
Аналитический отчет для Компании “Бодрый бобер”

Косинцев А.Г.

Цели исследования

Для Компании “Бодрый бобер”:

1. Рассчитать показатели юнит-экономики с применением когортного анализа;
2. Определить срок окупаемости затрат на рекламу;
3. Дать рекомендация по месту открытия новой точки продаж;
4. Проанализировать структуру трафика когорт по рекламным источникам.

Бодрый бобер



Результаты исследования



Результаты:

- высокий ROI по всем рекламным направлениям;
- smm реклама имеет меньшую эффективность (наименьшая прибыль);
- seo реклама - самая эффективная;
- Санкт-Петербург - перспективный город для открытия новой точки продаж.

Показатели юнит-экономики

Номер недели начала пользования	Покупатели	Коэффициент конверсии	Стоимость привлечения, руб	Прибыль, руб
1	155	42,94%	127265	462843
2	366	76,25%	166610	591789
3	404	116,43%	123333	393340
4	411	121,60%	118737	399238
5	458	92,15%	175385	562694
6	560	104,09%	186857	585157
7	542	168,85%	113062	332721
8	507	127,39%	136245	329075
9	529	161,77%	113706	199528
10	264	880,00%	10796	-1447



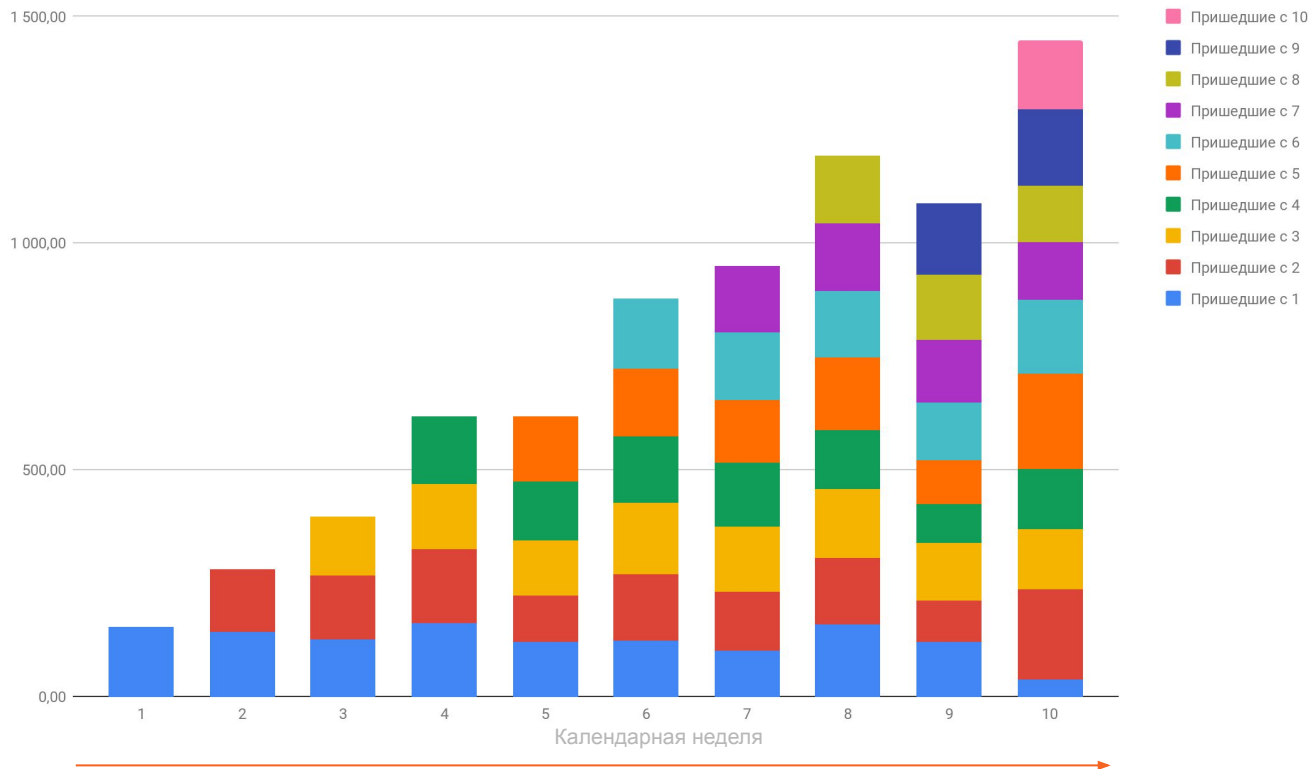
Все показатели юнит-экономики доступны по [ссылке](#) (лист “Когорты недели”).

ARPU по когортам

Показатели 10-ой недели не учитываются в анализе, т.к. предоставленные данные не включают в себя полную календарную неделю.

ARPU имеет стабильные показатели в рассматриваемом периоде. Наблюдаемые отклонения случайны.

ARPU по недельным когортам

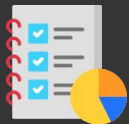


Какова окупаемость рекламы?

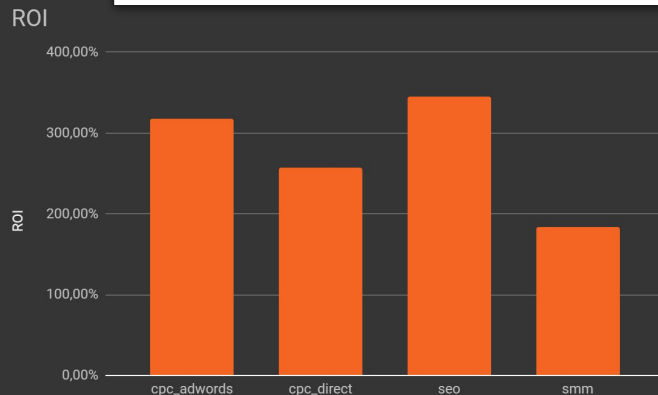
Рекламное направление	ROI	Привлеченные пользователи
cpc_adwords	317 %	24,5 %
cpc_direct	257 %	23,5 %
seo	345 %	26,0 %
smm	183 %	26,0 %
Итого	275 %	

Наименьший ROI показала компания SMM, однако и он больше 100%.

Все рекламные кампании окупаются в течении первой недели.



Все инвестиции имеют высокий ROI на протяжении рассматриваемого периода.



ROI с распределением по неделям доступны по [ссылке](#) (лист "Когорты реклам").

Рекомендации по месту открытия НОВОЙ ТОЧКИ

Географическое
местоположение
головного офиса
Компании



Данные по выручке в
регионах



Анализ перспектив
развития в целевых
регионах



Санкт-Петербург

Регион	Покупатели	Количество заказов	Выручка
Екатеринбург	403	901	15,24%
Москва	421	906	15,38%
Орел	472	1001	16,88%
Санкт-Петербург	446	1042	17,50%
Владимир	443	967	16,55%
Волгоград	473	1061	18,44%

- Перспектива выхода на зарубежный рынок (Финляндия, Эстония, Латвия);
- Крупный город, имеющий потенциал роста продаж.