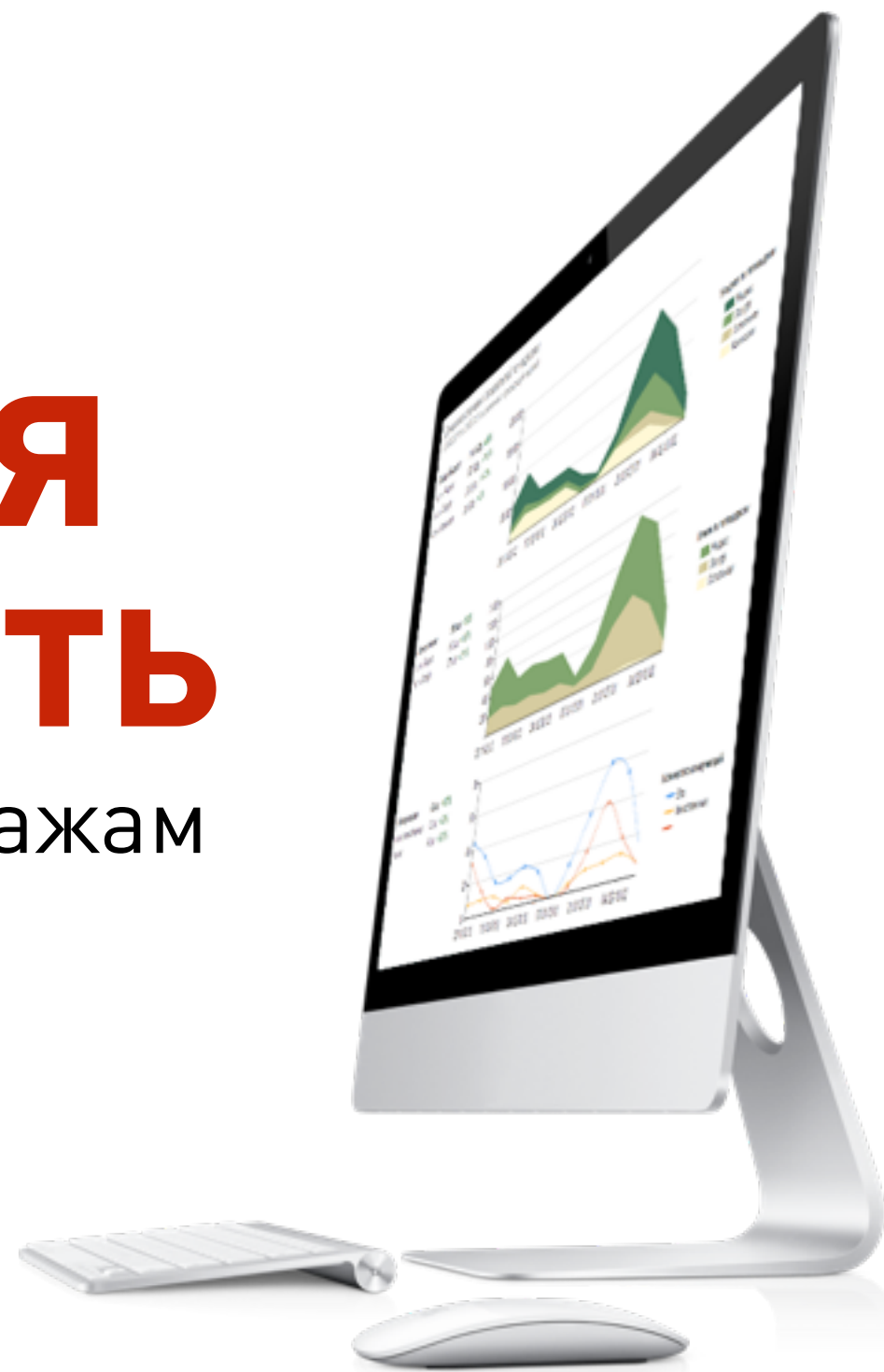


Правильная отчётность

по рекламе и продажам





с 2004 г.

со-основатель
и руководитель
IT-Agency

>30

сотрудников

>100

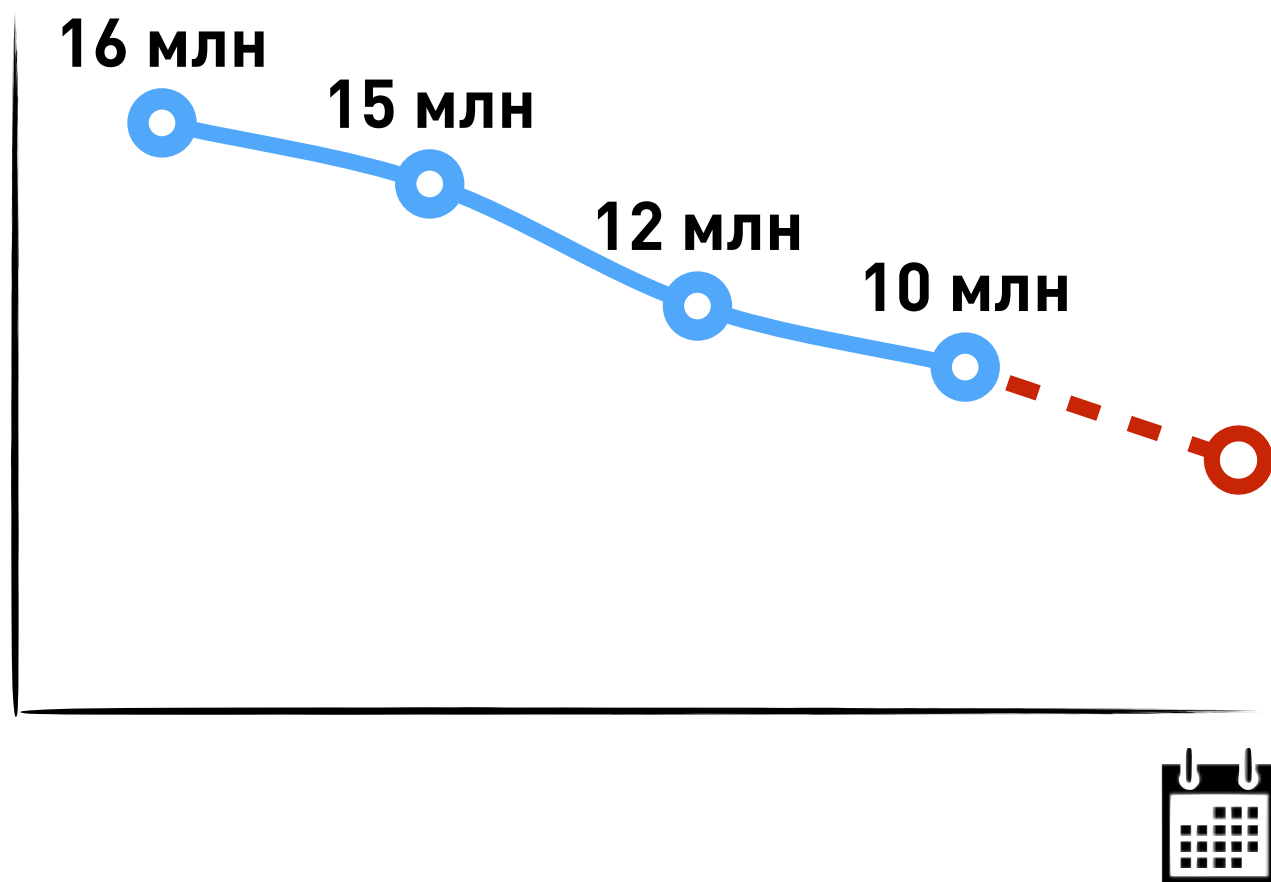
проектов

с 2011 г.

**Специализируемся
на комплексных проектах
по построению продаж**



**НИ У КОГО НЕТ ПРОБЛЕМ
С ОТЧЕТНОСТЬЮ**



Закрывать
две клиники

Уволить
60 человек

Долг
20 млн

Начали искать проблемы

Дата	Реклама			Сайт		
	Бюджет	Клики	Цена клика	Цели	Цели	Цена цели
Неделя 1	495 000₽	42 000	11,8 ₽	13 440	32%	37 ₽
Неделя 2	455 000₽	39 000	11,7 ₽	12 870	33%	35 ₽
Неделя 3	496 000₽	41 000	12,1 ₽	12 710	31%	39 ₽
Неделя 4	478 000₽	39 600	12,1 ₽	12 672	32%	38 ₽

Звонки и заявки			Качественные ком-ции			Первичные приёмы			
Ком-ции	Клики → ком-ции	Цена ком-ции	Кач.ком.	Ком-ции → кач.ком.	Цена кач.ком	Первич ки	Ком-ции → первички	Кач.ком → первички	Цена первички
869	2,07%	569 ₽	313	36%	1 582 ₽	200	23%	64%	2 475 ₽
862	2,21%	528 ₽	319	37%	1 427 ₽	190	22%	59%	2 400 ₽
849	2,07%	584 ₽	297	35%	1 670 ₽	178	21%	60%	2 783 ₽
812	2,05%	589 ₽	292	36%	1 636 ₽	142	18%	49%	3 365 ₽

Начали искать проблемы

Дата	Реклама			Сайт		
	Бюджет	Клики	Цена клика	Цели	Цели	Цена цели
Неделя 1	405		11,8 Р	13 440	22%	37 Р
Неделя 2			7 Р	15		Р
Неделя 3						
Неделя 4						

