

29.02.2024

Построение сводного аналитического отчета по маркетингу

1 9 9 9 | 2 0 2 4

techart.ru

| promo.techart.ru

Регистраций: 215 (компаний – 170), в т.ч.:
- 30.7% новых
- 67 топ-менеджеров
- 80 постоянных (4+) слушателей программы
- 18 с вопросами и обратной связью

План вебинара

1. Автоматизация отчетности: таблицы, дашборды и пр.
2. Ключевые этапы.
3. Кейс построения дашборда по рекламным активностям.
4. Нюансы интеграции Битрикс24, Яндекс.Метрика и пр.
5. Российские решения для BI.

От данных к мудрости



Аналитическая цепочка ценности



Сбор данных



Изучение параметров



Верификация,
очистка,
нормализация



Визуализация



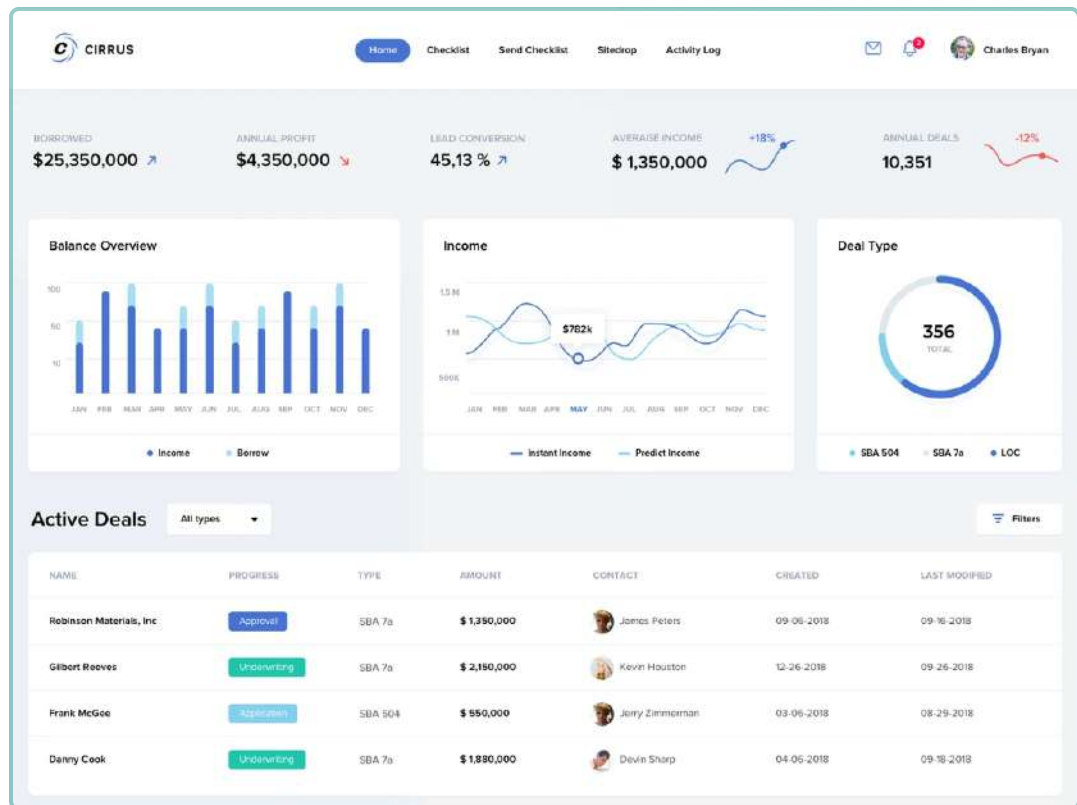
Интерпретация



Принятие решений

Дашборды — данные, помещенные в информационные сводки для отслеживания того, как функционируют разные компоненты бизнеса.

