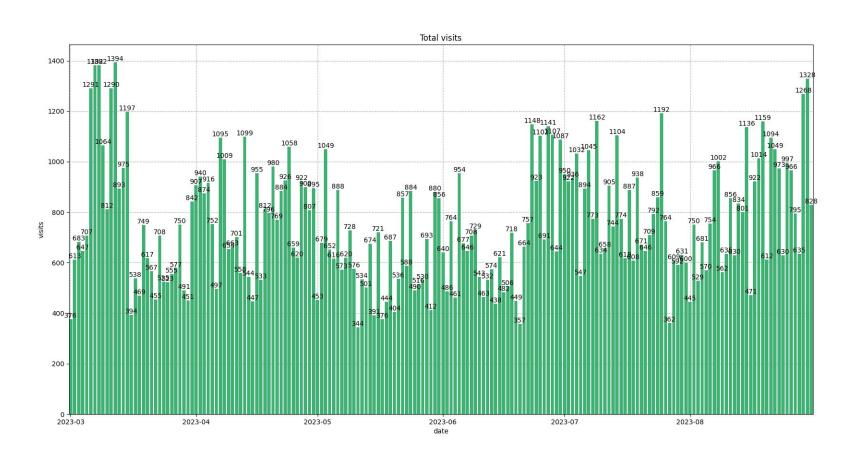
Дашборд конверсий

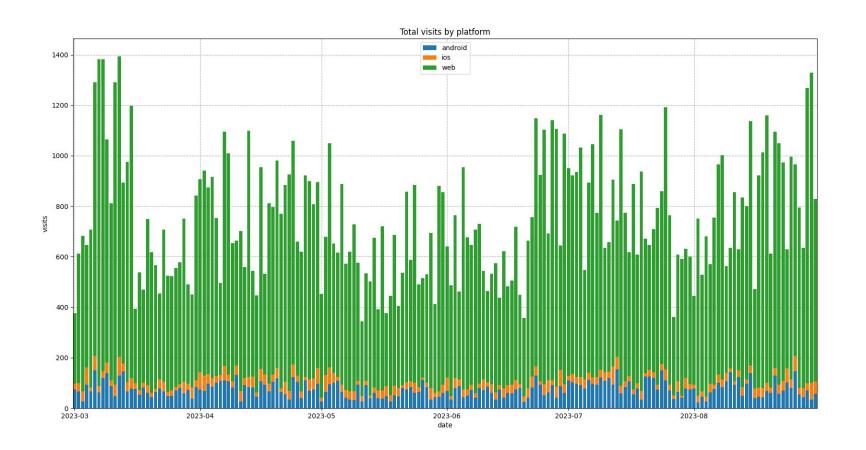
Скрипт для работы с АРІ и базой данных



Итоговые визиты

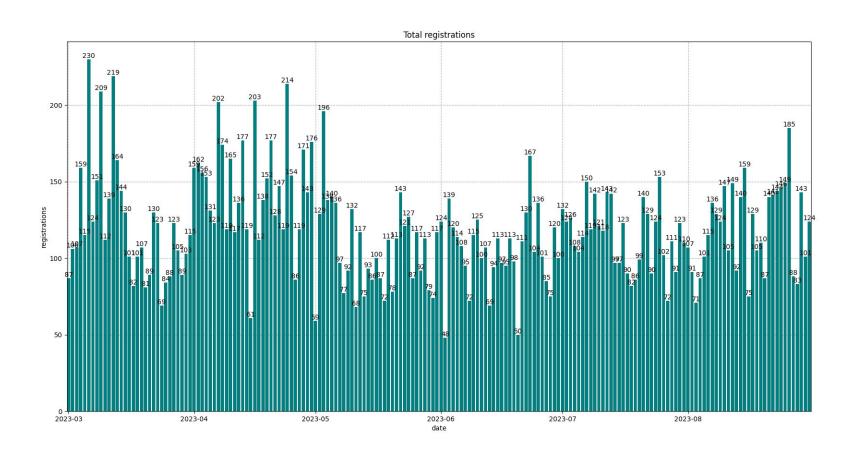


Итоговые визиты с разбивкой по платформе

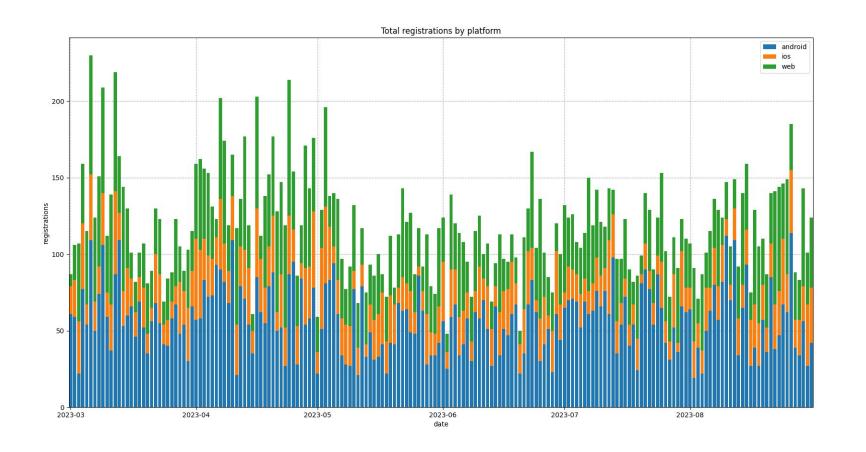


- Среднее количество визитов в день 753
- Наибольшее количество визитов отмечено за август 25 892
- Наименьшее количество визитов отмечено за май 19 152
- Наибольшее количество визитов отмечено через веб-платформу
