



БИТРИКС: Управление сайтом



СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТАМИ

Комплексный анализ эффективности маркетинговых мероприятий на сайте



Быстро. Просто. Эффективно.

www.bitrixsoft.ru



Методики учета статистики

- I. Сегментация аудитории на потоки
- II. Анализ выделенных потоков по 4 составляющим:

- 1. Статистические данные
- 2. Внимание к контенту
- 3. События
- 4. Финансовые показатели (ROI)





Анализ потока посетителей

Статистические данные

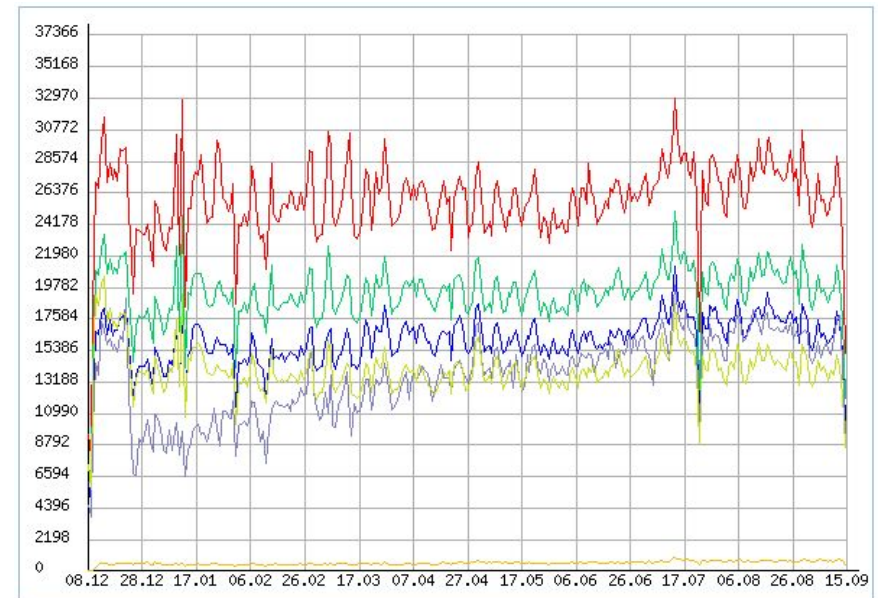
В отчетах по потоку посетителей представлены:

- число переходов;
- число новых посетителей;
- число уникальных посетителей;
- уникальные хосты;
- число просмотренных страниц;
- добавление сайта в избранное;
- возвраты посетителей на сайт;
- статистика посетителей на возвратах;
- динамика потока по дням и графики.

Аналитические коэффициенты:

- посетители;
- активность и внимательность;
- новые посетители;
- возвраты.

Данные могут быть экспортированы в Excel для последующего анализа.



—	сессии
—	посетители
—	новые посетители
—	хосты
—	события
—	избранное



Анализ потока посетителей

Внимание к контенту

По выделенному потоку анализируются:

- посещенные разделы и страницы;
- посещаемость разделов и страниц в динамике по дням;
- точки входа на сайт;
- точки выхода;
- пути по сайту;
- отрезки путей.

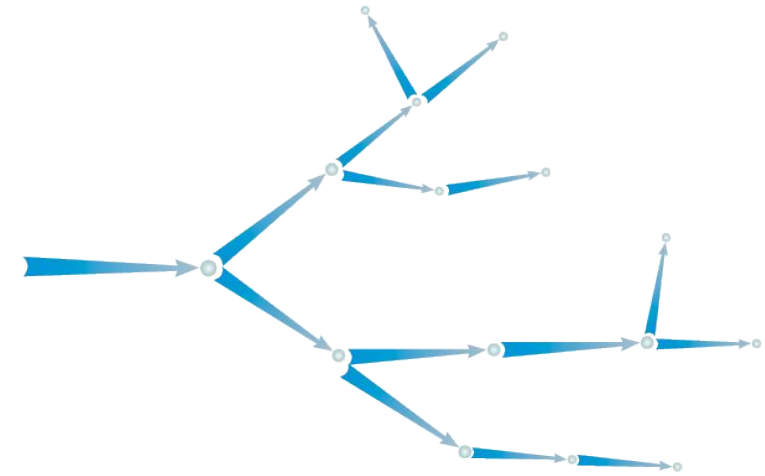
Данные учитываются на прямом заходе и на возврате.

