

Сквозная аналитика и Growth-аудит

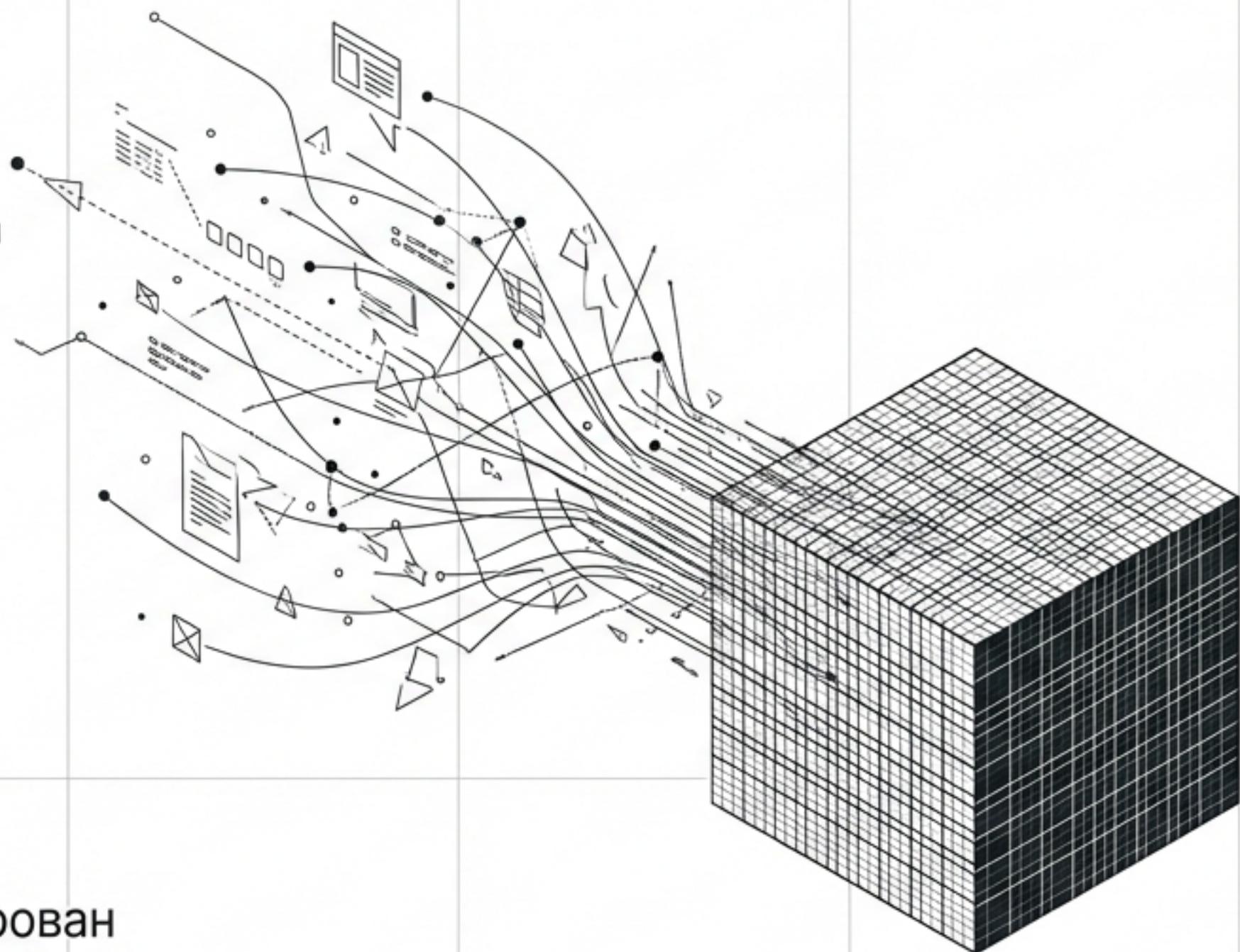
От хаоса в данных к прозрачному ROI

ЦЕЛЬ

Построение системы сквозной отчетности и выявление неэффективных затрат.

РЕЗУЛЬТАТ

Путь клиента оцифрован от клика до покупки.
Найдены каналы с **ROI >2000%**.