- Наименьшее количество визитов отмечено через ios-платформу

Итоговые регистрации

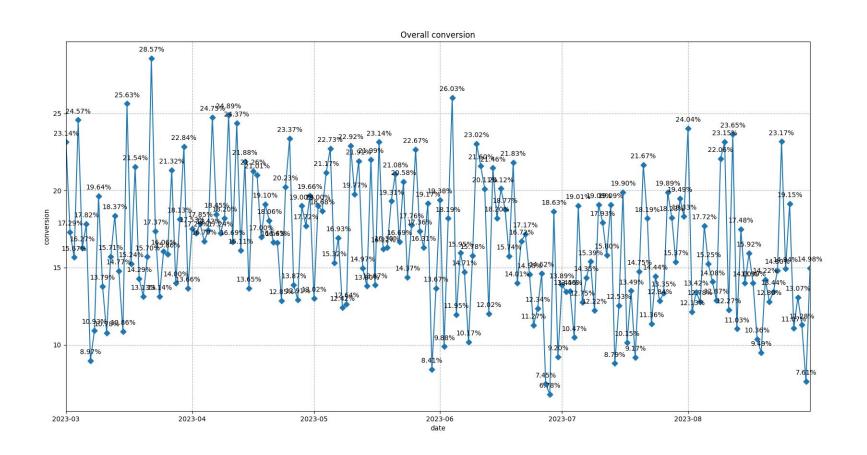


Итоговые регистрации с разбивкой по платформе

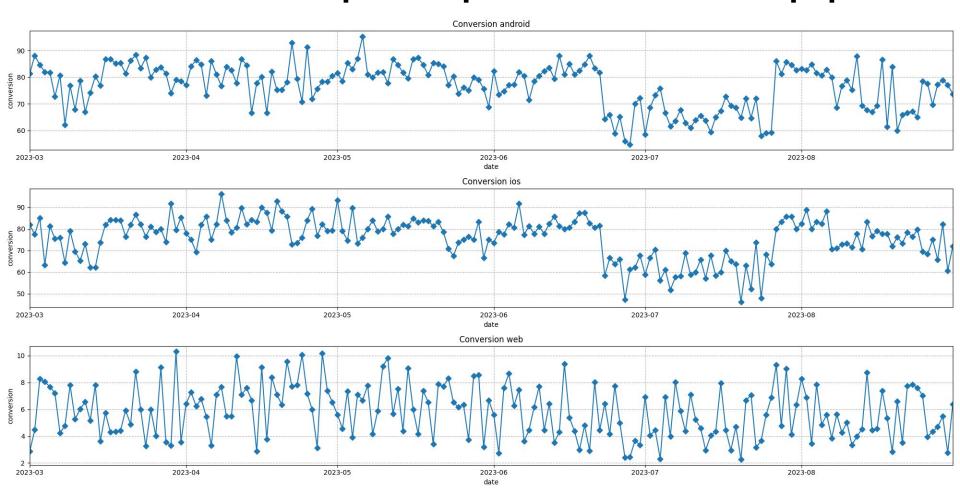


- Среднее количество регистраций в день 118
- Наибольшее количество регистраций отмечено за апрель 4 393
- Наименьшее количество регистраций отмечено за июнь 3 125
- Наибольшее количество регистраций отмечено через android-платформу
- Наименьшее количество регистраций отмечено через ios-платформу

