

Как не прирасти новыми клиентами, тратя кучу денег на маркетинг

Сергей Будяков, CEO @ usedesk.ru



@budyakov

юздеск^о



Яндекс
образование



СИТИМОБИЛ



МЕГАФОН



aviasales.ru
поиск авиабилетов

softline[®]

docdoc

SEPHORA

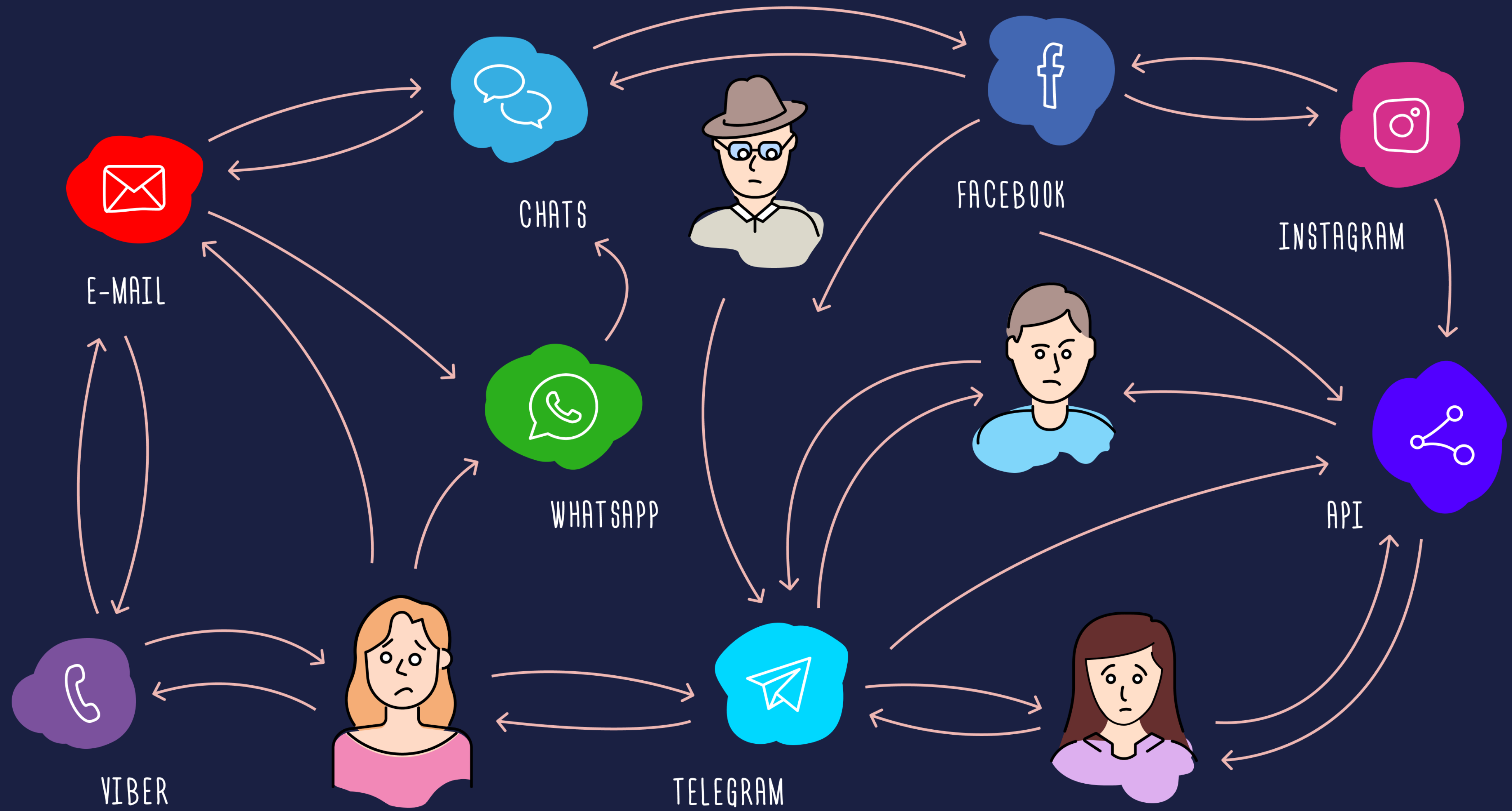
skyeng



media

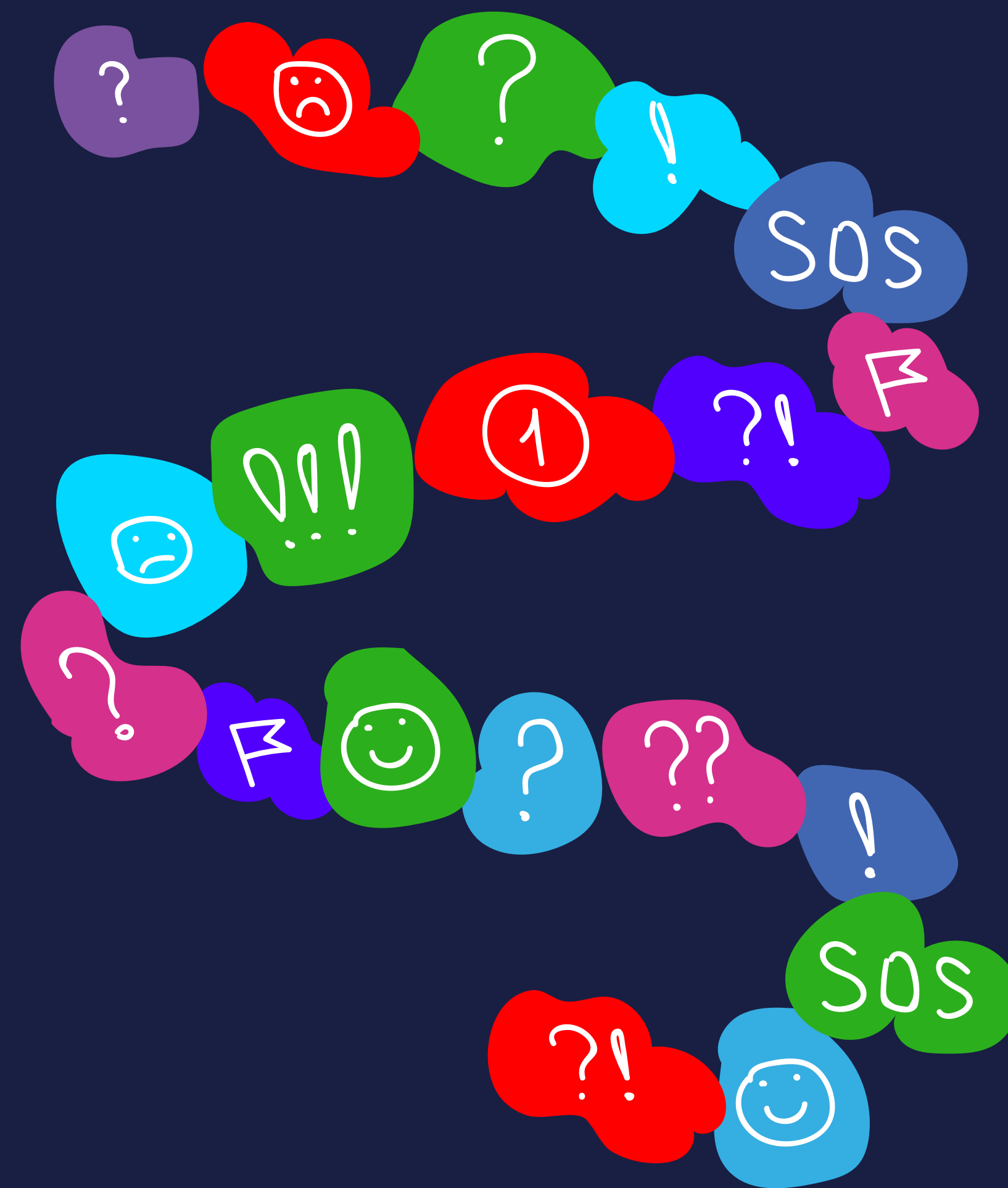


Qlean





ИЛИ



О чем расскажу

- Тратим больше денег при высоком оттоке
- Больше гипотез богу гипотез
- Тикток? B2B? Конечно!
- Считать САС правильно чот слишком сложно
- Автоматизация для слабаков, собираем руками.

О чем расскажу

- **Тратим больше денег при высоком оттоке**
- Больше гипотез богу гипотез
- Тикток? B2B? Конечно!
- Считать САС правильно чот слишком сложно
- Автоматизация для слабаков, собираем руками.

Как часто вы измеряете NPS показатели?



