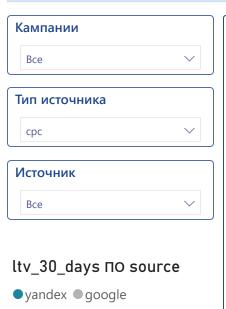
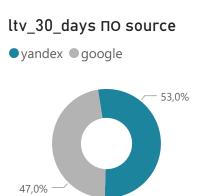
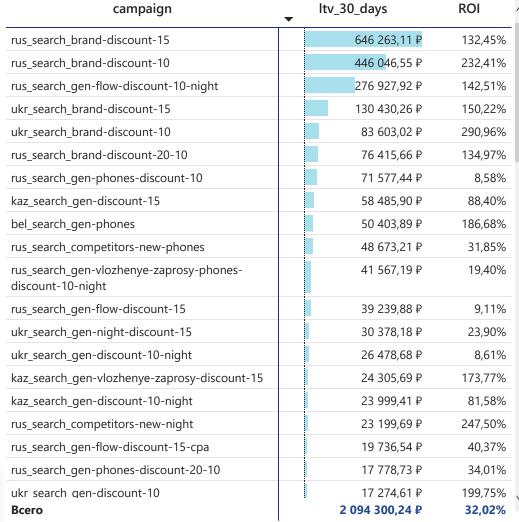
Анализ эффективности рекламных кампаний по показателю *LTV*

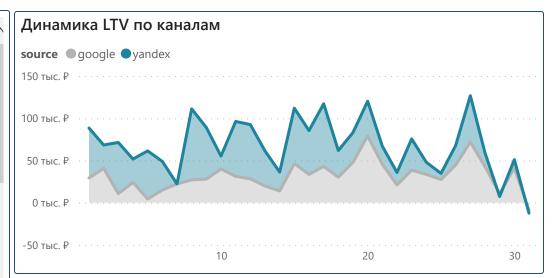
Цель исследования - выявить три наиболее и три наименее эффективные кампании по показателю LTV за 30-дневный период.

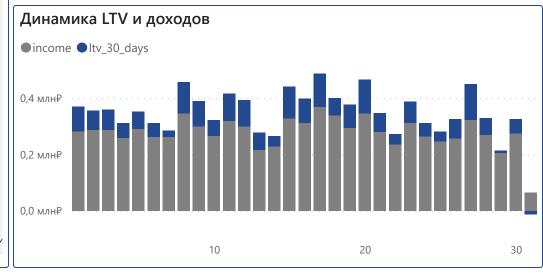




Перейти к ТОП-3 кампаниям







Анализ эффективности рекламных кампаний по показателю *LTV*

Цель исследования - выявить три наиболее и три наименее эффективные кампании по показателю LTV за 30-дневный период.

LTV Yandex LTV Google ROI

753 722 ₽ 615 515 ₽

157%

LTV Yandex LTV Google ROI

-183 496 ₽

-54 453 ₽

-14%

ТОП-3 эффективных кампаний						
campaign	▼ ltv_30_days	income	ROI			
rus_search_brand-discount-15	646 263,11 ₽	1 134 178,46 ₽	132,45%			
rus_search_brand-discount-10	446 046,55 ₽	637 970,57 ₽	232,41%			
rus_search_gen-flow-discount-10-night	276 927,92 ₽	471 244,63 ₽	142,51%			

Топ-3 неэффективных кампаний					
campaign	•	ltv_30_days	income	ROI	
ukr_search_gen-discount-15		-107 852,11 ₽	355 403,07 ₽	-23,28%	
rus_search_gen-vlozhenye-zaprosy-phones-discount-15		-92 633,48 ₽	327 646,67 ₽	-22,04%	
rus_search_gen-phones-discount-10-night		-3 <mark>7 463,12</mark> ₽	285 248,39 ₽	-11,61%	





ТОП-3 эффективные кампании имеют 30-дневный LTV свыше 270 тысяч рублей и средний ROI свыше 150%. Наибольшую прибыль 753,7 тыс. р принесло продвижение через Яндекс с долей 55% и ROI 211%; Google - 615,5 тыс.р. и ROI 119%.

По динамике наибольшие показатели LTV с 8 по 21 дни кампании. В период снижения на 18-й день наблюдается дисконтное стимулирование, это позволило поддержать спрос на среднем уровне в течение недели.

АнтиТОП-3 кампаний имеют LTV ниже -37 тысяч рублей и отрицательный ROI (-11% - -23%). Эти кампании продвигались преимущественно через Яндекс с долей 77%. Несмотря на высокое дисконтное стимулирование спроса (более 10%) кампании оказались недостаточно привлекательными, уровень дохода примерно в 2 раза ниже доходов лидирующих кампаний.