

Данное исследование является частью ВКР «Особенности корпоративной культуры и digital-стратегии ПАО «Сбербанк России». В ходе изучения материала для ВКР, мной был обнаружен удобный сервис, аналогов которого я не видела ранее. Для анализа digital-стратегии ПАО «Сбербанк России» мне будет необходимо рассмотреть отдельные рекламные активности и выявить показатели их эффективности. Эта работа еще не была проделана, но в данном исследовании мне бы хотелось остановиться на особенностях найденного мной сервиса. Объект исследования: CheckROI – платформа-калькулятор для расчета показателя ROI, CTR, CPM, CPC, CPA и CPS, а также блог и хранилище инструментов маркетолога. Задача данного исследования: определить цель создания проекта, основную аудиторию, наиболее популярные и важные показатели эффективности, выявить перспективы развития проекта и главные преимущества. В ходе моего исследования я преследую цель: показать эффективность сервиса и почему им следует пользоваться маркетологам.

CheckROI — это сервис, способный помочь предпринимателям и маркетологам проверить правильность расчётов и узнать ключевые метрики рекламной кампании за несколько секунд. Сервис бесплатный, общедоступный и не содержит ограничений (в чем, скорее всего, его главный минус для создателя, сервис бесплатный и не монетизируется).

Сервису в январе 2018 будет 2 года, создатель платформы – Иван Буявец, ведущий интернет-маркетолог маркетингового агентства Mokselle. По мнению Ивана, не каждый маркетолог знает и умеет рассчитывать показатель ROI (это показатель успешности вашего бизнеса, расшифровывается как Return on (Marketing) Investment — возврат (маркетинговых) инвестиций. Благодаря этому показателю можно определить, насколько хорошо работают рекламные каналы в разрезе затрачиваемых денег. Иными словами — чем выше ROI, тем больше заработок). При проведении исследования до создания платформы по запросу «Калькулятор маркетолога» в поисковиках не было ни одного сайта.

Чтобы посчитать ROI, нужно знать всего 2 показателя — расходы и доходы от рекламной кампании. В итоге, формула расчета ROI записывается вот так:

$$\text{ROI} = (\text{доходы} - \text{расходы}) / \text{расходы} * 100\%$$

CheckROI используется очень многими компаниями, но сервис бесплатный, анонимный и без регистрации, не мотенизируется и, поэтому, данные о пользователях не собираются.

За 2 года сайт посетило 54 000 пользователей, ежемесячная аудитория — 3000 пользователей. Таким образом, самым важным показателем эффективности для создателя платформы становится трафик, т.е. количество людей, посетивших сайт и воспользовавшихся сервисом.

Сервис удобно использовать для быстрой проверки результатов. Для общей проверки, как правило, специалисты все равно используют таблицы в Excel. В перспективе развития платформы, при возможной организации взаимодействия с системами Яндекс Метрика/Гугл Аналитика + различными

CRM-системами сервис можно вывести на новый автоматизированный уровень. Специалисты получают возможность сразу выгружать и систематизировать свои данные в сервис, а CheckROI все проверит и создаст сводную таблицу. На сегодняшний день отсутствие автоматизации основатели выделяют как основной недостаток платформы. Существует мобильная версия сайта, но, при развитии проекта платформа может трансформироваться в одноименное приложение, что, несомненно, упростит работу многих маркетологов.

Как начинающему специалисту, мне было очень интересно изучить все показатели и механизмы работы платформы CheckROI, так как многие показатели в силу неопытности я не умею быстро считать (либо рассчитывать в принципе), сервис очень помог мне решить многие профессиональные задачи в момент создания отчетов при закрытии проектов.

Для проверки эффективности сервиса, Рассмотрим механизм работы платформы на примере рекламной кампании по-наме барбершопа за ноябрь 2017 года. Данные получены по моему запросу от компании-заказчика.

Таргетированная реклама услуг барбершопа на Facebook.

Все данные по рекламной кампании я свожу в общую таблицу в Excel.

KPI на ноябрь 2017 года:

Направление	% от бюджета	Цель	целевой CPA	Стоимость	CR в лид	Кликов	ожидаемый CPC
Facebook	100,00%	300	400р.	120 000р.	5%	6000	20р.
		0		0р.			0р.
		0		0р.			0р.
Итого	100,00%	300		120 000р.		6000	

Вот такие результаты за ноябрь были получены по итогам 4 недели:

Регистраций (п)	Регистраций (ф)	Затраты (план)	Затраты (факт)	CPA (план)	CPA (факт)	Кликов (план)	Кликов (факт)	CR (план)	CR (факт)	CPC (план)	CPC (факт)
75	52	30 000р.	14 738р.	400р.	283р.	1500	1095	5,00%	4,75%	20р.	13р.
0		0р.				0				0р.	
0		0р.				0				0р.	
75	52	30 000р.	14 738р.	400р.	283р.	1500	1095	5,00%	4,75%	20р.	13р.
300	323	120 000р.	94 553р.	400р.	302р.	6000	5683	5,00%	5,24%	20р.	16р.

Не все данные по таблице нам будут необходимы для расчета ROI. В данной рекламной кампании для определения эффективности мы используем лишь параметры: клики, регистрации, затраты и доходы.

По данным заказчика, доход от регистраций путем рекламной кампании на Facebook составил 164 500 рублей.

Из таблицы следует, что за период ноября 2017 года было совершено 323 продажи, 5683 клика на объявление и стоимость РК составила 120 000 рублей.

Вводим данные в калькулятор CheckROI:

Стоимость РК	Доход от РК	Просмотры	Клики	Заявки, звонки	Продажи
120000	164500	Кол-во просмо-	5683	Кол-во действи	323
<input type="button" value="✔ Посчитать"/>		<input type="button" value="✘ Очистить"/>			
ROI ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИ... 37%	CTR ИЗ ПОКАЗОВ В КЛИКИ Infinity%	CTC ИЗ КЛИКОВ В ДЕЙСТВИЯ 0.00%	CTB ИЗ ДЕЙСТВИЙ В ПОКУПКИ Infinity%		
CPM ЦЕНА ЗА 1000 ПОКАЗОВ Infinity ₺	CPC ЦЕНА ЗА 1 КЛИК 21.1 ₺	CPA ЦЕНА ЗА 1 ДЕЙСТВИЕ Infinity ₺	CPS ЦЕНА ЗА 1 ПРОДАЖУ 371.5 ₺		
	APV СРЕДНИЙ ЧЕК ЗА 1 ПОКУ... 509.3 ₺	APC СРЕДНИЙ ЧЕК ЗА 1 ВИЗИТ 28.9 ₺			

Если бы у нас была возможность получить данные о заявках и просмотрах рекламного объявления, мы бы получили полные расчеты по всем показателям эффективности кампании. К сожалению, мне была доступна лишь часть данных, но, тем не менее, за две минуты заполнения верхнего поля сервис сам посчитал все данные и вывел их нам на экран. Все данные можно проверить самостоятельно на калькуляторе. Таким образом, окупаемость инвестиций данного проекта составила 37% - неплохой показатель. В случае если коэффициент ROI превышает 100%, рекламная кампания считается наиболее эффективной. CheckROI – удобный и простой инструмент для маркетологов любого уровня, который упрощает работу и экономит время расчета ключевых показателей эффективности интернет-РК.