



1С-Битрикс:
Управление сайтом



СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТАМИ

Эффективность сайта

Алексей
Акимычев
«Апрель Софт»

«Апрель Софт», (831) 278-30-40, 411-11-99
<http://websoft.nn.ru>



Эффективность сайта

- Критерии оценки эффективности
- Инструменты оценки («Веб-аналитика» модуль БУС)



Критерии оценки эффективности

Основные задачи продающего сайта:

- привлечение целевой аудитории
- ответить на вопросы потенциального клиента
- побудить к действию (покупка, заявка)
- превратить потенциального клиента в покупателя



Почему нужно замерять?

Эффективное использование ресурсов:

- коррекция бюджета на SEO и продвижение бренда

- пересмотр качества контента, удобства

использования и оформления

- совершенствование схемы взаимодействия

работы с отделом продаж



Инструменты оценки

Сегментация аудиторий на потоки

Аудитория сайта	4000 SEO	статистика	контент	события	ROI
	3500 AdWords	статистика	контент	события	ROI
	1300 Я.Каталог	статистика	контент	события	ROI
	2000 News	статистика	контент	события	ROI
	4000 top_banner	статистика	контент	события	ROI
	6000 Другие	статистика	контент	события	ROI

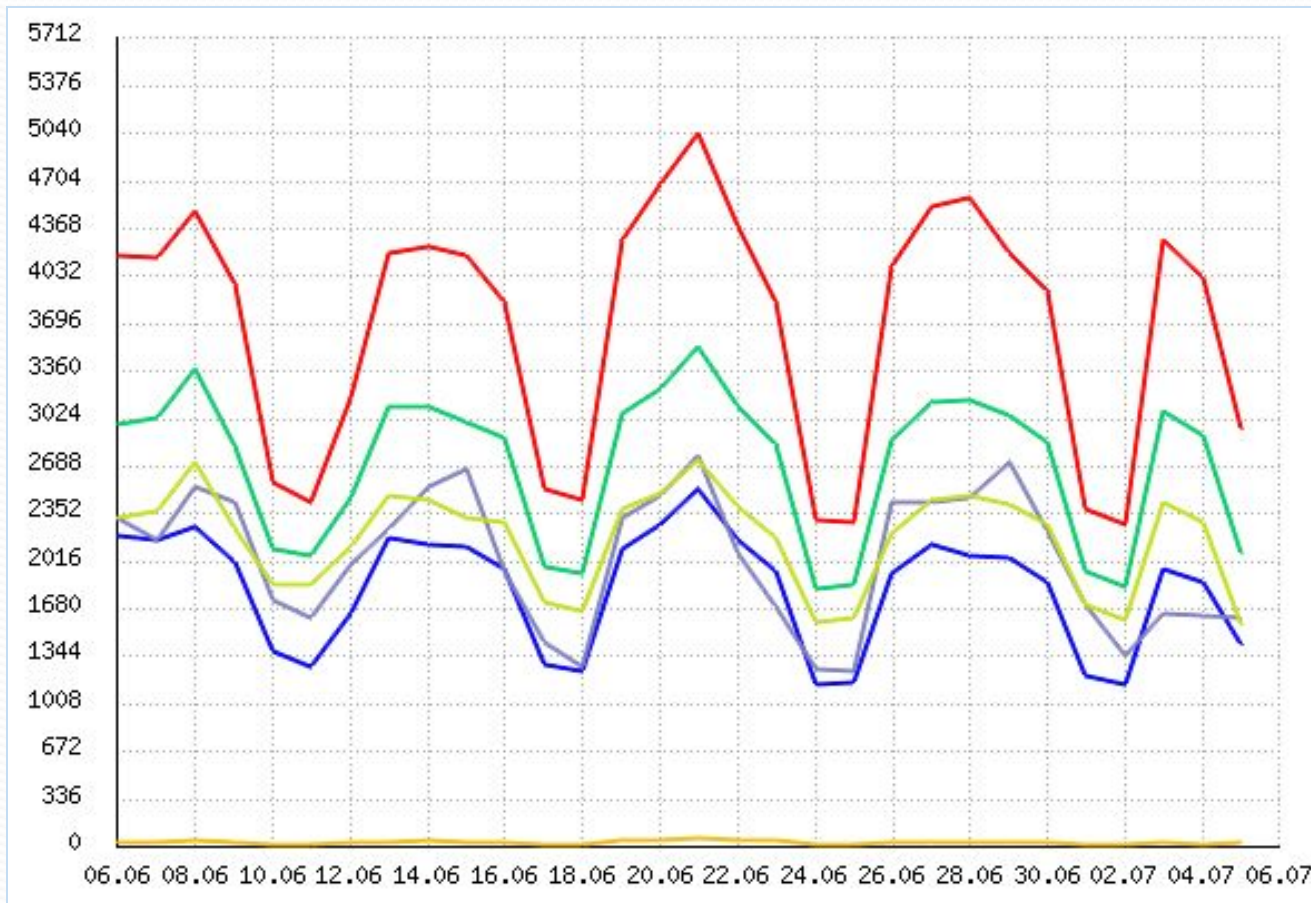


Анализ потока пользователей

- Анализ статистики
- Анализ контента
- События
- Финансовые показатели (ROI)



Анализ данных статистики





Анализ данных статистики

- **число переходов;**
- **число новых посетителей;**
- **число уникальных посетителей;**
- **уникальные хосты;**
- **число просмотренных страниц;**
- **добавление сайта в избранное;**
- **возвраты посетителей на сайт;**
- **статистика посетителей на возвратах;**
- **динамика потока по дням и графики**



