



Повышение эффективности размещения в "Яндекс. Маркете" с использованием Google Analytics

Степан Семилетов,
ArrowMedia



Размещение в Маркете «по-старинке»

- Тысячи товаров
- Единая ставка
- Товары с разной ценой
- Товары с разной наценкой
- Отсутствие данных для анализа

Проблемы «неуправляемого» размещения

- Дорогие клики по дешевым товарам
- Мало кликов по дорогим товарам
- Нет данных о конверсии по группам и товарам.

Решение: Яндекс.Маркет как рекламный источник в Google Analytics

□ Данные отчетов «Электронной торговли»

□ Можно сравнивать источники

□ Бесплатно и быстро

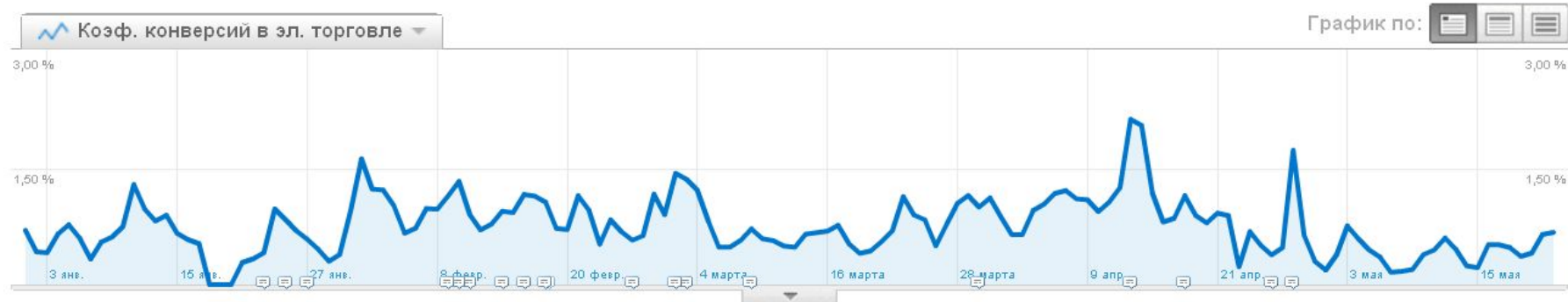
– Низкая точность для малых магазинов

– Низкая точность при телефонных заказах
>50%

Электронная торговля в Google Analytics: данные о транзакциях

Обзор электронной торговли


01.01.2011 - 22.05.2011



Доход от продаж 3 903 ед. продукции составил 25 982 564,84 руб.