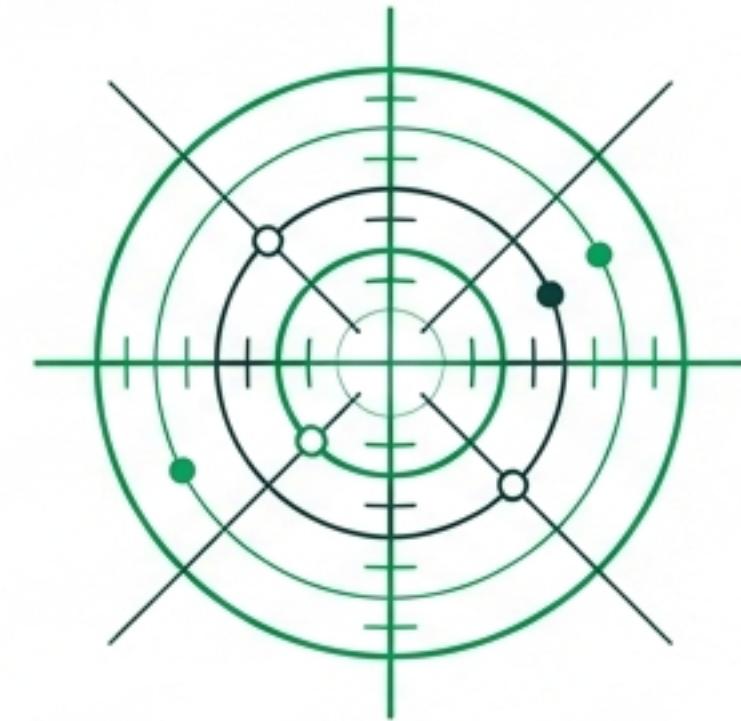
Перестаем гадать на кофейной гуще — начинаем управлять через данные

ДО (Интуиция)



Маркетинг на основе ощущений.
Неизвестный ROI. Хаотичные траты.

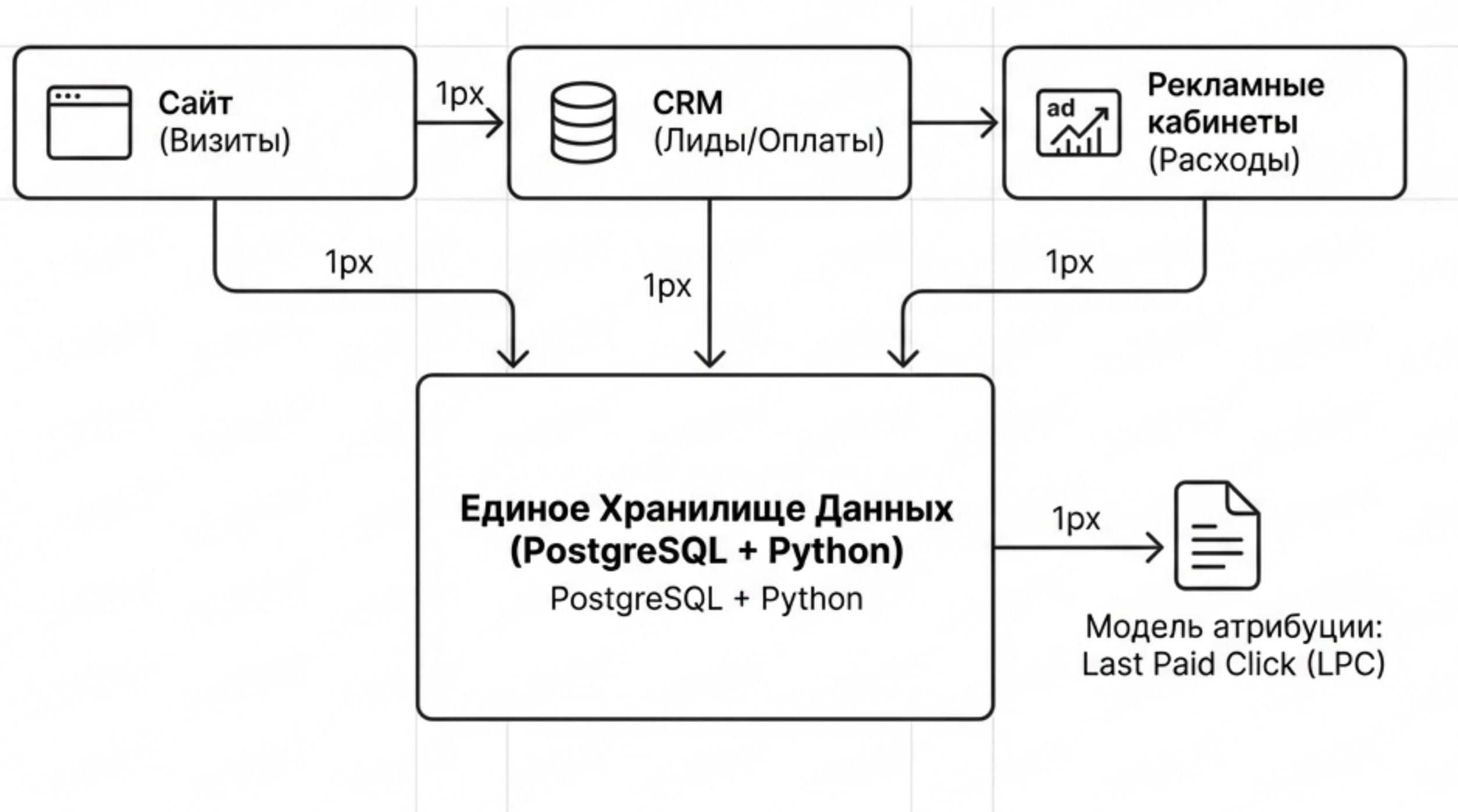
ПОСЛЕ (Точность)