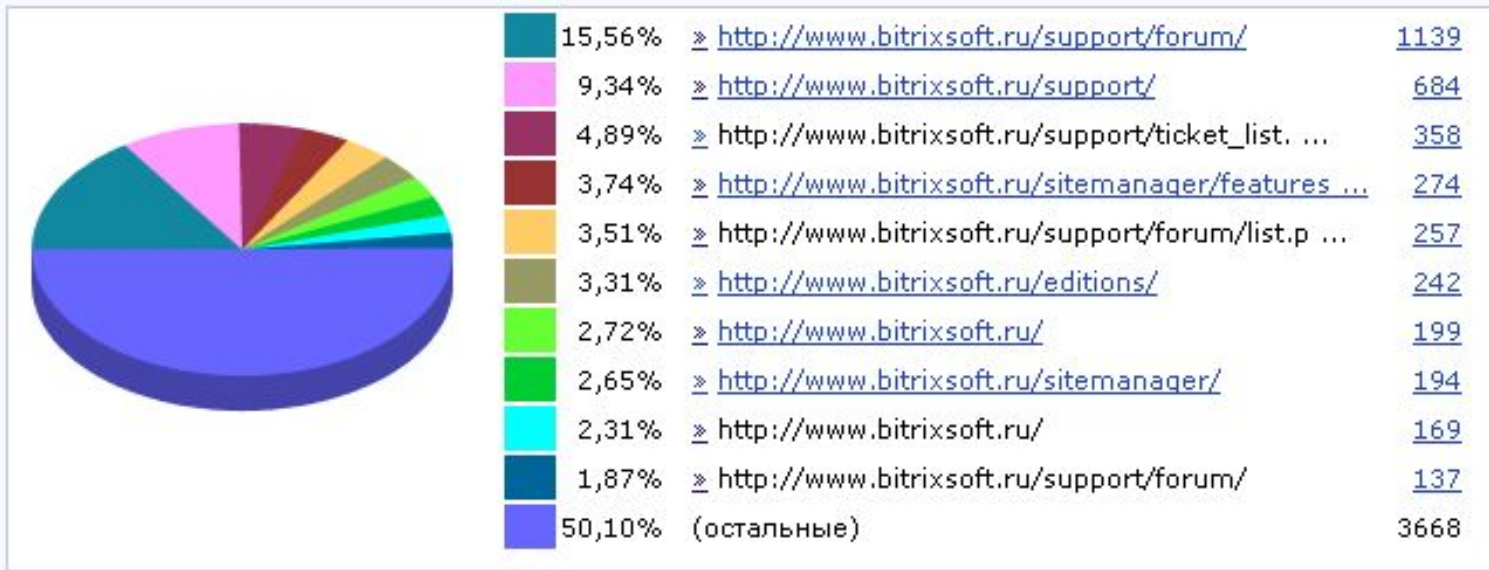
Анализ контента сайта

Отрезки путей | Пути

Статистика | Графики | Финансы (ROI) | События | Точки входа | Точки выхода | Популярное

Посещаемость разделов и страниц (Топ 10)

[Все разделы и страницы](#)

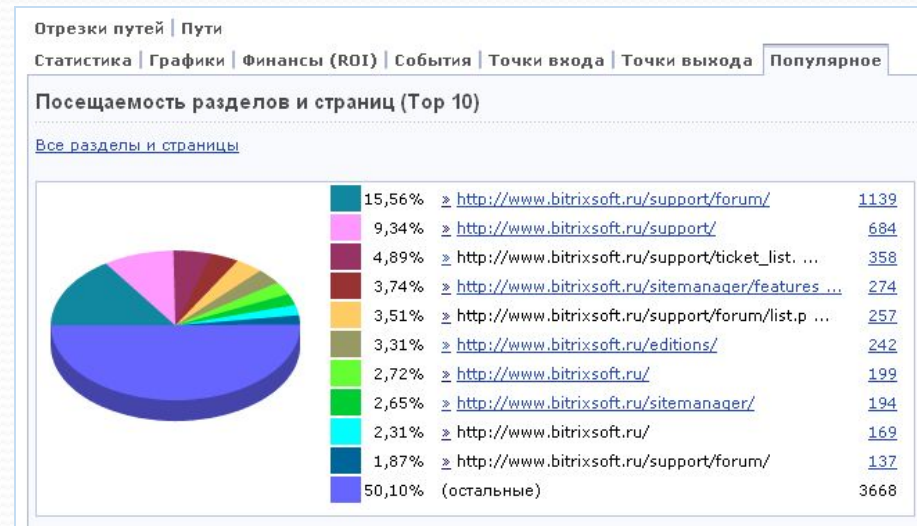




Анализ контента сайта

По выделенному потоку проводится анализ:

- **посещаемость разделов и страниц**
- **точки входа на сайт**
- **точки выхода**
- **пути по сайту**
- **отрезки путей**





Анализ и регистрация событий

Механизм подсчета событий на сайте позволяет зарегистрировать любое действие (событие) посетителя на сайте:

- скачивание файла;
- уход на покупку;
- переход по ссылке;
- клик по баннеру;
- регистрация;
- заполнение анкеты;
- отправка заявки;



Конверсия

- Общее понятие конверсии

Конверсия – это отношение количества посетителей сайта, выполнивших на нем какие-то целевые действия (скрытые или прямые указания рекламодателей, продавцов, создателей контента - покупку, регистрацию, подписку, посещение определенной страницы сайта, переход по рекламной ссылке), к общему количеству посетителей сайта