 **0,76 %** Коэффициент конверсии

 **16 943** Транзакции

 **1 533,53 руб.** Средняя стоимость заказа

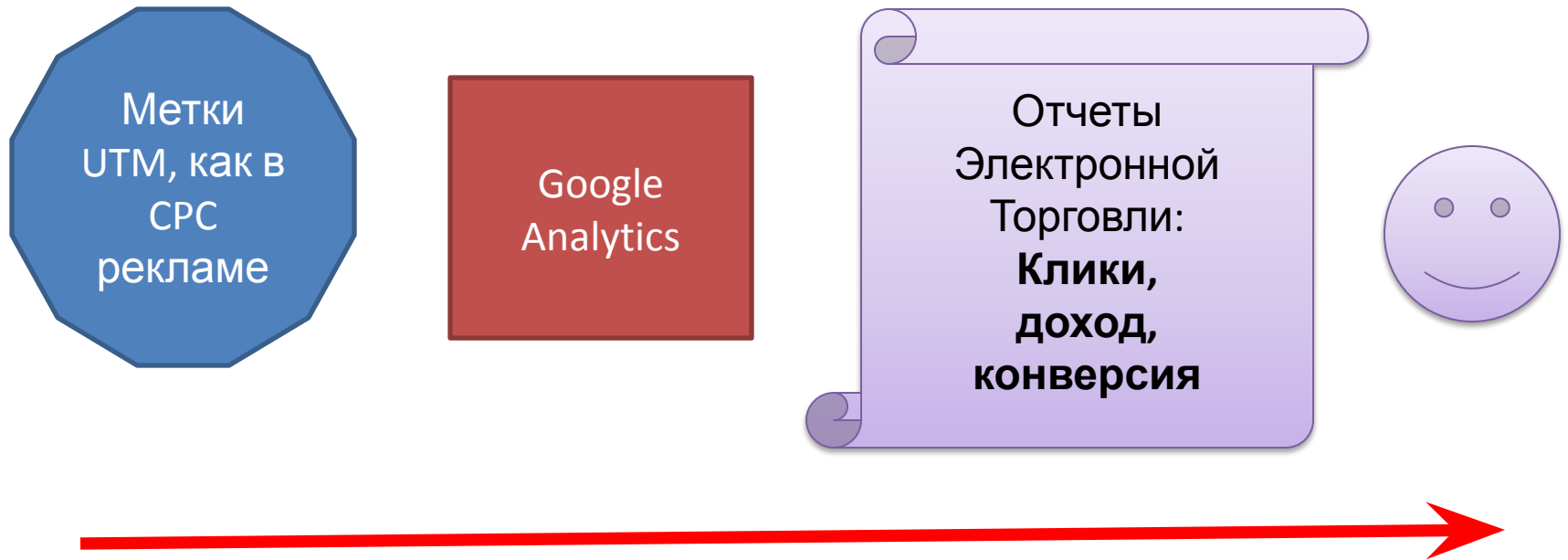
 **52 678** Проданные товары

Анализ доходов

 Профиль посетителей: языки, местоположения в сети, пользовательский

 Источники трафика: ключевые слова, оплачиваемые ключевые слова, неоплачиваемые ключевые слова, все источники трафика

Разметка ссылок на товары в YML



- ✓ Суть метода – анализ переходов с Маркета как рекламных.

Как разметить ссылки?

Инструмент «Компоновщик URL»

- `utm_source=YaMarket*` **ИСТОЧНИК**
- `utm_medium=cpc*` **канал**
- `utm_campaign=sotovie_telefoni*`
рекламная кампания – для различения групп товаров
- `utm_content=HTC_Wildfire`
содержание объявления – для различения товаров (необязательно)

Итоговый URL для Google Analytics:

`http://www.arwm.ru/?utm_source=YaMarket&utm_medium=cpc&utm_content=HTC_Wildfire&utm_campaign=sotovie_telefoni`

Отчет «Источники трафика»

Использование сайта

Набор целей 1

Электронная торговля

Просмотры:     

Посещения [?]
294 048
% всего сайта:
100,00 %

Доход [?]
14 937 076,00 руб.
% всего сайта: 100,00 %

Транзакции [?]
1 532
% всего сайта:
100,00 %

Среднее значение [?]
9 750,05 руб.
Сайт средн:
9 750,05 руб. (0,00 %)

Кэф. конверсий в эл. торговле [?]
0,52 %
Сайт средн:
0,52 % (0,00 %)

Полезность посещения [?]
50,80 руб.
Сайт средн:
50,80 руб.
(0,00 %)

	Источник/канал <input type="text" value="Нет"/>	Посещения ↓	Доход	Транзакции	Среднее значение	Кэф. конверсий в эл. торговле	Полезность посещения
1.	yd / cpc	98 238	3 869 448,00 руб.	457	8 467,06 руб.	0,47 %	39,39 руб.
2.	google / cpc	94 621	4 224 951,00 руб.	455	9 285,61 руб.	0,48 %	44,65 руб.
3.	vkontakte / cpc	24 373	263 089,00 руб.	33	7 972,39 руб.	0,14 %	10,79 руб.
4.	(direct) / (none)	22 662	2 361 766,00 руб.	194	12 174,05 руб.	0,86 %	104,22 руб.
5.	yandex / organic	22 275	2 103 181,00 руб.	159	13 227,55 руб.	0,71 %	94,42 руб.
6.	YandexMarket / cpc	7 996	267 269,00 руб.	42	6 363,52 руб.	0,53 %	33,43 руб.
7.	begun / cpc	7 768	226 960,00 руб.	34	6 675,29 руб.	0,44 %	29,22 руб.
8.	google / organic	6 114	413 363,00 руб.	40	10 334,08 руб.	0,65 %	67,61 руб.
9.	PriceRu / cpc	3 122	178 872,00 руб.	16	11 179,50 руб.	0,51 %	57,29 руб.
10.	go.mail.ru / referral	1 376	264 299,00 руб.	16	16 518,69 руб.	1,16 %	192,08 руб.