Основные приёмы						
Кач.ком.	Кач.ком.	Кли	М-ции →	Кач.ком →	Цена первички	
первички	первички	первички	первички	первички	первички	первички
36%	1 582 Р	200	23%	64%	2 475 Р	
37%	1 427 Р	190	22%	59%	2 400 Р	
84%	1 670 Р	178	21%	60%	2 783 Р	
812	2,057	202	36%	49%	3 365 Р	

Цена проблемы
600 т.р.
в неделю

Или 2.5 млн
в месяц

Консультанты	Кач. ком-ции			Первичные приёмы			
	Даты	Кач.ком.	Цена кач.ком	Общая стоимость	Первички	Кач.ком → первички	Цена первички
Консультант 1		258	1 600 Р	413 381 Р	170	66%	2 436 Р
Неделя 1		63	1 600 Р	100 155 Р	44	71%	2 254 Р
Неделя 2		57	1 600 Р	91 844 Р	36	62%	2 581 Р
Неделя 3		62	1 600 Р	99 807 Р	42	67%	2 388 Р
Неделя 4		76	1 600 Р	121 575 Р	48	63%	2 540 Р
Консультант 2		192	1 600 Р	307 113 Р	133	69%	2 308 Р
Неделя 1		63	1 600 Р	100 155 Р	46	73%	2 192 Р
Неделя 2		67	1 600 Р	107 151 Р	46	69%	2 319 Р
Неделя 3		62	1 600 Р	99 807 Р	41	66%	2 424 Р
Неделя 4	→	0	1 600 Р	- Р	0	0%	- Р
Консультант 3		221	1 600 Р	353 950 Р	123	55%	2 884 Р
Неделя 1		63	1 600 Р	100 155 Р	36	58%	2 759 Р
Неделя 2		67	1 600 Р	107 151 Р	35	53%	3 019 Р
Неделя 3		65	1 600 Р	104 560 Р	37	57%	2 807 Р
Неделя 4	→	26	1 600 Р	42 084 Р	14	52%	3 077 Р
Консультант 4		286	1 600 Р	456 941 Р	145	51%	3 151 Р
Неделя 1		63	1 600 Р	100 155 Р	37	59%	2 712 Р
Неделя 2		70	1 600 Р	112 254 Р	40	57%	2 807 Р
Неделя 3		53	1 600 Р	85 549 Р	28	53%	3 019 Р
Неделя 4	→	99	1 600 Р	158 983 Р	40	→ 40%	4 000 Р
Консультант 5		264	1 600 Р	422 503 Р	139	53%	3 034 Р
Неделя 1		63	1 600 Р	100 155 Р	37	59%	2 712 Р
Неделя 2		57	1 600 Р	91 844 Р	32	56%	2 857 Р
Неделя 3		53	1 600 Р	85 549 Р	29	55%	2 909 Р
Неделя 4	→	91	1 600 Р	144 955 Р	41	→ 45%	3 556 Р

Ищем точки роста

Консультанты	Кач. ком-ции			Первичные приёмы		
	Даты	Цена Кач.ком.	Общая стоимость	Первички	Кач.ком → первички	Цена первички
Консультант 1	258	1 600 ₽	413 381 ₽	170	66%	2 436 ₽
Консультант 2	192	1 600 ₽	307 113 ₽	133	69%	2 308 ₽
Консультант 3	221	1 600 ₽	353 950 ₽	123	55%	2 884 ₽
Консультант 4	286	1 600 ₽	456 941 ₽	145	51%	3 151 ₽
Консультант 5	264	1 600 ₽	422 503 ₽	139	53%	3 034 ₽

Оплаченные курсы			Доход 1 недели		Прогноз дохода		
Курсы	Первички → курсы	Цена курса	Доход первой недели	Ср.чек первой недели	Незакрыт ые ком- ции	Прогноз дохода	Прогноз ROI
88	52%	5 194 ₽	2 137 004 ₽	12 593 ₽	67	3 739 757 ₽	805%
67	50%	5 019 ₽	1 623 098 ₽	12 197 ₽	88	2 840 422 ₽	825%
59	48%	6 212 ₽	1 524 106 ₽	12 419 ₽	138	2 667 186 ₽	654%
61	42%	6 687 ₽	1 709 480 ₽	11 789 ₽	43	2 991 590 ₽	555%
61	44%	6 458 ₽	1 765 205 ₽	12 676 ₽	122	3 089 109 ₽	631%

Ищем точки роста

Консультанты	Кач. ком-ции		Первичные приёмы		
	Даты	Цена	Общая	Кач.ком →	Цена
	Кач.ком.	кач.ком			первички
Консультант 1	258	1 600			36 Р
Консультант 2	192				
Консультант 3	221				
Консультант 4	286				
Консультант 5	264				

Оплачен				Прогноз дохода			
Курсы	Первички → курсы	курс	недели	ые ком-ции	Прогноз дохода	Прогноз ROI	
88	52%	5 194 Р	2 137 004 Р	12 593 Р	67	3 739 757 Р	805%
67	50%	5 019 Р	1 623 098 Р	12 197 Р	88	2 840 422 Р	825%
59	48%	6 212 Р	1 524 106 Р	12 419 Р	138	2 667 186 Р	654%
61	42%	6 687 Р	1 709 480 Р	11 789 Р	43	2 991 590 Р	555%
61	44%	6 458 Р	1 765 205 Р	12 676 Р	122	3 089 109 Р	631%

**+7%, +800 т.р.
В МЕСЯЦ**

Ищем точки роста

Дата	Реклама			Сайт			Коммуникации		Первичные приёмы		Прогноз дохода		Реклама
Неделя	Бюджет	Клики	Цена клика	Цели	Клики → Цели	Цена цели	Ком-ции	Цена ком-ции	Первички	Цена первички	Прогноз дохода	Прогноз ROMI	Лимит роста бюджета
Яндекс.Поиск													
Кампания 1	121 000 Р	8 897	13,6 Р	2 402	27%	50 Р	154	786 Р	27	4 490 Р	615 250 Р	408%	80 000 Р
Кампания 2	111 307 Р	6 746	16,5 Р	2 968	44%	38 Р	190	585 Р	33	3 343 Р	760 209 Р	583%	- Р
Кампания 3	48 361 Р	2 657	18,2 Р	930	35%	52 Р	60	811 Р	10	4 636 Р	238 195 Р	393%	10 000 Р
Кампания 4	49 539 Р	2 737	18,1 Р	1 232	45%	40 Р	79	627 Р	14	3 586 Р	315 444 Р	537%	50 000 Р
Яндекс.Сети													
Кампания 1	53 736 Р	3 180	16,9 Р	986	31%	55 Р	63	850 Р	11	4 860 Р	252 454 Р	370%	30 000 Р
Кампания 2	69 483 Р	3 638	19,1 Р	1 528	42%	45 Р	98	709 Р	17	4 054 Р	391 324 Р	463%	60 000 Р
Кампания 3	49 808 Р	4 699	10,6 Р	846	18%	59 Р	54	919 Р	9	5 250 Р	216 624 Р	335%	50 000 Р
Кампания 4	165 285 Р	15 741	10,5 Р	3 621	23%	46 Р	232	712 Р	41	4 070 Р	927 286 Р	461%	- Р
Гугл.Поиск													
Кампания 1	134 718 Р	10 129	13,3 Р	2 330	23%	58 Р	149	902 Р	26	5 155 Р	596 683 Р	343%	25 000 Р
Кампания 2	80 998 Р	4 576	17,7 Р	1 785	39%	45 Р	114	708 Р	20	4 046 Р	457 096 Р	464%	20 000 Р
Кампания 3	107 958 Р	7 603	14,2 Р	2 433	32%	44 Р	156	692 Р	27	3 956 Р	623 100 Р	477%	- Р
Кампания 4	35 422 Р	3 135	11,3 Р	533	17%	66 Р	34	1 037 Р	6	5 926 Р	136 485 Р	285%	10 000 Р
Гугл.Сети													
Кампания 1	87 260 Р	16 464	5,3 Р	2 799	17%	31 Р	179	486 Р	31	2 779 Р	716 853 Р	722%	- Р
Кампания 2	170 862 Р	17 259	9,9 Р	3 452	20%	50 Р	221	772 Р	39	4 413 Р	884 060 Р	417%	10 000 Р
Кампания 3	74 764 Р	10 681	7,0 Р	1 709	16%	44 Р	110	683 Р	19	3 900 Р	437 679 Р	485%	30 000 Р
Кампания 4	102 718 Р	8 632	11,9 Р	3 194	37%	32 Р	205	502 Р	36	2 867 Р	817 980 Р	696%	- Р

