

Фабрика

- динамика
- стратегия
- предложение

Период с 01.07. – период по 30.09



Трафареты 01.07 –

30.09

Расход
36 485 ₹

GMV
158 082 ₹

Orders
↓ -85%

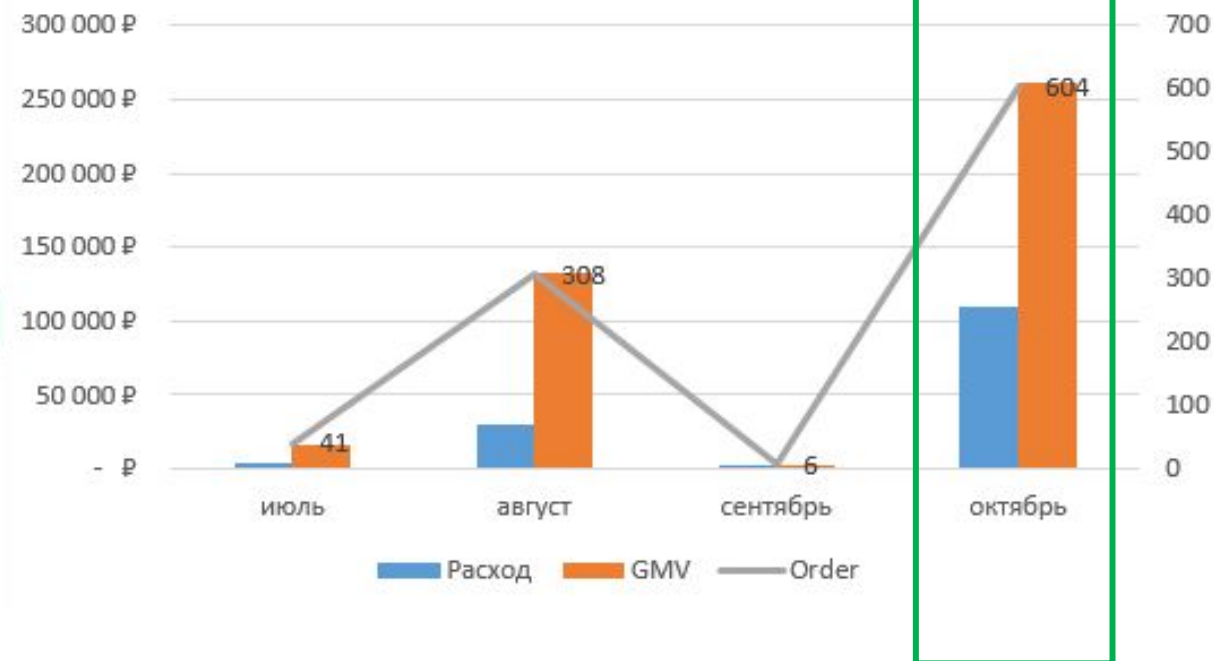
Выводы:

Понижая расход на трафареты, мы получили падение к основным показателям рекламной кампании. При сохранении текущей динамики наблюдается отток карточек товаров в поисковой выдаче, что влияет на органические продажи.

Рекомендации:

Увеличить ежемесячный бюджет.

Динамика основных показателей



Предложение на сентябрь по трафаретам

Budget	110 000 ₹	View	1 279 070
GMV	262 141 ₹	Click	18 044
Order	604	CTR	1,41%
Profitability	2,38 ₹	CPC	6,10 ₹
ДРР	42%	CPM	86 ₹

* Бюджет до НДС

Продвижение в поиске

ММ – ММ

Расход
128 887 ₹

GMV
3 912 939 ₹

Orders
↑ 44%

Выводы:

При поддержании конкурентных ставок уровень поисковой выдачи будет демонстрировать стабильный рост.

Рекомендация:

В октябре поддерживаем ставки на том же уровне, с постепенным повышением к ЧП.