Пульт управления бизнесом

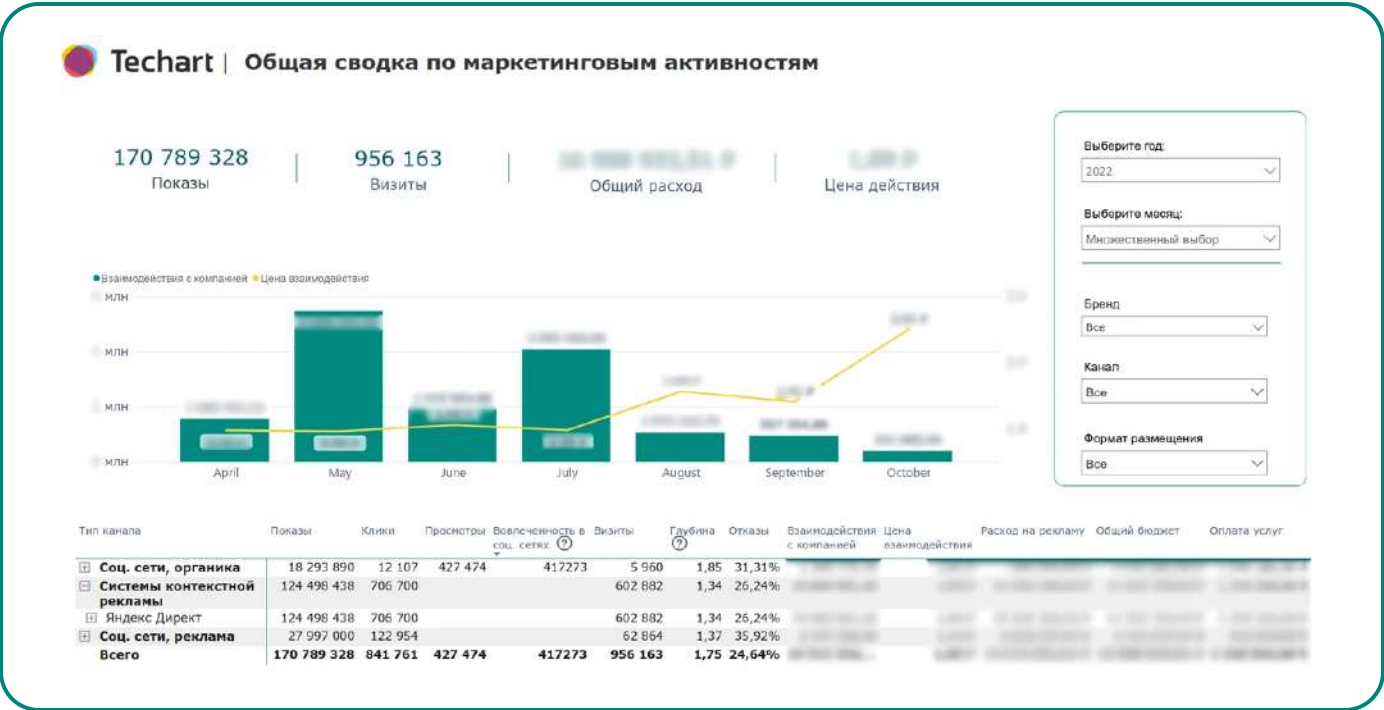


Цель создания дашборда — представить в компактном виде, на одной странице, аналитические данные по развитию определенного аспекта бизнеса или компании в целом.