Один раз
в месяц



Один раз
в квартал



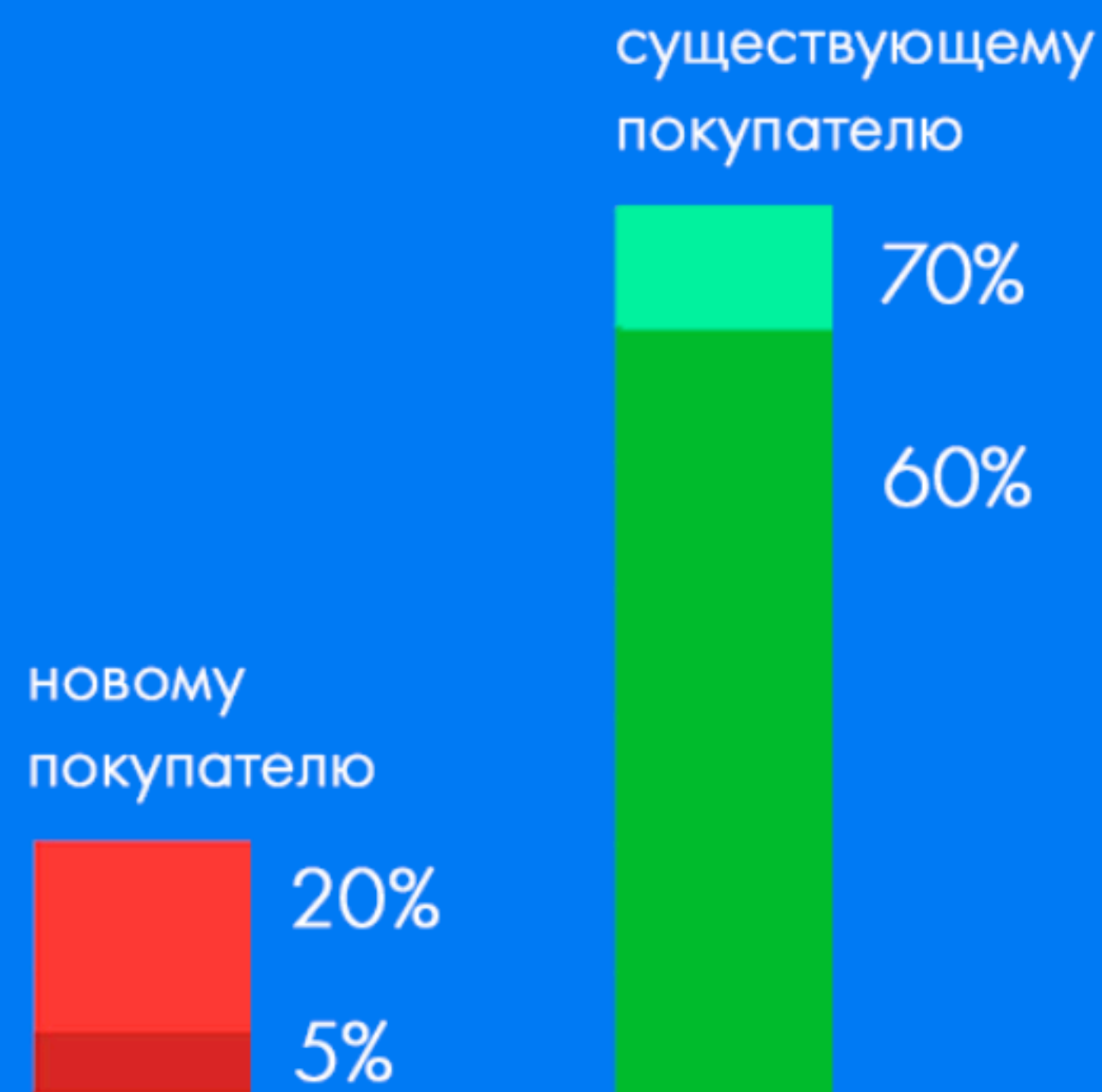
Один раз
в год



Никогда

Удержание клиента VS его привлечение

Вероятность продажи



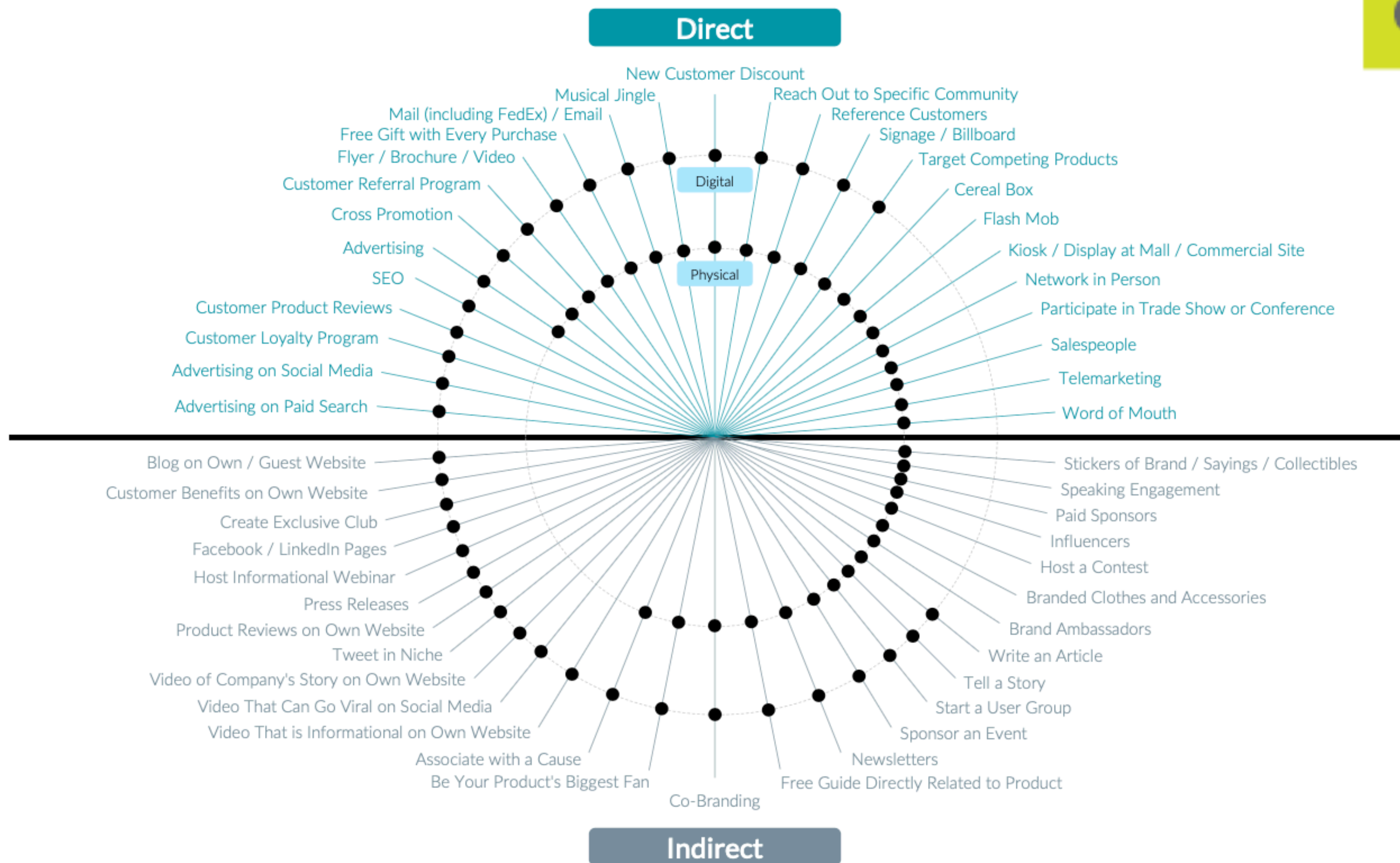
Затраты компании на

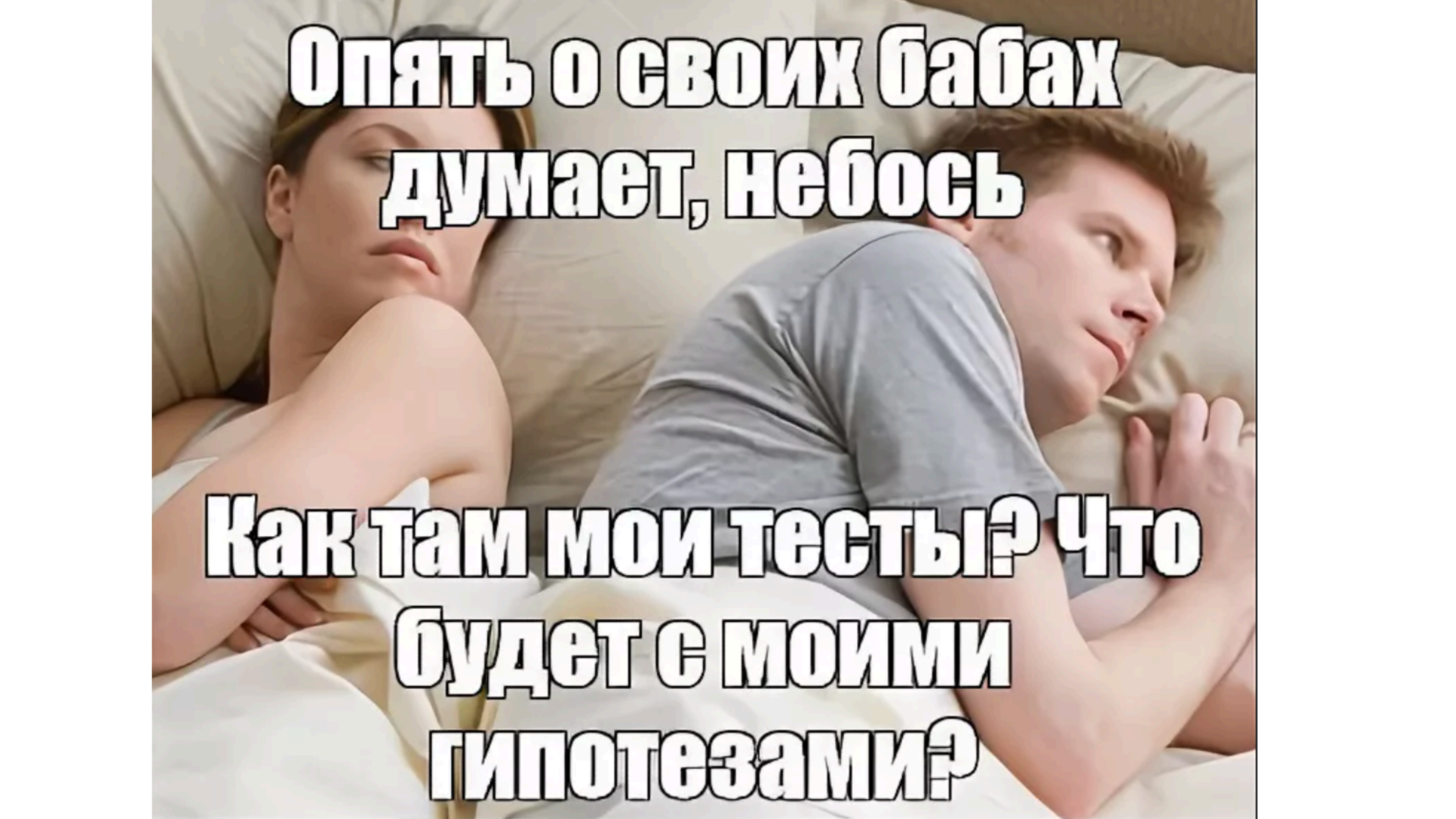




О чем расскажу

- Тратим больше денег при высоком оттоке
- **Больше гипотез богу гипотез**
- Тикток? B2B? Конечно!
- Считать САС правильно чот слишком сложно
- Автоматизация для слабаков, собираем руками.



A young man and woman are lying in bed, looking thoughtful. The woman is on the left, resting her head on her hand. The man is on the right, also resting his head on his hand. They are both looking towards the camera with a serious expression.

**ОПЯТЬ О СВОИХ БАБАХ
ДУМАЕТ, НЕБОСЬ**

**КАК ТАМ МОИ ТЕСТЫ? ЧТО
БУДЕТ С МОИМИ
ГИПОТЕЗАМИ?**



ID

B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
