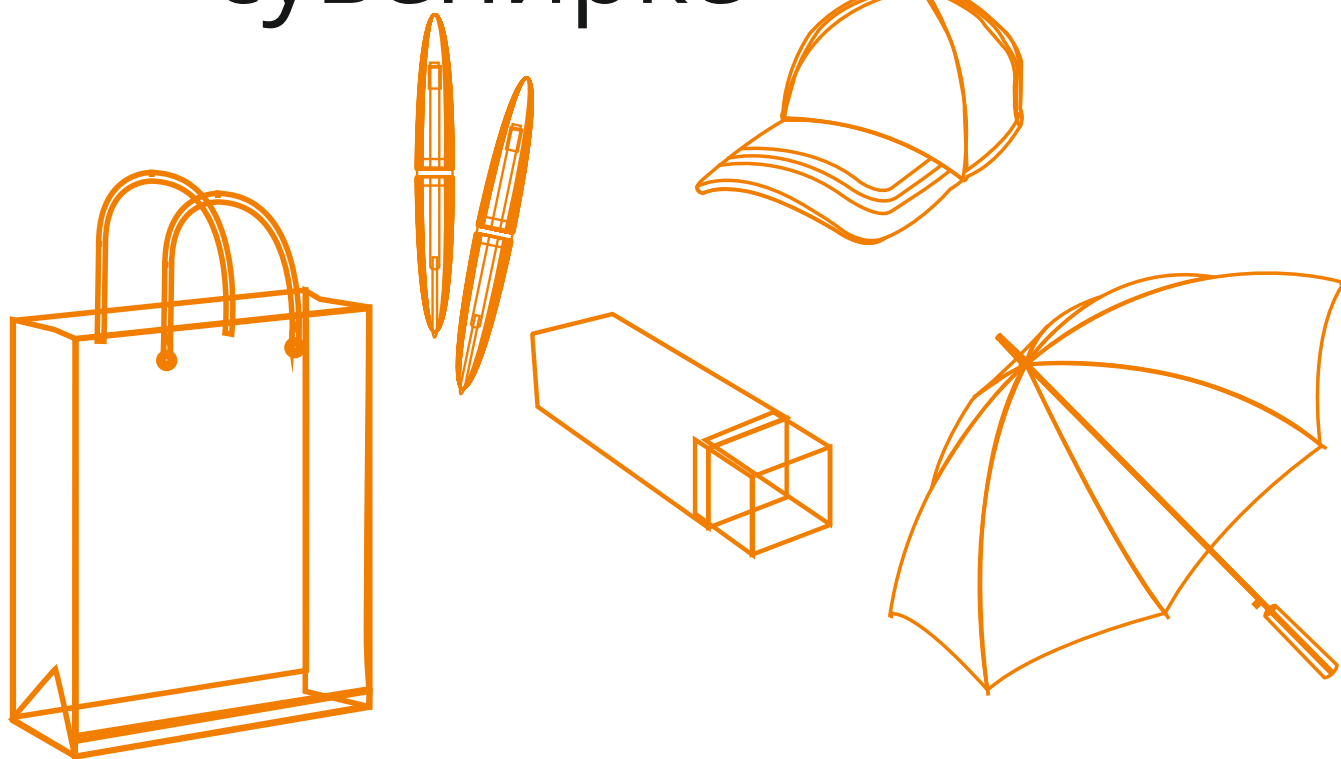




BIZGIFT™
СУВЕНИРЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Пример отчета по эффективной сувенирке



Пример отчета по эффективной
сувенирке

Заполняется клиентом. Учитывают все возможные затраты, включая затраты на саму сувенирку и ее распространение

Информация собирается системами аналитики Колл-трекинг, Яндекс.Метрика и Google Analytics

Посещения фиксируются с самого начала запуска сувенирной продукции. Все ссылки на сайт помечаются метками, что позволяет сразу понять источник посетителя

Цена посетителя рассчитывается как отношение затрат на количество посещений

Количество оформленных заказов предоставляется клиентом

Зная заказы и затраты определяем стоимость одного привлеченного заказа

Подсчитываем общий доход с рекламной кампании, информация предоставляется клиентом

Теперь можем посчитать средний чек, рентабельность и чистую прибыль. В дальнейшем эту информацию можем использовать для сравнения с проведением других рекламных кампаний

Подсчитываем ROI. В результате понимаем выгодность инвестиций в рекламную сувенирную продукцию

Таблица 1. Основные показатели

Показатель	1 мес.	2 мес.	3 мес.	...	Всего
Затраты на сувенирку					55.000
Звонки + заявки					64
Посещения					412
СРС (руб.)					133
Заказы					24
Затраты на 1 заказ					2.292
Доход (руб.)					820.080
Средний чек (руб.)					34.170
Рентабельность					27%
Чистая прибыль					166.422
ROI					303%

Заполняется клиентом.

Как говорится, все познается в сравнении. Так и в интернет-маркетинге, все относительно. Поэтому распространяемую рекламируемую продукцию следует сравнивать с аналогичной, для понимания «что работает», а «что нет»

Таблица 2. Сравнительный анализ рекламных источников

Показатель	1 мес.	2 мес.	3 мес.	...	Всего
Ручки					
Посещения					83
Расход					20.000
СРС					241
Количество обращений					22
Цена обращения					909
Флайеры					
Посещения					112
Расход					20.000
СРС					179
Количество обращений					17
Цена обращения					1.176
Каталоги					
Посещения					217
Расход					15.000
СРС					69
Количество обращений					25
Цена обращения					600

Реальный пример эффективной сувенирки



● Знаем, сколько, когда и откуда зашли на посадочную страницу bizgift.ru/ipsa и/или позвонили по телефону **+7 (495) 213-92-92***

● Учитываем все переходы с QR-кода

**Для подсчета входящих звонков подключаем услугу отслеживания Call-Tracking*