Примеры отчетов по маркетингу

2. Сводный дашборд



Примеры отчетов по маркетингу

3. Дашборд по работе с социальными сетями



Примеры отчетов по маркетингу

4. Работа с лидами с выставок

01.01.2023
26.02.2024

Компания

Все

Направление

Все

Ответственный

Все

Статус лида

Все

Только просроченные

Все

Сбросить все флажки

Лиды с активной задачей, которые не изменялись больше 14 дней

Выставка	Всего лидов	Не распределено	Назначен ответственный	Лиды в работе	Качественные лиды	Проекты в работе	Предложение у заказчика	Заключен договор
Выставка 1	116	58	4	31	16	2		
Выставка 2	105		19	6	32	1		
Выставка 3	101				53	7	2	
Выставка 4	32		8	1	21		1	
Выставка 5	22		5		5			
Выставка 6	15			9	2			
Всего	391	58	36	47	129	10	3	

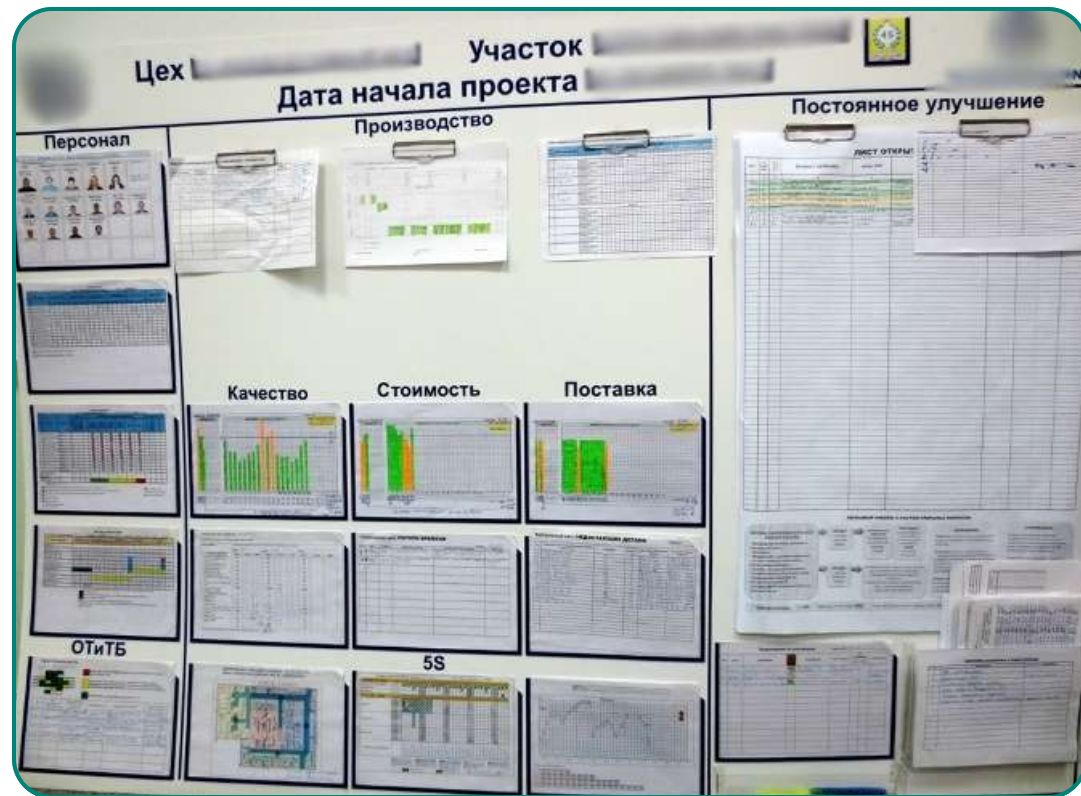
Лид	Ответственный	Статус лида	Комментарий
Лид 1	Иванов И.И.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 2	Петров П.П.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 3	Сидоров С.С.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 4	Климов К.К.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 5	Лебедев Л.Л.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 6	Зинченко З.З.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 7	Кузнецов К.К.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 8	Смирнов С.С.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 9	Иванов И.И.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 10	Петров П.П.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 11	Сидоров С.С.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 12	Климов К.К.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 13	Лебедев Л.Л.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 14	Зинченко З.З.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 15	Кузнецов К.К.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 16	Смирнов С.С.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 17	Иванов И.И.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 18	Петров П.П.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 19	Сидоров С.С.	Активный	Задача выполнена успешно.
Лид 20	Климов К.К.	Активный	Задача выполнена успешно.

