



Веб-аналитика для корпораций

# С какой скоростью растёт ваш бюджет на Сеть?

- 1) На рекламные кампании в Сети?
- 2) На разработку приложений для социальных сетей?
- 3) На разработку мобильных приложений?
- 4) На онлайн игры, на промо-сайты?
- 5) На интернет-магазин?
- 6) На личный кабинет для клиентов?
- 7) На штат сотрудников и услуги партнёров?

+ 37% составил рост объема рекламы в Сети (18.4-18.6 млрд. руб.) по данным АКАР за январь-сентябрь 2010 в сравнении с тем же периодом 2009

# Веб-аналитика - инструмент оптимизации бюджета

- 1) Как соотносятся затраты и отдача по рекламным кампаниям?
- 2) Какой эффект дают приложения в социальных сетях?
- 3) Насколько успешна работа партнёров и подразделений?
- 4) Как идут заказы и продажи услуг на сайтах?
- 5) Как соотносится рост собственных проектов с ростом Сети?
- 6) Как идут продажи в регионах?

+ 17% ежегодно составляет рост рынка внедрения корпоративных систем веб-аналитики в US по данным The Forrester Wave: Web Analytics, Q3 2009

# 5 критериев, предъявляемых к веб-аналитике

- 1) Точность и надёжность поставляемых данных
- 2) Готовность решать мои бизнес-задачи
- 3) Гибкость настроек и отчётности
- 4) Общая стоимость владения
- 5) Обучение и поддержка

Q2 2009 Global Web Analytics Forrester, Customer Online Survey

# Развивайте бизнес

Openstat обеспечит вас необходимыми измерениями для аудита и принятия решений

# Оптимизируйте каналы привлечения покупателей



## Какие каналы приводят покупателей?

Измеряйте каждый канал: SEO, Контекстная реклама, Медийная реклама, Партнёрские программы, Социальные сети, Рассылка, offline каналы.

## Какие товары заказывают по рекламе?

Измерьте вклад каждого канала в продажи: товаров, брендов, категорий –каждой рекламной кампании, объявления, фразы.

## Какова рентабельность каналов?

Измеряйте затраты и доход: по каждой рекламной кампании, по каждому каналу привлечения аудитории, по каждому объявлению, по каждой фразе.

# Контролируйте продажи в регионах



## В каких регионах продажи идут лучше?

Измеряйте продажи в каждом регионе вашего присутствия отдельно и сравнивайте.

## Делайте посетителям из регионов специальные предложения

Используйте геобазу Openstat для точного определения региона посетителя и показывайте посетителям из различных регионов соответствующие товары и услуги.

## Предоставьте сотрудникам в регионах отчёты по продажам

Сделайте так, чтобы сотрудники из соответствующего региона могли видеть статистику по продажам у себя, а вы видели бы статистику по всем регионам.

# Упростите процедуру покупки



На каком шаге до регистрации или покупки уходят покупатели?

Выявляйте проблемы, упрощайте процедуру, сохраняйте клиентов и увеличивайте продажи.

На каком поле закрывают регистрационную форму?

Возможно, покупатели не понимают, что от них требуется или форма не работает. Исправляйте.

Какие сообщения об ошибках заполнения формы видят покупатели?

Следите за ошибками покупателей, делайте процедуру покупке проще, повышайте удовлетворённость покупателей от работы с сайтом.

# Оптимизируйте витрины магазинов



## Какие предложения помогают продавать?

Какой вклад в продажи вносят: Поиск по товарам, Новинки, Отзывы, Дополнительные описания товара, Фотографии, Акции, Распродажи, ..

## Как расположить предложения на витрине?

Тестируйте разные варианты расположения и оформления рекомендаций для получения оптимального результата.

## Какие предложения убрать с витрин?

Следите за эффективностью размещаемых предложений. Оставляйте работающие и убирайте все лишние.

# Изучайте поведение покупателей



## Какие покупатели вас интересуют особенно?

Которые смотрят определённые товары, бренды, категории, разделы? Которых интересуют акции, условия доставки, технические характеристики товаров? Которые совершают целевые действия, регистрируются, покупают, оценивают товары? Которые часто покупают? Которые принадлежат к определённому полу, возрасту, региону...

