
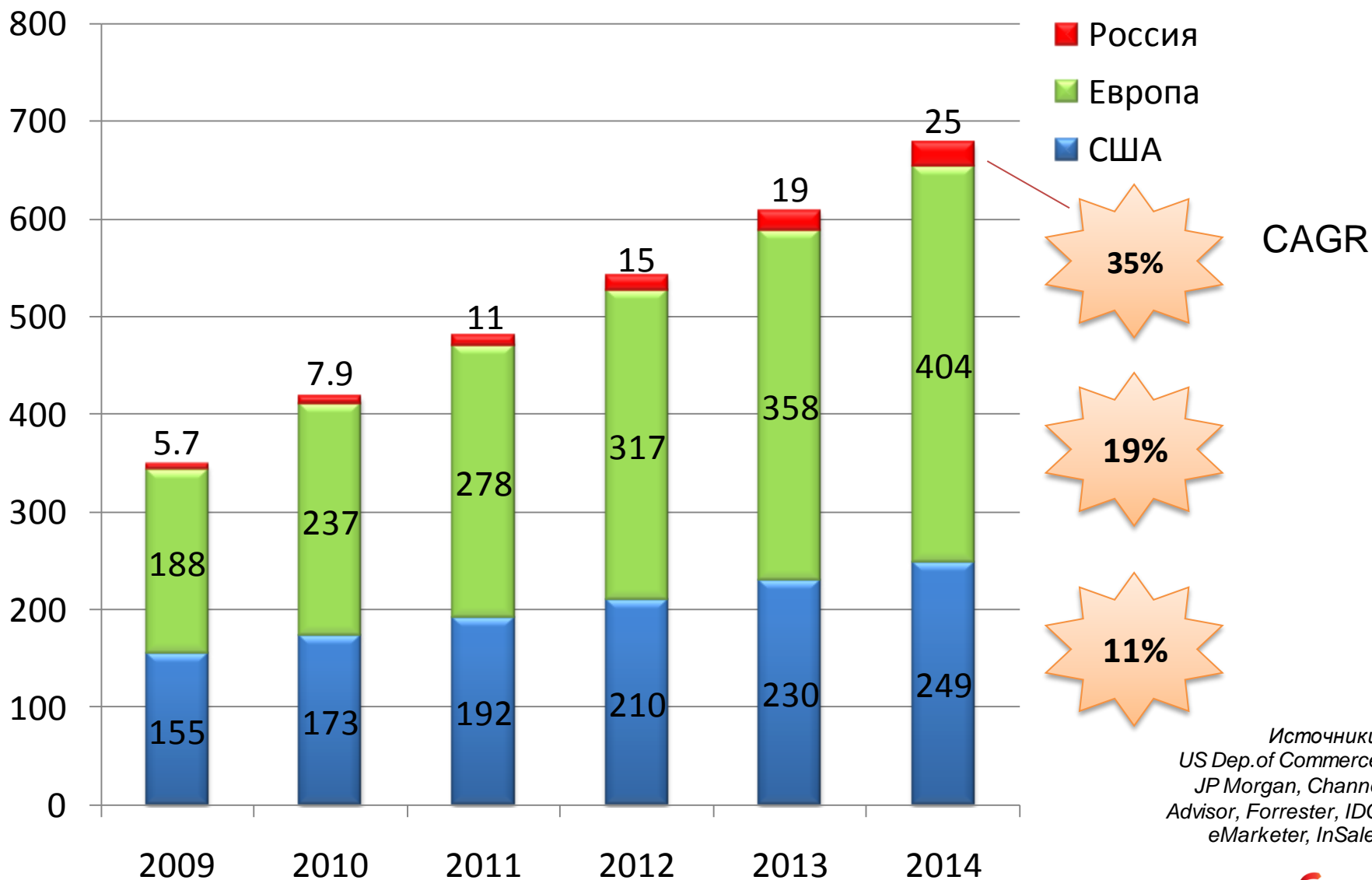


# Тестирование каналов продаж и анализ их результативности