Примеры отчетов по маркетингу

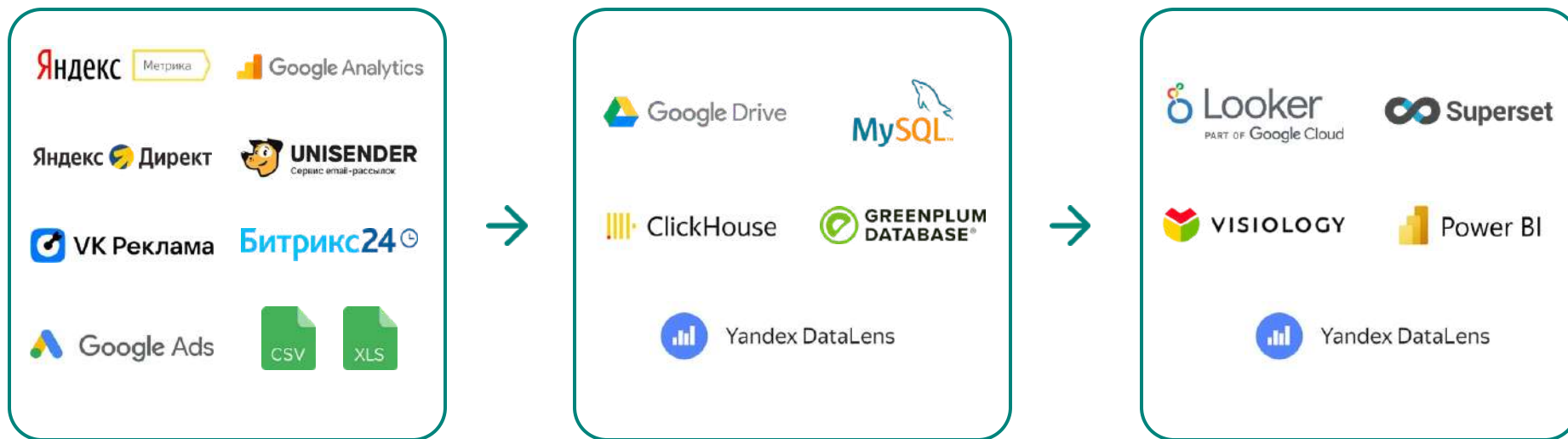
6. Продажи в торговых сетях (ритейл)



Стенд «визуального менеджмента»



От данных к дашборду



Источники

Хранилище

Система
визуализации

О проекте

Задача:

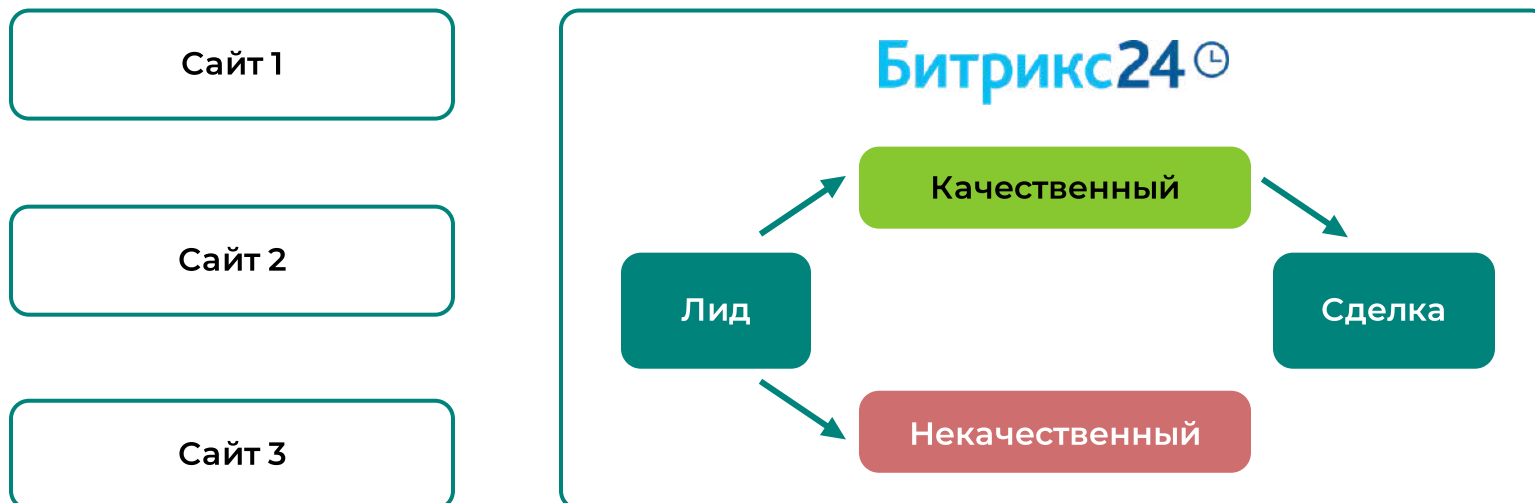
- построить сводный дашборд по маркетингу группы компаний, занимающихся производством электрооборудования;
- оценить вклад каждого из источников в заключаемые договоры.

Активности:

- контекстная реклама Яндекс.Директ, Google Ads;
- медийная реклама ПромоСтраницы, RTB.Sape;
- рассылки Sendsay;
- выставки.

У каждой из компаний свой сайт.

Учет поступающих обращений (лидов) и сделок ведется в Битрикс24.



Разработка дашборда: источники

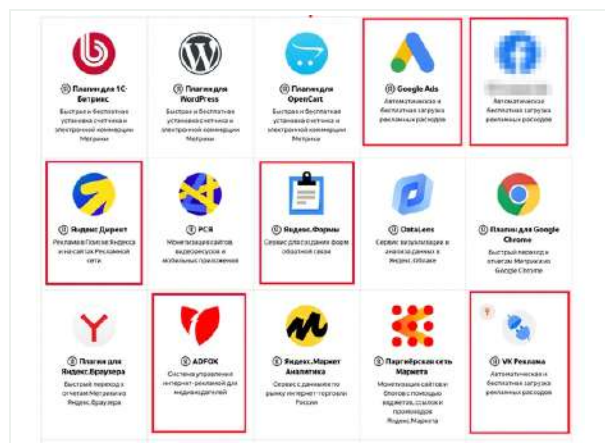
Источник	Данные
	Визиты, источники, реклама (показы, клики, расход), конверсии, гео+демография
	Выгружаются в Яндекс.Метрику
	
	Рассылки, доставляемость, открываемость и пр.
	Лиды, сделки, пользователи, контакты, задачи.
 Табличные файлы на ftp	Плановые показатели, данные о прочих активностях.

Выгрузка из Яндекс.Метрики

Как выгрузить данные?