Ищем точки роста

Дата	Реклама			Сайт		Коммуникации		Первичные приёмы		Прогноз дохода		Реклама
	Бюджет	Клики	Цена клика	Клики →	Цена	Цена ком-	Первички	Цена первички	Прогноз дохода	Прогноз ROMI	Лимит роста бюджета	
-200 т.р. в месяц на рекламу +1,2 млн рублей в месяц выручки												
Яндекс.Поиск												
Кампания 1	121 000 Р									615 250 Р	408%	80 000 Р
Кампания 2	111 300 Р									550 209 Р	583%	- Р
Кампания 3										395 Р	393%	10 000 Р
Кампания 4											537%	50 000 Р
Яндекс.Сети												
Кампания 1											370%	30 000 Р
Кампания 2											463%	60 000 Р
Кампания 3											335%	50 000 Р
Кампания 4	160 000 Р									286 Р	461%	- Р
Гугл.Поиск												
Кампания 1	134 718 Р									596 683 Р	343%	25 000 Р
Кампания 2	80 998 Р	4 576							4 046 Р	457 096 Р	464%	20 000 Р
Кампания 3	107 958 Р	7 603	14,2 Р	2 435				27	3 956 Р	623 100 Р	477%	- Р
Кампания 4	35 422 Р	3 135	11,3 Р	533	17%	66 Р	34	1 037 Р	6	5 926 Р	285%	10 000 Р
Гугл.Сети												
Кампания 1	87 260 Р	16 464	5,3 Р	2 799	17%	31 Р	179	486 Р	31	2 779 Р	722%	- Р
Кампания 2	170 862 Р	17 259	9,9 Р	3 452	20%	50 Р	221	772 Р	39	4 413 Р	417%	10 000 Р
Кампания 3	74 764 Р	10 681	7,0 Р	1 709	16%	44 Р	110	683 Р	19	3 900 Р	485%	30 000 Р
Кампания 4	102 718 Р	8 632	11,9 Р	3 194	37%	32 Р	205	502 Р	36	2 867 Р	696%	- Р



Отчётность должна помогать:

- Определять источник проблем
- Находить точки роста



**КУЧА ОТЧЕТОВ,
НО ДАННЫЕ РАЗРОЗНЕНЫ**



Отчетность компании
странный предмет —
**она как бы есть,
но её как бы нет.**



Сквозная отчетность

1	Дата	Показатели рекламы			Заявки и обратные звонки				Звонки				Всего коммуникаций			Всего консультаций			Клиентские данные					Выручка за неделю через интернет, руб.		
		Бюджет, руб.	Клики, шт.	Цена клика	Заявки: всего, шт.	Заявки: конверсия из заявок, %	Консультации из заявок: всего, шт.	Консультации: конверсия из заявок, %	Звонки: всего, шт.	Звонки: конверсия из звонков, %	Консультации из звонков: всего, шт.	Консультации: конверсия из звонков, %	Всего коммуникаций, шт.	Всего коммуникаций, %	Стоимость коммуникации	Всего консультаций, шт.	Коммуникация->консультация, %	Консультация->первичка, %	Первичка, шт.	Первичка, руб.	Ср. чек на первичку	Выручка, руб.	ROMI, %			
3	08.09.2014 - 14.09.2014	466 115р.	13 135	35р.	72	0,55%	37	51%	345	2,63%	89	26%	490	3,7%	951р.	202	41%	2 303р.	33%	80%	162	2 886р.	20 576р.	3 323 059р.	613%	3 721 217р.
4	15.09.2014 - 21.09.2014	409 298р.	12 134	34р.	71	0,58%	33	46%	355	2,92%	78	22%	485	4,0%	843р.	242	50%	1 691р.	33%	66%	160	2 564р.	17 218р.	2 748 715р.	572%	2 930 676р.
5	22.09.2014 - 28.09.2014	377 056р.	11 898	32р.	84	0,71%	35	42%	314	2,64%	64	20%	472	4,0%	799р.	215	46%	1 751р.	35%	77%	166	2 272р.	19 685р.	3 267 174р.	766%	3 485 591р.
6	29.09.2014 - 05.10.2014	391 222р.	12 326	32р.	74	0,60%	35	47%	309	2,50%	60	19%	445	3,6%	878р.	216	49%	1 808р.	34%	69%	149	2 620р.	18 973р.	2 833 510р.	624%	3 002 470р.
7	06.10.2014 - 12.10.2014	366 413р.	13 196	28р.	94	0,71%	53	56%	314	2,38%	66	21%	473	3,6%	775р.	169	36%	2 162р.	31%	86%	147	2 501р.	23 322р.	3 416 690р.	832%	4 007 111р.
8	13.10.2014 - 19.10.2014	302 997р.	12 416	24р.	80	0,65%	41	51%	316	2,54%	75	24%	452	3,6%	670р.	208	46%	1 456р.	33%	73%	151	2 005р.	22 845р.	3 451 655р.	1039%	4 332 622р.
9	20.10.2014 - 26.10.2014	320 037р.	12 524	26р.	97	0,78%	46	47%	298	2,38%	77	26%	445	3,6%	719р.	165	37%	1 943р.	31%	85%	140	2 288р.	21 326р.	2 982 913р.	832%	3 567 272р.
10	27.10.2014 - 02.11.2014	340 114р.	12 879	26р.	93	0,72%	41	44%	364	2,83%	80	22%	519	4,0%	655р.	238	46%	1 431р.	31%	68%	162	2 097р.	20 664р.	3 350 796р.	885%	3 685 876р.
11	03.11.2014 - 09.11.2014	343 424р.	13 107	26р.	102	0,78%	34	33%	324	2,47%	66	20%	490	3,7%	701р.	193	39%	1 777р.	27%	69%	133	2 575р.	25 035р.	3 339 335р.	872%	3 342 773р.
12	10.11.2014 - 16.11.2014	378 708р.	14 809	26р.	114	0,77%	41	36%	358	2,42%	69	19%	531	3,6%	713р.	220	42%	1 718р.	26%	62%	138	2 751р.	21 896р.	3 013 988р.	696%	3 111 592р.
13	17.11.2014 - 23.11.2014	381 767р.	14 709	26р.	95	0,64%	46	48%	389	2,64%	82	21%	528	3,6%	723р.	224	42%	1 704р.	26%	62%	139	2 742р.	23 802р.	3 314 521р.	768%	3 224 361р.
14	24.11.2014 - 30.11.2014	407 116р.	15 218	27р.	102	0,67%	52	51%	414	2,72%	98	24%	565	3,7%	721р.	264	47%	1 545р.	28%	60%	158	2 569р.	22 536р.	3 570 706р.	777%	3 493 851р.
15	01.12.2014 - 07.12.2014	417 967р.	14 650	29р.	90	0,62%	43	47%	412	2,81%	68	17%	555	3,8%	754р.	215	39%	1 944р.	24%	63%	135	3 086р.	20 640р.	2 795 692р.	569%	3 028 196р.
16	08.12.2014 - 14.12.2014	462 865р.	16 348	28р.	96	0,59%	49	51%	438	2,68%	102	23%	588	3,6%	787р.	274	47%	1 688р.	30%	65%	179	2 585р.	19 722р.	3 531 608р.	663%	3 310 833р.
17	15.12.2014 - 21.12.2014	444 238р.	14 930	30р.	85	0,57%	39	46%	422	2,83%	89	21%	542	3,6%	819р.	223	41%	1 993р.	28%	68%	151	2 941р.	20 698р.	3 126 650р.	604%	3 248 137р.
18	22.12.2014 - 28.12.2014	430 849р.	14 515	30р.	84	0,58%	35	42%	381	2,63%	85	22%	497	3,4%	867р.	213	43%	2 024р.	26%	61%	129	3 345р.	21 627р.	2 785 710р.	547%	2 887 992р.
19	29.12.2014 - 04.01.2015	359 924р.	12 509	29р.	73	0,58%	34	47%	326	2,61%	63	19%	432	3,5%	833р.	179	41%	2 016р.	21%	52%	92	3 899р.	23 481р.	2 167 795р.	502%	2 353 170р.
20	05.01.2015 - 11.01.2015	486 330р.	17 019	29р.	90	0,53%	50	56%	384	2,26%	96	25%	524	3,1%	928р.	261	50%	1 861р.	28%	57%	149	3 256р.	21 877р.	3 267 784р.	572%	2 937 788р.
21	12.01.2015 - 18.01.2015	618 095р.	20 750	30р.	124	0,60%	63	51%	554	2,67%	125	23%	731	3,5%	846р.	334	46%	1 853р.	25%	54%	180	3 431р.	22 098р.	3 981 321р.	544%	3 767 260р.
22	19.01.2015 - 25.01.2015	558 438р.	20 208	28р.	88	0,44%	58	65%	466	2,31%	103	22%	608	3,0%	918р.	295	49%	1 890р.	29%	59%	174	3 213р.	21 563р.	3 748 321р.	571%	3 818 221р.
23	26.01.2015 - 01.02.2015	573 793р.	21 146	27р.	101	0,48%	41	41%	524	2,48%	87	17%	674	3,2%	851р.	242	36%	2 374р.	27%	75%	180	3 182р.	19 668р.	3 546 179р.	518%	3 606 822р.
24	02.02.2015 - 08.02.2015	444 347р.	18 711	24р.	89	0,47%	47	53%	467	2,49%	100	21%	607	3,2%	733р.	279	46%	1 592р.	26%	55%	155	2 870р.	20 041р.	3 103 211р.	598%	3 236 102р.
25	09.02.2015 - 15.02.2015	440 086р.	18 413	24р.	89	0,49%	37	41%	438	2,38%	69	16%	575	3,1%	765р.	213	37%	2 067р.	23%	63%	135	3 259р.	21 305р.	2 877 217р.	554%	2 945 016р.
26	16.02.2015 - 22.02.2015	552 049р.	20 202	27р.	91	0,45%	42	47%	486	2,41%	101	21%	624	3,1%	885р.	257	41%	2 151р.	22%	53%	135	4 096р.	24 923р.	3 359 041р.	508%	3 214 494р.
27	23.02.2015 - 01.03.2015	565 216р.	20 156	28р.	109	0,54%	57	53%	470	2,33%	104	22%	627	3,1%	902р.	282	45%	2 003р.	26%	58%	165	3 436р.	22 147р.	3 643 158р.	545%	3 557 923р.
28	02.03.2015 - 08.03.2015	534 707р.	19 149	28р.	94	0,49%	45	48%	463	2,42%	100	22%	593	3,1%	902р.	250	42%	2 142р.	25%	60%	150	3 568р.	22 649р.	3 394 447р.	535%	3 469 060р.
29	09.03.2015 - 15.03.2015	521 873р.	20 367	26р.	84	0,41%	32	38%	457	2,24%	103	23%	580	2,8%	899р.	253	44%	2 060р.	26%	59%	149	3 495р.	21 780р.	3 252 464р.	523%	3 295 059р.
30	16.03.2015 - 22.03.2015	498 904р.	19 822	25р.	108	0,54%	43	39%	461	2,33%	96	21%	604	3,0%	826р.	241	40%	2 068р.	27%	68%	163	3 059р.	23 010р.	3 752 729р.	652%	3 602 649р.
31	23.03.2015 - 29.03.2015	412 125р.	18 414	22р.	86	0,46%	37	43%	412	2,24%	85	21%	538	2,9%	766р.	220	41%	1 871р.	28%	69%	152	2 713р.	22 657р.	3 441 721р.	735%	3 535 023р.
32	30.03.2015 - 05.04.2015	346 764р.	17 766	20р.	76	0,43%	43	56%	355	2,00%	88	25%	475	2,7%	730р.	225	47%	1 541р.	29%	62%	140	2 477р.	20 402р.	2 856 313р.	724%	3 031 935р.
33	06.04.2015 - 12.04.2015	300 733р.	16 120	19р.	69	0,43%	23	33%	336	2,09%	92	27%	453	2,8%	664р.	214	47%	1 403р.	27%	57%	122	2 460р.	20 825р.	2 546 229р.	747%	2 639 254р.
34	13.04.2015 - 19.04.2015	327 457р.	17 147	19р.	78	0,46%	37	47%	342	1,99%	76	22%	459	2,7%	714р.	207	45%	1 584р.	25%	56%	116	2 819р.	23 047р.	2 677 454р.	718%	2 638 086р.
35	20.04.2015 - 26.04.2015	315 892р.	16 553	19р.	80	0,48%	38	47%	316	1,91%	85	27%	438	2,6%	721р.	212	48%	1 488р.	29%	59%	126	2 503р.	21 319р.	2 690 487р.	752%	2 686 577р.
36	27.04.2015 - 03.05.2015	264 348р.	14 435	18р.	71	0,49%	35	49%	283	1,96%	70	25%	391	2,7%	676р.	190	49%	1 390р.	28%	57%	109	2 423р.	26 535р.	2 895 090р.	995%	2 833 709р.
37	04.05.2015 - 10.05.2015	284 721р.	14 871	19р.	69	0,47%	42	60%	283	1,90%	65	23%	390	2,6%	730р.	188	48%	1 517р.	32%	67%	125	2 271р.	20 057р.	2 514 612р.	783%	2 628 756р.
38	11.05.2015 - 17.05.2015	309 481р.	15 761	20р.	79	0,50%	40	51%	343	2,18%	85	25%	464	2,9%	667р.	225	49%	1 374р.	28%	58%	130	2 373р.	16 680р.	2 175 489р.	603%	2 277 226р.
39	Grand Total	14 955 469р.	578 313	26р.	3 182	0,55%	1 500	47%	13 919	2,41%	3 044	22%	18 864	3,3%	793р.	8 250	44%	1 813р.	28%	64%	5 248	2 850р.	21 483р.	112 743 784р.	654%	116 454 699р.

