Анализ рекламных кампаний

Рекламные каналы

customers and leads

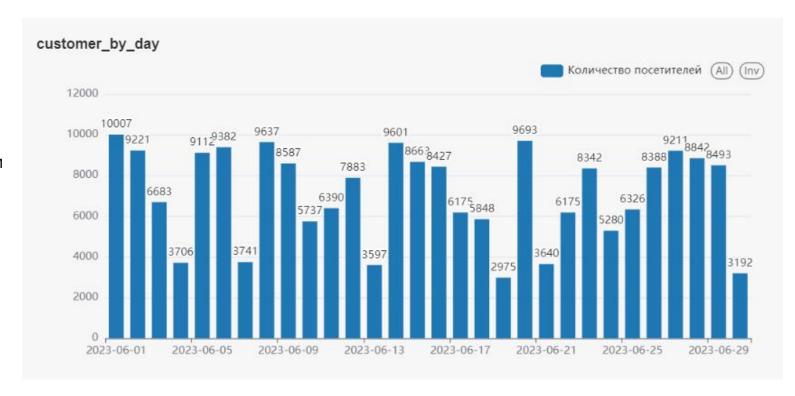
utm_medium =	Количество посетителей	Количество лидов
organic	172379	373
срс	34972	720
сра	2166	8
срр	1867	28
social	1279	14
cpm	287	7
youtube	2	0
tg	2	0
Totals	212954	1.15k

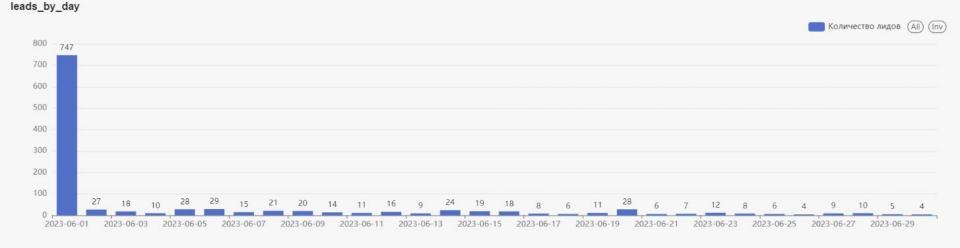
В компании используется 8 рекламных каналов - 7 платных каналов и один канал органических (organic) переходов.

Лучший из платных каналов - СРС

Посетители и лиды сайта

Из графика мы видим стабильное посещение сайта с небольшими просадками до 3000 просмотров

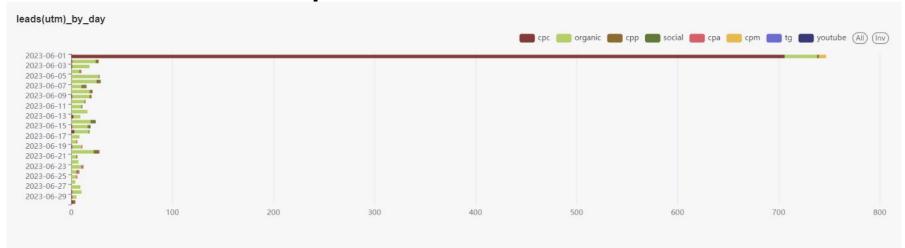




Однако, мы можем заметить вырос данных на первое июня, когда было 747 лида.

В остальное время количество лидом стабильно.

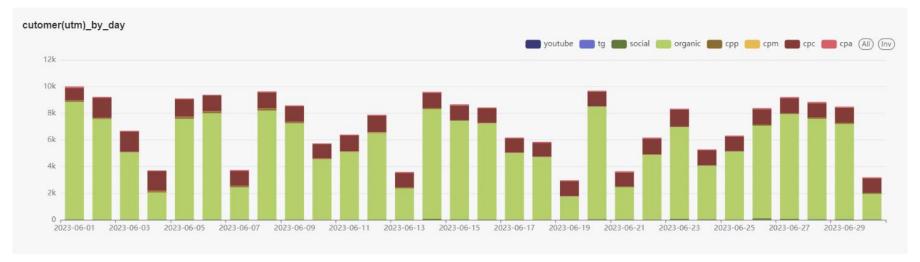
Какие рекламные каналы приводят лидов?



Основной канал привлечения лидов- organic

Однако срс показывает выброс 1 июня

Какие рекламные каналы приводят посетителей?



Основной канал привлечения посетителей - organic

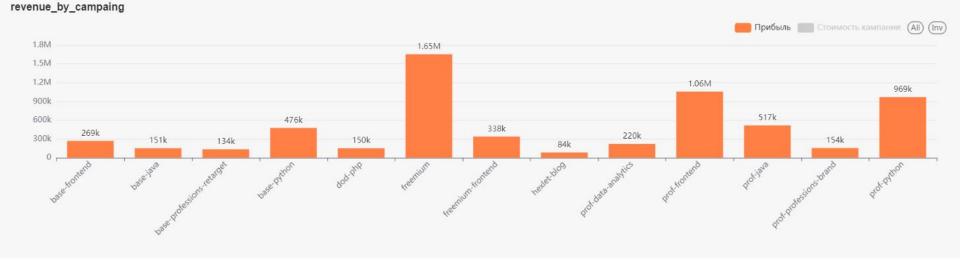
Среди платных высокие результаты показывает срс

Основные метрики

utm	cpu	cpl	cppu	roi
vk	2 745,58	168 147,98	2 858 515,67	-97,62
yandex	25 674,95	1 051 135,86	6 772 318,17	-98,85

Рассмотрим два основных ресурса размещения платной рекламы

Как видно из данных обе рекламные кампании не окупают себя и на них было потрачено практически в два раза больше, чем получено прибыли



Основную прибыль принесли три кампании - freemium, prof-frontend и prof-python

Выводы

Несмотря на, то что есть положительная динамика по привлечению новых покупателей, необходимо пересмотреть затраты на рекламу в vk и yandex

Так как потенциальные клиенты могут использовать сторонние программы для блокировки баннерной рекламы, в качестве альтернативного канала можно рассмотреть telegram

Ссылка на dashboard

https://1b387a1d.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native_filters_key = hmzOl_0OFrMWk36-NxQiE-wXmwqmM-G2xH132aoYEbOXDjssJ-k1DILm_X46 DryH