## Как отличаются покупки разных сегментов покупателей?

Узнайте лучше своих посетителей, изучая влияние на конверсии и продажи принадлежности к тому или иному сегменту в целом и по каналам привлечения.

# Управляйте категориями товаров



## Премиум или эконом-класс?

Какие категории товаров пользуются большим спросом: премиум, новинки, определённые бренды, товарные категории, определённые комплектации, товары по акциям, trade-in,...

## Откуда приходят выгодные покупатели?

Контролируйте необходимы вам KPI по категориям и работайте на привлечение наиболее выгодных покупателей.

## Следите за доходностью по категориям товаров и сегментам покупателей

Какова стоимость среднего чека по сегментам покупателей и каналам привлечения? Какой доход приносят различные категории товаров и сегменты покупателей? Какой доход приходится на покупателя в течение года?

# Разрабатывайте специальные предложения



## Чем интересуются и что покупают совместно?

Какие товары и категории товаров наиболее часто оказываются в одной корзине покупателей?

## Сделайте покупателям выгодные предложения

Используйте данные о поведении покупателей для проведения акций и создания спецпредложений.

## Учитывайте подтверждённые и оплаченные заказы

Интегрируйте Openstat с CRM, CMS, биллингом и сделайте бизнес измеримым.

# Контролируйте финансовые показатели



Следите за доходностью по категориям и группам покупателей

Какова стоимость среднего чека по категориям покупателей и каналам привлечения? Какой доход приносят различные категории товаров и покупателей? Какой доход приходится на покупателя в течение года?

# Почему работают с нами?

## Независимо

Вы получаете точные независимые данные. Сервис не связан ни с какими рекламными сетями, площадками, агентствами, медиахолдингами, рекламодателями и иными участниками рынка в Интернете. Мы действуем независимо, открыто и на единых принципах.

## Конфиденциально

Вы контролируете данные. Сервис не использует и не предоставляет собираемую статистику для таргетинга рекламы; не передаёт исходные данные третьим сторонам; не собирает и не накапливает персональные данные посетителей, без явного согласия владельцев сайтов и посетителей.

## Индивидуально

Вы получаете готовое решение и поддержку. Сервис предназначен для предоставления как стандартных, так и индивидуальных решений клиентам вплоть до интеграции с внешними источниками данных: CRM, CMS, сервисами.

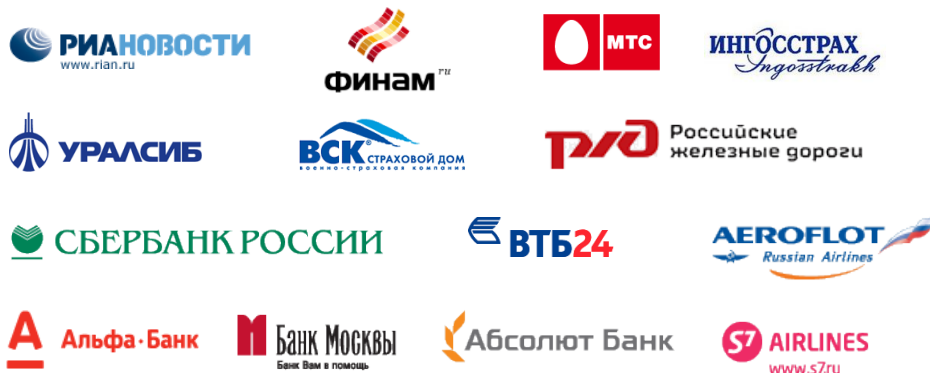
# Openstat: разрешите представиться

11 лет на рынке

Опыт с 1999 года.

В 2009 году сервис получил новую архитектуру и имя Openstat.

200 тыс. клиентов



1,5 млрд. запросов  
в сутки

Столько запросов Openstat принимает, обрабатывает и превращает в отчёты уже 10 лет на скорости 20 тыс. запросов в секунду, чтобы вы развивали бизнес.

А можем...  
и звезду достать!



Спасибо!

сайт: [www.openstat.ru](http://www.openstat.ru)

e-mail: [expert@openstat.ru](mailto:expert@openstat.ru)

тел: +7 495 234 27 80