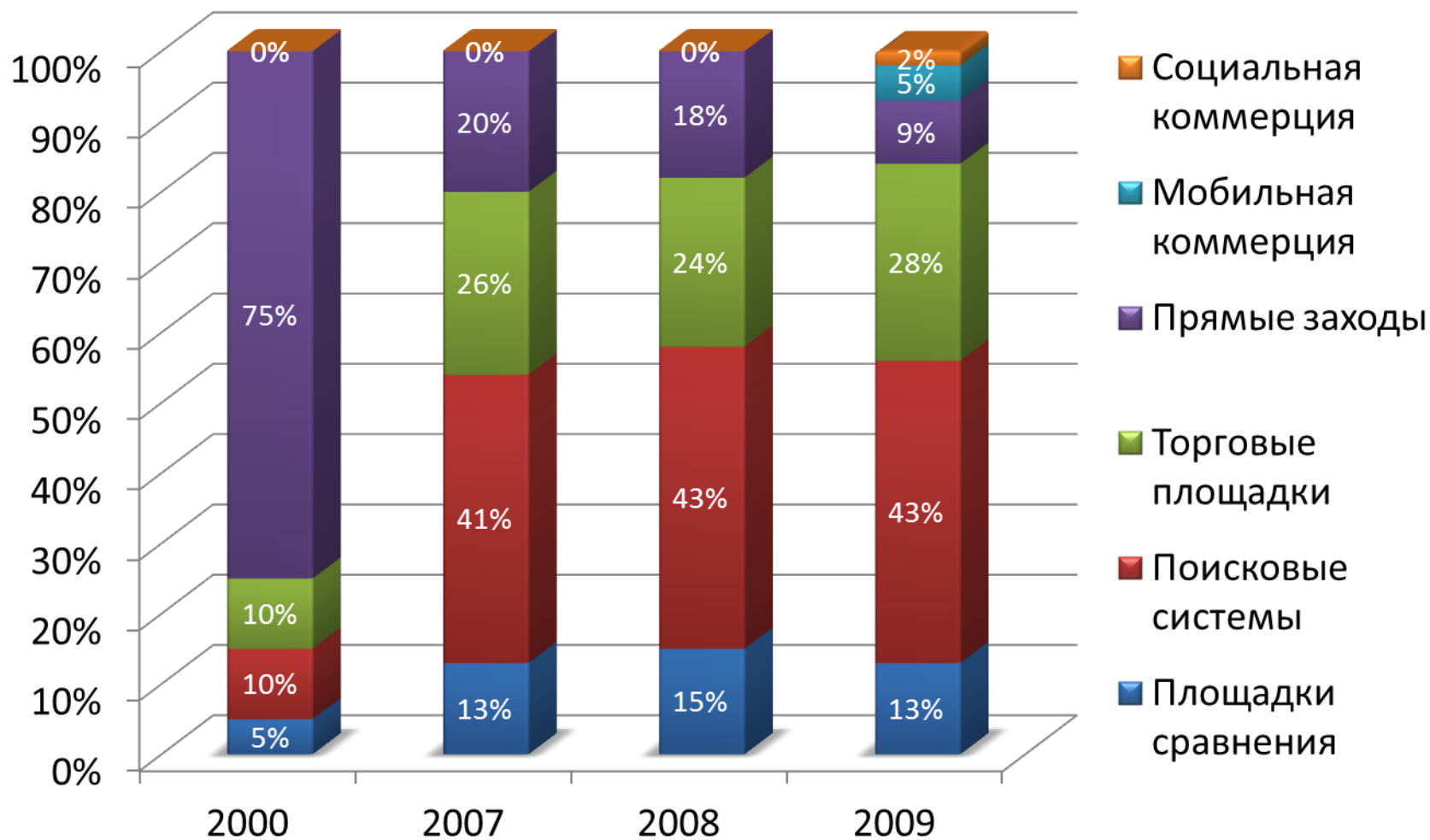
Тимофей Горшков

Руководитель сервиса  InSales

# Прогноз рынка