Динамика основных показателей

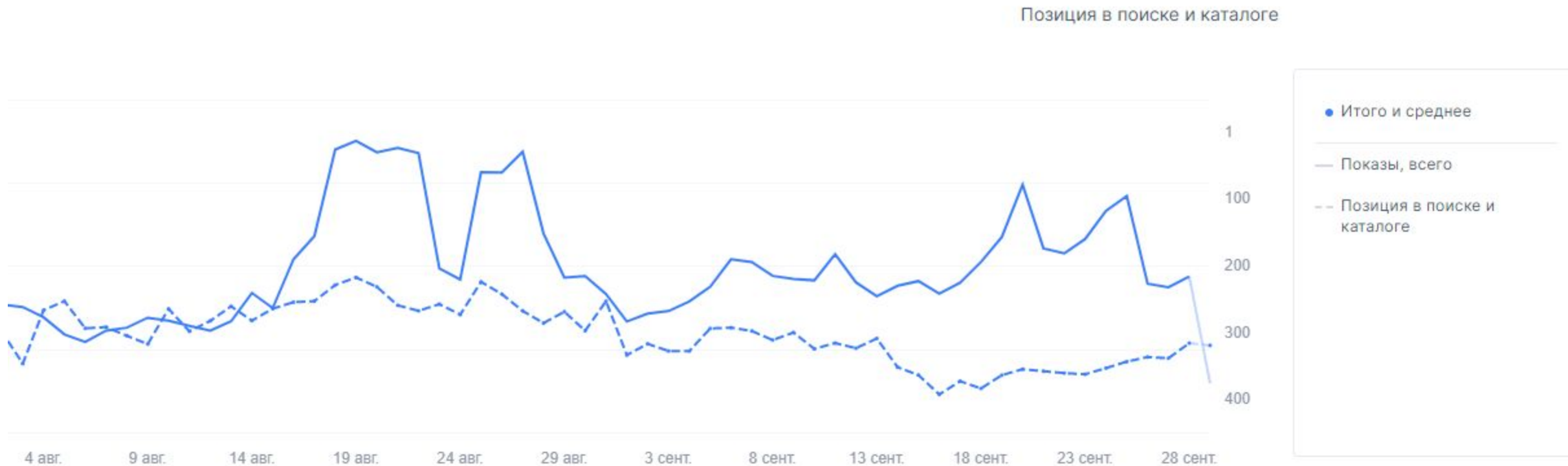


Предложение на сентябрь по продвижению в поиске

Budget	50 000 ₹
GMV	1 833 647 ₹
Order	3 850
Profitability	30,56 ₹
ДРР	3,3%

* Бюджет до НДС

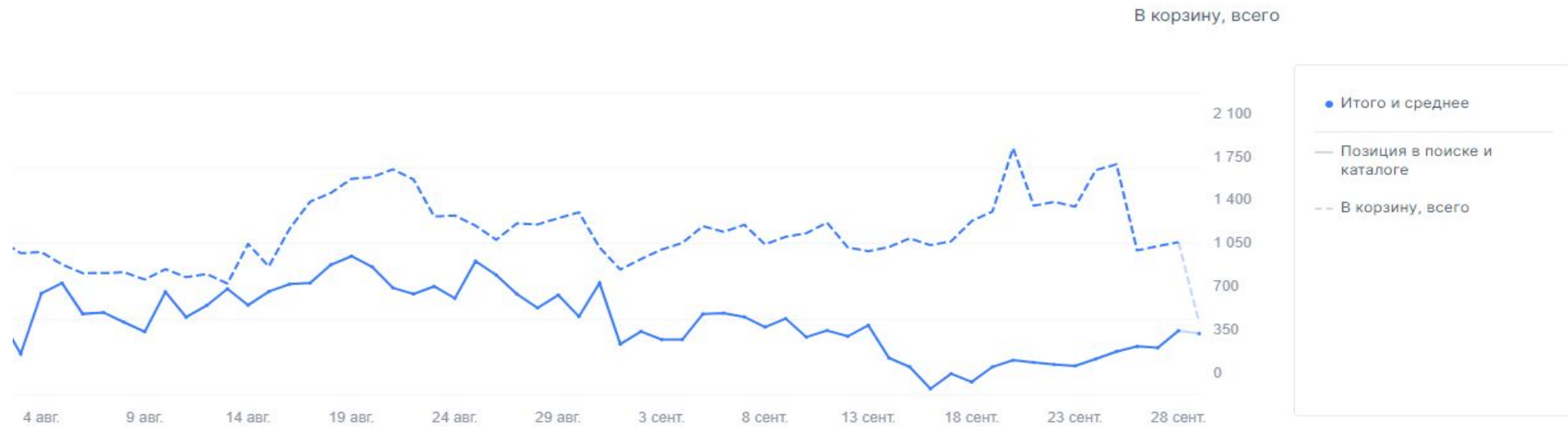
Влияние показов на позицию товаров в каталоге