Фильтр Источник/канал:

[Расширенный фильтр](#)

Отчет по группам товаров

Использование сайта

Набор целей 1

Набор целей 2

Электронная торговля

Просмотры:      

Посещения [?] 89 388 % всего сайта: 25,31 %		Доход [?] 465 835,00 руб. % всего сайта: 64,19 %		Транзакции [?] 39 % всего сайта: 69,64 %		Среднее значение [?] 11 944,49 руб. Сайт средн: 12 959,16 руб. (-7,83 %)		Козф. конверсий в эл. торговле [?] 0,04 % Сайт средн: 0,02 % (175,20 %)		Полезность посещения [?] 5,21 руб. Сайт средн: 2,05 руб. (153,65 %)	
Ключевое слово <input type="text" value="Ключевое слово"/>	Нет <input type="text" value="Нет"/>	Посещения ↓	Доход	Транзакции	Среднее значение	Козф. конверсий в эл. торговле	Полезность посещения				
1.	konditsioneri-nastennie_konditsioneri_s_odni	35 370	186 567,00 руб.	9	20 729,67 руб.	0,03 %	5,27 руб.				
2.	konditsioneri-konditsioneri_ne_trebuyushchie	7 564	129 080,00 руб.	9	14 342,22 руб.	0,12 %	17,07 руб.				
3.	dushevie_kabini-zakritie_dushevie_kabini	5 721	0,00 руб.	0	0,00 руб.	0,00 %	0,00 руб.				
4.	vodonagrevateli-vodonagrevateli_nakopitelnie	3 784	142 658,00 руб.	19	7 508,32 руб.	0,50 %	37,70 руб.				
5.	dushevie_kabini-zakritie_dushevie_kabini_s_	3 568	0,00 руб.	0	0,00 руб.	0,00 %	0,00 руб.				
6.	dushevie_kabini-otkritie_dushevie_kabini	3 499	0,00 руб.	0	0,00 руб.	0,00 %	0,00 руб.				
7.	konditsioneri-vnutrennie_bloki_multi_splitsiste	2 398	0,00 руб.	0	0,00 руб.	0,00 %	0,00 руб.				
8.	konditsioneri-nastennie_konditsioneri_s_nesk	2 240	0,00 руб.	0	0,00 руб.	0,00 %	0,00 руб.				
9.	obogrevateli-teploventilyatori	1 511	0,00 руб.	0	0,00 руб.	0,00 %	0,00 руб.				
10.	obogrevateli-infrakrasnie_obogrevateli	1 504	0,00 руб.	0	0,00 руб.	0,00 %	0,00 руб.				

Ещё пример: группы товаров

Использование сайта		Набор целей 1	Набор целей 2	Набор целей 3	Электронная торговля	Просмотры:	
Посещения [?] 9 141 % всего сайта: 0,69 %	Доход [?] 140 092,00 руб. % всего сайта: 1,03 %	Транзакции [?] 102 % всего сайта: 1,05 %	Среднее значение [?] 1 373,45 руб. Сайт средн: 1 398,17 руб. (-1,77 %)	Коэф. конверсий [?] в эл. торговле 1,12 % Сайт средн: 0,74 % (51,08 %)	Полезность [?] посещения 15,33 руб. Сайт средн: 10,33 руб. (48,41 %)		
Кампания <input type="text" value=""/>	Нет <input type="text" value=""/>	Посещения	Доход	Транзакции ↓	Среднее значение	Коэф. конверсий в эл. торговле	Полезность посещения
1.	kuhnya	702	22 344,00 руб.	11	2 031,27 руб.	1,57 %	31,83 руб.
2.	oblojki_dlya_knig	1 011	13 237,00 руб.	11	1 203,36 руб.	1,09 %	13,09 руб.
3.	igrushki	140	884,00 руб.	7	126,29 руб.	5,00 %	6,31 руб.
4.	ejednevniki	271	10 322,00 руб.	6	1 720,33 руб.	2,21 %	38,09 руб.
5.	otkryitki	495	8 106,00 руб.	6	1 351,00 руб.	1,21 %	16,38 руб.
6.	chehlyi_dlya_telefonov	703	4 540,00 руб.	5	908,00 руб.	0,71 %	6,46 руб.
7.	dlya_piknika_i_lancha	203	6 806,00 руб.	5	1 361,20 руб.	2,46 %	33,53 руб.
8.	gostinaya	553	14 562,00 руб.	5	2 912,40 руб.	0,90 %	26,33 руб.
9.	oblojki_dlya_pasporta	257	3 305,00 руб.	5	661,00 руб.	1,95 %	12,86 руб.
10.	sumki_dlya_noutbuka	318	8 256,00 руб.	5	1 651,20 руб.	1,57 %	25,96 руб.

