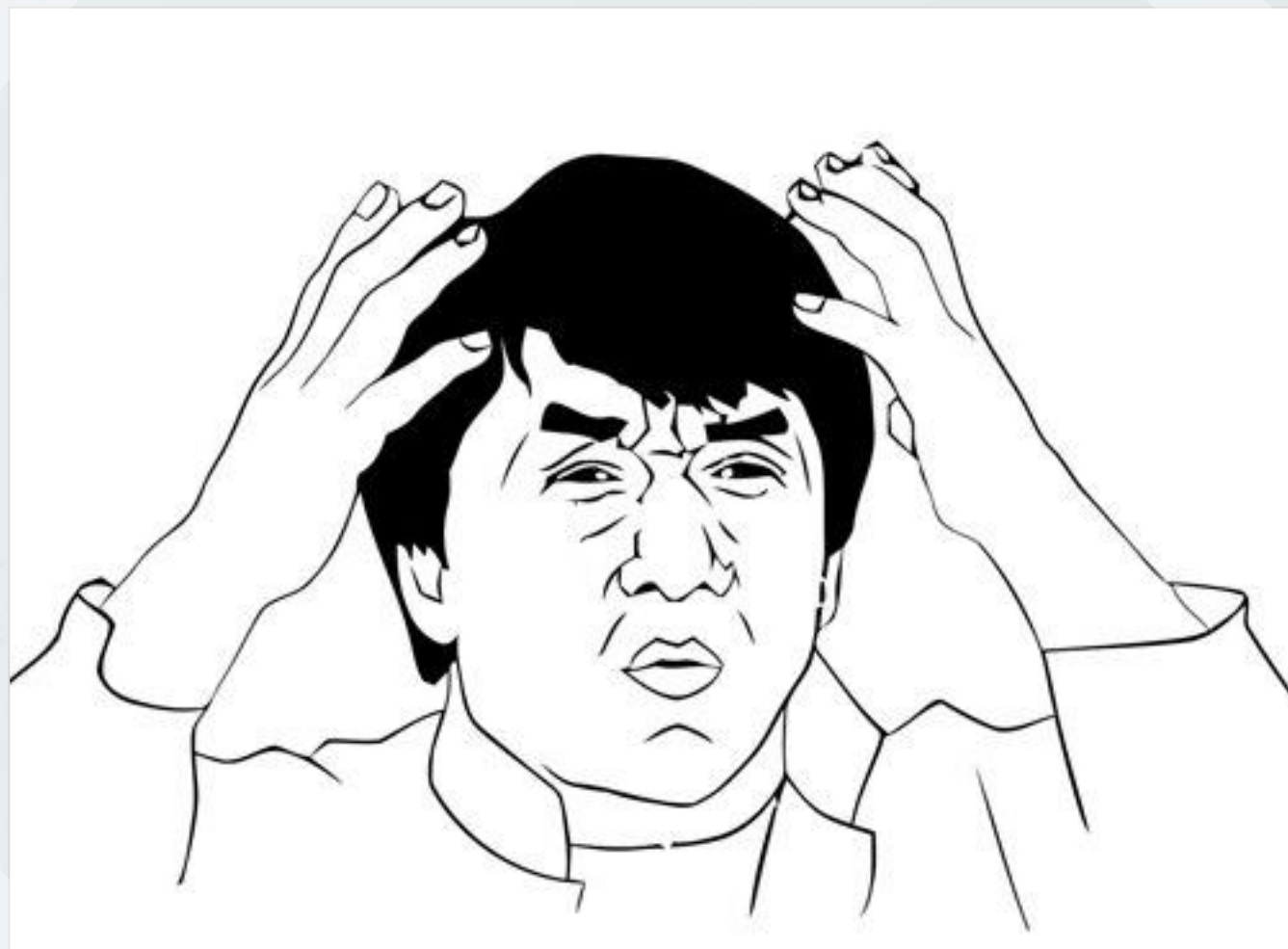
are regions

Outstanding Equity

ECFs Off-shore

Global market

Year-to-year development by net



Используйте инструкцию

- ✓ Анализ рекламы (срс) - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ SEO (organic) - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ местоположения - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ эф-ти продуктов - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ поиска по сайту - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ воронки продаж - 1 раз в месяц
- ✓ Анализ формы заказа - 1 раз в месяц