Управление на основе точных цифр. Мы точно
знаем, где теряем деньги, а где зарабатываем.

«Месседж: Перестаем гадать на кофейной гуще и начинаем управлять маркетингом через данные.»

Технологический фундамент: Как мы добились точности до копейки

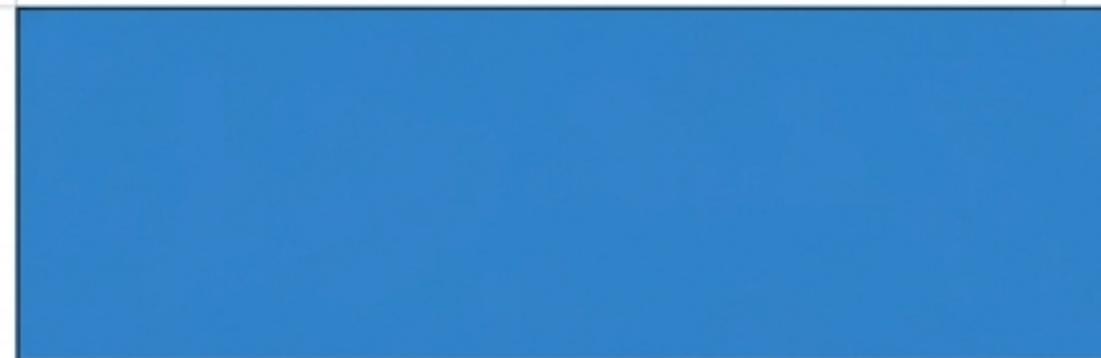


Стек и Методология

- PostgreSQL (DBeaver)
- Python скрипты очистки
- Last Paid Click (LPC) — честная оценка вклада платных каналов
- Исправлены баги с типами данных и «битыми» метками

Потратила 2 часа на код,
чтобы сэкономить
компании 2 миллиона на
незэффективной рекламе.

Главный рычаг роста: Мы теряем 88% потенциальной прибыли на этапе дожима



ЗОНА ПОТЕРИ:
88% лидов
не покупают

ИНСАЙТ

Конверсия в лид **9.4%**
(Выше нормы рынка).
Проблема не в трафике.

