



Genius Incubator

Маркетинг

Урок 6

Аналитика





- ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ АНАЛИЗА
- КАКИЕ МЕТРИКИ АНАЛИЗИРОВАТЬ
- КУДА СМОТРИМ В ADS MANAGER

Как анализировать результаты?



Пример:

Ниша: Онлайн образование

Задача: Собрать людей на Марафон, на котором им продадут курс

Точка А

Точка В



Пример:

Ниша: Онлайн образование

Задача: Собрать людей на Марафон, на котором им продадут курс

Точка А

Просмотры РО

Точка В

Подписка на
канал





Пример:

Ниша: Онлайн образование

Задача: Собрать людей на Марафон, на котором им продадут курс

Точка А: Просмотры РО

Точка В: Подписка на канал

Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма затрат
15 Потенци...	4 863	6 528	2,59 \$ За лид	38,88 \$ из 150,00 \$
15 Потенци...	4 863 Пользова...	6 528 Всего	2,59 \$ За лид	38,88 \$ Всего потрачено

Пример:

Возможные проблемы:

- Рекламные объявления
- Аудитория
- Оффер
- Лендинг / сайт – визуал
- Лендинг / сайт – оффер
- Продукт

Воронка продаж

Пример:

Точка А

Просмотры РО

Клик по ссылке

Точка В

Просмотр
страницы

Подписка на
канал





Подписка на канал

6 525

\$38.88

Клики по ссылке

74

1.13%

\$0.53

Просмотры страницы

71

96%

\$0.55

Подписка на канал

15

21.1%

\$2.59

РАЗБЕРЕМСЯ В ПРИЧИНАХ НИЗКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВП



- Показы публикаций
- Клики по ссылке
- Просмотры целевой страницы
- Лид
- Продажа



Genius Incubator

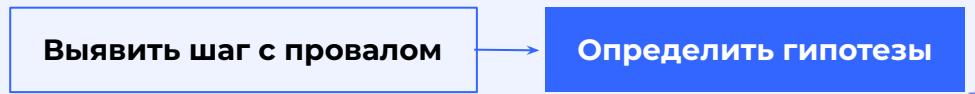
Алгоритм действий

Выявить шаг с провалом



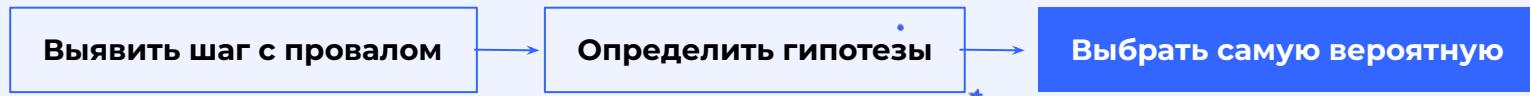


Алгоритм действий



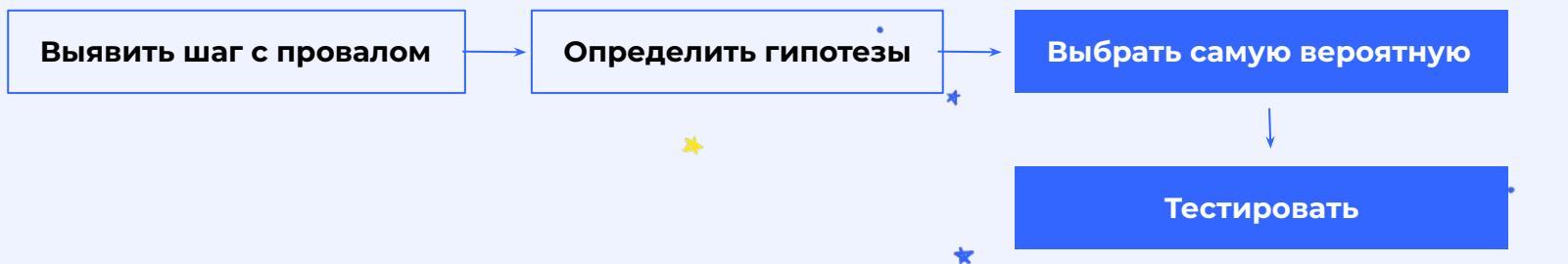


Алгоритм действий





Алгоритм действий



Гипотезы:

ШАГ 1: Показы РО – Клик по ссылке в РО

Низкая конверсия в клик по ссылке в РО

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

1. Не та ЦА
2. Не те визуалы



Гипотезы:

ШАГ 1: Показы РО – Клик по ссылке в РО

Низкая конверсия в клик по ссылке в РО

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

1. Не та ЦА
2. Не те визуалы

Уменьшение вероятности:

1. Тест разных крео
2. Тест разных ЦА





Гипотезы:

ШАГ 2: Клик по ссылке – Просмотр Страницы

Низкая конверсия в открытие сайта

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

1. Медленная скорость загрузки



Гипотезы:

ШАГ 2: Клик по ссылке – Просмотр Страницы

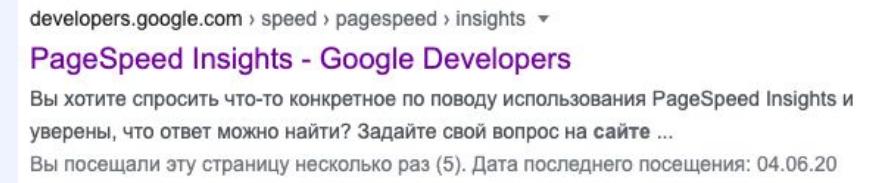
Низкая конверсия в открытие сайта

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

1. Медленная скорость загрузки

Уменьшение вероятности:

1. Перед запуском проверяем сайт/лендинг на скорость загрузки



developers.google.com › speed › pagespeed › insights ▾

PageSpeed Insights - Google Developers

Вы хотите спросить что-то конкретное по поводу использования PageSpeed Insights и уверены, что ответ можно найти? Задайте свой вопрос на [сайте](#) ...

Вы посещали эту страницу несколько раз (5). Дата последнего посещения: 04.06.20



Гипотезы:

ШАГ 3: Просмотр Страницы - Лид

Низкая конверсия сайта

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

1. Не та ЦА
2. Визуал сайт (картинка)
3. Смыслы
4. Оффер на первом экране



Гипотезы:

ШАГ 3: Просмотр Страницы - Лид

Низкая конверсия сайта

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

1. Не та ЦА
2. Визуал сайт (картинка)
3. Смыслы
4. Оффер на первом экране



Уменьшение вероятности:

1. Тестируй разные ЦА
2. Оффер в РО должен коррелироваться с оффером на первом экране
3. Сайт должен понятно описывать ПРОДУКТ/УСЛУГУ, которую продает



Гипотезы:

ШАГ 4: Лид - Продажа

Низкая конверсия отдела продаж

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

1. Неплатежеспособная ЦА
2. Большой чек – период принятия решений долгий
3. Плохая работа менеджеров

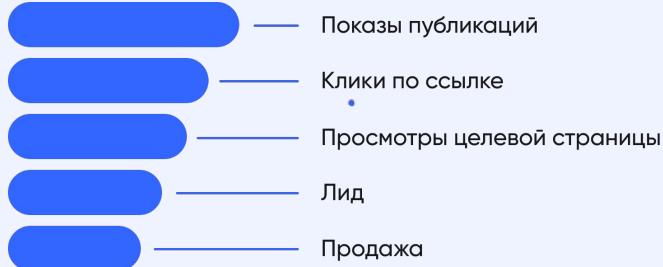




Гипотезы:

ШАГ 4: Лид - Продажа

Низкая конверсия отдела продаж



ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

1. Неплатежеспособная ЦА
2. Большой чек – период принятия решений долгий
3. Плохая работа менеджеров

Уменьшение вероятности:

1. Тестируй разные ЦА
2. На больших чеках вводи промежуточное значение “ЦЕЛЕВОЙ ЛИД”
3. Собирай КОНСТРУКТИВНУЮ обратную связь по качеству лидов и причинам отказов.



Genius Incubator



ДАВАЙ ПОСМОТРИМ В РЕКЛАМНОМ КАБИНЕТЕ