



1.2. Як часто потрібно дивитись на conversion funnel і як його використовувати?

Раз на два тижні - місяць. Або при великих змінах на будь-якому ступі, через час, що раз-два більше проходження цього ступу.

Аналізувати шлях клієнта до конверсії. Відслідковувати динаміку зміни шляху конверсії клієнта.

Дивитись на вузькі місця воронки, намагатись їх розширити.

З'ясувати найбільш ефективні канали реклами.

1.3. Що може повпливати на зміни у conversion funnel?

Зміна каналу надходження трафіку, залучення нових каналів, заміна флюю оформлення підписки, будь-яке оновлення додатку, зміна правил показу реклами каналу. Тобто, по факту, будь-яка зміна в роботі додатку або трафіку може вплинути на воронку продажу.

1.4. Які інструменти можна використовувати для побудови conversion funnel?

Google Analytics, BI tools (Tableau, Power BI, QlickView, Looker, etc), Scripts (Python), any analytical tool.