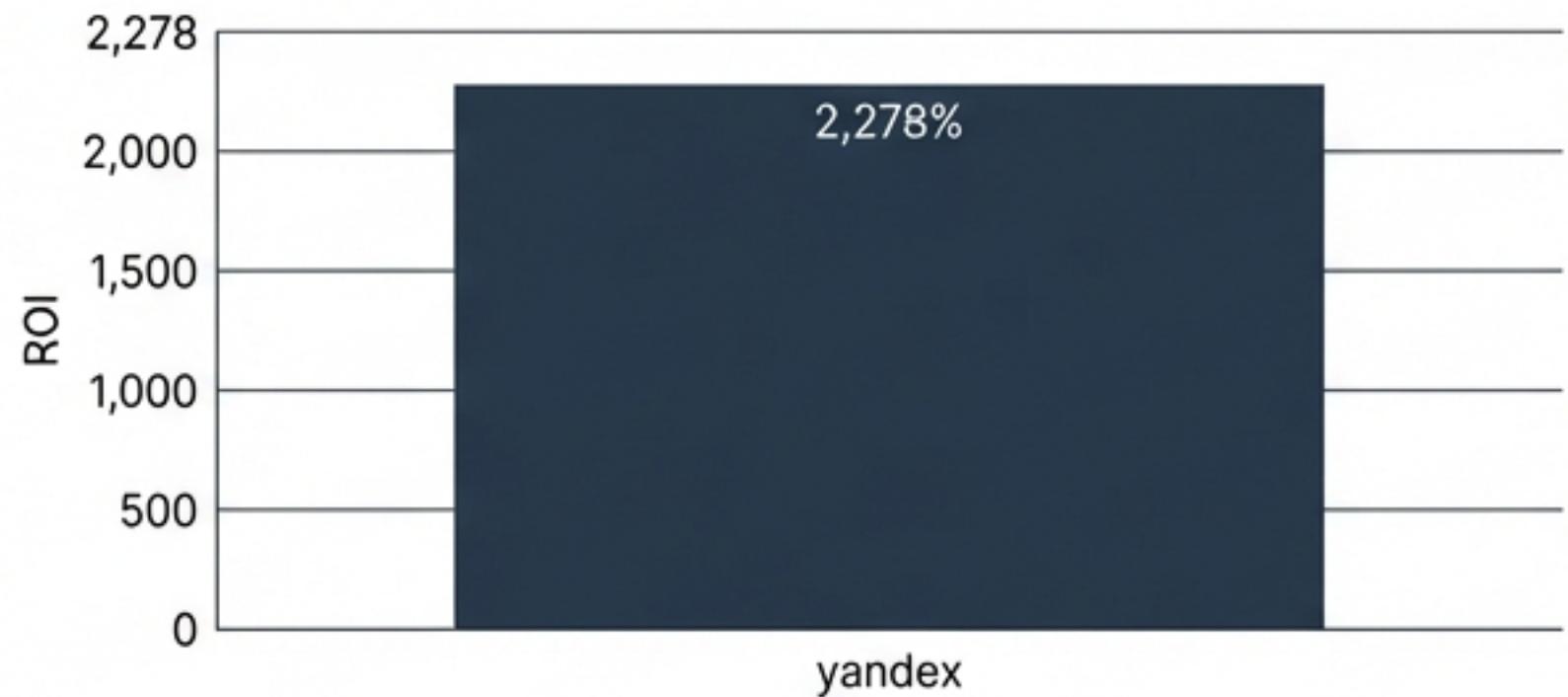
ACTION

Подъем конверсии из льда в оплату всего **на 3 п.п. (до 15%)** принесет ~1.5 млн рублей дополнительной выручки при нулевых затратах на маркетинг.