Раздел/страница	Хитов
1. » /	18,11% 42996
2. » /ru/support/forum/	12,29% 29173
3. » /download/	9,79% 23251
4. » /ru/	7,71% 18314
5. » /ru/support/	6,94% 16474
6. » /ru/sitemanager/projects/	4,07% 9668
7. » /ru/sitemanager/	3,95% 9371
8. » /sitemanager/	3,67% 8706
9. » /ru/editions/	3,59% 8523
10. » /editions/	3,29% 7815

Посещаемость разделов



Путь по сайту



Отрезки путей



Анализ событий

Механизм подсчета событий на сайте позволяет зарегистрировать любое действие (событие) посетителя на сайте:

- скачивание файла;
- уход на покупку;
- переход по ссылке;
- клик по баннеру;
- регистрация;
- заполнение анкеты;
- участие в опросе;
- сообщение в форуме.

События, происходящие вне сайта (например, оплата заказа), можно ввести вручную, либо импортировать в формате CSV.

Точный учет загрузок файлов и защита от «накруток».

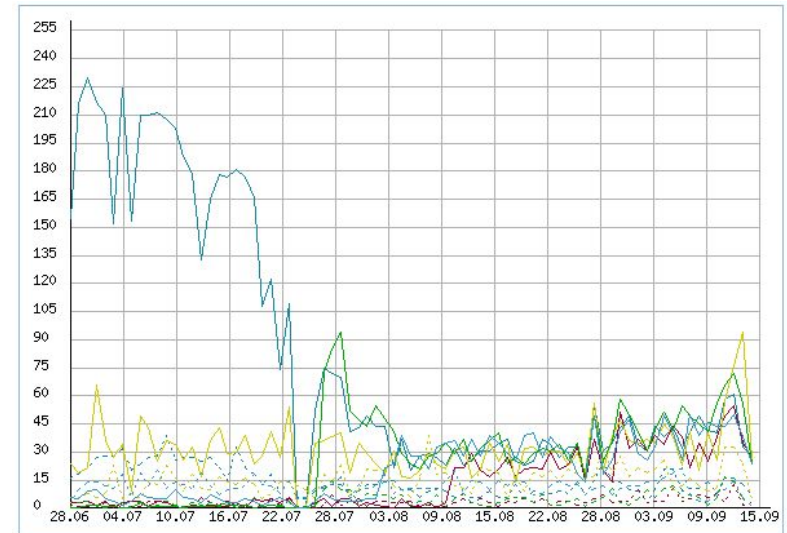


График динамики событий

События настраиваются
индивидуально для каждого сайта



Интеграция с регистраторами ПО

«Битрикс: Управление сайтом» позволяет интегрировать систему статистики с регистраторами ПО. Это обеспечивает передачу информации о рекламной кампании и посетителе в службы регистрации ПО и последующий импорт отчетов о продажах в систему статистики.

Интеграция позволяет максимально точно рассчитывать финансовую эффективность рекламных кампаний.

Информация передается регистратору через переменные:

- Softkey – **referer1/referer2**
- RegNow – **vreferrer**
- share-it – **HADDITIONAL1\ HADDITIONAL2**
- для любых других регистраторов

Регистратору передается уникальное число статистики #EVENT_GID#.



Затраты: **\$100**

Прибыль: **\$?**



Глобальный идентификатор событий

При переходе на сайт регистратора в ссылке указывается специальный параметр **EVENT_GID**.