- Роль конверсии в эффективности

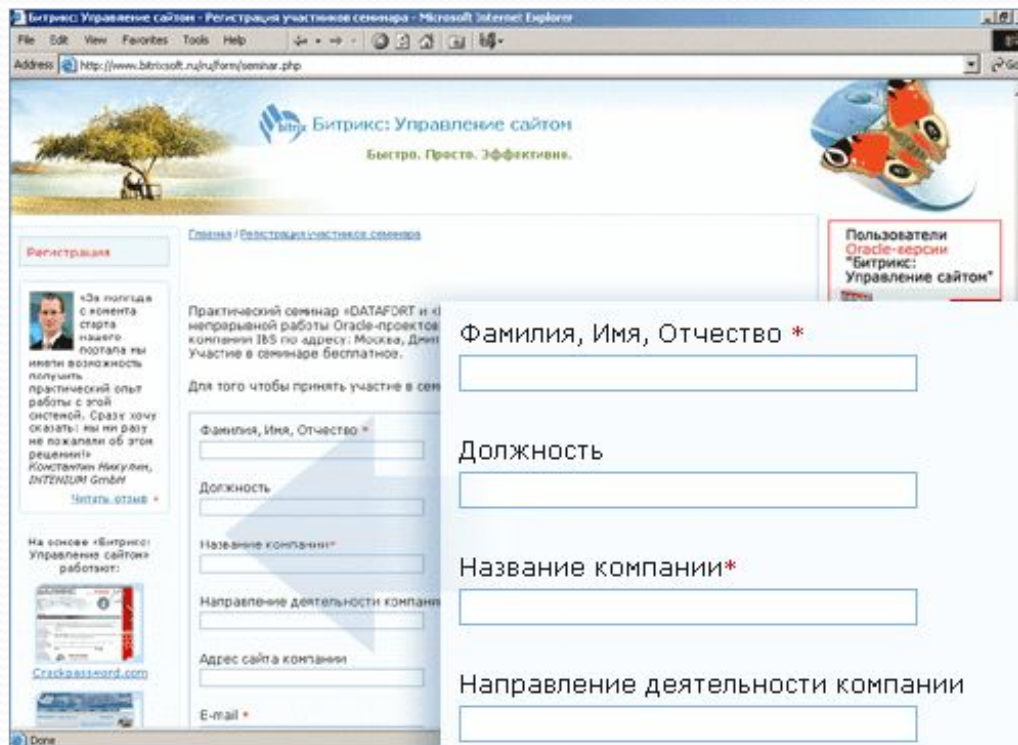
- Расчет конверсии по отдельному каналу



Регистрация события на сайте

Для оценки рекламных кампаний по сбору заявок с контактными данными отправка заявки учитывается как **событие**.

При анализе статистики в отчете о рекламной кампании указывается, сколько заявок было получено с этого канала.





ROI – рентабельность инвестиций в рекламу

Финансы (ROI)	
Затраты:	2 436.93
Доходы:	9 635.54
Прибыль:	7 198.61
Рентабельность (ROI) (%):	295.40
Цена за переход (CPC):	0.45
Цена за посетителя:	0.50

Финансовые события									
Все финансовые события рекламной кампании									
event1	event2	Сегодня ПР	Сегодня ВЗ	Вчера ПР	Вчера ВЗ	Позавчера ПР	Позавчера ВЗ	Всего ПР	Всего ВЗ
softkey	buy							10(3 591.64)	15(6 043.90)*
Итого								10(3 591.64)	15(6 043.90)*

* - вернулись после рекламной кампании



ROI – рентабельность инвестиций в рекламу

Информация о прибыли, полученной по оплаченным заказам, фиксируется в системе статистики как доход от рекламной кампании.

Затраты на рекламу автоматически вычитаются, и в отчете показывается только чистый доход от рекламной кампании.

Коэффициент ROI* рассчитывается автоматически.

Популярное | Отрезки путей | Пути

Статистика | Графики | **Финансы (ROI)** | События | Точки входа | Точки выхода

Финансы (ROI)

Затраты:	2 436.93
Доходы:	9 635.54
Прибыль:	7 198.61
Рентабельность (ROI) (%):	295.40
Цена за переход (CPC):	0.45
Цена за посетителя:	0.50

Финансовые события

Все финансовые события рекламной кампании

event1	event2	Сегодня ПР	Сегодня ВЗ	Вчера ПР	Вчера ВЗ	Позавчера ПР	Позавчера ВЗ	Всего ПР	Всего ВЗ
softkey	buy							10(3 591.64)	15(6 043.90)*
Итого								10(3 591.64)	15(6 043.90)*

* - вернулись после рекламной кампании

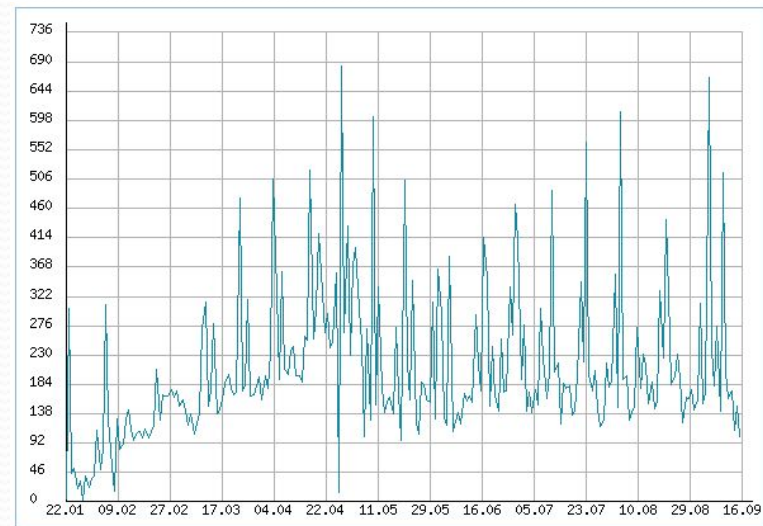
*ROI (Return on Investments) – финансовый показатель эффективности рекламной кампании, процентное соотношение прибыли и затрат,



Дополнительные критерии анализа

Дополнительно система статистики анализирует:

- общую посещаемость сайта;
- географию по странам;
- индексацию сайта поисковиками;
- ссылающиеся сайты;
- поисковые фразы;
- сессии и хиты;
- историю посетителя;
- IP посетителя;
- количество посетителей online;



В системе используется механизм ежедневной очистки устаревших данных



Оценка эффективности

Какие рекламные каналы можно анализировать?