Битва каналов: Масштаб Яндекса против Эффективности VK

| YANDEX

ROI по маркетинговым каналам (%)



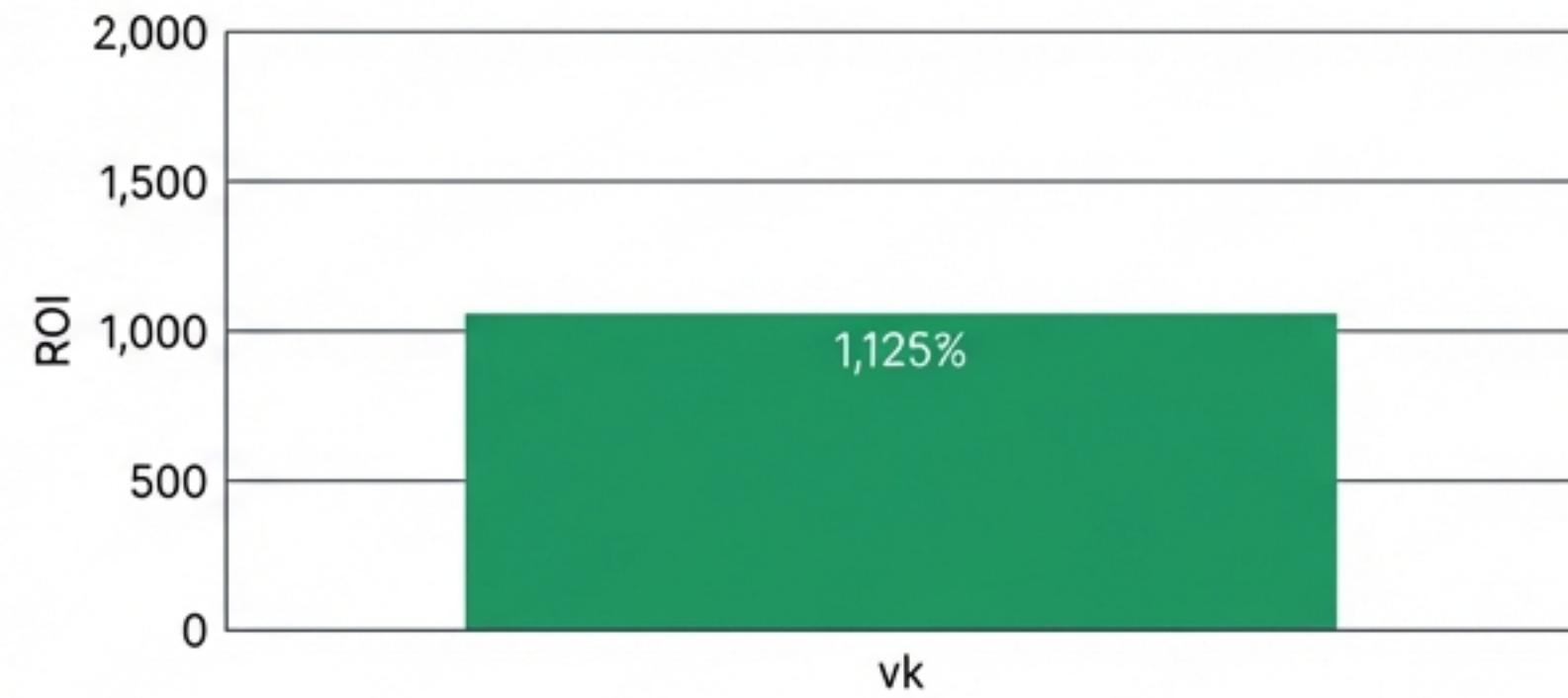
• CPL: 482.9 руб.

Роль: The Beast (Основной актив).

Стратегия: Масштабировать бюджет, пока маржинальность остается положительной.

| VK

ROI по маркетинговым каналам (%)

