

# АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАНАЛОВ VK И YANDEX

Стратегия масштабирования и оптимизации на  
основе финансовых метрик

# ГЛАВНЫЙ ВЫВОД И ОБЗОР

Таблица: Сравнение ключевых метрик

| Канал  | Общие затраты (₽) | ROI (%) (возврат инвестиций) | CPL (₽) (Стоимость лида) | CPPU (₽) (Стоимость покупателя) |
|--------|-------------------|------------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| Yandex | 3 479 537         | 46.54                        | 8 073                    | 51 933                          |
| VK     | 741 947           | 37.61                        | 2 991                    | 49 463                          |

**Вывод:** Нет необходимости отключать какой-либо канал. Наша цель — масштабировать оба и работать над их эффективностью.

# ОТВЕТ НА ВОПРОС: ЕСТЬ ЛИ ОКУПАЕМЫЕ КАНАЛЫ?

Да, оба канала окупаемы ( $ROI > 0$ )

У Yandex ROI 46.54%. Это значит, что каждый вложенный 1 ₽ приносит **1.47 ₽** выручки.

У VK ROI 37.61%. Это значит, что каждый вложенный 1 ₽ приносит **1.37 ₽** выручки.

**Рекомендация: Масштабировать оба канала**

# СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Yandex — Чемпион по Качеству Лидов

| Метрика                     | Yandex | VK   | Пояснения   |
|-----------------------------|--------|------|---|
| Конверсия Лид-Покупка (LTP) | 15.5%  | 6.0% | <b>Лиды Yandex в 2.6 раза более "горячие"</b> и готовы к покупке. |
| Конверсия Клик-Лид (CTL)    | 2.3%   | 1.6% | Аудитория Yandex лучше реагирует на рекламу.                      |

VK — Чемпион по Эффективности Затрат

| Метрика                     | VK      | Yandex  | Пояснения   |
|-----------------------------|---------|---------|---|
| Стоимость Лида (CPL)        | 2991 ₽  | 8073 ₽  | VK привлекает лид <b>в 2.7 раза дешевле</b>                                       |
| Стоимость Покупателя (CPPU) | 49463 ₽ | 51933 ₽ | Конечный покупатель обходится нам в VK <b>дешевле на 3%</b> (при меньшем бюджете) |

# РЕКОМЕНДАЦИИ: ЧТО ОТКЛЮЧИТЬ, УЛУЧШИТЬ И МАСШТАБИРОВАТЬ?

В текущей ситуации отключать не нужно ничего, так как оба рекламных канала работают с прибылью.  
Наша ключевая задача — масштабирование и точечная оптимизация.

## **МАСШТАБИРОВАТЬ: Yandex - наш премиальный драйвер роста**

Yandex работает с высокоплатежеспособной аудиторией, демонстрируя премиальные показатели:

ROI 46,54% - выдающаяся окупаемость инвестиций

LTP 15,55% - каждый 6-й лид становится покупателем

CPL 8 073 ₽ - премиальная стоимость, оправданная качеством.

## **ОПТИМИЗИРОВАТЬ И МАСШТАБИРОВАТЬ: VK - канал с потенциалом**

VK показывает противоречивые результаты:

CPL 2 992 ₽ - в 2,7 раза ниже Yandex, но всё ещё высокая стоимость

LTP 6,05% - критически низкая конверсия в покупки

ROI 37,61% - хорошая окупаемость, но ниже потенциала

Проблема: Низкое качество лидов не соответствует их стоимости.

**Рекомендация: Умеренное увеличение бюджета + срочная оптимизация воронки конверсии..**

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Контроль: Еженедельный мониторинг CPL и ROI в разрезе кампаний.

Масштабирование Yandex: Выделить дополнительный бюджет на кампании, дающие ROI выше 50%.

Оптимизация VK: Инвестировать в А/В-тесты посадочных страниц и цепочек email-рассылок для повышения LTP с 6.05% до 10%.

Ссылка на дашборд:

[https://cf80c98a.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/10/?native\\_filters\\_key=4v0x2siq-BfuNLyII8CErSQYag6MRbHxjsCcG9c6J3JXq49hN\\_FJS9Qs4HWA-m3u](https://cf80c98a.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/10/?native_filters_key=4v0x2siq-BfuNLyII8CErSQYag6MRbHxjsCcG9c6J3JXq49hN_FJS9Qs4HWA-m3u)