

5.1

500 000 покупок
10000 заказов

ЗАПЛАТА: 2 500 000

ЗАРАБОТАЛА - 6 500 000

1) 1. Всего покупок:

$$\frac{\text{ЗАРАБОТАЛА}}{\text{CPA}} = \frac{2 500 000}{50 000}$$

$$\frac{\text{COST}}{\text{CPA}} = \frac{2 500 000}{50 000} = 50$$

$$2. \text{ CR (заказ в покупку)} = \frac{\text{ПОКУПКИ}}{\text{ЗАКАЗЫ}} = \frac{50}{10000} =$$

$$= 0,005 \text{ или } 0,5\%$$

ответ CR = 0,5%

$$2) \text{ ROI} = \frac{\text{Доход} - \text{расход}}{\text{расход}} = \frac{4 000 000}{2 500 000} = 1,6$$

Рассмотрим следующие
показатели:

CTR ~~всех~~
объявление
в клик

$$\frac{10 000}{500 000} = 0,02$$

или
2%

CTR
~~всех~~ сайт
в покупку

$$\frac{50}{10000} = 0,005 \text{ или } 0,5\%$$

Олимпиада студентов и выпускников

Допускается использование листа с двух сторон

За линией отреза писать запрещено

(5.1) продолжение ~~сдачи~~

итоговый CTR : $0,005 \cdot 0,02 = 0,0001$

или 0,01%

Пусть при одной и той же стоимости можно увеличить или CTR ~~или~~ ^{сайт} в посылку (1) или CTR объявление в ~~или~~ (2) на $\Delta\%$ 1 п. п.

Тогда возможны 2 варианта:

1) CTR(1)	и	CTR(2)	;	или	2) CTR(1)	и	CTR(2)
0,15		0,015			0,005		0,03
		0,02					

⇓
ИТОГ

$CTR = 0,15 \cdot 0,02 = \underline{0,0003}$

⇓
ИТОГ

$CTR = \underline{0,00015}$

Из вышесказанного видно, что при равных затратах на увеличение CTR, лучше увеличить CTR ~~или~~ ^{сайт} в посылку.

Важно отметить, что увеличить CTR ~~или~~ ^{сайт} заходя (или) в посылку ~~или~~ ^{лучше} стоит существенно дешевле, и. далее

(5.1) продолжение 2.

Тем не менее, я рекомендую сконцентрироваться именно на нем.

Дело в том, что увеличение CTR объявлений в поиске может не дать необходимый эффект: рост этого CTR может привести на сайт людей, не готовых к покупке, ~~или~~ особенно это касается строительной сферы: здесь достаточно легко привлечь аудиторию, которая захочет посмотреть на примерах домов или цены услуг, но не будут платежеспособными, чтобы заключить сделку. В итоге, ~~CTR сайт~~ ^{CTR сайт} в продажу ^{в продажу} упадет, а новых ^{сделок} сделок не появится.

В то же время,

Если увеличить CTR сайт в продажу, то ~~судя~~ ^{даже} ~~небольшое~~ ^{даже} увеличение может привести к дополнительной сделке: например, ~~кто~~ ^{кто} перестанут уходить люди, которые не нашли необходимою услугу или форму обратной связи.

Таким образом, при том же потоке посетителей можно увеличить количество сделок.

ИТОГ: рекомендую увеличить CTR сайт в продажу.