	Experiment	Hypothesis	Owner	Status	Impact	Confidence	Ease	ICE	AAARRR	Ta
	Brief Description	Because we saw (qualitative or quantitative insights), we expect that (change) will cause (impact)	Name	Analysing	6	4	6	16		What n Eventu OMTM more in to look
	Рекламные кампании на кейсы	Использовать кейсы для вовлечения пользователей и как сбор аудитории для ретаргетинга	Сергей Горбунов	Completed	2	4	4	10	Acquisition	Количе % отка Ср. вр Глубин страи % трел
	Рекламные кампании на Казхстан	Протестировать новый рынок, Юздек не привязан к месту, поэтому есть смысл русскоязычную аудитории привлечь, тем более есть кейсы из КЗ	Сергей Горбунов	Completed	10	10	5	25	Acquisition	Количе % отка Ср. вр Глубин страи % трел
	Реклама в youtube с оптимизацией под конверсии	Гугл добавил новый тип РК с возможность переходить на сайт с рекламы в ютубе, нужно протестировать	Сергей Горбунов	Completed	2	8	4	14	Acquisition	Просм % отка Ср. вр

ID

B	C	D	F	G	H	I	J	K
	Experiment	Hypothesis	Status	Impact	Confidence	Ease	ICE	AAARRR
	Brief Description	Because we saw (qualitative insights), we expect (change) will cause (impact)	Completed	2	4	4	10	Acquisition
	Рекламные кампании на кейсы	Использовать кейсы для вовлечения пользователей и как сбор ауд. для ретаргетинга	Completed					
	Рекламные кампании на Казхстан	Протестировать новый рынок, не привязан к месту, поэтому смысл русскоязычную аудит. привлечь, тем более есть кейсы		10	10	5	25	Awareness Acquisition Activation Retention Revenue Referral
	Реклама в youtube с оптимизацией под конверсии	Гугл добавил новый тип рекламы возможность переходить на рекламу в ютубе, нужно протестировать						

О чем расскажу

- Тратим больше денег при высоком оттоке
- Больше гипотез богу гипотез
- **Тикток? В2В? Конечно!**
- Считать САС правильно чот слишком сложно
- Автоматизация для слабаков, собираем руками.