Возможны два варианта представления **EVENT_GID**:

закодированное число -

BITRIX_SM.MTE2OTc1LjM0MjcuUIUuOS50

раскодированное число -

BITRIX_SM.3224329.2888661.RU.178.Y

Значение фиксируется в системе статистики для дальнейшего анализа эффективности рекламных кампаний.

Формируем ссылку:

/bitrix/redirect.php?event1=shareit_out&event2=bsm&event3=enterprise&goto=https%3A//secure.shareit.com/shareit/checkout.html%3FPRODUCT%5B202145%5D%3D1%26HADDITIONAL1%5B202145%5D%3D%23EVENT_GID%23

#EVENT_GID# будет вставлен системой статистики автоматически.

https://secure.shareit.com/shareit/checkout.html?PRODUCT[201684]=1&HADDITIONAL1[201684]=BITRIX_SM.MTE3MDgxLjY2OTkzLIJVLjEzLIK=

Создание внешней ссылки с учетом перехода -- Web Page Dialog

Event1: softkey_out

Event2: bsm_buy

Event3: start

Внешняя ссылка: itrix_site&referer=#EVENT_GID#

OK Отмена

http://www.bitrixsoft.ru/bitrix/admin/fileman_di Internet



Импорт статистики по заказам

Регистратор ПО отразит значение EVENT_GID:

- **в заказе** для экспорта в систему статистики БУС;
- **в письме** с информацией о заказе для ручного внесения в систему.

Данные импортируются в **формате CSV** в систему статистики сайта.

Используя полученные от регистраторов значения EVENT_GID, «Битрикс: Управление сайтом» регистрирует действия, совершенные пользователями на сайтах регистраторов:

- оформление заказа;
- оплату заказа;
- отмену заказа.

На основе полученных данных система определяет, в результате какой рекламной кампании были оплачены заказы, и распределяет сведения по потокам посетителей для вычисления ROI.

Загрузка событий из CSV файла

CSV файл:	<input type="text" value="my Documents\lexport_softkey.csv"/> <input data-bbox="1738 606 1864 642" type="button" value="Browse..."/>
Обработчик CSV файла:	<input type="text" value="softkey.php"/> <input data-bbox="1671 664 1700 699" type="button" value="v"/>
Предварительный просмотр:	<input checked="" type="checkbox"/>



ROI или рентабельность рекламы

Информация о прибыли, полученной по оплаченным заказам, фиксируется в системе статистики как **доход от рекламной кампании**.

Затраты на рекламу автоматически вычитаются, и в отчете показывается только чистый доход от рекламной кампании.

Коэффициент ROI* рассчитывается автоматически.

***ROI (Return on Investments)** – финансовый показатель эффективности рекламной кампании, процентное соотношение прибыли и затрат.

При загрузке новых отчетов о продажах система выполняет перерасчет прибыли из любых валют, поэтому в отчете представлены самые актуальные данные о финансовой эффективности рекламной кампании.

Финансы (USD)	
Затраты:	350.00
Доходы:	936.05
Прибыль:	586.05
Рентабельность (ROI) (%):	167.44
Цена за переход:	0.01
Цена за посетителя:	0.01

Расчет **ROI** – цель анализа рекламных кампаний



Дополнительные критерии анализа

Дополнительно система статистики анализирует:

- общую посещаемость сайта;
- географию по странам;
- индексацию сайта поисковиками;
- ссылающиеся сайты;
- поисковые фразы;
- сессии и хиты;
- историю посетителя;
- IP посетителя;
- посетителей online;
- стоп-лист.

В системе используется механизм ежедневной очистки устаревших данных.