- **SEO**
- **Контекстная реклама**
- **Баннеры и рекламные объявления**
- **Публикации новостей вашей компании**
- **RSS и почтовые рассылки**
- **Печатная реклама в журналах, на билбордах и др.**



Баннерная реклама





Баннерная реклама

Прежде чем проводить масштабную рекламную кампанию рекомендуется оценить результаты пробной рекламной кампании и определить наиболее эффективные:

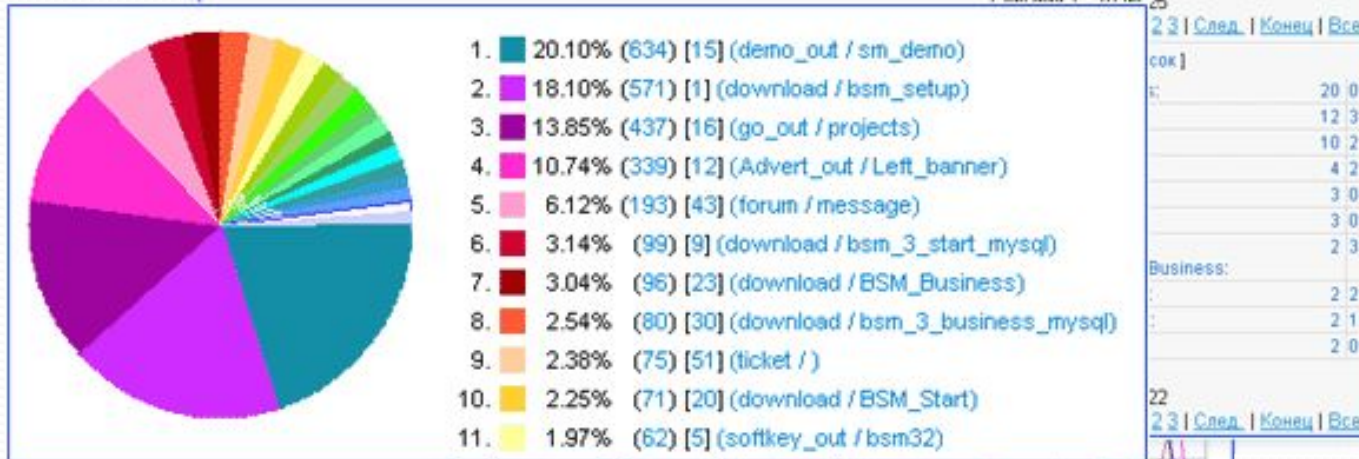
- рекламные площадки;
- размер и расположение баннера
- контент баннера





Новостная рассылка и пресс-релизы

ID	referer1 (R1) referer2 (R2) Приоритет (ПР)	Последний Первый Длительность	Посещаемость	События
272	R1: Snews R2: news_bsm31 ПР: 100	04.02.2004 05:24:45 17.07.2003 14:40:26 201 дн. 15 ч.	Сессий: 79 46* Посетителей: 76 17* Новых: 64 Избранное: 10 0* Хостов: 74 20* Хитов: 540 260*	всего: 87 (36*) [список] Go out from /projects: 28 22* Download SM docs: 19 2* Go to SM demo: 19 2* download / bsm_3_start_mysql: 7 5* download / bsm_3_expert_mysql: 4 1* download / bsm_3_stat_mysql: 4 1* Go to IP demo: 4 0* go_out / zend_opt: 1 1* Go_out / DATAFORT: 1 0* go_out / php: 0 2*



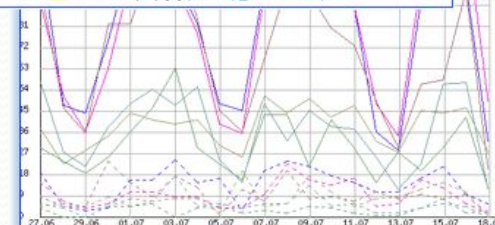
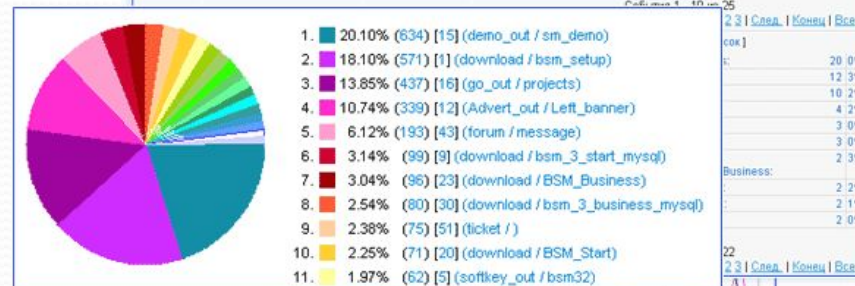


Новостная рассылка и пресс-релизы

Эффективность каналов распространения новостей и пресс-релизов определяется по трем критериям:

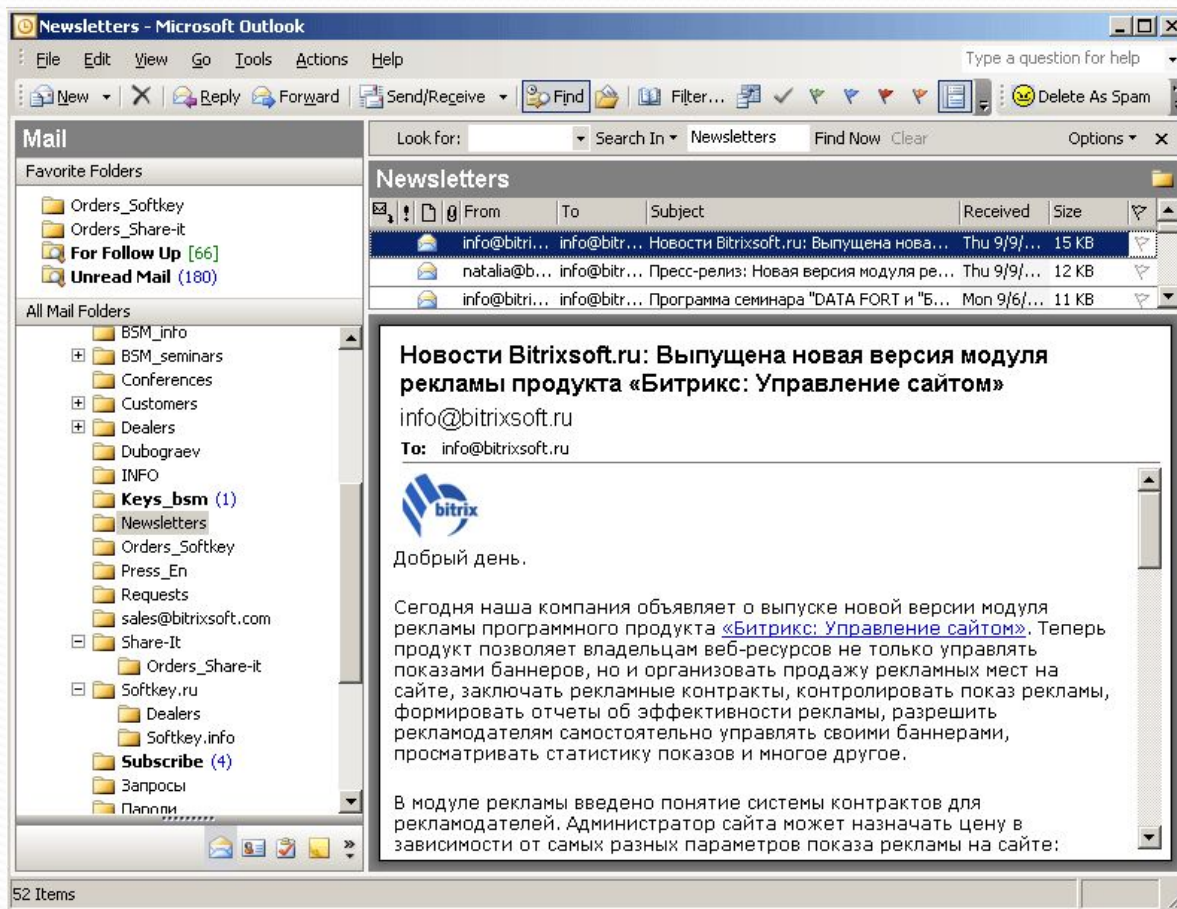
- Параметры в ссылке
- Ссылающиеся сайты
- Уникальный адрес источника (URL)

ID	referer1 (R1) referer2 (R2) Приоритет (ПР)	Последний Первый Длительность	Посещаемость	События
272	R1: Snews R2: news_bsm31 ПР: 100	04.02.2004 05:24:45 17.07.2003 14:40:26 201 дн 15 ч.	Сессий: 79 46* Посетителей: 76 17* Новых: 64 Избранное: 10 0* Хостов: 74 20* Хитов: 540 260*	всего: 87 (26*) [список] Go out from /projects: 20 22* Download SM docs: 19 2* Go to SM demo: 19 2* download / bsm_3_start_mysql: 7 5* download / bsm_3_expert_mysql: 4 1* download / bsm_3_stat_mysql: 4 1* Go to IP demo: 4 0* go_out / zend_opt: 1 1* Go_out / DATAFORT: 1 0* go_out / php: 0 2*





Почтовые рассылки





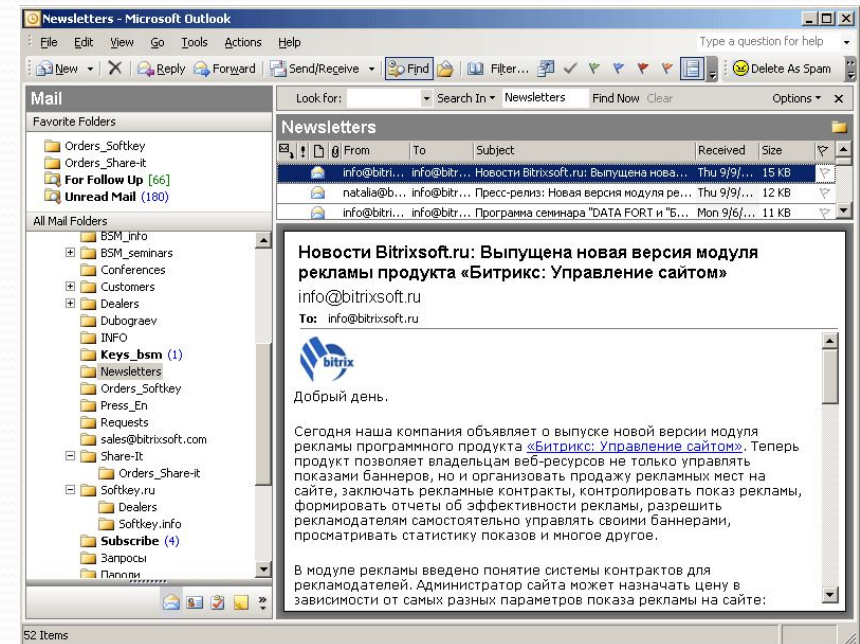
Почтовые рассылки

Способы технической реализации:

- **Изображение в тексте**
`/img/logo.gif` – включает статистику
и отдает файл `/images/logo.gif`

Возможно начало рекламной кампании по открытию письма или создание события в рамках текущей рекламной кампании (открытие письма).