Итоговые конверсии визитов в регистрации

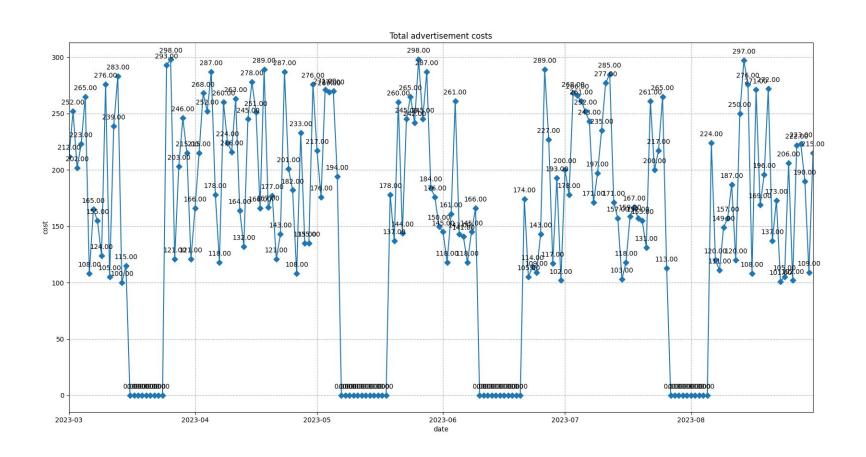


Итоговые конверсии с разбивкой по платформе



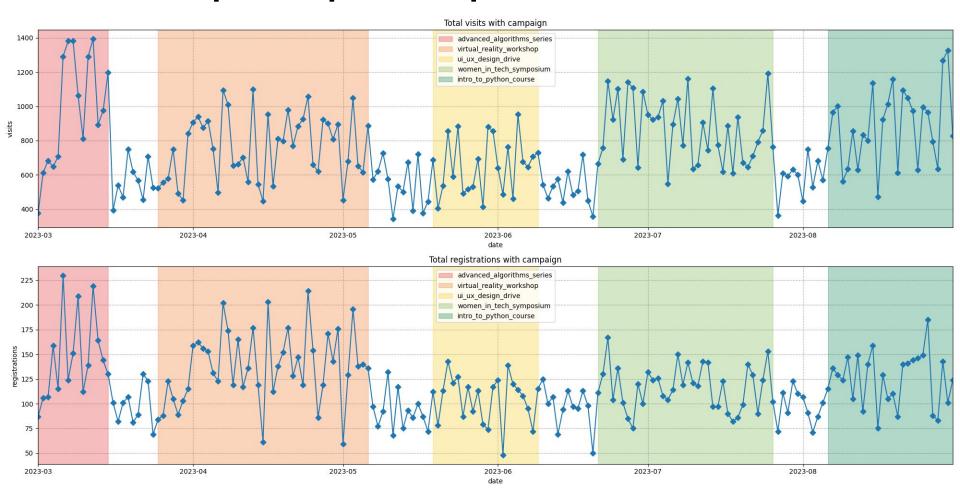
- Лучшие значения конверсии отмечено для android- и ios-платформ >90%
- Худшие значения конверсии отмечено для web-платформы <10%
- Для android- и ios-платформ отмечается период просадки конверсии с конца июня по конец июля 2023 года

Итоговые затраты на рекламу



- Общие затраты на рекламу составили 27 534 у.е.
- Наибольшие затраты на рекламу приходятся на кампанию virtual_reality_workshop 9 031 y.e.
- Наименьшие затраты на рекламу приходятся на кампанию advanced_algorithms_series 2 824 y.e.

Визиты и регистрации с рекламными кампаниями



- Рост визитов отмечается при запуске практически всех рекламных кампаний
- Просадки в визитах отмечаются в периоды, когда завершаются рекламные кампании
- В период с начала мая по конец августа запуск рекламных кампаний практически не влияет на рост регистраций
- Просадки в регистрациях не связаны с затратами на рекламу