

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 Р** приносит **1.47 Р** выручки.

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

Рекомендация: Масштабировать оба канала

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Yandex — Чемпион по Качеству Лидов

Метрика	Yandex	VK	Пояснения
Конверсия Лид-Покупка (LTP)	15.5%	6.0%	Лиды Yandex в 2.6 раза более "горячие" 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 Р	8073 Р	VK привлекает лид в 2.7 раза дешевле
Стоимость Покупателя (CPRU)	49463 Р	51933 Р	Конечный покупатель обходится нам в VK дешевле на 3% (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 Р - премиальная стоимость, оправданная качеством.

ОПТИМИЗИРОВАТЬ И МАСШТАБИРОВАТЬ: VK - канал с потенциалом

VK показывает противоречивые результаты:

CPL 2 992 Р - 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 A/B-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-BfuNLyIl8CErSQYag6MRbHxjsCcG9c6J3JXq49hN_FJS9Qs4HWA-m3u