**Так как же
её все-таки
делать?**





Скучная



Трагичная



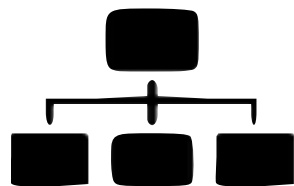
Скучная



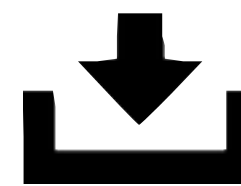
Трагичная



Проводим
аудит



Проектируем
прототип



Находим
источники



Устанавливаем
связи



Выгружаем
данные



Формируем
отчетность



Проводим аудит



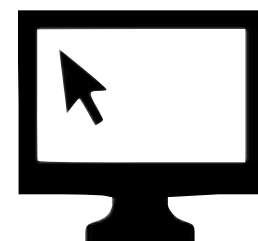
Рекламные
площадки



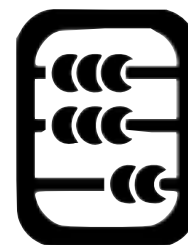
Google.
Analytics



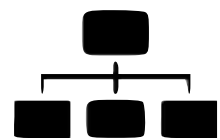
АТС



CRM



Бухгалтерия



Проектируем прототип

Дата	Реклама			Сайт			Звонки и заявки					Качественные ком-ции		
Неделя	Бюджет	Клики	Цена клика	Цели	Клики → Цели	Цена цели	Звонки	Заявки	Ком-ции	Клики → ком-ции	Цена ком-ции	Кач.ком.	Ком-ции → кач.ком.	Цена кач.ком
Неделя	495 000 Р	42 000	11,8 Р	13 440	32%	37 Р	696	174	869	2,07%	569 Р	313	36%	1 582 Р
Откуда	площадка	площадка		GA			ATC	CRM				CRM		
Как связывать							ID звонка в ATC → найти звонок в calltouch → получить источник	Сайт передаёт заявку вместе с 8 стандартными полями для аналитики				Консультации (качественные коммуникации) создаются либо на основе звонков и заявок (у них есть источник), либо указывается офлайн-источник		
Как считать				Цель №6 «60 секунд»			Все входящие звонки, почищенные от дублей с глубиной 4 недели	Все заявки с любым статусом, включая SPAM, почищенные от дублей по номеру телефону с глубиной 4 недели				Все консультации на эту дату		

Находим источники

Дата	Реклама			Сайт			Звонки и заявки					Качественные ком-ции		
Неделя	Бюджет	Клики	Цена клика	Цели	Клики → Цели	Цена цели	Звонки	Заявки	Ком-ции	Клики → ком-ции	Цена ком-ции	Кач.ком.	Ком-ции → кач.ком.	Цена кач.ком
Неделя	495 000 Р	42 000	11,8 Р	13 440	32%	37 Р	696	174	869	2,07%	569 Р	313	36%	1 582 Р
Откуда	площадка	площадка		GA			ATC	CRM				CRM		
Как связывать							ID звонка в ATC → найти звонок в calltouch → получить источник	Сайт передаёт заявку вместе с 8 стандартными полями для аналитики				Консультации (качественные коммуникации) создаются либо на основе звонков и заявок (у них есть источник), либо указывается офлайн-источник		
Как считать				Цель №6 «60 секунд»			Все входящие звонки, почищенные от дублей с глубиной 4 недели	Все заявки с любым статусом, включая SPAM, почищенные от дублей по номеру телефону с глубиной 4 недели				Все консультации на эту дату		

Устанавливаем связи

Дата	Реклама			Сайт			Звонки и заявки					Качественные ком-ции		
	Бюджет	Клики	Цена клика	Цели	Клики → Цели	Цена цели	Звонки	Заявки	Ком-ции	Клики → ком-ции	Цена ком-ции	Кач.ком.	Ком-ции → кач.ком.	Цена кач.ком
Неделя	495 000 Р	42 000	11,8 Р	13 440	32%	37 Р	696	174	869	2,07%	569 Р	313	36%	1 582 Р
Откуда	площадка	площадка		GA			ATC	CRM				CRM		
Как связывать							ID звонка в ATC → найти звонок в calltouch → получить источник	Сайт передаёт заявку вместе с 8 стандартными полями для аналитики				Консультации (качественные коммуникации) создаются либо на основе звонков и заявок (у них есть источник), либо указывается оффлайн-источник		
Как считать				Цель №6 «60 секунд»			Все входящие звонки, почищенные от дублей с глубиной 4 недели	Все заявки с любым статусом, включая SPAM, почищенные от дублей по номеру телефону с глубиной 4 недели				Все консультации на эту дату		

Варианты связи онлайн и офлайна:

Опросы:

- научить менеджеров спрашивать и записывать источник

Статический колл-трекинг:

- докупить номера
- настроить подмену на сайте с помощью js-модулей «Sourcebuster» и «Sb-placer»
- научить АТС произносить источник
- научить менеджеров его записывать в заказ

Промокоды:

- настроить генерацию промокодов на сайте и отправку в GA (поможет js-модуль «Sourcebuster»)
- научить менеджеров спрашивать и записывать промокоды
- по промокодам выгружать из GA источники заказов

Динамический колл-трекинг:

- купить номера
- связать АТС и CRM
- подключить call-touch или comagic

Выгружаем данные

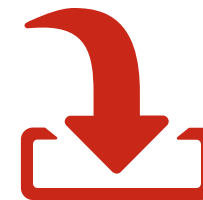


PowerPivot



БД

+

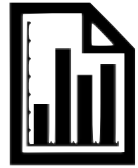


Импортеры

+



Excel/
интерфейс



Формируем отчетность

1	Дата	Показатели рекламы			Заявки и обратные звонки				Звонки				Всего коммуникаций			Всего консультаций			Клиентские данные					Выручка за неделю через интернет, руб.		
		Бюджет, руб.	Клики, шт.	Цена клика	Заявки: всего, шт.	Заявки: конверсия из переходов	Консультации из заявок: всего, шт.	Консультации из заявок: конверсия	Звонки: всего, шт.	Звонки: конверсия из звонков	Консультации из звонков: всего, шт.	Консультации из звонков: конверсия	Всего коммуникаций, шт.	Всего коммуникаций, %	Стоимость коммуникации	Всего консультаций, шт.	Коммуникации -> консультации, %	Консультации -> первички, %	Первички, шт.	Первички, руб.	Ср. чек на первичку	Выручка, руб.	ROMI, %			
3	08.09.2014 - 14.09.2014	466 115р.	13 135	35р.	72	0,55%	37	51%	345	2,63%	89	26%	490	3,7%	951р.	202	41%	2 303р.	33%	80%	162	2 886р.	20 576р.	3 323 059р.	613%	3 721 217р.
4	15.09.2014 - 21.09.2014	409 298р.	12 134	34р.	71	0,58%	33	46%	355	2,92%	78	22%	485	4,0%	843р.	242	50%	1 691р.	33%	66%	160	2 564р.	17 218р.	2 748 715р.	572%	2 930 676р.
5	22.09.2014 - 28.09.2014	377 056р.	11 898	32р.	84	0,71%	35	42%	314	2,64%	64	20%	472	4,0%	799р.	215	46%	1 751р.	35%	77%	166	2 272р.	19 685р.	3 267 174р.	766%	3 485 591р.
6	29.09.2014 - 05.10.2014	391 222р.	12 326	32р.	74	0,60%	35	47%	309	2,50%	60	19%	445	3,6%	878р.	216	49%	1 808р.	34%	69%	149	2 620р.	18 973р.	2 833 510р.	624%	3 002 470р.
7	06.10.2014 - 12.10.2014	366 413р.	13 196	28р.	94	0,71%	53	56%	314	2,38%	66	21%	473	3,6%	775р.	169	36%	2 162р.	31%	86%	147	2 501р.	23 322р.	3 416 690р.	832%	4 007 111р.
8	13.10.2014 - 19.10.2014	302 997р.	12 416	24р.	80	0,65%	41	51%	316	2,54%	75	24%	452	3,6%	670р.	208	46%	1 456р.	33%	73%	151	2 005р.	22 845р.	3 451 655р.	1039%	4 332 622р.
9	20.10.2014 - 26.10.2014	320 037р.	12 524	26р.	97	0,78%	46	47%	298	2,38%	77	26%	445	3,6%	719р.	165	37%	1 943р.	31%	85%	140	2 288р.	21 326р.	2 982 913р.	832%	3 567 272р.
10	27.10.2014 - 02.11.2014	340 114р.	12 879	26р.	93	0,72%	41	44%	364	2,83%	80	22%	519	4,0%	655р.	238	46%	1 431р.	31%	68%	162	2 097р.	20 664р.	3 350 796р.	885%	3 685 876р.
11	03.11.2014 - 09.11.2014	343 424р.	13 107	26р.	102	0,78%	34	33%	324	2,47%	66	20%	490	3,7%	701р.	193	39%	1 777р.	27%	69%	133	2 575р.	25 035р.	3 339 335р.	872%	3 342 773р.
12	10.11.2014 - 16.11.2014	378 708р.	14 809	26р.	114	0,77%	41	36%	358	2,42%	69	19%	531	3,6%	713р.	220	42%	1 718р.	26%	62%	138	2 751р.	21 896р.	3 013 988р.	696%	3 111 592р.
13	17.11.2014 - 23.11.2014	381 767р.	14 709	26р.	95	0,64%	46	48%	389	2,64%	82	21%	528	3,6%	723р.	224	42%	1 704р.	26%	62%	139	2 742р.	23 802р.	3 314 521р.	768%	3 224 361р.
14	24.11.2014 - 30.11.2014	407 116р.	15 218	27р.	102	0,67%	52	51%	414	2,72%	98	24%	565	3,7%	721р.	264	47%	1 545р.	28%	60%	158	2 569р.	22 536р.	3 570 706р.	777%	3 493 851р.
15	01.12.2014 - 07.12.2014	417 967р.	14 650	29р.	90	0,62%	43	47%	412	2,81%	68	17%	555	3,8%	754р.	215	39%	1 944р.	24%	63%	135	3 086р.	20 640р.	2 795 692р.	569%	3 028 196р.
16	08.12.2014 - 14.12.2014	462 865р.	16 348	28р.	96	0,59%	49	51%	438	2,68%	102	23%	588	3,6%	787р.	274	47%	1 688р.	30%	65%	179	2 585р.	19 722р.	3 531 608р.	663%	3 310 833р.
17	15.12.2014 - 21.12.2014	444 238р.	14 930	30р.	85	0,57%	39	46%	422	2,83%	89	21%	542	3,6%	819р.	223	41%	1 993р.	28%	68%	151	2 941р.	20 698р.	3 126 650р.	604%	3 248 137р.
18	22.12.2014 - 28.12.2014	430 849р.	14 515	30р.	84	0,58%	35	42%	381	2,63%	85	22%	497	3,4%	867р.	213	43%	2 024р.	26%	61%	129	3 345р.	21 627р.	2 785 710р.	547%	2 887 992р.
19	29.12.2014 - 04.01.2015	359 924р.	12 509	29р.	73	0,58%	34	47%	326	2,61%	63	19%	432	3,5%	833р.	179	41%	2 016р.	21%	52%	92	3 899р.	23 481р.	2 167 795р.	502%	2 353 170р.
20	05.01.2015 - 11.01.2015	486 330р.	17 019	29р.	90	0,53%	50	56%	384	2,26%	96	25%	524	3,1%	928р.	261	50%	1 861р.	28%	57%	149	3 256р.	21 877р.	3 267 784р.	572%	2 937 788р.
21	12.01.2015 - 18.01.2015	618 095р.	20 750	30р.	124	0,60%	63	51%	554	2,67%	125	23%	731	3,5%	846р.	334	46%	1 853р.	25%	54%	180	3 431р.	22 098р.	3 981 321р.	544%	3 767 260р.
22	19.01.2015 - 25.01.2015	558 438р.	20 208	28р.	88	0,44%	58	65%	466	2,31%	103	22%	608	3,0%	918р.	295	49%	1 890р.	29%	59%	174	3 213р.	21 563р.	3 748 321р.	571%	3 818 221р.
23	26.01.2015 - 01.02.2015	573 793р.	21 146	27р.	101	0,48%	41	41%	524	2,48%	87	17%	674	3,2%	851р.	242	36%	2 374р.	27%	75%	180	3 182р.	19 668р.	3 546 179р.	518%	3 606 822р.
24	02.02.2015 - 08.02.2015	444 347р.	18 711	24р.	89	0,47%	47	53%	467	2,49%	100	21%	607	3,2%	733р.	279	46%	1 592р.	26%	55%	155	2 870р.	20 041р.	3 103 211р.	598%	3 236 102р.
25	09.02.2015 - 15.02.2015	440 086р.	18 413	24р.	89	0,49%	37	41%	438	2,38%	69	16%	575	3,1%	765р.	213	37%	2 067р.	23%	63%	135	3 259р.	21 305р.	2 877 217р.	554%	2 945 016р.
26	16.02.2015 - 22.02.2015	552 049р.	20 202	27р.	91	0,45%	42	47%	486	2,41%	101	21%	624	3,1%	885р.	257	41%	2 151р.	22%	53%	135	4 096р.	24 923р.	3 359 041р.	508%	3 214 494р.
27	23.02.2015 - 01.03.2015	565 216р.	20 156	28р.	109	0,54%	57	53%	470	2,33%	104	22%	627	3,1%	902р.	282	45%	2 003р.	26%	58%	165	3 436р.	22 147р.	3 643 158р.	545%	3 557 923р.
28	02.03.2015 - 08.03.2015	534 707р.	19 149	28р.	94	0,49%	45	48%	463	2,42%	100	22%	593	3,1%	902р.	250	42%	2 142р.	25%	60%	150	3 568р.	22 649р.	3 394 447р.	535%	3 469 060р.
29	09.03.2015 - 15.03.2015	521 873р.	20 367	26р.	84	0,41%	32	38%	457	2,24%	103	23%	580	2,8%	899р.	253	44%	2 060р.	26%	59%	149	3 495р.	21 780р.	3 252 464р.	523%	3 295 059р.
30	16.03.2015 - 22.03.2015	498 904р.	19 822	25р.	108	0,54%	43	39%	461	2,33%	96	21%	604	3,0%	826р.	241	40%	2 068р.	27%	68%	163	3 059р.	23 010р.	3 752 729р.	652%	3 602 649р.
31	23.03.2015 - 29.03.2015	412 125р.	18 414	22р.	86	0,46%	37	43%	412	2,24%	85	21%	538	2,9%	766р.	220	41%	1 871р.	28%	69%	152	2 713р.	22 657р.	3 441 721р.	735%	3 535 023р.
32	30.03.2015 - 05.04.2015	346 764р.	17 766	20р.	76	0,43%	43	56%	355	2,00%	88	25%	475	2,7%	730р.	225	47%	1 541р.	29%	62%	140	2 477р.	20 402р.	2 856 313р.	724%	3 031 935р.
33	06.04.2015 - 12.04.2015	300 733р.	16 120	19р.	69	0,43%	23	33%	336	2,09%	92	27%	453	2,8%	664р.	214	47%	1 403р.	27%	57%	122	2 460р.	20 825р.	2 546 229р.	747%	2 639 254р.
34	13.04.2015 - 19.04.2015	327 457р.	17 147	19р.	78	0,46%	37	47%	342	1,99%	76	22%	459	2,7%	714р.	207	45%	1 584р.	25%	56%	116	2 819р.	23 047р.	2 677 454р.	718%	2 638 086р.
35	20.04.2015 - 26.04.2015	315 892р.	16 553	19р.	80	0,48%	38	47%	316	1,91%	85	27%	438	2,6%	721р.	212	48%	1 488р.	29%	59%	126	2 503р.	21 319р.	2 690 487р.	752%	2 686 577р.
36	27.04.2015 - 03.05.2015	264 348р.	14 435	18р.	71	0,49%	35	49%	283	1,96%	70	25%	391	2,7%	676р.	190	49%	1 390р.	28%	57%	109	2 423р.	26 535р.	2 895 090р.	995%	2 833 709р.
37	04.05.2015 - 10.05.2015	284 721р.	14 871	19р.	69	0,47%	42	60%	283	1,90%	65	23%	390	2,6%	730р.	188	48%	1 517р.	32%	67%	125	2 271р.	20 057р.	2 514 612р.	783%	2 628 756р.
38	11.05.2015 - 17.05.2015	309 481р.	15 761	20р.	79	0,50%	40	51%	343	2,18%	85	25%	464	2,9%	667р.	225	49%	1 374р.	28%	58%	130	2 373р.	16 680р.	2 175 489р.	603%	2 277 226р.
39	Grand Total	14 955 469р.	578 313	26р.	3 182	0,55%	1 500	47%	13 919	2,41%	3 044	22%	18 864	3,3%	793р.	8 250	44%	1 813р.	28%	64%	5 248	2 850р.	21 483р.	112 743 784р.	654%	116 454 699р.