Выводы: при увеличении показов улучшается позиция в поисковой выдаче и в каталоге.

Влияние позиции на добавление товаров в корзину

Позиция в поиске и каталоге по дням



Выводы: добавление в корзину зависит от позиции товаров в поиске и каталоге

Пакетное предложение

Бюджет
170 000 ₹

GMV
2 095 788 ₹

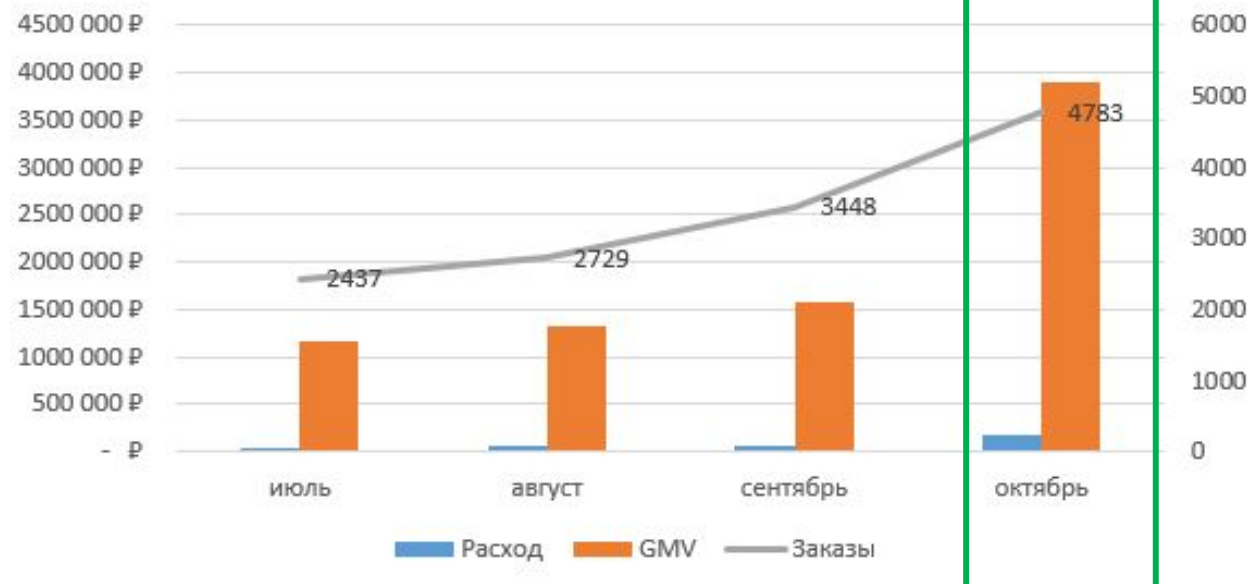
Orders
+ 129%

Views
+ 175%

Название РК	Бюджет
Трафареты	110 000 ₹
Продвижение в поиске	60 000 ₹

* Бюджет с НДС

Динамика основных показателей



Предложение на сентябрь

Budget	170 000 ₹	View	1 279 000
GMV	2095788₹	Click	18 044
Order	4 453	CTR	1,41%
Profitability	20 ₹	CPC	6,10 ₹
ДРР	6 %	CPM	86 ₹

* предложение на кабинет Фабрика

OZON

Q&A

