

Web-аналітика: 3 найважливіші цифри

Ростислав Чайка

@rchayka

www.rchayka.com

Немає грошей на ІМ



Чи повертаються гроші?



Return of investment



Що таке прибуток?

$$П = ОП - Сбт$$

- П – Прибуток
- ОП – Об'єм продаж
- Сбт - Собівартість

Об'єм продаж

$$ОП = СЧ * Кл * Чст$$

- ОП – Об'єм продаж
- СЧ – Середній Чек
- Кл – Кількість клієнтів
- Чст – Частота покупок

Клієнти

$$Kл = Leads * \%Kpc$$

- Кл – Клієнти
- Kpc - Конверсія

Leads

$Leads = \text{Трафік} * \% \text{Конверсія сайту}$

Клієнти

Клієнти = Трафік * Конверсія сайту *
Конверсія системи продаж

Прибуток

Прибуток = Середній Чек * Трафік * %
Конверсія сайту * % Конвертації * Частота
- Собівартість

Собівартість

- $\text{Cost of lead} = \frac{\text{Вартість трафіку}}{\text{Конверсія сайту}}$
- $\text{Cost of sale} = \text{Cost of Lead} * \text{Вартість конверсії системи}$
- $\text{Cost of Sale} = \text{Вартість клієнта}$

Прибутковість

$$CLV > COS$$

3 цифри WebAnalytics

- Вартість трафіку
- % Конверсії
- Прибуток з клієнта (CLV)

Вартість трафіку

- Вартість SEO = Місячна плата / Кількість
- adWords = Вартість кліку

% Конверсії сайту

- Goals
- User funnels
- Найбільш відвідувані сторінки

Продаж доларів зі знижкою



Безкоштовний аудит

- Знайти вузьке місце інтернет-маркетингу
- Порахувати Cost of Lead, Cost of Sale
- Налаштувати Google Analytics
- Що потрібно мати:
 - Google Analytics
 - Customer Lifetime Value
- 15 хвилинна консультація