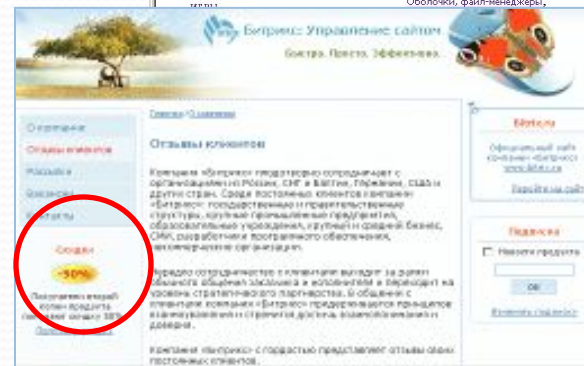
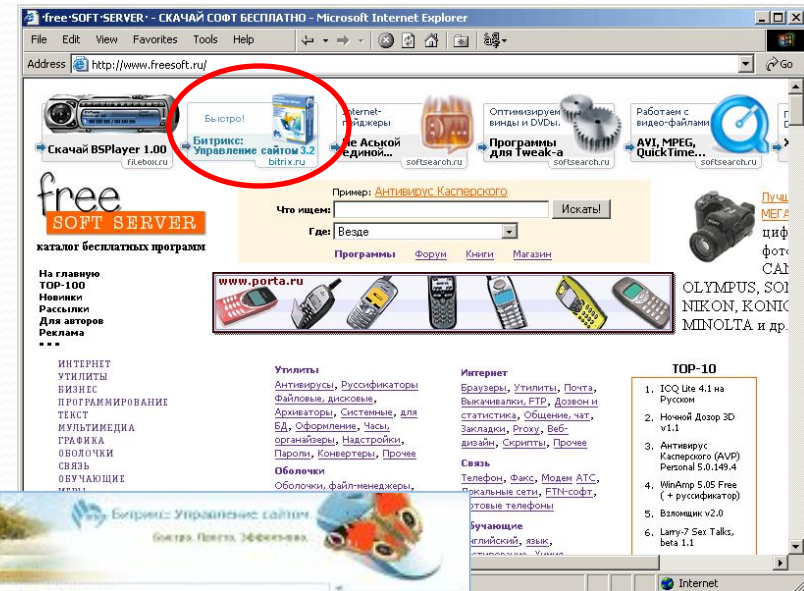
- **Специальные ссылки**
как традиционный вариант выделения рекламной кампании.





Уникальные маркетинговые программы

- По договоренности с рекламными площадками:
 - Размещаем рекламу на площадке.
 - Делаем ссылку с параметрами рекламной кампании.
 - Используя внутреннюю рекламу с таргетингом по данной рекламной кампании, формируем на сайте уникальное торговое предложение.





Непоисковое продвижение и имиджевая реклама

- **Оценка эффективности непоискового продвижения и имиджевой рекламы**

1. Выделение рекламного потока по доменному имени, либо определенной метке или странице

2. Размещение в оффлайн-изданиях, на билбордах, флаерах рекламы с ссылкой на сайт в виде «a2.company.com» либо на специально созданную промо-страницу. При создании рекламной кампании (в качестве критерия выделения потока используется доменное имя), возможен редирект на основной сайт компании с параметрами `r1=promo.com&r2=PCmag`

3. Анализ эффективности выделенной рекламной кампании





Откажитесь от неэффективной рекламы

[139] adwords		10.10.2003 - 14.09.2004				Приоритет: 100	
[Разделы] [Пути] [Динамика] [Графики] Изменить Сбросить Удалить							
	Сегодня 14.09.2004	Вчера 13.09.2004	Позавчера 12.09.2004	Всего 340 дн. 1 ч.			
Сессий:	229	5*	318	9*	352	10*	53412
Посетителей:	224	5*	315	5*	344	4*	51278
Новых посетителей:	211		296		324		50031
Добавивших в избранное:	23	1*	28		33		3384
Хостов:	214	5*	285	7*	317	4*	41160
Хитов:	652	7*	798	18*	877	15*	167495
Событий:	44		55	3*	61	10*	14362
Аудитория				Финансы (USD)			
Посетителей за день:	150.79	Затраты:		300.00			
Внимательность:	3.14 (2.47*)	Доходы:		506.19			
Активность:	0.3	Прибыль:		206.19			
Новых посетителей:	97.57%	Рентабельность (ROI) (%):		68.73			
Возвратилось:	2.02%	Цена за переход:		0.01			
		Цена за посетителя:		0.01			

Эффективная реклама (положительный ROI)

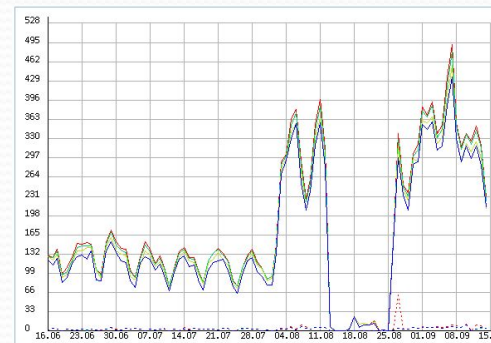


График посещаемости по РК

[137] adwords		10.10.2003 - 14.09.2004				Приоритет: 100	
[Разделы] [Пути] [Динамика] [Графики] Изменить Сбросить Удалить							
	Сегодня 14.09.2004	Вчера 13.09.2004	Позавчера 12.09.2004	Всего 340 дн. 2 ч.			
Сессий:	108	2*	134	6*	115	3*	79628
Посетителей:	106	2*	130	6*	112	3*	75925
Новых посетителей:	98		117		104		70751
Добавивших в избранное:	10		15		15		5385
Хостов:	106	2*	129	6*	110	3*	67336
Хитов:	427	4*	444	15*	440	12*	303614
Событий:	64	1*	64	3*	53	4*	42636
Аудитория				Финансы (USD)			
Посетителей за день:	223.24	Затраты:		800.00			
Внимательность:	3.81 (2.25*)	Доходы:		350.84			
Активность:	0.63	Прибыль:		-449.16			
Новых посетителей:	93.19%	Рентабельность (ROI) (%):		-			
Возвратилось:	5.39%	Цена за переход:		0.01			
		Цена за посетителя:		0.01			

Неэффективная реклама (отрицательный ROI)