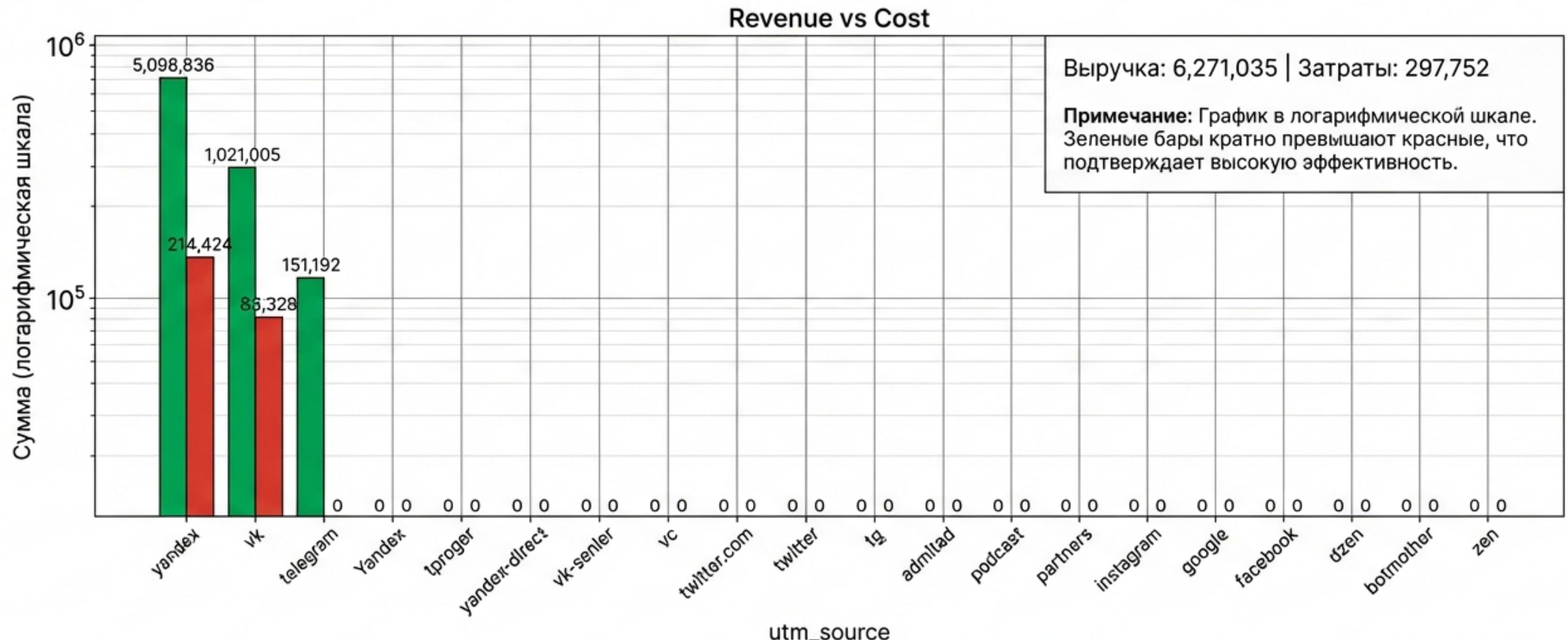


• CPL: 353.1 руб.

Роль: The Efficiency (Дешевые лиды).