e-commerce, млрд.\$



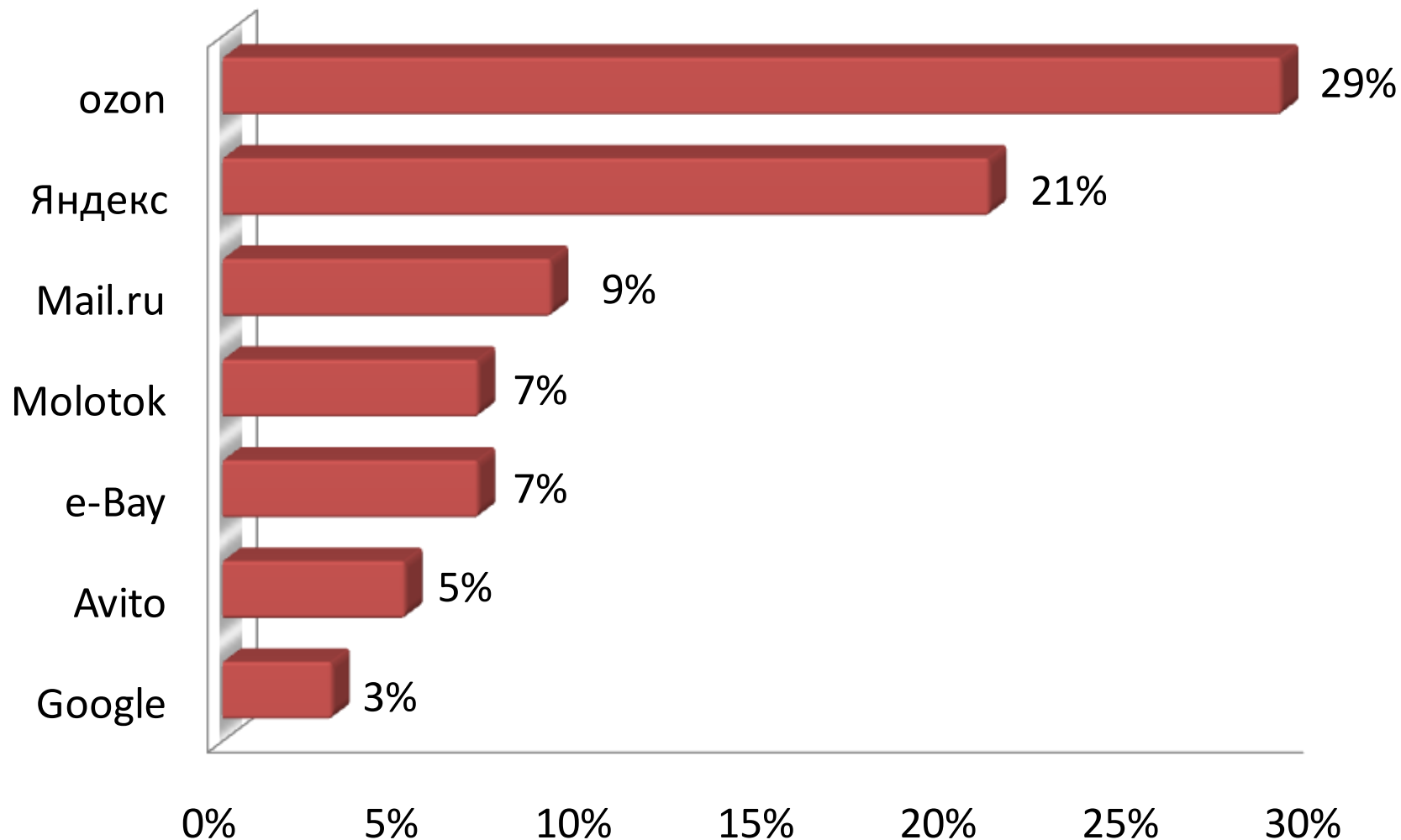
# Источники покупок в США (доли GMV)