О чем расскажу

- Тратим больше денег при высоком оттоке
- Больше гипотез богу гипотез
- Тикток? B2B? Конечно!
- **Считать САС правильно чот слишком сложно**
- Автоматизация для слабаков, собираем руками.

$$\text{CAC} = \frac{\text{Все расходы на маркетинг за период}}{\text{Количество привлечённых клиентов за период}}$$

$$\text{CAC} = \frac{\text{Затраты на рекламу} + \text{Зарплаты работникам} + \text{Затраты на ПО} + \text{Дополнительные расходы}}{\text{Количество новых клиентов}}$$

О чем расскажу

- Тратим больше денег при высоком оттоке
- Больше гипотез богу гипотез
- Тикток? B2B? Конечно!
- Читать САС правильно чот слишком сложно
- **Автоматизация для слабаков, собираем руками.**

ЛУЧШАЯ РАБОТА



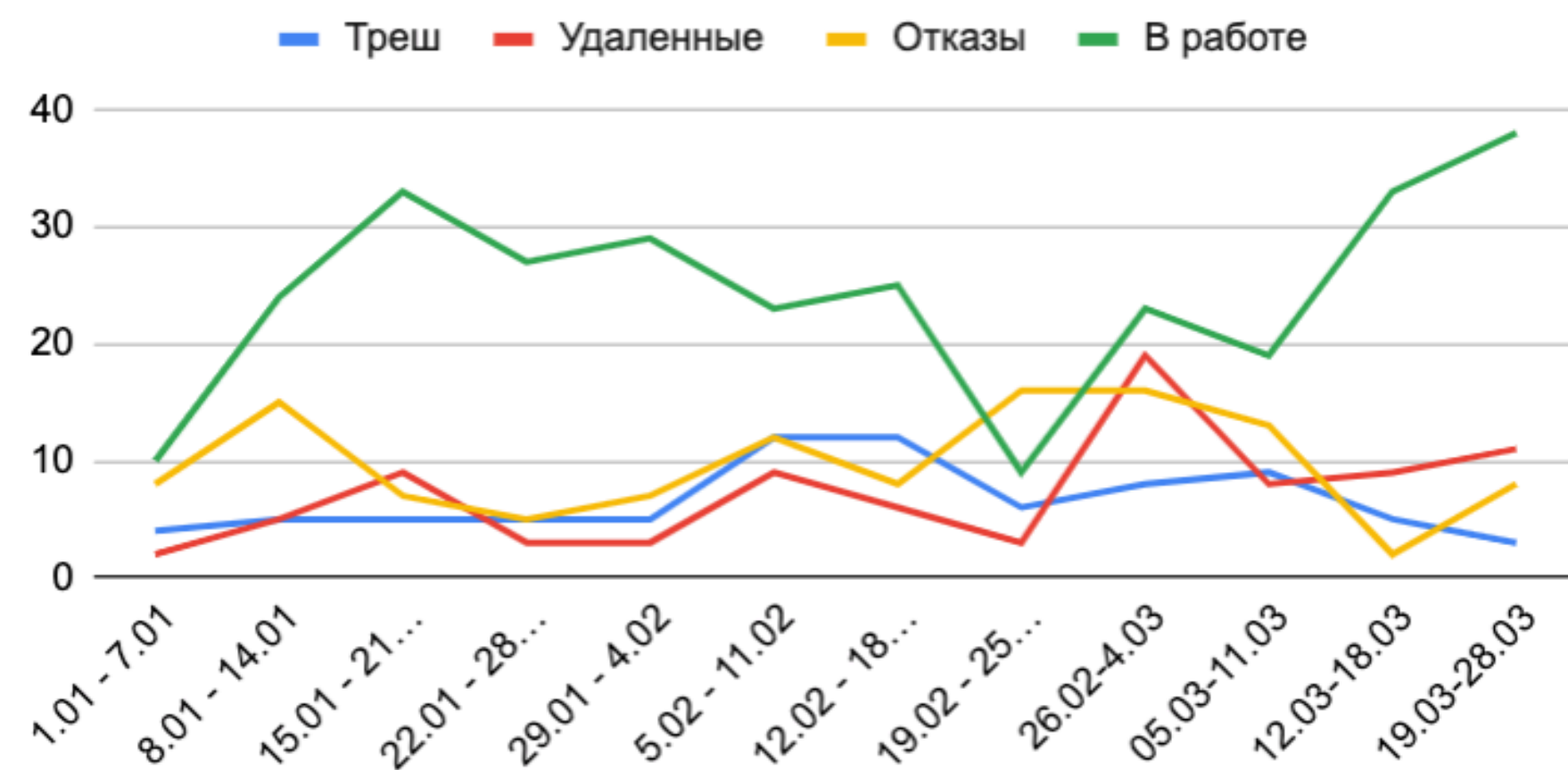
ЭТО... РАБОТА



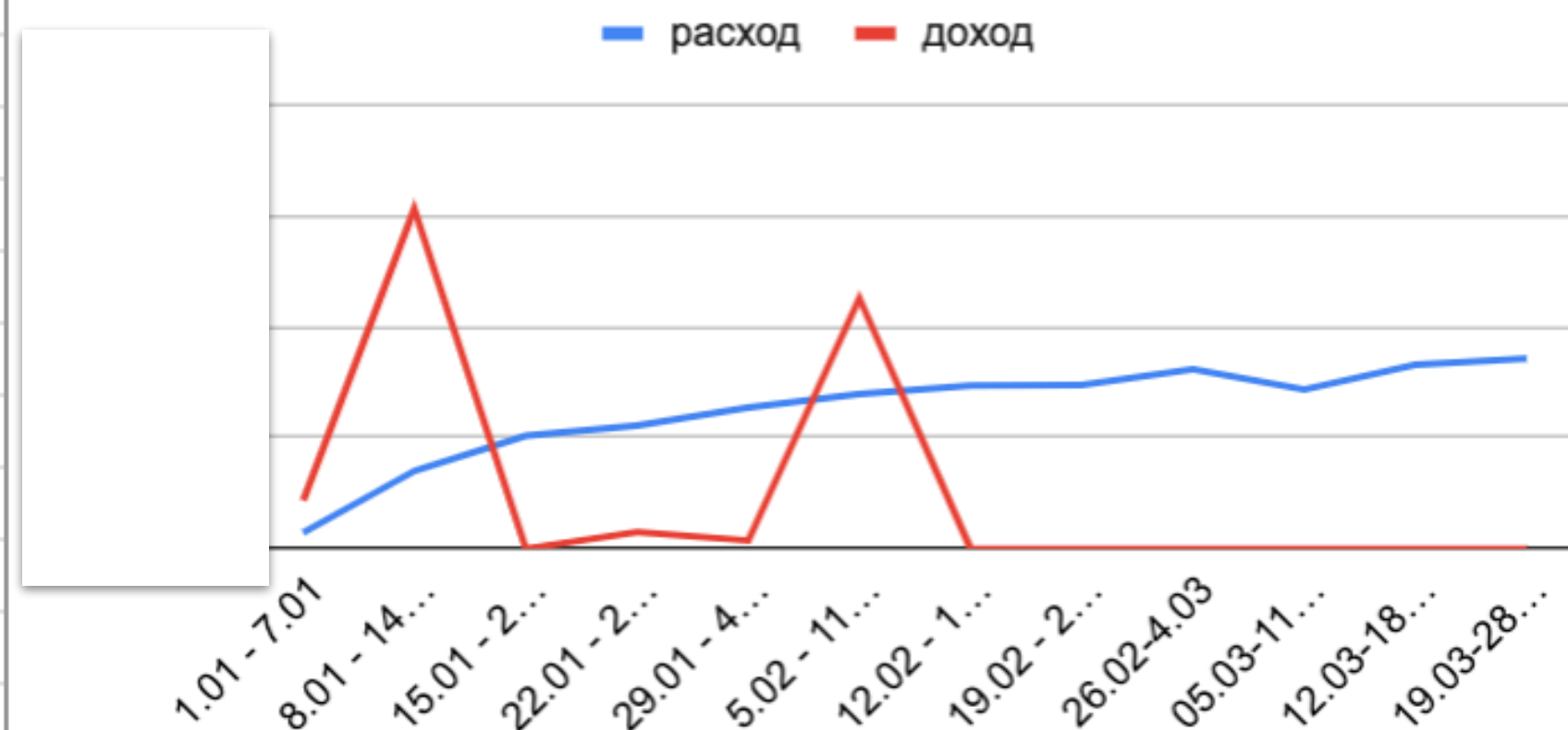
A1

fx

Динамика качества лидов



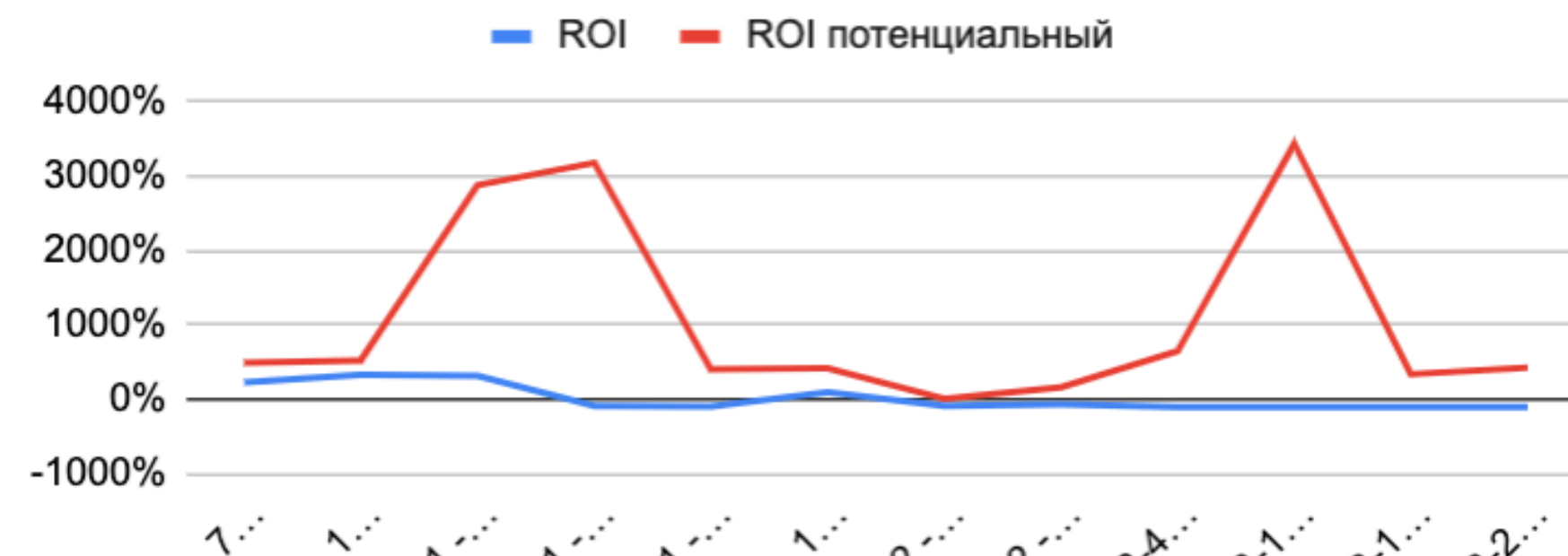
Динамика доход/расход (платные каналы)



