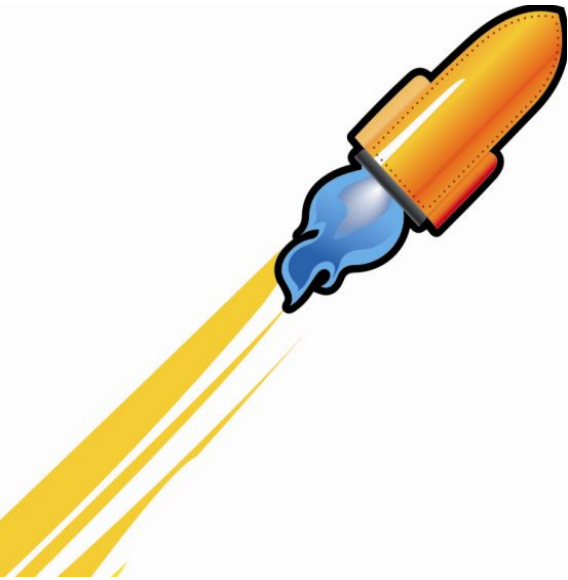


Воронка продаж

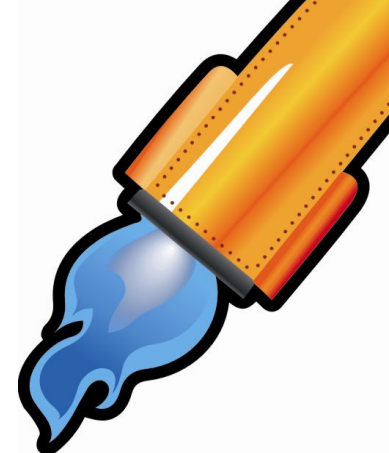
Оценка эффективности затрат на интернет-маркетинг, доступная каждому





Посещения 4 890 % всего сайта: 38,02 %	? Цель 1: Контакты 8,49 % Сайт средн: 9,07 % (-6,40 %)	? Коэффициент достигнутых конверсий 8,49 % Сайт средн: 9,07 % (-6,40 %)	? Ценность цели посещения 0,00 \$ Сайт средн: 0,00 \$ (0,00 %)
--	---	---	---





Средняя стоимость покупателя, приведённого на сайт — ₴

Средняя покупка с сайта — ₴

Сплит-тестирование — для эффективного продвижения

Google Website Optimizer

1. Создание нескольких вариантов страниц:

Главная страница
Каталог
Карточка товара

2. Сбор статистики посещений

3. Определение самого удачного варианта страницы

A / B Test Winner?

A: Original

B: Variation 1

+42%

B: Variation 2

• Email Opt-in

+17%

B: Variation 3

• Email Opt-in

• How did you find us

+30%

- + тестирование проводится в реальных условиях
- + можно тестировать незначительные изменения
- + можно проверять уместность в конкретном случае общих рекомендаций по юзабилити



KINETICA



Спасибо за внимание!

Алексей Самойлов, директор по развитию

www.kinetica.su

twitter.com/samkinetica