# источники покупателей Россия

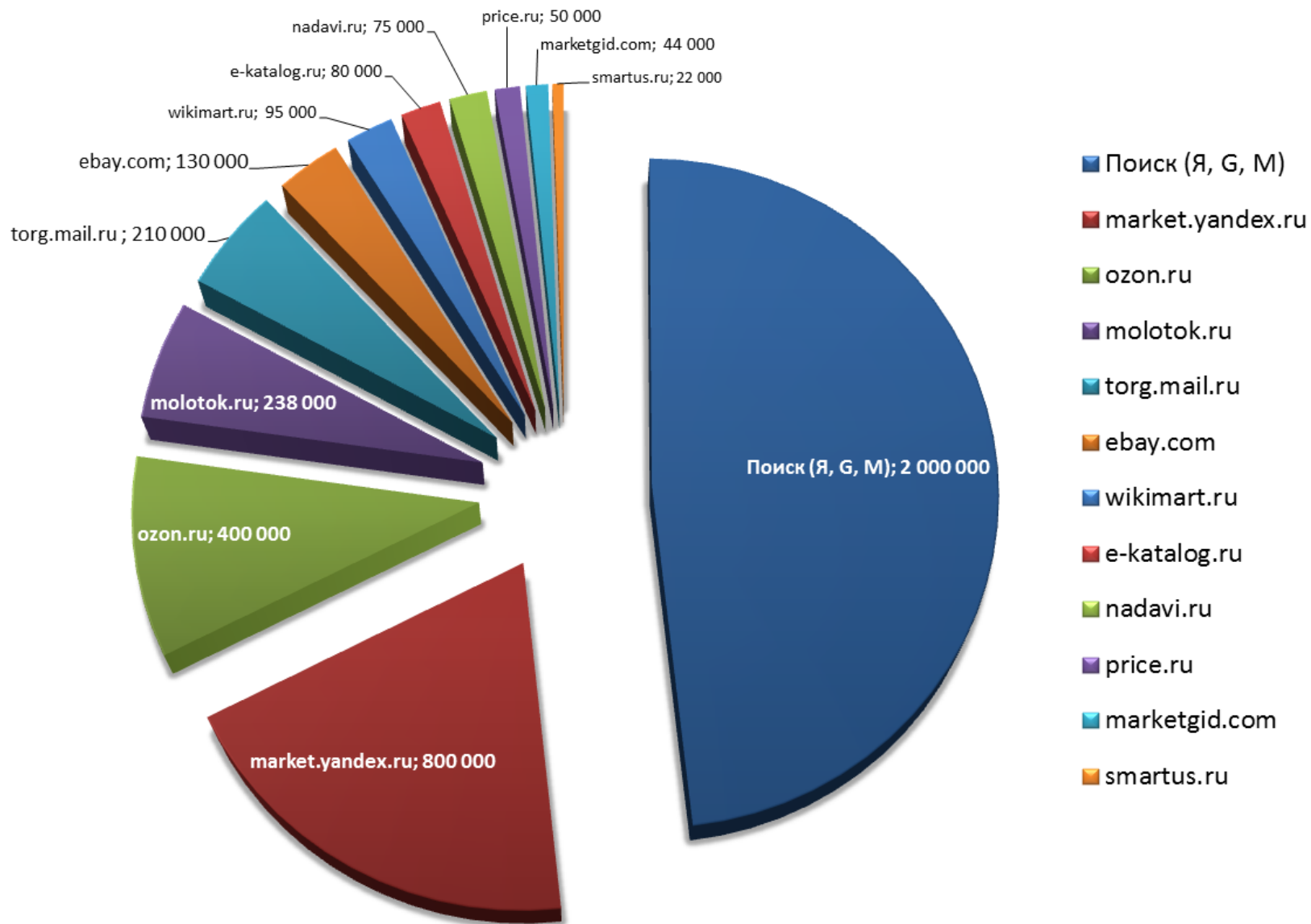
- Поискосые системы
- Плошадки сравнения товаров
  - Яндекс.Маркет,
  - Товары@mail.ru
  - E-Katalog, Price.ru, nadavi.ru, ...
- Торговые плошадки
  - Ozon
  - WikiMart
  - Molotok.ru
  - Avito, Olx, IRR, ...
  - Millionprodarkov, вебподарок, ...
  - ВКонтакте: Поиск по товарам

# Исследование: спонтанное знание



Источник: Яндекс и TNS 2010-3

# Интернет-площадки покупательской аудитории



# Практика: тестирование каналов

- Форумы, доски объявлений
  - Высокая конверсия
  - Малое число продаж
- Возможность быстрого старта/получения первых покупателей

# Практика: тестирование каналов

- Поисковые системы
  - Высокая конкуренция
  - Хорошо «взлетают» нишевые магазины,
  - Хорошо работают тонко настроенные кампании
  - По прежнему основной источник покупателей и основной рекламный рынок