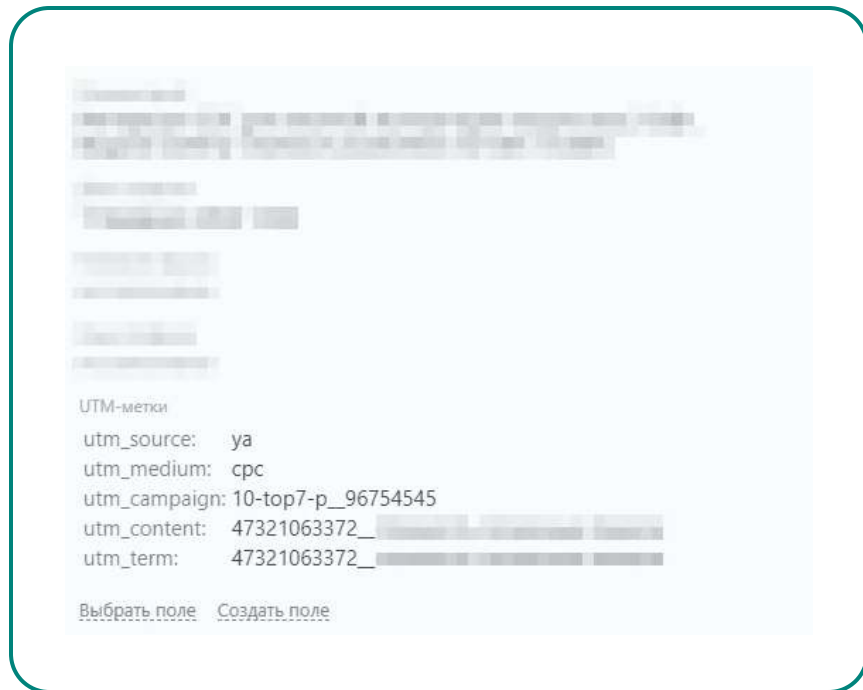
- Интеграция с [Yandex DataLens](#).
- [Adveronix](#) — выгрузка в Google Sheets.
- Готовые коннекторы для систем визуализации, например, PQYandexMetrika.
- [API](#)

Интеграция с рекламными кабинетами



Рекламный канал, Кампания	Расходы	Клики	CPC
<input type="checkbox"/> Итого и средние			
<input checked="" type="checkbox"/> Яндекс Директ			
<input checked="" type="checkbox"/> g3			
<input type="checkbox"/> Ads_g [redacted]			
<input type="checkbox"/> Ads_g [redacted]			
<input type="checkbox"/> Ads_s [redacted]			
<input type="checkbox"/> Ads_s [redacted]			
<input checked="" type="checkbox"/> telegram			
<input checked="" type="checkbox"/> ya			
<input checked="" type="checkbox"/> yandex.promcpages			

Передача источника



UTM-метки

utm_source: ya
utm_medium: cpc
utm_campaign: 10-top7-p_96754545
utm_content: 47321063372_
utm_term: 47321063372_

[Выбрать поле](#) [Создать поле](#)

Лид



Комментарий

UTM-метки

utm_source: ya
utm_medium: cpc
utm_campaign: 10-top7-p_96754545
utm_content: 47321063372_
utm_term: 47321063372_

Сделка

Выгрузка из Битрикс24

Как выгрузить данные?

- (\$) Официальные коннекторы к [Power BI](#), [Looker](#), [Yandex DataLens](#).
- [API](#).
- Экспорт данных в csv.