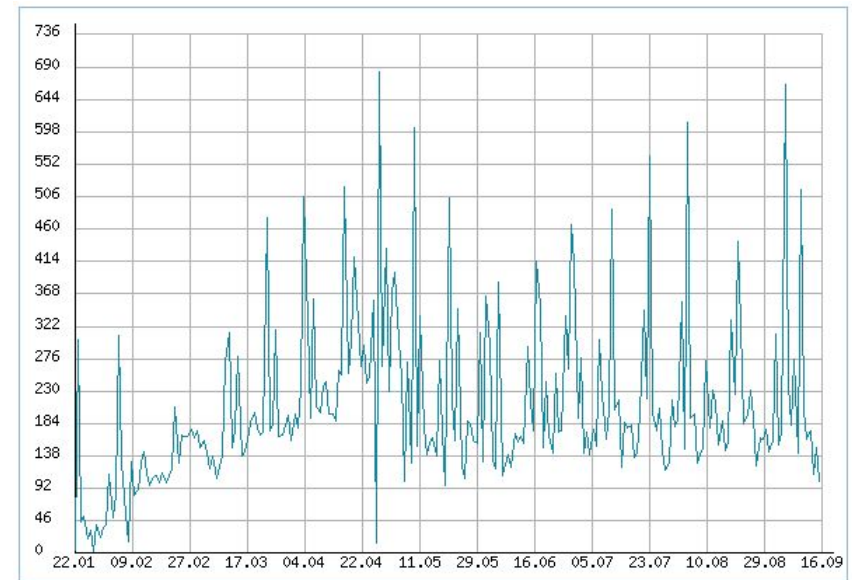


График индексации сайта поисковиком Google



Внутренняя реклама на сайте

как инструмент работы с потоками посетителей

Для показа избранного контента определенной аудитории используются специальные параметры управления внутренней рекламой:

- рекламная кампания;
- страна;
- разделы и страницы сайта;
- посетители (первый раз на сайте или вернулся);
- место размещения баннера на сайте;
- период показа с настройкой по часам и дням недели;
- количество кликов;
- общее число показов баннера;
- число показов для одного посетителя;
- число посетителей, которым будет показан баннер.

Bitrix: Управление сайтом - Создание сайта и внедрение системы управления сайтом в веб-проект

File Edit View Favorites Tools Help

Address http://www.bitrixsoft.ru/ru/sitemanager/

Проекты

Презентация MS PowerPoint (1.96 M)

Создание нового сайта на основе продукта	Внедрение системы управления сайтом
Ваша компания планирует создание своего корпоративного сайта?	У вашей компании есть сайт? Можете ли вы эффективно управлять им?
Вы можете приобрести систему управления сайтом у нас или у наших дилеров и самостоятельно создать сайт или заказать комплексное решение в нашей компании. Подробнее	Продукт «Битрикс» позволяет максимизировать процесс управления сайтом. Подробнее

Редакции «Битрикс: Управление сайтом»

Старт	Эксперт	Бизнес
\$199 (MySQL)	\$970 (MySQL) \$17500 (Oracle)	\$1699 (MySQL) \$24500 (Oracle)

Эффективная работа с аудиторией



Примеры: Google AdWords

Система позволяет определить наиболее эффективные фразы и слова, используемые в рекламе через GoogleAdWords:

- через **поисковик**;
- через **внешние сайты**.

Пример 1 (эффективность инструмента):

r1=google_adw
 r2=cms
 и
 r1=google_adw
 r2=sm

Пример 2 (эффективность способа):

r1=google_adw
 r2=cms
 и
 r1=google_ads
 r2=cms

[Bitrix Site Manager 3.3](#)
 Powerful Content Management System
 for managing Internet project.
www.bitrixsoft.com

Текст объявления с возможными изменениями, которые Вы можете сделать.

Заголовок (максимально 25 символов)

1-я строка описания (максимально 35 символов)

2-я строка описания (максимально 35 символов)

Отображаемая часть URL (максимально 35 символов)

URL перехода (максимально 1024 символа)

Ваше объявление будет связывать пользователей с этим URL, который может отличаться от приведенной выше "Отображаемой части URL", если Вы хотите. URL не должен генерировать всплывающих окон и должен позволять возвращаться на Google с помощью клавиши "Назад" обозревателя.

