

Таблица основных метрик маркетолога

Ключевые метрики эффективности рекламных кампаний по привлечению подписчиков. Эти показатели помогают контролировать бюджет, оценивать качество трафика и оптимизировать воронку конверсии на каждом этапе.

Метрика	Что показывает	Формула / Как измеряется	Цель / Комментарий
CTR	Привлекательность объявления	(Клики / Показы) × 100%	Оценка качества заголовка и текста объявления
CPC	Стоимость одного клика	Расход на рекламу / Кол-во кликов	Контроль бюджета
CPA	Стоимость целевого действия	Расход на рекламу / Кол-во лидов	Эффективность привлечения лидов
CR	Конверсия в целевое действие	(Лиды / Клики) × 100%	Показывает качество трафика и посадочной страницы
ROI	Окупаемость инвестиций	(Прибыль – Расходы) / Расходы × 100%	Насколько выгодна кампания
Отказы	Качество трафика	% пользователей, покинувших сайт после 1 страницы	Чем ниже, тем лучше
LTV	Доход от клиента за всё время	Средний доход × среднее количество покупок	Долгосрочная ценность клиента
CPL	Стоимость льда	Расходы на рекламу / Лиды	Для контроля стоимости каждого льда
CAC	Стоимость привлечения клиента	Расходы на рекламу / Кол-во клиентов	Для оценки эффективности продаж через рекламу

Регулярный мониторинг этих показателей позволяет своевременно выявлять проблемные зоны, оптимизировать креативы и настройки таргетинга, а также принимать обоснованные решения о масштабировании успешных кампаний.