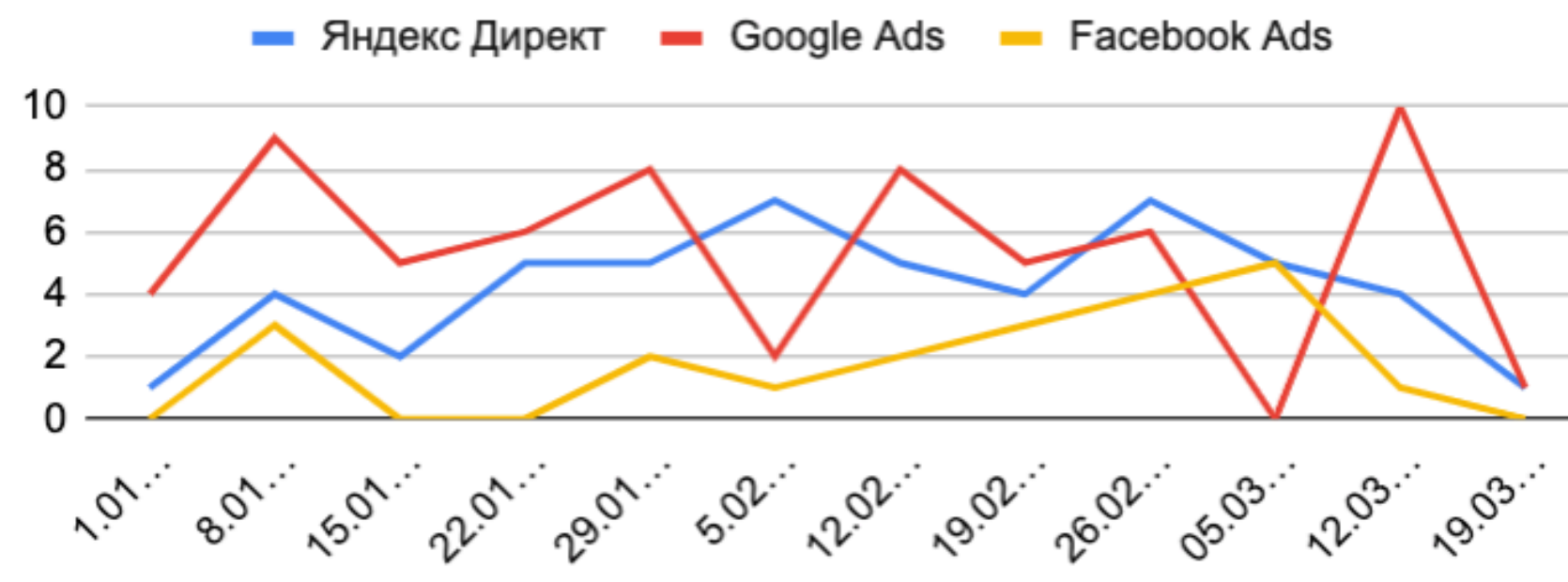
Динамика потенц. доход/р



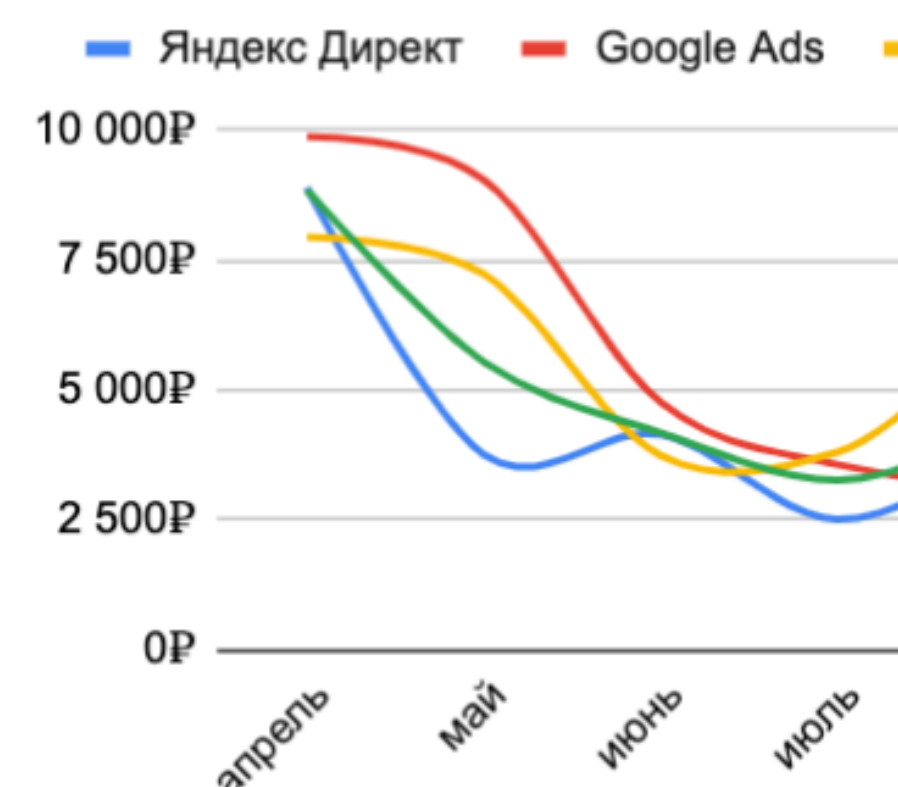
Динамика ROI

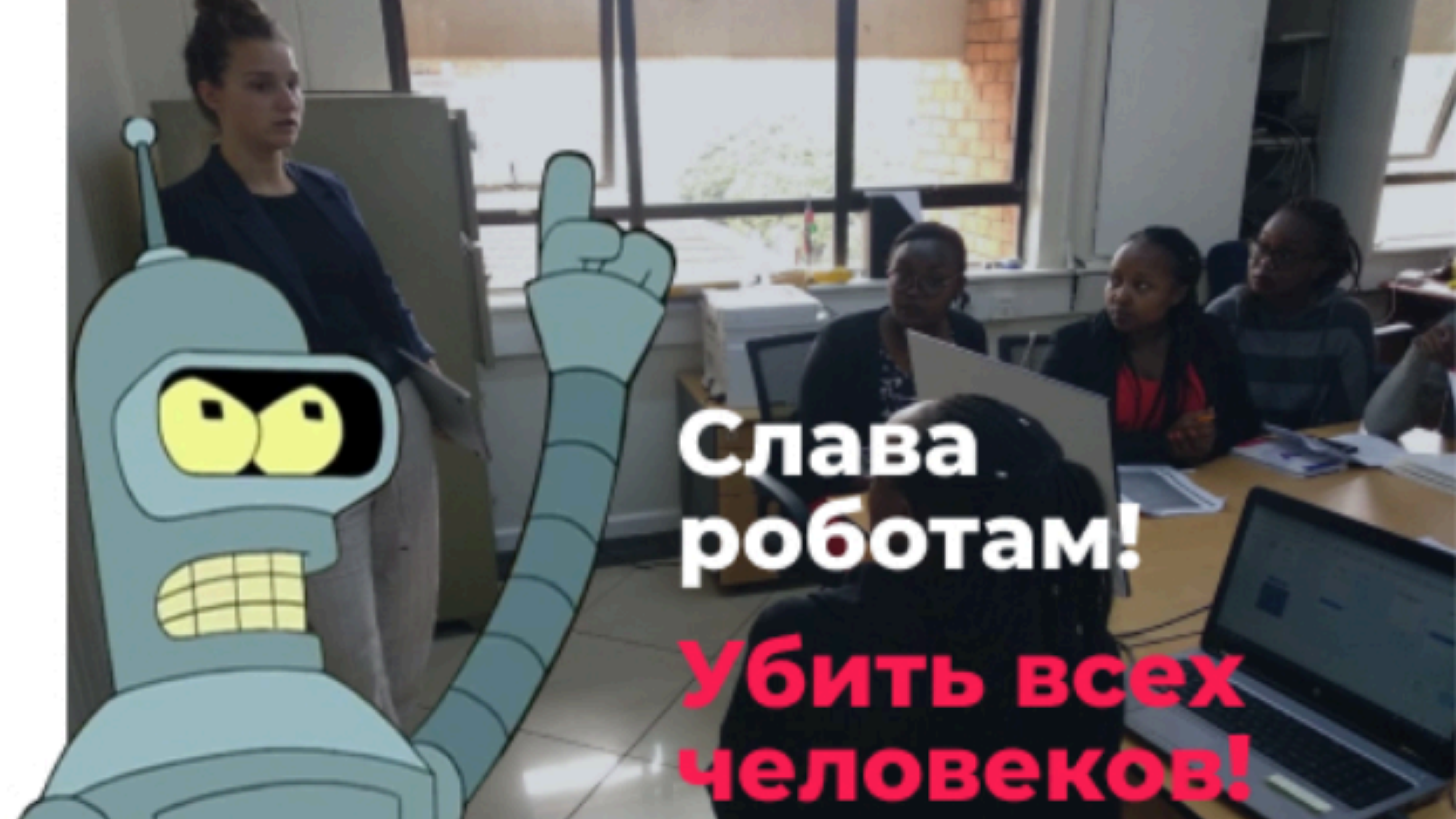


Динамика лидов (качественные) в платных кан...



Динамика СР





**Слава
роботам!**

**Убить всех
человеков!**

Rick

Secure.usedesk.ru Usedesk.ru

Insights

Channels

Monitoring

Settings

< все группы

+ созда

channel · ga:campaign · ga:adContent иерархия

без фильтра

все строки

sort: пользователи ↓, потом доход ↓, потом доход ↓, потом расходы ↓

channel · ga:campaign · ga:adContent · ga:keyword		CPL с НДС	ROI с НДС	доход	доход Успешные сделки	лиды	% треша	лиды треш	расходы с НДС	лиды top score	заказы Презентация	заказы Тестирование	заказы Советы
всего	20 691	1 978 р.	545%	1 099 500 р.	0 р.	102	11%	11	201 774 р.	103	36	7	
> direct type-in	5 932	0 р.	0	192 000 р.	0 р.	7	14%	1	0 р.	7	3	1	
> google ads	5 047	10 701 р.	175%	131 250 р.	0 р.	7	14%	1	74 906 р.	8	3	2	
> yandex direct	3 778	13 899 р.	144%	120 000 р.	0 р.	6	17%	1	83 392 р.	6	0	0	