Откажитесь от неэффективных слов



Примеры: Анализ рекламы в GoogleAdWords

[139] adwords / [Разделы] [Пути] [Динамика] [Графики] 10.10.2003 - 14.09.2004 Приоритет: 100				
	Сегодня 14.09.2004	Вчера 13.09.2004	Позавчера 12.09.2004	Всего 340 дн. 1 ч.
Сессий:	229 5*	318 9*	352 10*	53412
Посетителей:	224 5*	315 5*	344 4*	51278
Новых посетителей:	211	296	324	50031
Добавивших в избранное:	23 1*	28	33	3384
Хостов:	214 5*	285 7*	317 4*	41160
Хитов:	652 7*	798 18*	877 15*	167495
Событий:	44	55 3*	61 10*	14362
Аудитория		Финансы (USD)		
Посетителей за день:	150.79	Затраты:	300.00	
Внимательность:	3.14 (2.47*)	Доходы:	306.19	
Активность:	0.3	Прибыль:	206.19	
Новых посетителей:	97.57%	Рентабельность (ROI) (%):	68.73	
Возвратилось:	2.02%	Цена за переход:	0.01	
		Цена за посетителя:	0.01	

Эффективная реклама (положительный ROI)

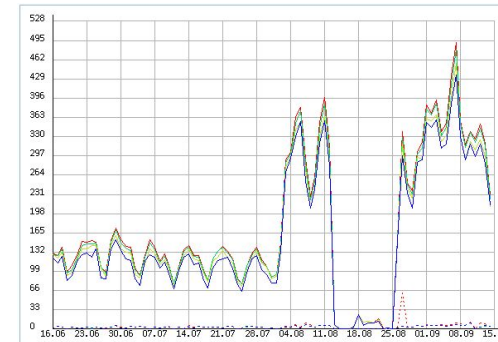


График посещаемости по РК

[137] adwords / [Разделы] [Пути] [Динамика] [Графики] 10.10.2003 - 14.09.2004 Приоритет: 100				
	Сегодня 14.09.2004	Вчера 13.09.2004	Позавчера 12.09.2004	Всего 340 дн. 2 ч.
Сессий:	108 2*	134 6*	115 3*	79628
Посетителей:	106 2*	130 6*	112 3*	75925
Новых посетителей:	98	117	104	70751
Добавивших в избранное:	10	15	15	5385
Хостов:	106 2*	129 6*	110 3*	67336
Хитов:	427 4*	444 15*	440 12*	303614
Событий:	64 1*	64 3*	53 4*	42636
Аудитория		Финансы (USD)		
Посетителей за день:	223.24	Затраты:	800.00	
Внимательность:	3.81 (2.25*)	Доходы:	350.84	
Активность:	0.63	Прибыль:	-449.16	
Новых посетителей:	93.19%	Рентабельность (ROI) (%):	-56.13	
Возвратилось:	5.39%	Цена за переход:	0.01	
		Цена за посетителя:	0.01	

Неэффективная реклама (отрицательный ROI)

