

## **Итоговый отчёт**

### ***Суть эксперимента:***

Смоделировать работу портала <https://pikavertailu.fi> в рекламе фирм, предоставляющих услуги в узком сегменте: ремонт и обслуживание автомобильных кондиционеров. На основе результатов эксперимента оценить возможную эффективность работы портала в целом по всему комплексу презентуемых на портале услуг.

### ***Метод эксперимента:***

Приём трафика на портал по тематике ремонта и обслуживания автомобильных кондиционеров. Цель получения трафика - его переадресация на контактные данные или сайты фирм - исполнителей в данном сегменте услуг. Для обеспечения контроля за переводом трафика на соответствующие кнопки на портале были установлены скрипты, обрабатывающие нажатия соответствующих элементов интерфейса в виде событий в "Google Analytics". С целью более подробного контроля за проходящим трафиком на время эксперимента на сайт был установлен дополнительно счётчик "Яндекс - Метрики" с инструментом "вебвизор".

### ***Дополнительно:***

Начало эксперимента - 19.07.2021 года. Максимальный бюджет - 300 евро. Названия событий, прописанных в "Google Analytics":

- callToAction/openSite
- callToAction/openNavigationRoute
- callToAction/openOrder
- callToAction/openOrder

Семантическое ядро и рекламные кампании были подготовлены до начала эксперимента, старт - 19-го июля.

### ***Результаты:***

1. Используются три языковые версии сайта - финская, русская и английская. Семантическое ядро:

1.1. Финская версия:

[https://docs.google.com/document/d/1Gp2yraD5oX6hrlejO-qqBucL0BikhkhuQYjWMO\\_kjK4/edit](https://docs.google.com/document/d/1Gp2yraD5oX6hrlejO-qqBucL0BikhkhuQYjWMO_kjK4/edit)

1.2. Английская версия:

<https://docs.google.com/document/d/1nXGWAJvJP9eq0nBpQcl0xyxolX4r0DnrZOjzTxoFlrc/edit>

1.3. Русская версия:

[https://docs.google.com/document/d/1ki\\_GEo8JBkSEV8HgkfDxLijGTWY\\_Thb1pIGtzM5HGvk/edit](https://docs.google.com/document/d/1ki_GEo8JBkSEV8HgkfDxLijGTWY_Thb1pIGtzM5HGvk/edit)

2. Подготовлены три рекламные кампании в поиске Google, по одной - на каждую языковую версию.

3. Суммарный результат:

Категория событий	Всего событий	Уникальные события
callToAction/openSite	42 (63,64 %)	38
callToAction/openNavigationRoute	13 (19,70 %)	13
callToAction/openPhone	6 (9,09 %)	6
callToAction/openOrder	5 (7,58 %)	5
<b>Итого:</b>	<b>66</b>	<b>62</b>

Как видно из таблицы, в подавляющем большинстве случаев - это переход на сайт фирмы - исполнителя.

Затраты и эффективность:

Расход (в евро с НДС):	200,13
События:	66
Расход на событие (в евро с НДС):	3,03
Конв. в события:	19,53%

4. Детализация по трафику (с 19.07 по 08.08) по GA:

4.1. Источник - канал с фильтром по категории событий:

Источник или канал	Категория событий	Пользователи	Новые пользователи	Сеансы	Показатель отказов	Страниц/сеанс	Коэффициент конверсии цели	Достигнутые цели
google / cpc	callToAction/openSite	10	9	12	0,00%	1,25	83,33%	10
google / organic	callToAction/openSite	3	0	6	0,00%	12,83	83,33%	5
m.facebook.com / referral	callToAction/openSite	6	6	6	0,00%	2,67	83,33%	5
google / cpc	callToAction/openNavigationRoute	3	3	4	0,00%	1,50	75,00%	3
google / organic	callToAction/openNavigationRoute	2	1	4	0,00%	7,25	100,00%	4
analytics.google.com / referral	callToAction/openSite	2	0	3	0,00%	13,67	66,67%	2
google / cpc	callToAction/openPhone	3	3	3	0,00%	2,00	66,67%	2
analytics.google.com / referral	callToAction/openPhone	2	0	2	0,00%	13,50	50,00%	1
keskustelu.suomi24.fi / referral	callToAction/openSite	1	0	2	0,00%	18,50	100,00%	2
(direct) / (none)	callToAction/openSite	1	0	1	0,00%	6,00	100,00	1

							%	
analytics.google.com / referral	callToAction/openNavigationRoute	1	0	1	0,00%	10,00	100,00%	1
google / cpc	callToAction/openOrder	1	1	1	0,00%	2,00	100,00%	1
google / media	callToAction/openNavigationRoute	1	1	1	0,00%	2,00	100,00%	1
google / media	callToAction/openOrder	1	1	1	0,00%	11,00	100,00%	1
google / organic	callToAction/openOrder	1	0	1	0,00%	7,00	0,00%	0
l.facebook.com / referral	callToAction/openNavigationRoute	1	1	1	0,00%	3,00	0,00%	0
l.facebook.com / referral	callToAction/openSite	1	1	1	0,00%	3,00	100,00%	1
m.facebook.com / referral	callToAction/openOrder	1	1	1	0,00%	2,00	100,00%	1
m.facebook.com / referral	callToAction/openPhone	1	1	1	0,00%	2,00	0,00%	0
metrika.yandex.ru / referral	callToAction/openSite	1	0	1	0,00%	6,00	100,00%	1