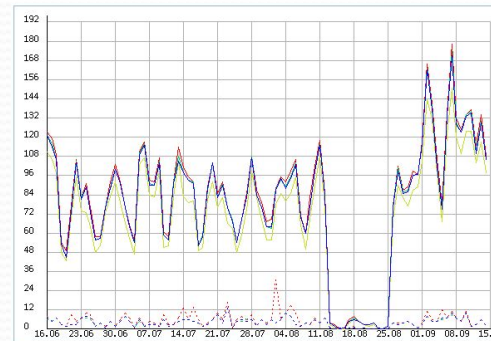
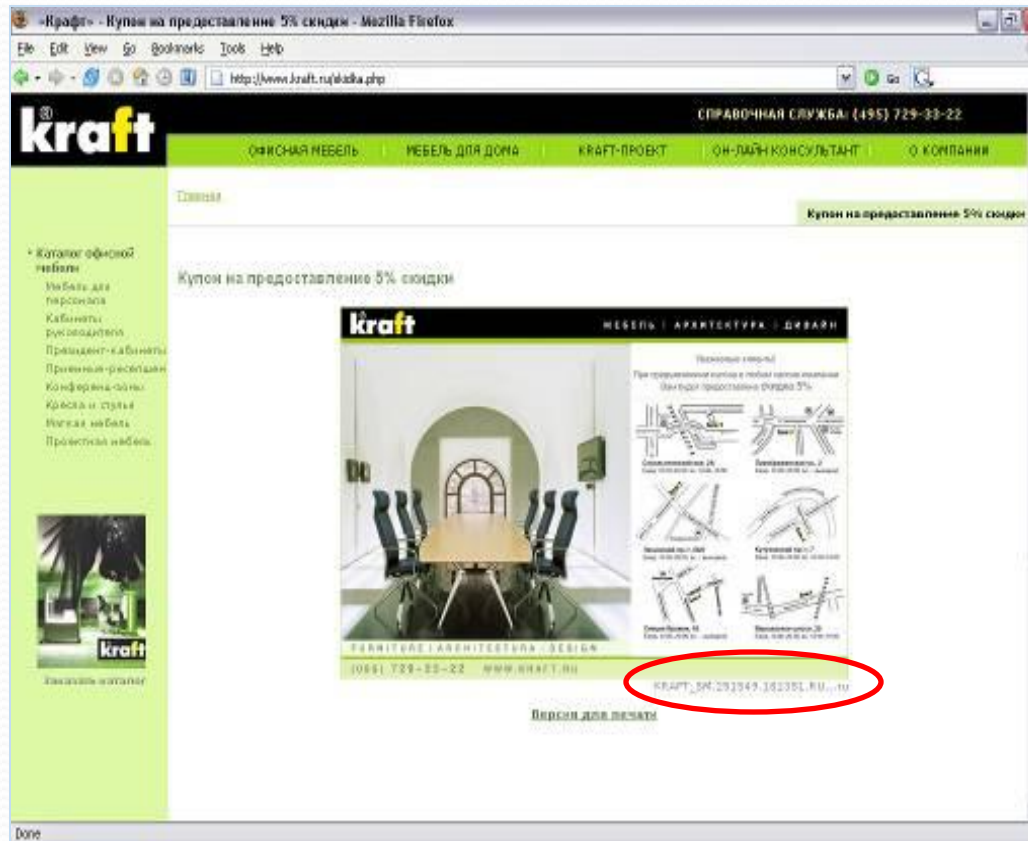