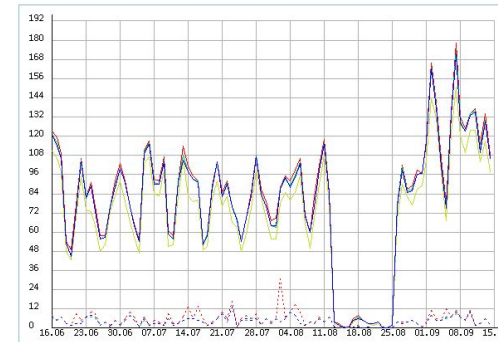


График посещаемости по РК



БИТРИКС: Управление сайтом



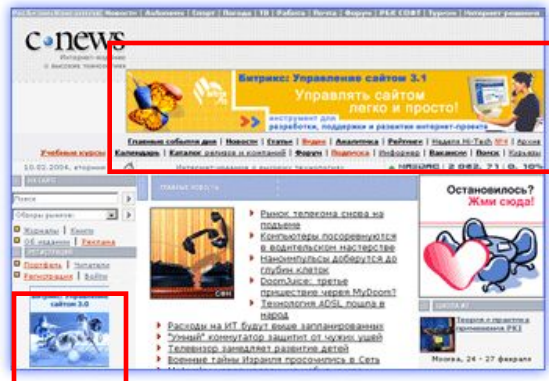
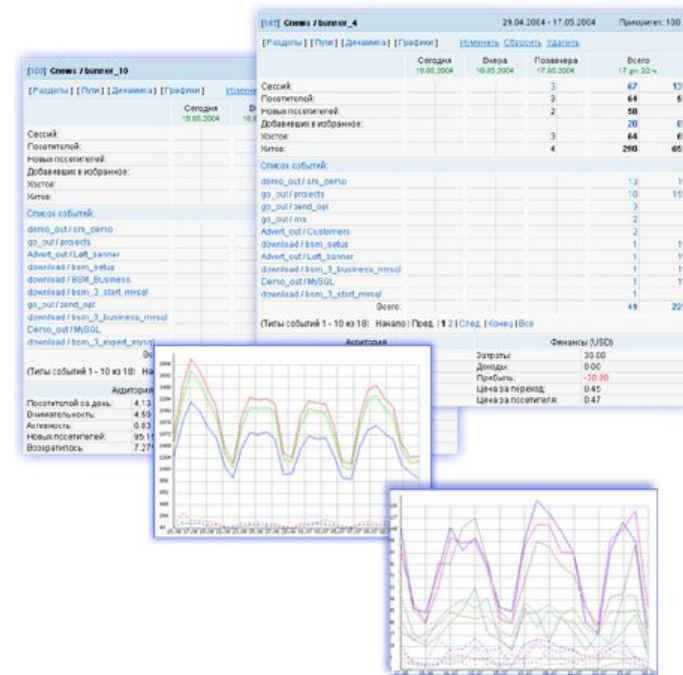
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТАМИ

Примеры: Баннерная реклама

Методика пробных рекламных кампаний

Перед проведением масштабной рекламной кампании рекомендуется оценить результаты пробной рекламной кампании и определить наиболее эффективные:

- рекламные площадки;
- инструменты (размер и расположение баннера на странице);
- способы рекламы (контент баннера).





Примеры: Файловые архивы

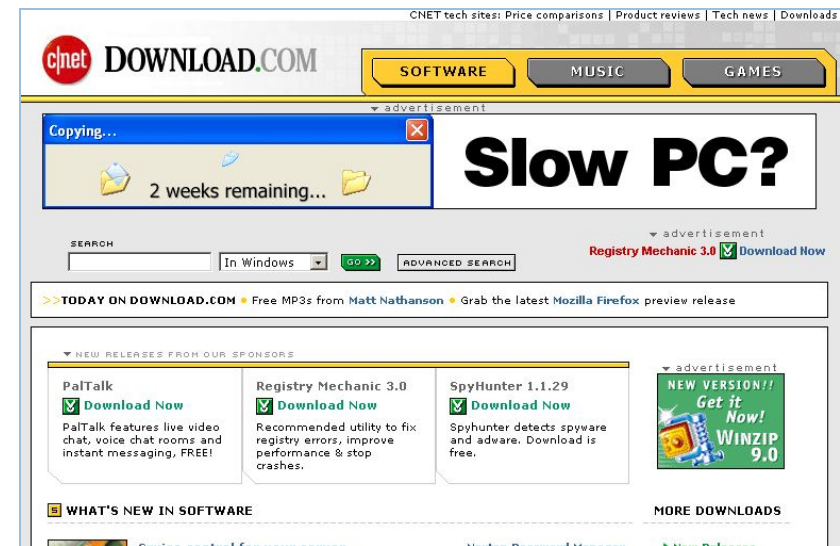
Учет рекламных кампаний, начинающихся с загрузки дистрибутива

Загрузки дистрибутивов учитываются в системе статистики автоматически при наличии в ссылке определенных параметров.