Важные фишки

В отчётность попадают **Все** продажи:

- Все офлайн-источники
- Все онлайн-источники:
paid, seo, email, social, referral, type-in
- Без источника
- Повторные продажи

Как учитывать коммуникации?

Звонки и заявки			Качественные ком-ции		
Ком-ции	Клики → ком-ции	Цена ком-ции	Кач.ком.	Ком-ции → кач.ком.	Цена кач.ком
869	2,07%	569 ₺	313	36%	1 582 ₺
862	2,21%	528 ₺	319	37%	1 427 ₺
849	2,07%	584 ₺	297	35%	1 670 ₺
812	2,05%	589 ₺	292	36%	1 636 ₺

- Звонки и заявки — автоматически
- Качественные — автоматически или по строгим правилам

Как учитывать продажи?

Доход 1 недели		Прогноз дохода			Доход с людей этой недели				Контроль	
Доход первой недели	Ср.чек первой недели	Незакрытые ком-ции	Прогноз дохода	Прогноз ROMI	Общий доход	Ср.чек на первичку	Ср.чек на курс	ROMI	Доход по кассе	ROMI
2 275 168 ₺	11 378 ₺	80	3 731 275 ₺	654%	3 867 785 ₺	19 343 ₺	47 177 ₺	681%	3 981 543 ₺	704%
2 327 561 ₺	12 275 ₺	102	3 817 200 ₺	739%	3 491 341 ₺	18 413 ₺	36 825 ₺	667%	3 920 178 ₺	762%
2 320 159 ₺	13 018 ₺	121	3 805 061 ₺	667%	3 016 207 ₺	16 923 ₺	36 007 ₺	508%	3 949 452 ₺	696%
1 977 829 ₺	13 922 ₺	221	3 243 639 ₺	579%	1 977 829 ₺	13 922 ₺	27 844 ₺	314%	3 601 940 ₺	654%

В отчётность попадают все продажи:

- Все офлайн-источники
- Все онлайн-источники: paid, seo, email, social, referral, type-in.
- Без источника
- Повторные продажи

Управление рекламой:

- Детализация до отдельных рекламных кампаний по всей воронке до продаж
- Есть сайтовая цель. Достаточно статистики. Коррелирует со звонками и заявками.
- Брендные кампании отдельно.
- Учтена мультисканальность
- Продажи привязываются к звонкам и заявкам этой недели

Учёт звонков и заявок:

- Звонки и заявки считаются все и автоматически.
- Качественные звонки и заявки считаются по однозначным правилам.
- Каждая продажа привязана к своему первому звонку.
- Есть сегментация по операторам/менеджерам/офисам/отделам/регионам.
- Повторные звонки и заявки автоматически привязываются к тому же клиенту.

Длинные сделки:

- Длинные сделки разбиты на маленькие шаги: звонок, анкета, КП, первая встреча, вторая встреча, счёт, аванс, поставка, акт, постоплата.
- Для звонков и заявок этой недели считается прогноз продаж
- Последней колонкой выводятся фактические оплаты этой недели

Повторные продажи:

- Повторные продажи до какого-то момента увеличивают выручку рекламного источника, а потом считаются самостоятельным источником.
- Внутри канала «повторные продажи» нужно выделять в качестве источника то, что привело к продаже: рассылки, обзвоны.

В отчётность попадают все продажи:

- Все офлайн-источники
- Все онлайн-источники:
- Без источника
- Повторные продажи

Управление рекламой:

Без чего не взлетит:

- Отчётность становится основной, а не дополнительной.
- Отчётность сквозная от кликов до продаж
- Данные сходятся с остальными отчётами
- Все в компании доверяют данным отчётности

Повторные продажи:

- Повторные продажи до какого-то момента увеличивают выручку рекламного источника, а потом считаются самостоятельным источником.
- Внутри канала «повторные продажи» нужно выделять в качестве источника то, что привело к продаже: рассылки, обзвоны.

Такая отчётность поможет:

- 1** Быстро определять проблемы
- 2** Находить точки роста

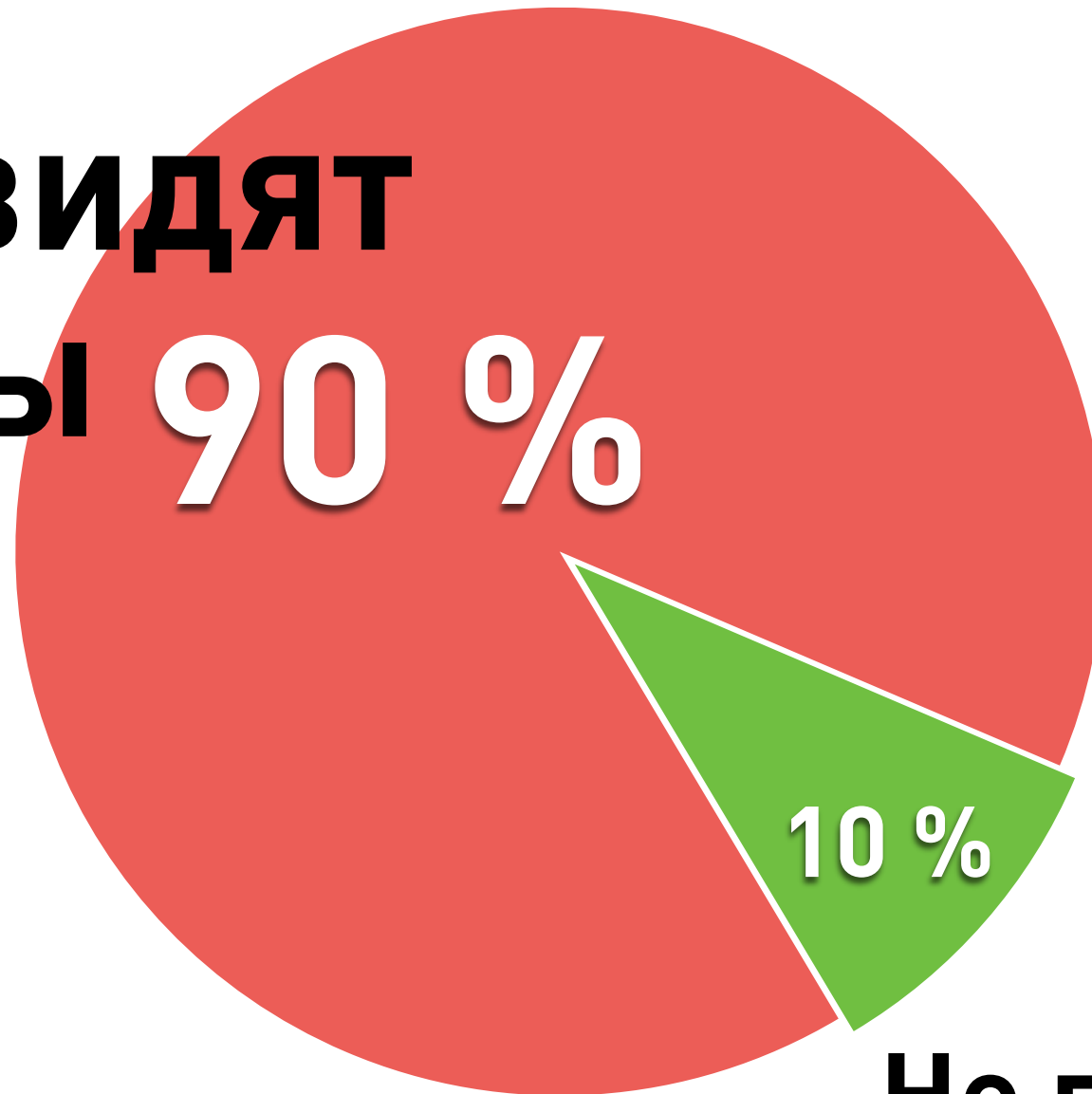


Скучная



Трагичная

**Не ненавидят
отчёты 90 %**

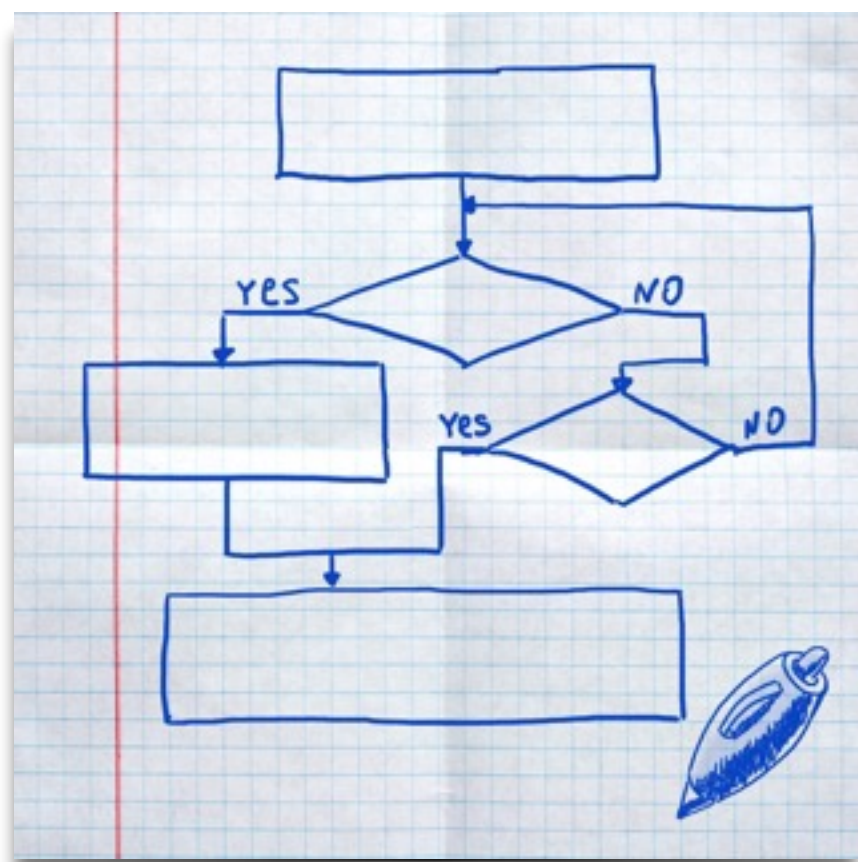


**Не понимают,
как можно жить
без отчетов**

Как этим 90% полюбить отчеты?

1. Сделать отчёт для действия
2. Заставить пережить полезность
3. Максимизировать удобство
4. Делегировать принятие решений

Сделать отчёт для действия



Дата	Консультанты	Кач. ком-ции			Первичные приёмы		
		Кач.ком.	Цена кач.ком	Общая стоимость	Первички	Кач.ком → первички	Цена первички
Неделя	Консультант 1	258	1 600 Р	413 381 Р	170	66%	2 436 Р
Яндекс	Неделя 1	63	1 600 Р	100 155 Р	44	71%	2 254 Р
Кампа	Неделя 2	57	1 600 Р	91 844 Р	36	62%	2 581 Р
Кампа	Неделя 3	62	1 600 Р	99 807 Р	42	67%	2 388 Р
Кампа	Неделя 4	76	1 600 Р	121 575 Р	48	63%	2 540 Р
Кампа	Консультант 2	192	1 600 Р	307 113 Р	133	69%	2 308 Р
Яндекс	Неделя 1	63	1 600 Р	100 155 Р	46	73%	2 192 Р
Кампа	Неделя 2	67	1 600 Р	107 151 Р	46	69%	2 319 Р
Кампа	Неделя 3	62	1 600 Р	99 807 Р	41	66%	2 424 Р
Кампа	Неделя 4	0	1 600 Р	- Р	0	0%	- Р
Кампа	Консультант 3	221	1 600 Р	353 950 Р	123	55%	2 884 Р
Гугл.Г	Неделя 1	63	1 600 Р	100 155 Р	36	58%	2 759 Р
Кампа	Неделя 2	67	1 600 Р	107 151 Р	35	53%	3 019 Р
Кампа	Неделя 3	65	1 600 Р	104 560 Р	37	57%	2 807 Р
Кампа	Неделя 4	26	1 600 Р	42 084 Р	14	52%	3 077 Р
Кампа	Консультант 4	286	1 600 Р	456 941 Р	145	51%	3 151 Р
Гугл.Г	Неделя 1	63	1 600 Р	100 155 Р	37	59%	2 712 Р
Кампа	Неделя 2	70	1 600 Р	112 254 Р	40	57%	2 807 Р
Кампа	Неделя 3	53	1 600 Р	85 549 Р	28	53%	3 019 Р
Кампа	Неделя 4	99	1 600 Р	158 983 Р	40	40%	4 000 Р

Заставить пережить полезность

Каждую неделю личная встреча.

Если находим проблему — решаем.

Появляется интерес.

Появляется потребность.

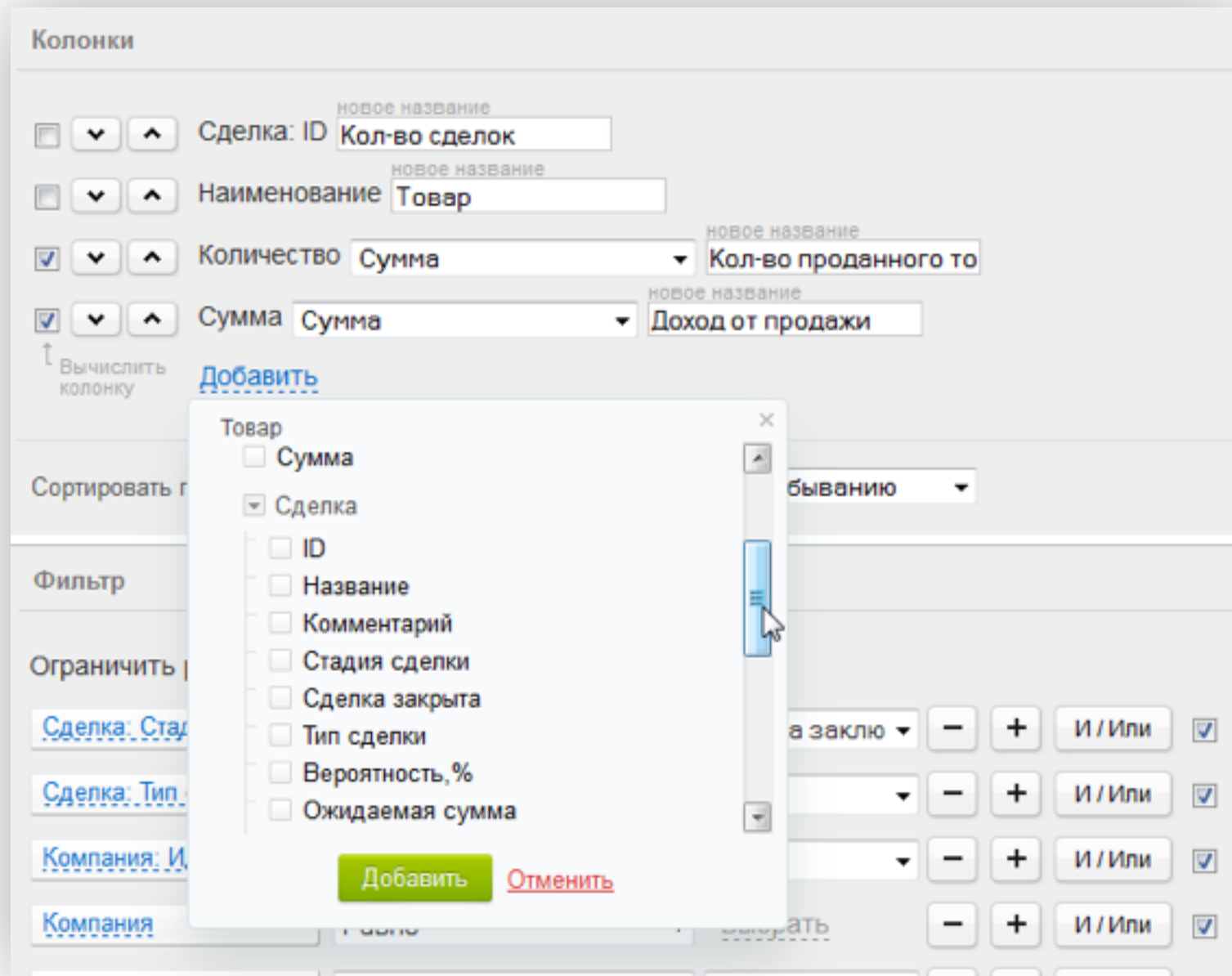
Ком-ции	Первичные приёмы				
	Цена кач.ком	Первички	Ком-ции → первички	Кач.ком → первички	Цена первички
	1 582 Р	200	23%	64%	2 475 Р
	1 427 Р	190	22%	59%	2 400 Р
	1 670 Р	178	21%	60%	2 783 Р
	1 636 Р	142	18%	49%	3 365 Р

