

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Анализ эффективности маркетинговых каналов

Дата: 26.02.2026

Ссылка на дашборд:

<https://datalens.yandex/wtpvqephnidsg>

Что мы хотели узнать:

Какие каналы действительно приводят клиентов?

Сколько стоит один клиент (CPU) и один лид (CPL)?

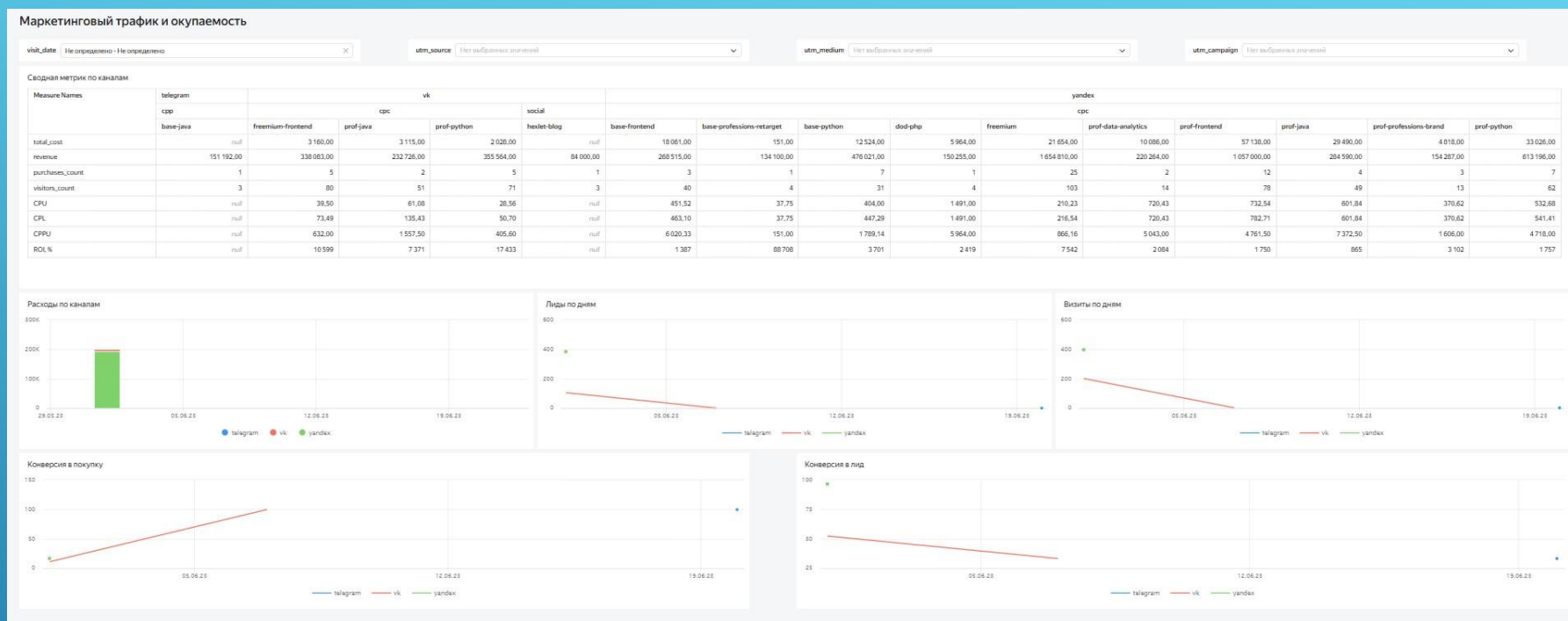
Окупаются ли наши вложения (ROI)?

Куда направлять бюджет, а что пора отключать?