Ограничения

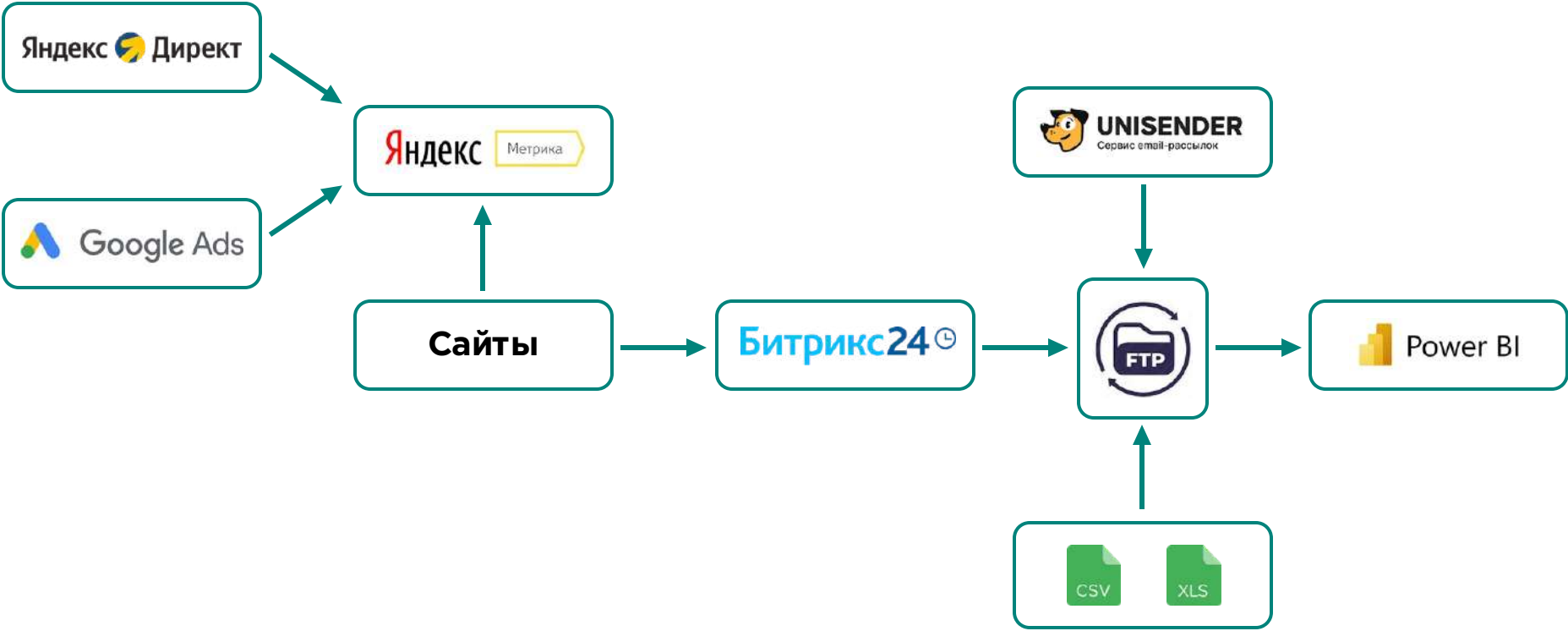
BI-Аналитика недоступна для пользователей **Бесплатного** тарифа.

В BI-систему выгружаются все данные за выбранный в отчете временной интервал. Но максимальное число строк, после которого начнет отображаться предупреждение о переходе на старший тариф, следующее:

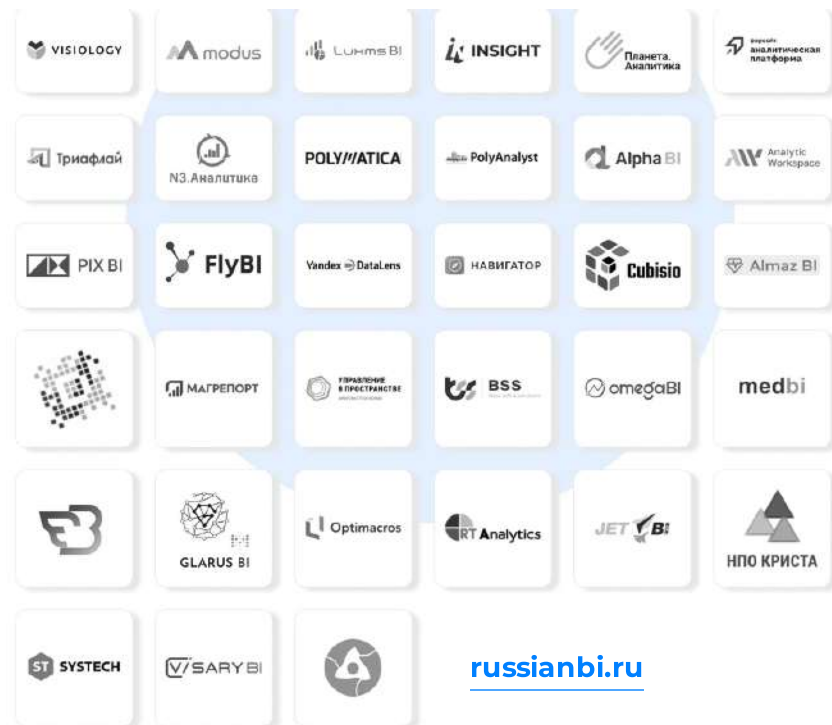
- **Базовый** – 10 000
- **Стандартный** – 10 000
- **Профессиональный** – 100 000
- **Энтерпрайз 250/500/1000** – 250 000, 500 000, и 1 000 000 строк соответственно тарифу.