этой недели	Контроль			
	Ср.чек на курс	ROMI	Доход по кассе	ROMI
	47 177 Р	681%	3 981 543 Р	704%
	36 825 Р	667%	3 920 178 Р	762%
	36 007 Р	508%	3 949 452 Р	696%
	27 844 Р	314%	3 601 940 Р	654%

Дата	
Неделя	
Неделя 1	4
Неделя 2	4
Неделя 3	4
Неделя 4	4

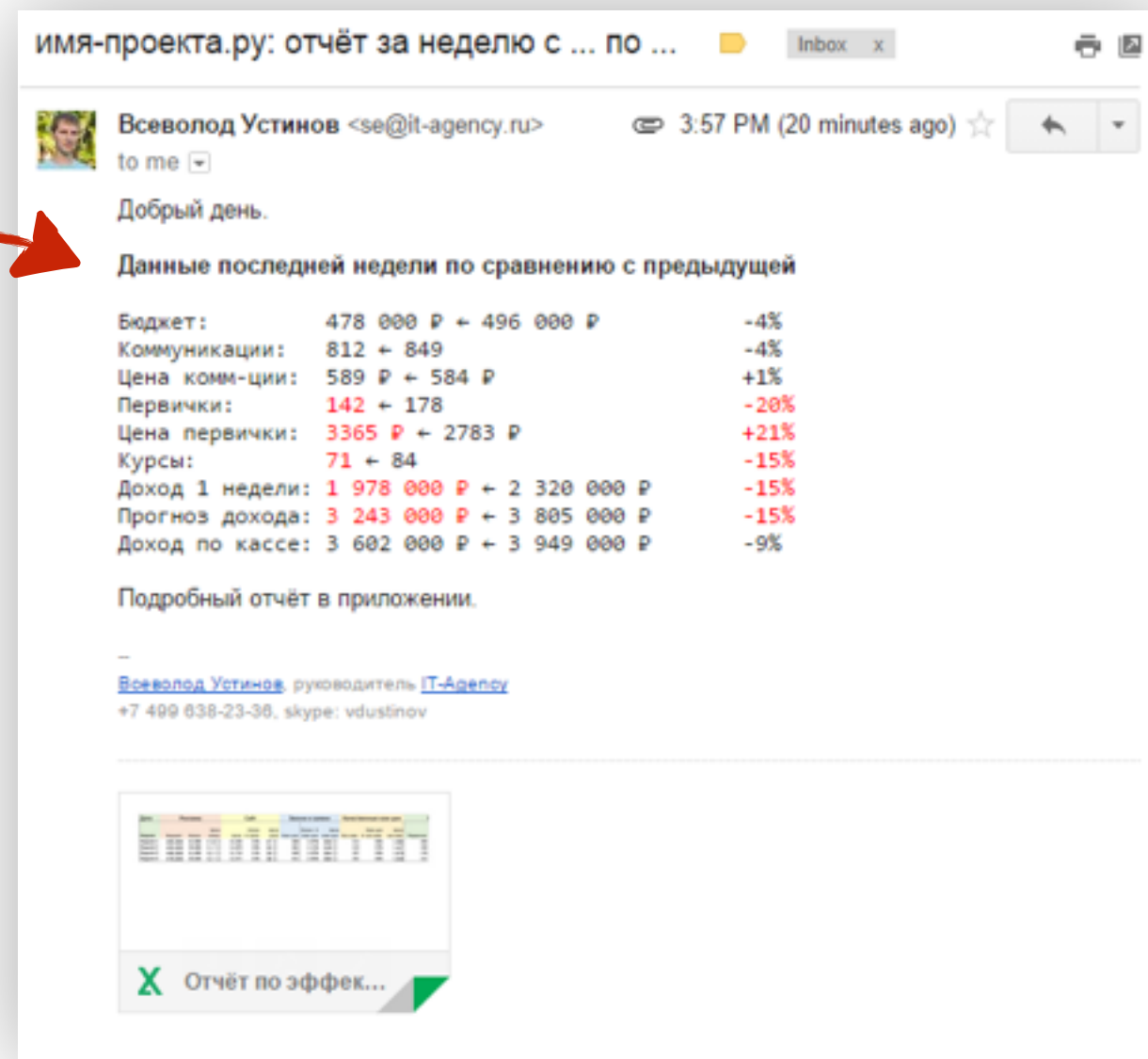
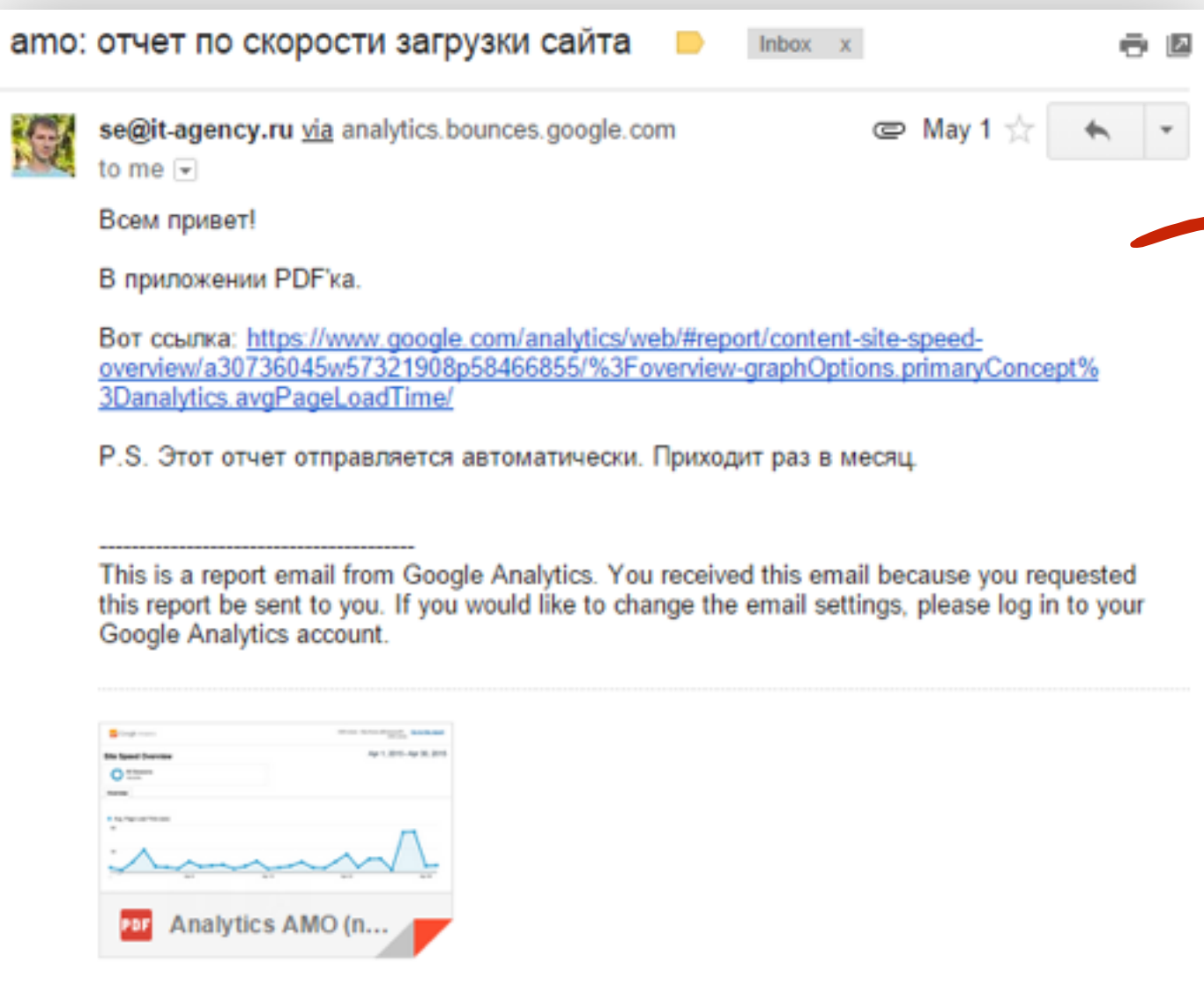
Оплаче	
Курсы	
82	
95	
84	
71	

Максимизировать удобство



Типичный интерфейс отчета

Отчетность сама вас находит





Отчет с аналитикой



Отчет с решением

1. Сделать отчёт для действия
2. Заставить пережить полезность
3. Максимизировать удобство
4. Делегировать принятие решений

Подведём итог

1

Отчетность должна помогать:

- Определять проблемы
- Находить точки роста

2

Как внедрить:

- Отчёты для действия
- Пережить полезность
- Максимизировать удобство
- Делегировать решения

Делайте правильную отчётность

или обращайтесь к нам 😊