<b>Итого:</b>	<b>43</b>	<b>29</b>	<b>53</b>	<b>0,00%</b>	<b>5,81</b>	<b>79,25%</b>	<b>42</b>
---------------	-----------	-----------	-----------	--------------	-------------	---------------	-----------

Скриншот: <https://c2n.me/4d04psG>

4.2. Источник - канал без фильтрации:

<b>Источник или канал</b>	<b>Пользователи</b>	<b>Новые пользователи</b>	<b>Сеансы</b>	<b>Показатель отказов</b>	<b>Страниц/сеанс</b>	<b>Коэффициент конверсии цели</b>	<b>Достигнутые цели</b>
google / cpc	170	165	207	75,36%	1,28	7,73%	16
google / media	123	119	132	81,82%	1,32	1,52%	2
m.facebook.com / referral	111	111	120	78,33%	1,39	5,00%	6
(direct) / (none)	56	49	88	60,23%	2,13	1,14%	1
google / organic	22	16	71	28,17%	7,11	14,08%	10
analytics.google.com / referral	2	0	18	5,56%	8,61	22,22%	4
l.facebook.com / referral	15	16	16	25,00%	2,69	6,25%	1
keskustelu.suomi24.fi / referral	3	2	9	22,22%	6,67	22,22%	2
facebook.com / referral	6	6	6	83,33%	1,50	0,00%	0
metrika.yandex.ru /	1	0	6	33,33%	3,33	16,67%	1

referral							
bing / organic	1	1	3	0,00%	5,67	0,00%	0
FB / post	2	1	3	33,33%	7,33	0,00%	0
l.instagram.com / referral	1	0	2	0,00%	8,00	0,00%	0
lm.facebook.com / referral	2	2	2	100,00%	1,00	0,00%	0
x.facebook.com / referral	1	1	2	100,00%	1,00	0,00%	0
10bestseo.com / referral	1	1	1	100,00%	1,00	0,00%	0
a.pr-cy.ru / referral	1	1	1	100,00%	1,00	0,00%	0
docplayer-fi.cdn.ampproject.org / referral	1	0	1	0,00%	2,00	0,00%	0
fi.search.yahoo.com / referral	1	1	1	100,00%	1,00	0,00%	0
googleads.g.doubleclick.net / referral	1	0	1	0,00%	12,00	0,00%	0
<b>Итого:</b>	<b>521</b>	<b>492</b>	<b>690</b>	<b>65,65%</b>	<b>2,41</b>	<b>6,23%</b>	<b>43</b>

Скриншот: <https://clip2net.com/s/4d04tJZ>

4.3. Карта переходов - скриншот: <https://c2n.me/4d04CP2>

4.4. Карта по событиям - скриншот: <https://clip2net.com/s/4d04YI2>

5. Конкуренция:

Домен отображаемого URL	Процент полученных показов	Степень пересечения	Коэффициент для следующей позиции	Коэффициент для показа над результатами поиска	Доля показов на самой верхней позиции	Процент выигрышей
veho.fi	Меньше 10%	3,46%	56,07%	47,54%	10,89%	18,34%
autonilmastointihuolto.fi	25,25%	27,09%	52,63%	49,39%	10,94%	16,03%
oilpoint.fi	15,07%	11,74%	49,31%	55,80%	21,38%	17,62%
laaturengas.fi	Меньше 10%	7,73%	66,53%	71,73%	33,36%	17,74%
<b>Вы</b>	<b>18,70%</b>	--	--	<b>55,74%</b>	<b>20,69%</b>	--
roihipellonrengas.fi	Меньше 10%	2,97%	66,30%	64,62%	23,56%	18,33%
autolasikeskus.fi	Меньше 10%	15,87%	50,92%	51,15%	9,68%	17,19%
laatuhuollot.fi	10,14%	5,40%	44,91%	51,49%	10,73%	18,24%
vmautojakone.fi	Меньше 10%	6,69%	95,17%	86,69%	73,99%	17,51%
huoltoauto.fi	Меньше 10%	3,07%	49,47%	50,29%	11,68%	18,41%
rengasverkko.net	Меньше 10%	2,26%	67,14%	76,70%	32,67%	18,41%
autohuoltokonala.fi	Меньше 10%	2,91%	77,78%	80,82%	29,34%	18,27%

odininpaja.fi	33,42%	34,01%	48,10%	46,47%	8,36%	15,64%
mv-jaahdytys.fi	Меньше 10%	9,02%	69,53%	83,91%	24,45%	17,53%
autoservicelohja.com	Меньше 10%	10,83%	23,88%	17,04%	2,09%	18,21%

6. Устройства:

Тип устройства	Пользователи	Новые пользователи	Сеансы	Показатель отказов	Страниц /сеанс	Сред. длительность сеанса	Коэффициент конверсии цели	Достигнутые цели
mobile	325	313	406	73,40%	1,56	38,34	4,43%	18
desktop	147	140	236	52,54%	4,01	369,77	9,75%	23
tablet	41	39	48	64,58%	1,67	64,54	4,17%	2
<b>Итого:</b>	<b>513</b>	<b>492</b>	<b>690</b>	<b>65,65%</b>	<b>2,41</b>	<b>153,52</b>	<b>6,23%</b>	<b>43</b>