Анализ рекламы (срс)

| Ключевое слово | Посещения | Доход | Транзакции | ↓ |
|--------------------------|-----------|----------------|------------|---|
| дезодорант максим | 356 | 64 942,00 руб. | 36 | |
| dry dry | 674 | 31 238,00 руб. | 35 | |
| одабан купить | 122 | 21 235,00 руб. | 25 | |
| дезодорант максим купить | 80 | 24 099,00 руб. | 20 | |
| кокосовое масло купить | 517 | 20 792,00 руб. | 18 | |

Узнайте прибыль по каждому ключевому слову

Анализ рекламы (срс)

| Кл. слово | Доход (руб) | Расход (руб) | Прибыль (руб) |
|----------------------|----------------|-----------------|------------------|
| дезодорант максим | 64 942 | 51 500 | 13 442 |
| dry dry | 31 238 | 5 300 | 25 938 |
| одабан купить | 21 235 | 4 200 | 17 035 |

Анализ SEO (organic)

| Ключевое слово | Посещения ↓ | Доход | Транзакции |
|------------------------------------|-------------|----------------|------------|
| салфетки для загара бронзиада цена | 737 | 2 959,00 руб. | 6 |
| дезодорант кристалл | 687 | 20 347,00 руб. | 18 |
| дезодорант максим | 687 | 62 608,00 руб. | 50 |
| средство от запаха ног | 674 | 525,00 руб. | 1 |
| шампунь от выпадения волос | 666 | 0,00 руб. | 0 |

+ обменивайтесь эффективными словами

Ты с какого района?!?



Местоположение пользователей

| Регион | Посещения ↓ | Доход | Транзакции |
|--------------------|-------------|-------------------|------------|
| Moscow | 45 744 | 2 019 680,00 руб. | 192 |
| Moskovskaya oblast | 4 614 | 151 560,00 руб. | 13 |
| Sankt-Petersburg | 1 637 | 53 390,00 руб. | 5 |
| Rostovskaya oblast | 805 | 0,00 руб. | 0 |
| Krasnodarskiy kray | 716 | 11 430,00 руб. | 1 |

Исключайте неприбыльные регионы

Эффективность продуктов

| Продукт | Количество | Уникальные покупки ↓ | Доход от продукта |
|---|------------|----------------------|-------------------|
| Набор «Комплексная защита от пота» | 96 | 94 | 128 544,00 руб. |
| Присыпка для ног Одабан Odaban | 109 | 94 | 60 234,07 руб. |
| Ректификационная колонна «Пчелка» | 96 | 94 | 458 000,00 руб. |
| Розовая вода Амрита | 127 | 93 | 26 160,88 руб. |
| Аюрведический порошок Шатавари (Asparagus racemosus) для женщин | 135 | 91 | 35 840,10 руб. |

Добавляйте новые слова в рекламу и SEO

Анализ поиска по сайту

| Поисковый запрос | Поисковые запросы ↓ | Доход | Транзакции |
|------------------|---------------------|----------------|------------|
| кокосовое масло | 231 | 32 635,00 руб. | 33 |
| Алгель | 125 | 798,00 руб. | 1 |
| barex | 81 | 0,00 руб. | 0 |
| vatika | 79 | 480,00 руб. | 1 |
| magic glance | 72 | 3 950,00 руб. | 1 |

Добавляйте новые слова в рекламу и SEO

Перешли на стр. выбора доставки
3 926

▶ 1

| | |
|----------------------------------|---|
| /order_delivery.php?order=309683 | 1 |
|----------------------------------|---|

3 925 (99,97 %)

