### Case study

#### 1-я часть работ: подготовка данных

- ✓ Скачайте данные по ссылке : <u>https://docs.google.com/spreadsheets/d/152JyksagijqyscnrFDc6Ez2VjT5MK</u> NXpDOyc4PRlauw/edit#gid=208646510
- Выделите в Маркетинговых данных признак марки и модели автомобиля
- Загрузите данные по курсам валют на дату с сайта ЦБ РФ.
- Объедините все 4 получившиеся таблицы
- Добавьте недостающие показатели в Справочник: Итоговую стоимость в рублях и маржу в рублях
- Добавьте недостающие данные: цепочки касаний, сумма конверсий по цепочкам, признак конверсии по цепочкам, сумма касаний для каждой цепочки и соответственно каждого пользователя.

- 1. Рассчитайте следующие показатели:
  - а. Из каких регионов больше всего заявок
  - b. Средний процент отказов (Bounce)
  - с. С каких устройств чаще заходят на сайты
  - d. Какие источники наиболее конвертируемые

- Рассчитайте следующие показатели:
  - Из каких регионов больше всего заявок Краснодарский край (Краснодар, Сочи), Ставропольский край, Ростовская область.
  - Какое среднее время сессии и средний процент отказов (Воипсе) 0,18%
  - С каких устройств чаще заходят на сайты с мобильных
  - Какие источники наиболее конвертируемые предсказуемые

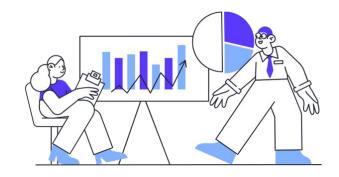
- 1. Рассчитайте ROMI
- 2. Каких показателей не хватает, чтобы посчитать чистую прибыль?
- 3. Определите, какой источник трафика наиболее выгоден для компании по текущим данным



- Рассчитайте ROMI при всех допущениях
- Каких показателей не хватает, чтобы посчитать чистую прибыль? четкого понимания стоимости проданного авто, постоянных расходов
- Определите, какой источник трафика наиболее выгоден для компании по текущим данным

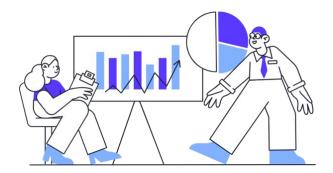
Настройте цветовую тему и визуализируйте следующие показатели:

- % конверсий и продаж и определите зависимость этих показателей от количества касаний
- Цепочки касаний с дополнительными полезными характеристиками и с раскраской в зависимости от того, была ли продажа у цепочки
- Карту продаж по регионам



Настройте цветовую тему и визуализируйте следующие показатели:

- % конверсий и продаж и определите
  зависимость этих показателей от количества
  касаний
- Цепочки касаний с дополнительными полезными характеристиками и с раскраской в зависимости от того, была ли продажа у цепочки
- Карту продаж по регионам



- Матрицу с воронкой продаж по каждой модели и марке
- Количество продаж по источникам трафика с линией отсечки в 200
- Фильтр по количеству касаний и признаку конверсии + любые другие полезные фильтры, которые посчитаете нужным (от 5 до 7 фильтров всего)
- Среднее количество касаний в цепочке

- Матрицу с воронкой продаж по каждой модели и марке
- Количество продаж по источникам трафика с линией отсечки в 200
- ✓ Фильтр по количеству касаний и признаку конверсии + любые другие полезные фильтры, которые посчитаете нужным (от 5 до 7 фильтров всего)
- Среднее количество касаний в цепочке

#### Перспективы для дальнейшего развития после пилота

- 1. Масштабировать проект на все модели авто
- 2. Нормализация данных по точной стоимости проданного авто
- 3. Протестировать логику отключения неэффективных источников
- 4. Создать методологию для определения эффективных источников
- 5. Настроить отслеживание параметра ROMI на постоянной основе как основную метрику















# Остались вопросы?

Вопросы?









## Поздравляю с завершением Буткемпа по аналитике!



#### Спасибо за внимание!

Мои контакты для оперативной связи:

Портал GeekBrains

+7 926 215 72 62

Telegram: @smirnovant

Youtube канал Kongru

anton.smirnov@hotmail.com



#### Просьба дать обратную связь!

#### Ссылка на опросник:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQL ScYIrtRWs5KjZEs4usAFAavmAAUf06Peq0x b0o\_xetUYiYDAQ/viewform