Как это работает:

Мы загрузили данные по кликам, лидам и покупкам в DataLens и построили интерактивный дашборд. Все графики обновляются автоматически, а фильтры позволяют смотреть на любую кампанию в любой период

О ЧЁМ ЭТОТ ДАШБОРД И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН



На дашборде есть:
Сводная таблица —
главные метрики по
каждой кампании
(CPU, CPL, CPRU,
ROI)

Графики
динамики — как
меняются расходы,
лиды и визиты во
времени

Фильтры — можно
выбрать любой
канал, тип трафика
или кампанию

ГЛАВНЫЙ ЭКРАН ДАШБОРДА (СКРИНШОТ)

Метрика	Что значит простыми словами	Формула
CPU	Сколько рублей мы заплатили, чтобы один человек зашёл на сайт	Расходы / Визиты
CPL	Сколько рублей стоил один лид (заявка, регистрация).	Расходы / Лиды
CPPU	Сколько рублей стоил один платящий клиент	Расходы / Покупки
ROI	Окупаемость инвестиций. Сколько рублей прибыли принёс каждый вложенный рубль (в процентах)	$(\text{Выручка} - \text{Расходы}) / \text{Расходы} * 100\%$

Важно: ROI > 0% означает, что канал работает в плюс. Чем выше процент, тем выгоднее вложения

КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ

Канал	Кампания	CPU (руб)	ROI (%)	Покупок
VK	prof-python	28,5	174,33	2
VK	freemium-frontend	39,5	105,99	5
VK	prof-java	61	73,71	2

Вывод: VK — самый эффективный канал

Клики в VK стоят недорого (28-61 рубль)

Окупаемость большая (до 17 000%!)

Проблема: сейчас на VK тратится непропорционально мало денег по сравнению с результатом

Рекомендация: Увеличить бюджет на VK, особенно на кампанию prof-python

**ГЛАВНЫЙ ВЫВОД: У НАС ЕСТЬ
"ЗОЛОТОЙ" КАНАЛ — VK**

Кампания	CPU (руб.)	ROI (%)	Покупок	Вердикт
freemium	210	7542%	25	Работает отлично. Самый мощный источник покупок. Не трогать
base-python	38	88708%	7	Аномалия. Нужно перепроверить данные, но если всё верно — масштабировать
prof-frontend	732	1750%	12	Дорого, но качественно. Даёт много покупок, можно оставить
base-frontend	452	1387%	3	Требует оптимизации Дороговато, результат слабый
dod-php	1 491	2419%	1	Кандидат на отключение. Экстремально дорого, всего 1 покупка. Риск не оправдан.

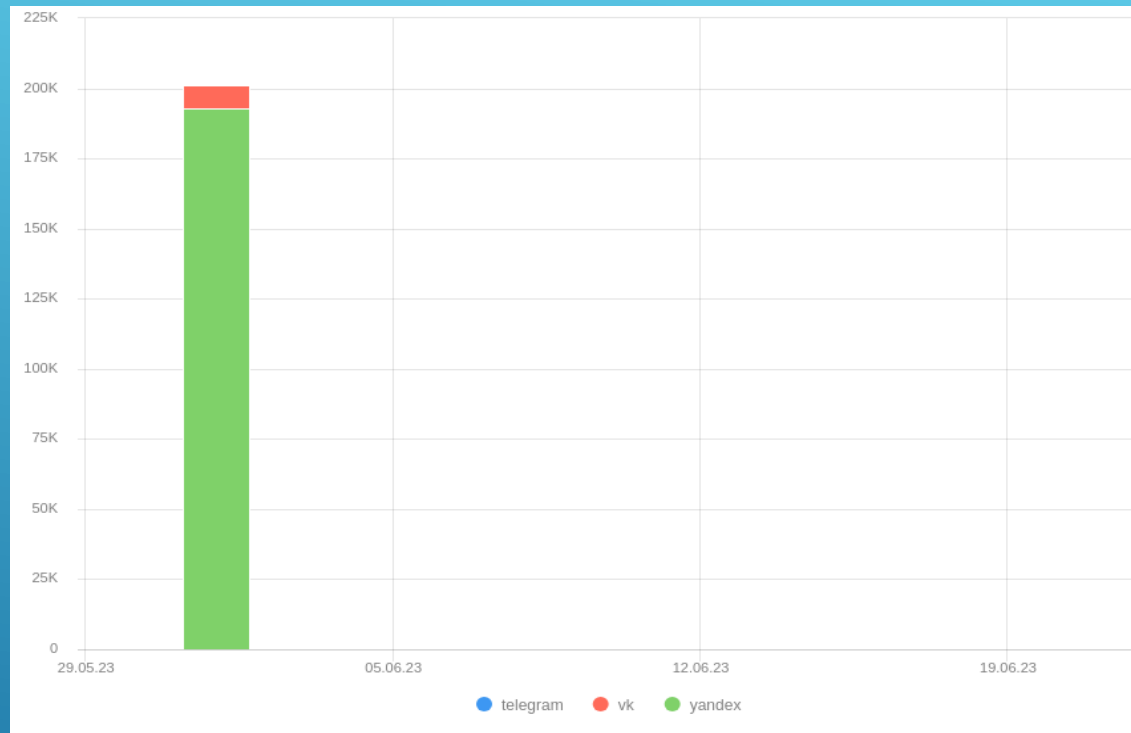
Яндекс даёт основной объём трафика и лидов, но цена сильно отличается