Если планируется несколько дашбордов на данных из Битрикс24, то лучше делать один запрос к каждой сущности, сохранять выгрузку (частное облако или FTP) и BI-инструментами обращаться к ней.

Схема реализации



Российские BI-решения



russianbi.ru

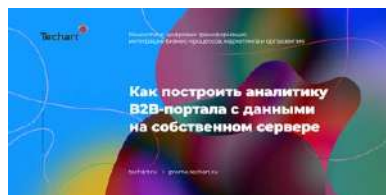
- Нет альтернатив с функциональностью «привычных» BI.
- Вендоры предлагают пилотные внедрения, но зачастую делегируют их партнерам.
- Кейсы перехода есть, но мало и вызывают вопросы.
- Некоторые позиционируют себя как BI-системы, но являются частью более крупных платформ.
- ETL — одна из ключевых «болей».

Наши материалы по теме



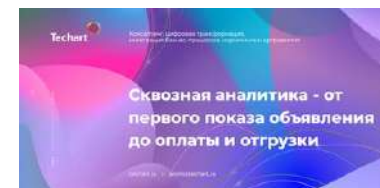
03.11.2022

[Автоматизированная отчетность на основе Microsoft Power BI](#)



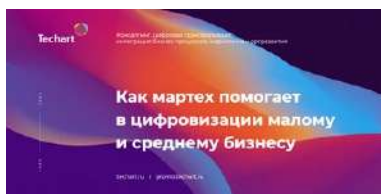
09.02.2023

[Как построить аналитику B2B-портала с данными на собственном сервере](#)



15.06.2023

[Сквозная аналитика — от первого показа объявления до оплаты и отгрузки](#)



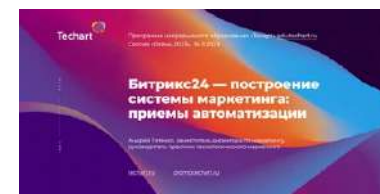
13.07.2023

[Как мартех помогает в цифровизации малому и среднему бизнесу](#)



10.08.2023

[Готовые сервисы martech / adtech для электронной коммерции](#)



16.11.2023

[Битрикс24 — построение системы маркетинга: приемы автоматизации](#)



Консалтинг, цифровая трансформация,
интеграция бизнес-процессов, маркетинга и оргразвития



Андрей Титенко

Заместитель директора по маркетингу,
руководитель практики
технологического маркетинга

Релевантные услуги «Текарт»:

- Индивидуальный вебинар / консультационная сессия автоматизации маркетинговой отчетности
- [Автоматизация маркетинговой отчетности](#)
- [Внедрение BI-систем](#)
- [Интеграция маркетинговых сервисов](#)
- [Построение сквозной аналитики](#)

+7 495 790 75 91

Консалтинговая группа «Текарт»
techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR
promo.techart.ru

IT-решения и веб-разработка
web.techart.ru

Дизайн-бюро
design.techart.ru

Креативное агентство
creative.techart.ru

Фотоагентство
photo.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование
research.techart.ru

Работа в «Текарт»
hr.techart.ru

Университет «Текарт»
edu.techart.ru



Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса» t.me/techart_ru