следующий шаг: Перешли на стр. ввода данных

Выбрали способ
доставки

1 пользователь
ушёл

Перешли на стр. ввода данных
3 925

▶ 567

3 358 (85,55 %)

следующий шаг: Заказ

| | |
|-------------------|-----|
| (exit) | 238 |
| /page-choose-auth | 131 |
| / | 34 |
| /order_edit.php | 27 |
| /access_login.php | 16 |

Заказ
3 358

567 пользователей ушли
**Проблема на странице
ввода данных!**

Коэффициент достигнутых конверсий: 35,14 %

Форма заказа

- Должна быть простой. Минимум полей
- Сокращаем до 1-го поля!
- Крупные поля и кнопка

Вызвать замерщика

Заполните эту форму, и наши специалисты свяжутся с вами. В письме можно указать:

- телефон, по которому мы вам позвоним;
- как нам вас называть при звонке;
- желательное время звонка;
- желательное время проведения замера.

Письмо

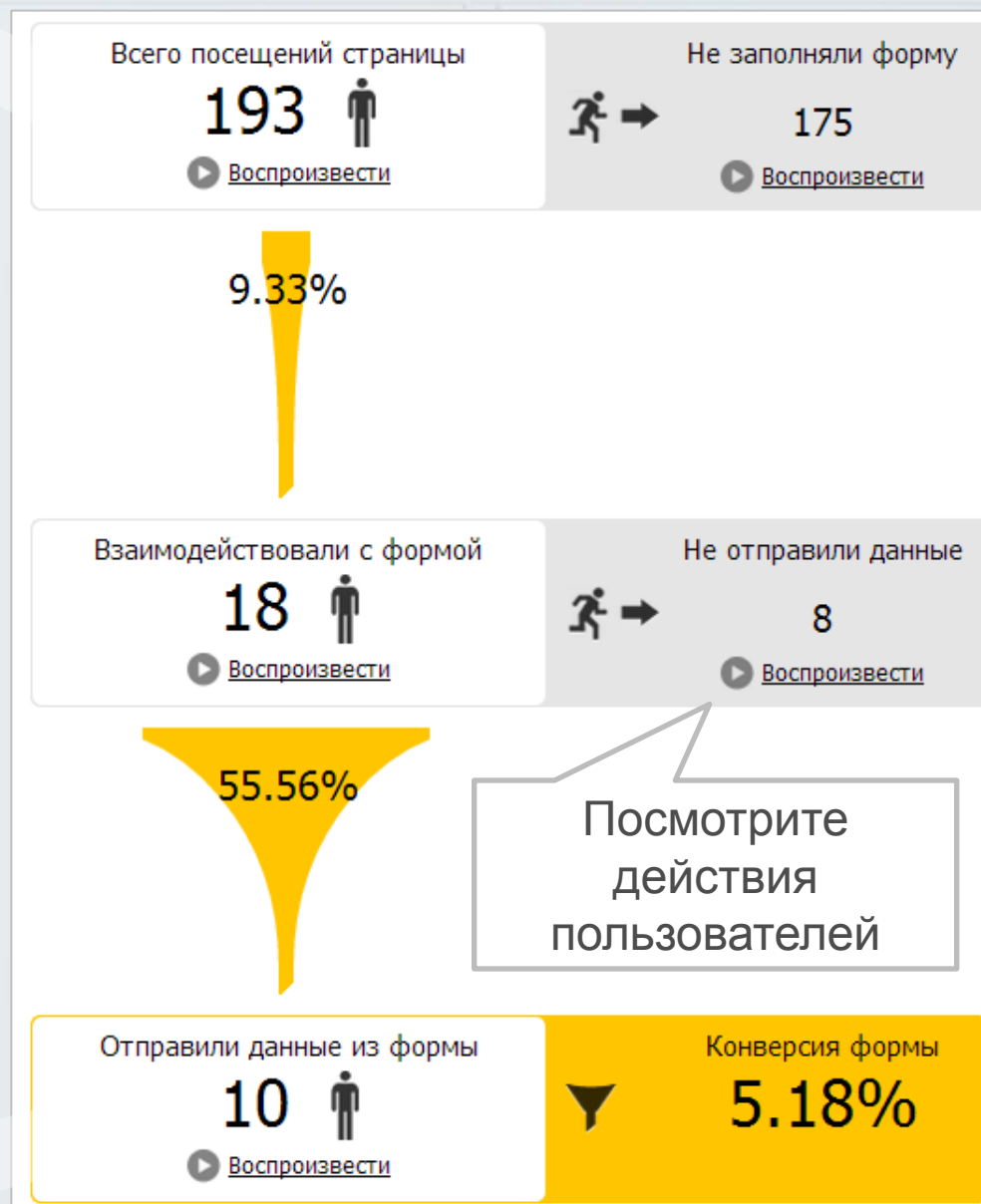
Отправить

Используй Яндекс.Метрику!



Аналитика форм

- ✓ Чтобы понять почему пользователи не заполняют форму, посмотрите их действия
- ✓ Протестируйте несколько вариантов форм!



А где успешные кейсы?



Интернет-магазин электроники

Цель

- ✓ Привлечь 250 заказов в месяц
- ✓ Стоимость привлечения не должна превышать 700 руб
- ✓ Средний чек товара – 5 000 руб