Рекомендация:

Перераспределить бюджет внутри Яндекса: забрать деньги у dod-php и Base - frontend, добавить в freemium
Тщательно проверить аномалию base-python

ЯНДЕКС — ОСНОВНОЙ ДРАЙВЕР, НО НЕ ВСЁ ТАК ГЛАДКО

График: ROI по каналам



VK: ~10 000 – 17 000% сверхэффективно

Яндекс (в среднем): ~1 500 – 7 500%

стабильно хорошо

Telegram: ~10 000% потенциал есть, но данных мало

Вывод: Все каналы работают в плюс, но VK кратно эффективнее. Инвестиции в рекламу полностью оправданы

ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ (ROI) ПО КАНАЛАМ

Что мы сделали: Мы посмотрели, через сколько дней после клика закрывается 90% лидов (становятся покупками)

Анализ данных last_paid_click.csv:

Большинство лидов закрываются в течение **1-14 дней**.

90% лидов закрываются в течение **30 дней**.

Вывод:

Первые результаты можно смотреть через **1-2 недели**.

Окончательные выводы об окупаемости кампании стоит делать через **месяц** после её запуска.

**СКОРОСТЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ: ЧЕРЕЗ
СКОЛЬКО ДНЕЙ ВИДЕН РЕЗУЛЬТАТ?**

Для этого анализа нам потребуются данные по органике, которых нет в текущих файлах

Однако, мы можем заложить эту возможность в будущем. Если добавить в датасет данные по органическим визитам, можно наложить их на график платных кампаний и увидеть:

Растёт ли органика синхронно с платными кампаниями?

(эффект "сарафанного радио")

Или же платный трафик просто замещает органику?

КОРРЕЛЯЦИЯ С ОРГАНИЧЕСКИМ ТРАФИКОМ

VK — "спящий гигант". При текущем мизерном бюджете он даёт лучший ROI. Увеличение бюджета в VK может кратно увеличить прибыль без потери качества

Яндекс "жрет" бюджет впустую. Кампания dod-php тратит почти 6 000 рублей за визит, приводя всего 1 клиента. Это "чёрная дыра" для денег

Аномалия base-python. ROI в 88 000% выглядит подозрительно. Возможно, это ошибка в выручке или единоразовая крупная продажа. Требуется проверки

Время принятия решения — 1 месяц. Клиенты не покупают в день клика. Чтобы оценить кампанию, нужно подождать около 30 дней

ИНСАЙТЫ, О КОТОРЫХ ВЫ НЕ ЗНАЛИ

Что делать	Какие каналы/кампании	Почему
Увеличить бюджет	VK: prof-python, freemium-frontend	Самый дешёвый и окупаемый трафик
Долить бюджет	Яндекс: freemium	Основной источник покупок, отличная окупаемость
Проверить аномалию	Яндекс: base-python	Слишком высокий ROI, нужна сверка с финансами
Оптимизировать или отключить	Яндекс: base-frontend	Дороговато, результат слабый
Отключить (кандидат)	Яндекс: dod-php	Экстремально дорого, результат нулевой (1 покупка — риск)
Протестировать	Telegram	Есть первые успехи, стоит дать небольшой бюджет

ИТОГОВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (ПЛАН ДЕЙСТВИЙ)

Дашборд доступен по ссылке:

<https://datalens.yandex/wtpvqephnidsg>

Вы можете самостоятельно покликать фильтры и изучить данные

Для более глубокого анализа рекомендуем добавить данные по органике и среднему чеку

Спасибо за внимание!

**ССЫЛКА НА ДАШБОРД И
ПРИГЛАШЕНИЕ К ДИАЛОГУ**