График посещаемости по РК

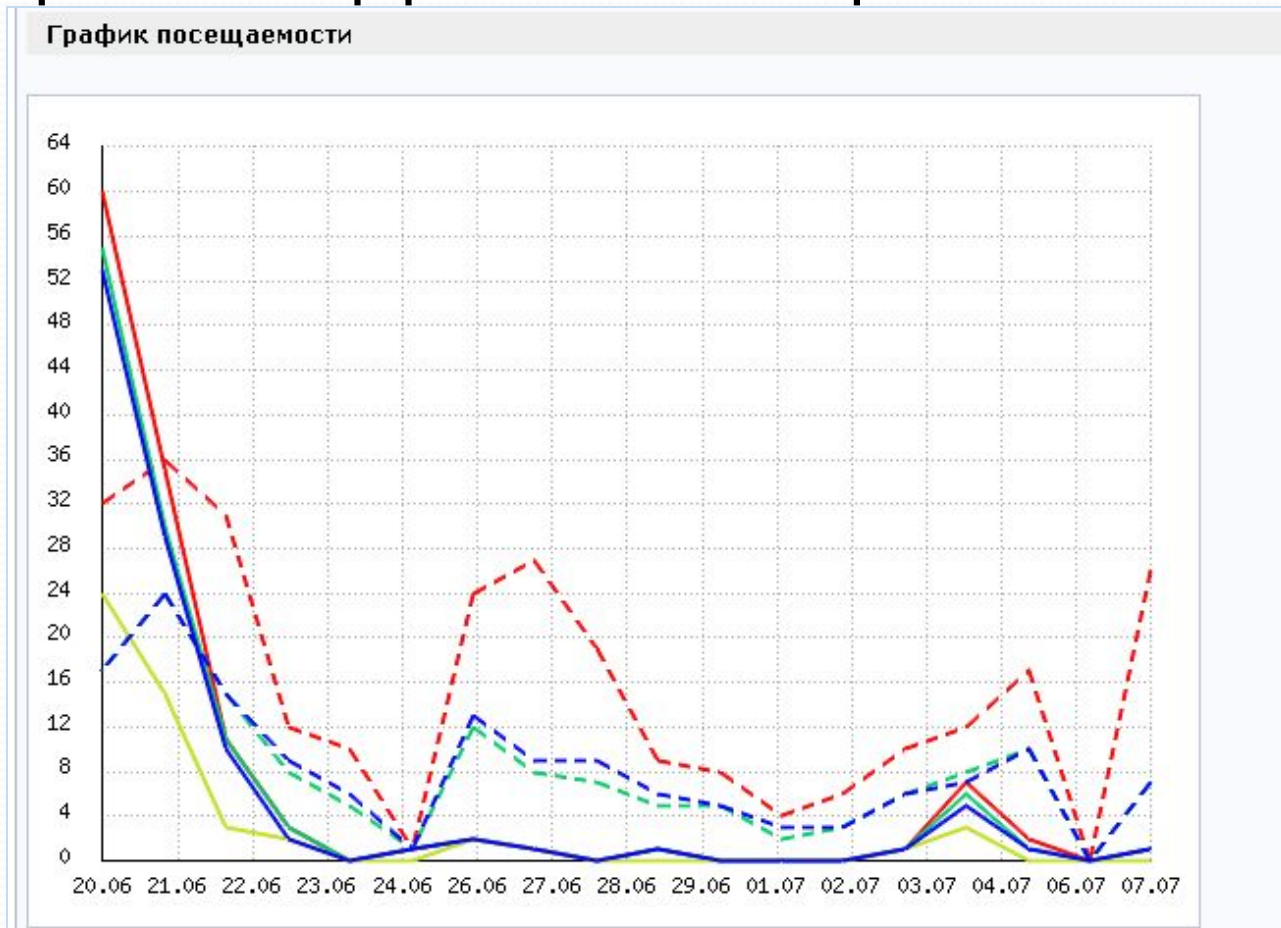


Как считать продажи не через сайт?





Как управлять эффективностью рекламных каналов

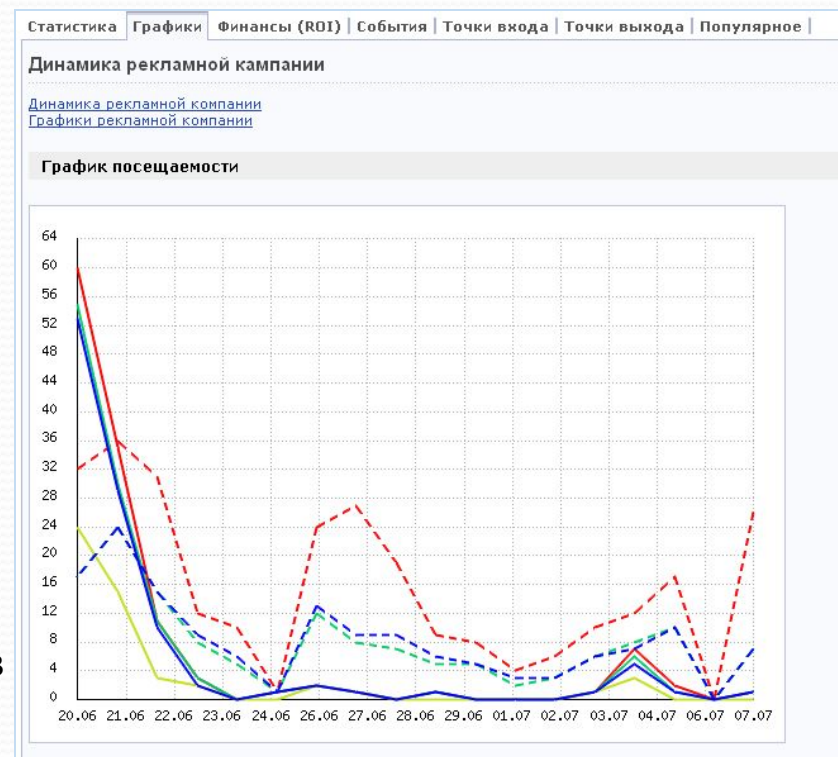


«Апрель Софт», (831) 278-30-40, 411-11-99
<http://websoft.nn.ru>



Как управлять эффективностью рекламных каналов

- Проводить постоянный анализ по каждому каналу отдельно
- вовремя отказаться от неэффективной рекламы
- Сменить рекламную площадку
- Изменить дизайн баннеров
- Корректировать привлекаемую целевую аудиторию
- Предложить специальные условия
- Использовать различные наработки и приемы ведения кампаний от профессионалов





Работа с трафиком

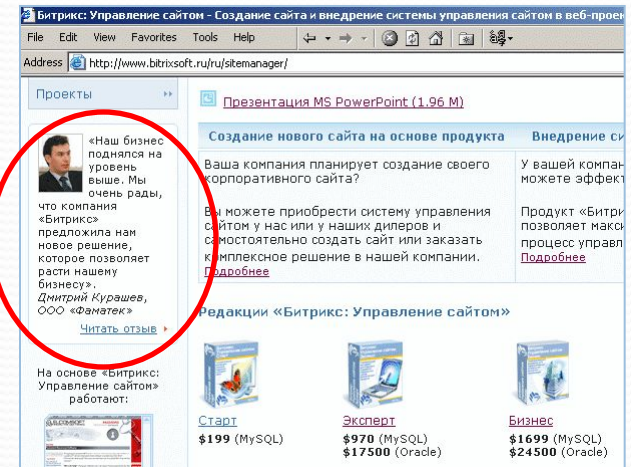


Работа с трафиком

Внутренняя реклама дает дополнительную возможность сделать сайт более эффективным.

Для показа избранного контента определенной аудитории используются специальные параметры управления внутренней рекламой:

- рекламная кампания;
- страна;
- разделы и страницы сайта;
- посетители (первый раз на сайте или вернулся);
- место размещения баннера на сайте;
- период показа с настройкой по часам и дням недели;
- количество кликов;
- общее число показов баннера;
- число показов для одного посетителя;
- число посетителей, которым будет показан баннер.





1С-БИТРИКС:
Управление сайтом



СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТАМИ

Спасибо за внимание!



Алексей Акимычев
компания «Апрель Софт»

тел. (831) 278-30-40

<http://websoft.nn.ru>

«Апрель Софт», (831) 278-30-40, 411-11-99
<http://websoft.nn.ru>