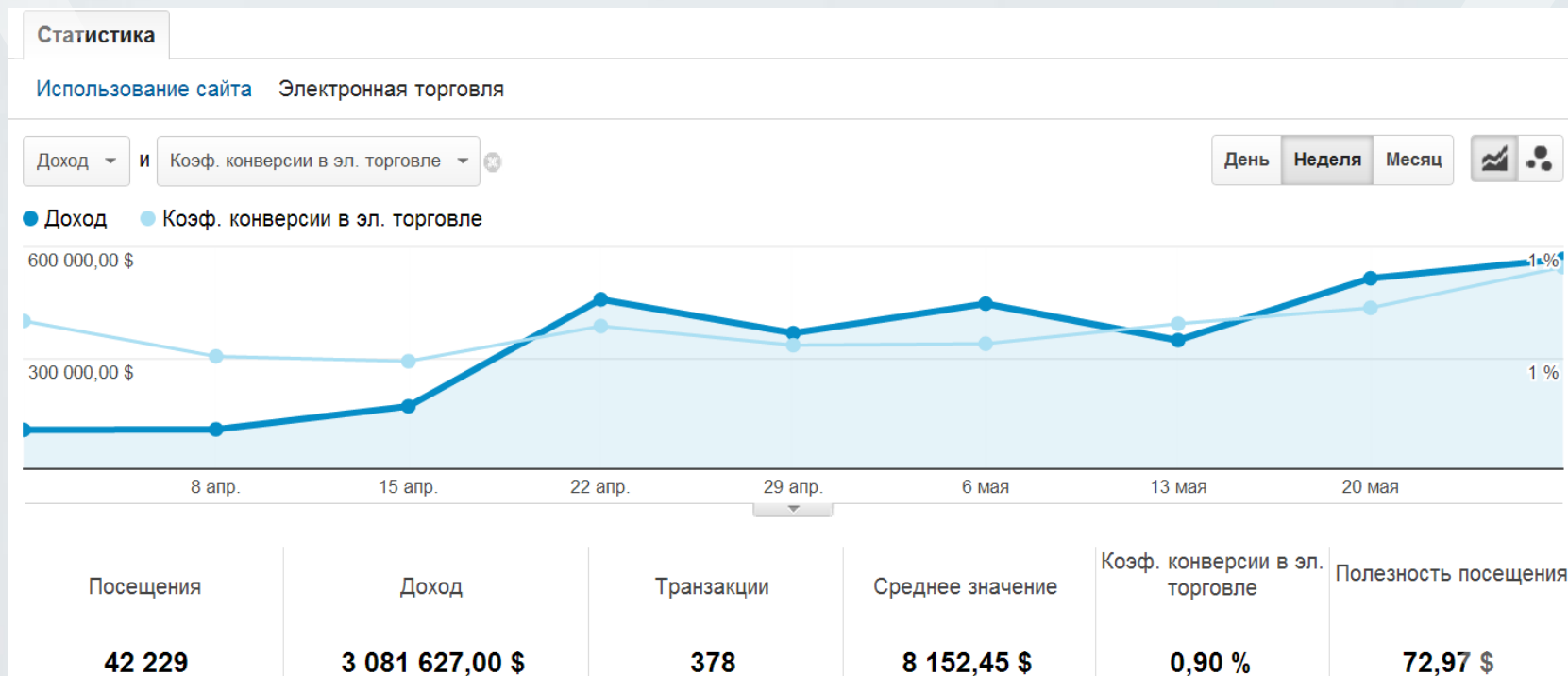
Результат

- ✓ 287 заказов в месяц
- ✓ Стоимость привлечения – 650 руб
- ✓ Средний чек товара – 8 000 руб

Что сделано

- ✓ Понижены ставки по словам, которые не приносили прибыль
- ✓ Создана отдельная кампания по ТОП товарам с самыми прибыльными словами (запросами) из срс, organic и поиска по сайту
- ✓ Все данные слова были поставлены на позицию 3-го спецразмещения
- ✓ Были исключены все неприбыльные регионы

Результат



В 2 раза увеличилась конверсия!
В 4 раза увеличился доход!

Интернет-магазин натуральной косметики

Цель

- ✓ Снизить затраты до 100 000 руб/м (было 130 000 руб)
- ✓ Привлечь 800 заказов (было 650)
- ✓ Средний чек товара - не менее 1 000 руб

Результат

- ✓ Затраты на рекламу – 97 000 руб
- ✓ Всего заказов - 872
- ✓ Средний чек товара – 1 300 руб

Полезная косметика

► Для тела

- Красивая фигура
- Защита от пота
- Правильная депиляция
- Красивый загар
- Интимная гигиена
- Ежедневный уход за телом

► Для волос

- От выпадения
- Против перхоти
- Жирные волосы
- Сухие волосы
- Для объема
- Натуральные краски для волос
- Выпрямление волос
- Питание и оздоровление
- Кудрявые и вьющиеся волосы
- Укладка волос

► Для лица

- Кожа вокруг глаз
- Проблемная кожа
- Пигментные пятна
- Жирная кожа
- Сухая кожа

Популярные темы: [натуральная косметика](#) | [профессиональная косметика](#) | [массаж](#) | [ароматерапия](#) | [лечебная косметика](#) | [природная косметика](#) | [аргановое масло](#) | [жирная кожа](#) | [живая косметика](#) | [облысение](#)

Полезная косметика и товары для здоровья и красоты

Все наши товары сертифицированы и поставляются **напрямую от производителей**. Натуральная косметика, индийская косметика, эффективные средства от пота (антиперспиранты и дезодоранты) — наша основная специализация. Среди наших товаров более **6000 наименований эффективной** косметики для ухода за лицом, телом, кожей головы и полостью рта. Покупая товар у нас, вы получаете **оперативную доставку**, скидки и бонусы, а также бесплатные консультации. Нам доверяют сотни покупателей, **отзывы** которых вы можете прочитать на нашем сайте и в нашей [группе в Контакте](#).