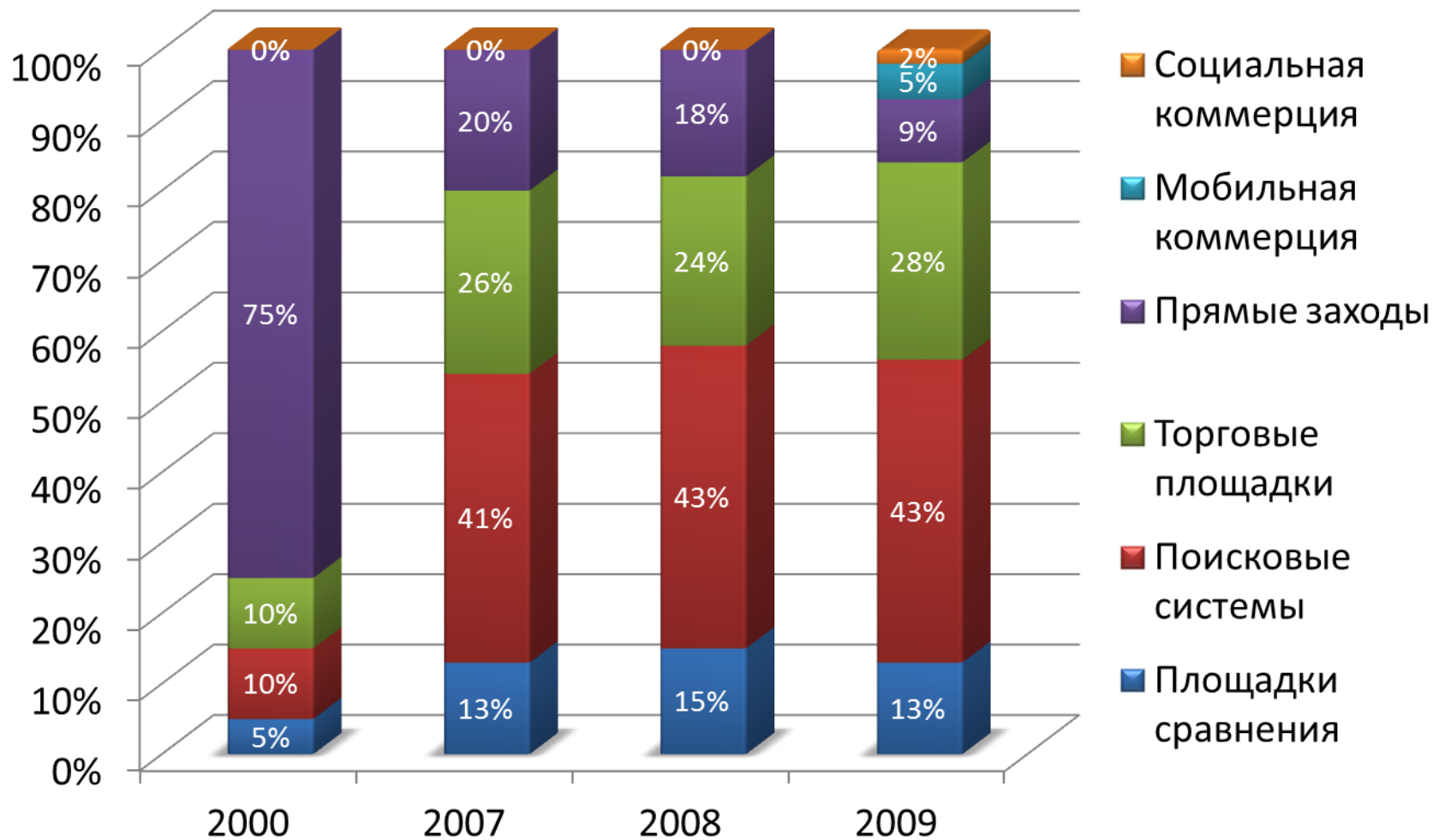
# Практика: тестирование каналов

- Товарные площадки и сравнение товаров
  - Высокая зависимость от успехов площадки по собственному продвижению в вашей нише
  - Инструменты автоматизации
  - По-прежнему основной источник покупателей и основной рекламный рынок

# Практика: тестирование каналов

- Социальные сети
  - Пока нет инструмента, сравнимого с прогнозируемостью и масштабируемостью с контекстной рекламой
  - Брендинг или крохи.

# Источники покупок в США (доли GMV)



# Выводы

- Поисковые системы — основной канал
- Социальные сети — продолжаем ждать
- Email-маркетинг — бурный рост
- Мобильная коммерция — слово за крупными трафико-генераторами
- Торговые площадки — новые игроки, старые игроки.

# Измерения

- Чтобы делать выводы, где прикладывать финансовые усилия, нужно видеть отдачу по каждому каналу.
- Что измеряем?
  - Количество посетителей с канала
  - Конверсия в покупки с канала
  - оборот с канала (или средний чек)
  - Рентабельность (доход с учётом расходов на продвижение через данный канал)

# Спасибо за внимание

## Вопросы?

<http://www.insales.ru/blog>

Twitter: [@insales](https://twitter.com/insales)

Тимофей Горшков

Руководитель сервиса InSales