> google organic	3 254	0 р.	0	82 500 р.	0 р.	10	20%	2	0 р.	10	2	1	
> referral	883	0 р.	0	60 000 р.	0 р.	9	0	0	0 р.	9	5	0	
> facebook ads	818	43 477 р.	0	0 р.	0 р.	0	0	0	43 477 р.	0	0	0	
> yandex organic	653	0 р.	0	75 000 р.	0 р.	3	0	0	0 р.	3	1	1	
> email	333	0 р.	0	0 р.	0 р.	0	0	0	0 р.	1	0	0	
> facebook referral	130	0 р.	0	0 р.	0 р.	0	0	0	0 р.	0	0	0	
> vk referral	93	0 р.	0	0 р.	0 р.	0	0	0	0 р.	0	0	0	
> crmindex / (not set)	63	0 р.	0	11 250 р.	0 р.	5	20%	1	0 р.	6	2	0	
> yandex direct	46	0 р.	0	117 000 р.	0 р.	10	100%	1	0 р.	10	17	0	

Запомнить

- Не тратим деньги на маркетинг пока не разобрались с оттоком и качеством
- Гипотезы надо проверять, но увеличивать количество постепенно и с фреймворком
- Тикток? B2B? Конечно!  уешно!
- При корректном подсчете САС картина меняется
- Автоматизируем сбор метрики на небольших бюджетах

Колтуэкшен

Присоединяйтесь к клубу
лучших компаний
с нашей помощью

usedesk[®]

@budyakov

@usedesk



usedesk[®]

Спасибо!

Сергей Будяков
CEO

+7 926 246 88 39

s@usedesk.ru

usedesk.ru