Полезные новости:

- [Новинки Пляны - теперь без парабенов!](#)
- [Совместная акция Skin Doctors+Olive - подарки и сюрпризы!](#)
- [Быстрее, точнее и дешевле!](#)
- [Органические бренды за полцены](#)

Награды:



[Безопасная покупка 2012](#)
Проверено: IMOBZOR

Что сделано

- ✓ Понижены ставки по словам, которые не приносили прибыль
- ✓ Добавлены новые слова в рекламу из отчёта поиск по сайту и organic
- ✓ Сделана форма быстрой покупки

Быстрая покупка

E-mail

[Купить без регистрации >](#)

если вы не хотите регистрироваться и получать скидки

Результат

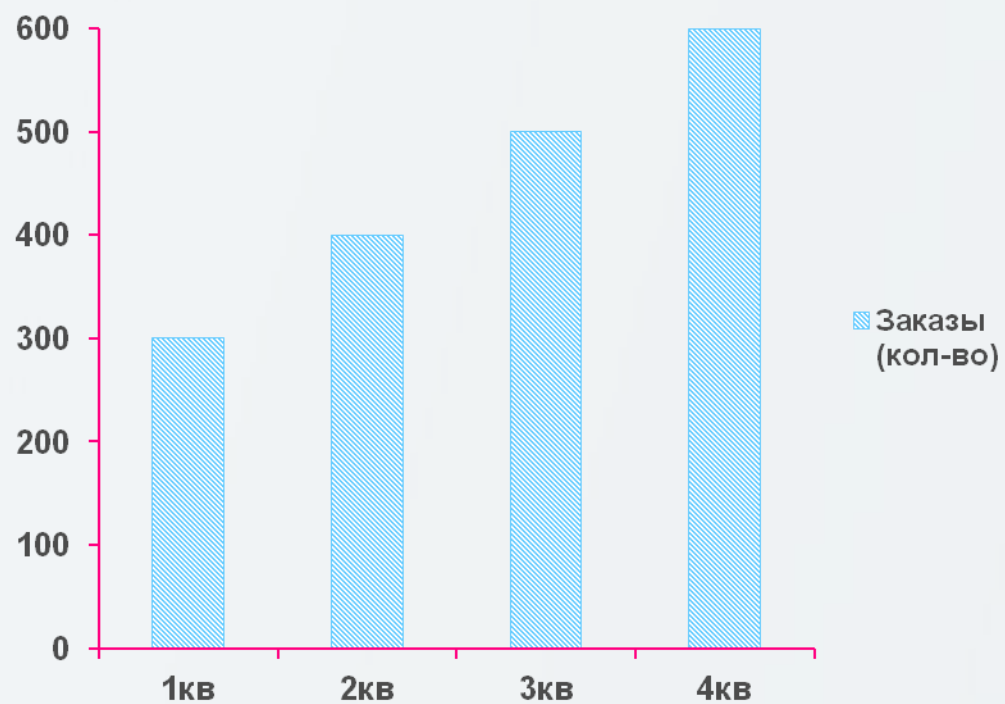
| Источник или канал | Посещения ↓ | Доход | Транзакции | Среднее значение |
|-------------------------|-------------|-----------------|------------|------------------|
| YD / cpc | | | | |
| 01.07.2012 - 31.07.2012 | 14 583 | 832 929,59 руб. | 640 | 1 301,45 руб. |
| 31.05.2012 - 30.06.2012 | 19 338 | 645 648,00 руб. | 525 | 1 229,81 руб. |
| Процентное изменение | -24,59 % | 29,01 % | 21,90 % | 5,83 % |
| google / cpc | | | | |
| 01.07.2012 - 31.07.2012 | 9 636 | 301 663,00 руб. | 232 | 1 300,27 руб. |
| 31.05.2012 - 30.06.2012 | 6 561 | 180 105,00 руб. | 139 | 1 295,72 руб. |
| Процентное изменение | 46,87 % | 67,49 % | 66,91 % | 0,35 % |

Доход увеличился на 35%

Количество заказов увеличилось на 30%

Используйте инструкцию

- ✓ Анализ рекламы (срс) - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ SEO (organic) - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ местоположения - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ эф-ти продуктов - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ поиска по сайту - 1 раз в неделю
- ✓ Анализ воронки продаж - 1 раз в месяц
- ✓ Анализ формы заказа - 1 раз в месяц



Заказы в 2013 году



ВОПРОСЫ?



arwm.ru

Аброськин Пётр