Повышаем эффективность: расчет ставок

- Один период времени
 - Данные из Analytics
 - Данные о затратах из Маркета
 - Коэффициент: корзина/звонки
- ✓ **Затраты на привлечение заказа общие и для разных групп товаров**

Пример расчета ставок

Данные за 1 месяц размещения в Маркете:

- 3000 посещений (GA)
- Стоимость размещения - 60'000 руб. (Маркет)
- Заказы по данным Analytics – на сумму 250'000 руб. (50 транзакций)
- Поправочный коэффициент (звонки) +0,7.
- Хотим тратить на привлечение **10% от выручки.**

*Расчет: $60'000 / (250'000 * 1,7) = 14%$ (от выручки мы потратили на привлечение заказов с Маркета)*

✓ **Необходимо понизить ставки**

✓ **У каких товаров понижать?**

Полезность посещения!

Использование сайта		Набор целей 1	Набор целей 2	Набор целей 3	Электронная торговля	Просмотры:	
Посещения [?] 9 315 % всего сайта: 0,70 %	Доход [?] 139 313,00 руб. % всего сайта: 0,76 %	Транзакции [?] 110 % всего сайта: 1,08 %	Среднее значение [?] 1 266,48 руб. Сайт средн: 1 790,42 руб. (-29,26 %)	Коэф. конверсий [?] в эл. торговле 1,18 % Сайт средн: 0,76 % (54,91 %)	Полезность посещения [?] 14,96 руб. Сайт средн: 13,65 руб. (9,58 %)		
Кампания <input type="text" value="Нет"/>	Нет	Посещения	Доход	Транзакции ↓	Среднее значение	Коэф. конверсий в эл. торговле	Полезность посещения
1.	oblojki_dlya_knig	1 450	20 010,00 руб.	24	833,75 руб.	1,66 %	13,80 руб.
2.	oblojki_dlya_pasporta	483	13 105,00 руб.	12	1 092,08 руб.	2,48 %	27,13 руб.
3.	koshelki	280	10 105,00 руб.	8	1 263,12 руб.	2,86 %	36,09 руб.
4.	kuhnya	885	9 503,00 руб.	7	1 357,57 руб.	0,79 %	10,74 руб.
5.	ejednevniki	868	10 232,00 руб.	6	1 705,33 руб.	0,69 %	11,79 руб.
6.	svechi	203	7 768,00 руб.	6	1 294,67 руб.	2,96 %	38,27 руб.
7.	gostinaya	504	6 884,00 руб.	4	1 721,00 руб.	0,79 %	13,66 руб.

Для расчета ставок достаточно Analytics

Данные Analytics					Расчет ставок	
Группа товаров	Посещения	Доход, руб	Транзакции, шт	Полезность посещения, руб	"Полная" полезность, руб (K=1,7)	Оптимальная ставка, руб (10% полезности)
oblojki_dlya_knig	1450	20010	24	14	23	2
oblojki_dlya_pasporta	483	13105	12	27	46	5
koshelki	280	10105	8	36	61	6
kuhnya	885	9503	7	11	18	2
ejednevniki	868	10232	6	12	20	2
svechi	203	7768	6	38	65	7
gostinaya	504	6884	4	14	23	2
otkryitki	322	3894	4	12	21	2
Moleskine	336	5800	3	17	29	3
brilki	240	8535	3	36	60	6

Как установить ставки в Маркете?

- Разные ставки для разных «Групп» товаров
- Группы должны совпадать с «разметкой»

The screenshot shows the 'Мои ставки' (My bids) settings in a marketplace interface. On the left, a list of groups is shown, with 'Мои ставки' highlighted. The main panel displays the settings for the 'Группа «Мои ставки»' (Group 'My bids').

Группы ?

- Мои ставки**
- [Bose Lifestyle](#) ×
- [Аксессуары](#) ×
- [Акустика](#) ×
- [Аудиотехника](#) ×
- [Бренды 1](#) ×
- [Бренды 2](#) ×
- [Мега-супер товары](#) ×
- [Супер товары](#) ×

Группа «Мои ставки»

рекомендованные | единая ставка

1-я страница ▾ + % на поиске

[переместить в группу](#)

21 товар

группа

выбрать все

[Комплекты акустики KEF IQ90/IQ60c/IQ30/Kube2 Black](#) Бренды 1

Советы

- Метод подходит для любых товарных агрегаторов.
- Тщательно продумайте принцип именованя групп.
- Автоматизируйте разметку для YML файла.
- Проверяйте свои ссылки вручную.
- Данные о транзакциях в Analytics **можно редактировать**.
- Данные в Analytics неполные и неточные - **сравнивайте и ищите тенденции**.

Спасибо за внимание!

Вопросы?



www.ARWM.ru

+7 (495) 648-68-65

Степан Семилетов