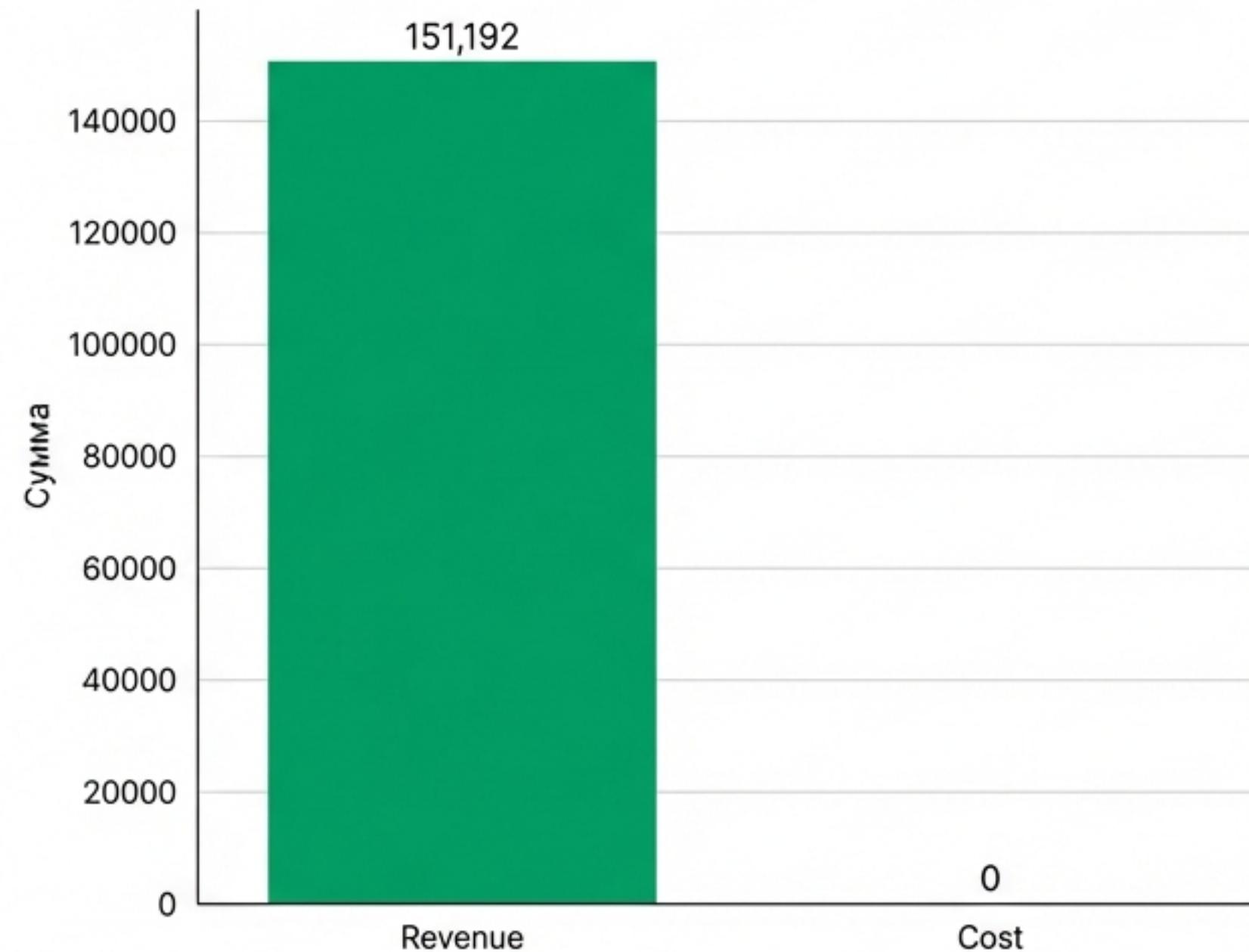
Стратегия: Использовать как полигон для тестов. При «догреве» через email может стать выгоднее Яндекса.

Эффективность инвестиций: Огромный разрыв между затратами и выручкой



Скрытый потенциал: Telegram приносит 150к+ без затрат на рекламу

Эффективность Telegram (Органика)



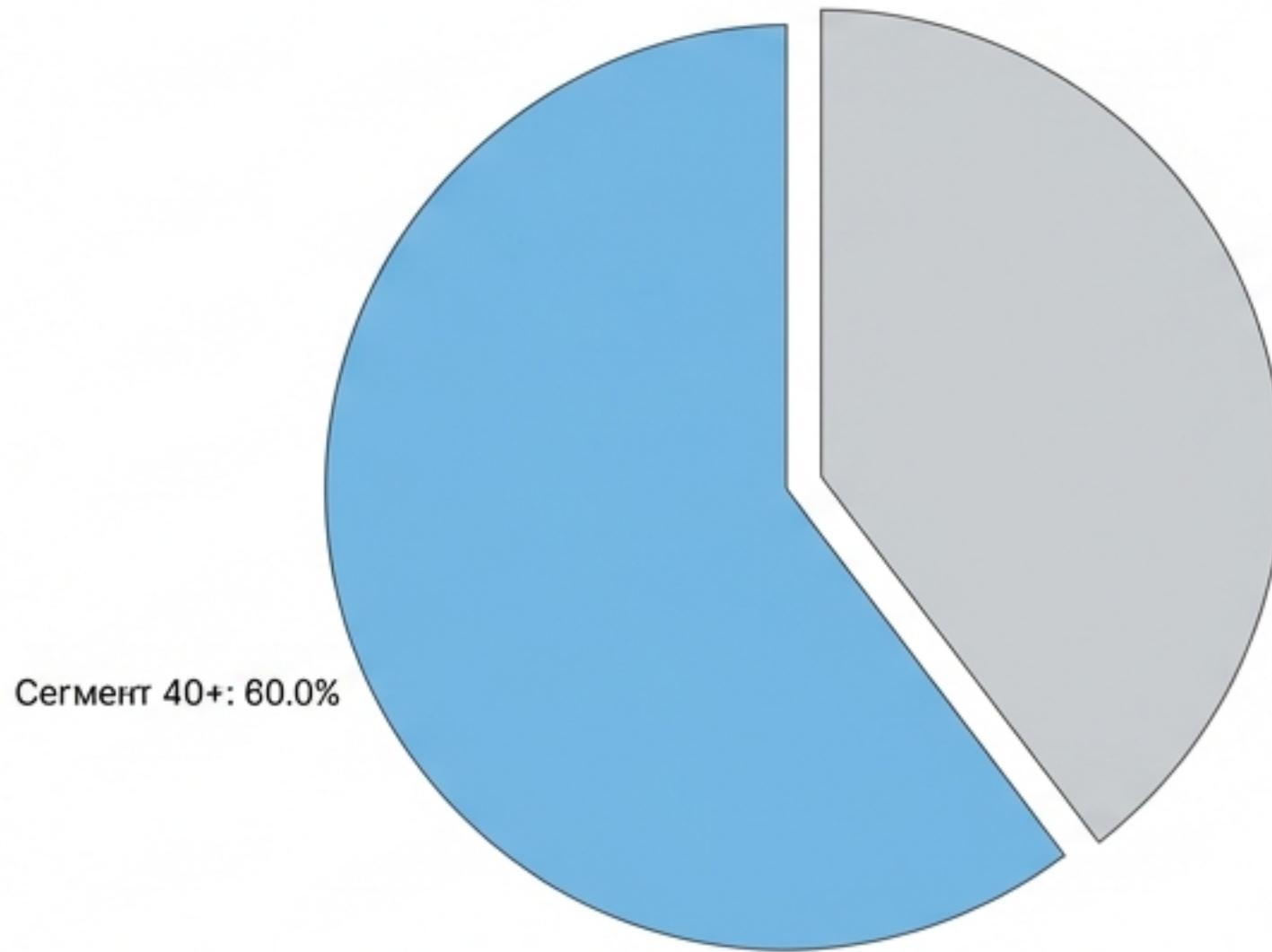
ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ

Успех органики подтверждает высокую лояльность аудитории и силу бренда.

ACTION ITEM

Рекомендуется запуск платных рекламных посевов. Аудитория в Telegram готова платить — нужно масштабировать охват.

Кто платит на самом деле? Сегмент 40+ генерирует 60% выручки



60%

Выручки от аудитории 40+

ПРОБЛЕМА: Текущие креативы часто «размыты» или ориентированы на молодежь.

РЕШЕНИЕ: Глубокая адаптация офферов под возрастную аудиторию. Фокусировка на потребностях 40+ даст мгновенный рост среднего чека.

Коммерческий аудит: Топ-3 менеджера делают 70% всей кассы



ACTION ITEM

Аудит звонков лидеров. Декомпозиция успешных скриптов. Внедрение практик топ-менеджеров для всей команды.

Roadmap: План захвата рынка и оптимизации прибыли

1. МАСШТАБИРОВАНИЕ (SCALING)

+30% к бюджету в Yandex на следующей неделе.
ROI позволяет агрессивно забирать долю рынка.

2. УДЕРЖАНИЕ (RETENTION)

Inter Regular. Запуск авто-воронок для «дожима» 88% лидов, не купивших сразу.
Работа с базой через Email/Messenger.

3. ОПТИМИЗАЦИЯ (OPTIMIZATION)

Inter Regular. Внедрение дашборда для мониторинга CPL/ROI.
Правило 15 минут: отключаем каналы с ROI <100% немедленно.

4. ПРОДАЖИ И КРЕАТИВ (SALES & CREATIVE)

Inter Regular. Масштабировать скрипты топ-менеджеров (Ivanov/Petrov).
Сместить фокус визуалов и офферов на сегмент 40+.

NEXT STEPS: Утверждение нового бюджета на Yandex