Ссылка должна быть прямой:
`/download/file_name.zip`

Возможны 3 варианта учета:

- локальный редирект;
- балансирование нагрузки или загрузка с внешних серверов;
- без редиректов с выдачей дистрибутивов в поток.





Анализ загрузок файлов

Начало рекламных кампаний на загрузку дистрибутивов

При загрузке дистрибутива автоматически создается рекламная кампания.

Загрузка с внешнего сайта:

`/download/distr.exe?r1=download.com&r2=disrt`



DOWNLOAD.COM

Через PAD:

`/download/distr.exe?r1=pad&r2=desc`

По ссылающимся сайтам:

Ссылка на сайте <http://www.download.com>

`/download/distr.exe`

Уникальное имя дистрибутива через линк:

`/download/distr_dc.exe` – линк на `/download/distr.exe`

Аудитория	
Посетителей за день:	0.42
Внимательность:	3.80 (1.91*)
Активность:	0.62
Новых посетителей:	95.65%
Возвратилось:	5.80%

Финансы (USD)	
Затраты:	50.00
Доходы:	0.00
Прибыль:	-50.00
Рентабельность (ROI) (%):	-
Цена за переход:	0.67
Цена за посетителя:	0.72

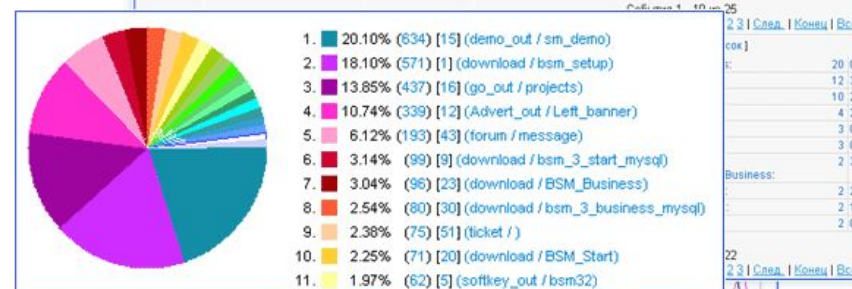


Новости и пресс-релизы

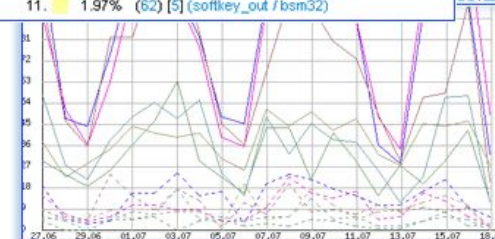
Эффективность каналов распространения новостей и пресс-релизов определяется по трем критериям:

- **Параметры в ссылке (r1 и r2)**
- **Ссылающиеся сайты**
- **Уникальный URL**

ID	referer1 (R1) referer2 (R2) Приоритет (PR)	Последний Первый Длительность	Посещаемость	События
272	R1: news R2: news_bsm31 PR: 100	04.02.2004 05:24:45 17.07.2003 14:40:26 201 дн. 15ч.	Сессий: 79 46* Посетителей: 76 17* Новые: 64 0* Избранное: 10 0* Хостов: 74 20* Хитов: 540 260*	всего: 87 (36*) [список] Go out from /projects: 28 22* Download SM docs: 19 2* Go to SM demo: 19 2* download / bsm_3_start_mysql: 7 5* download / bsm_3_expert_mysql: 4 1* download / bsm_3_stat_mysql: 4 1* Go to IP demo: 4 0* go_out/Zend_opt: 1 1* Go_out / DATAFORT: 1 0* go_out / php: 0 2*



Поиск эффективных площадок





Почтовые рассылки

Техническая реализация:

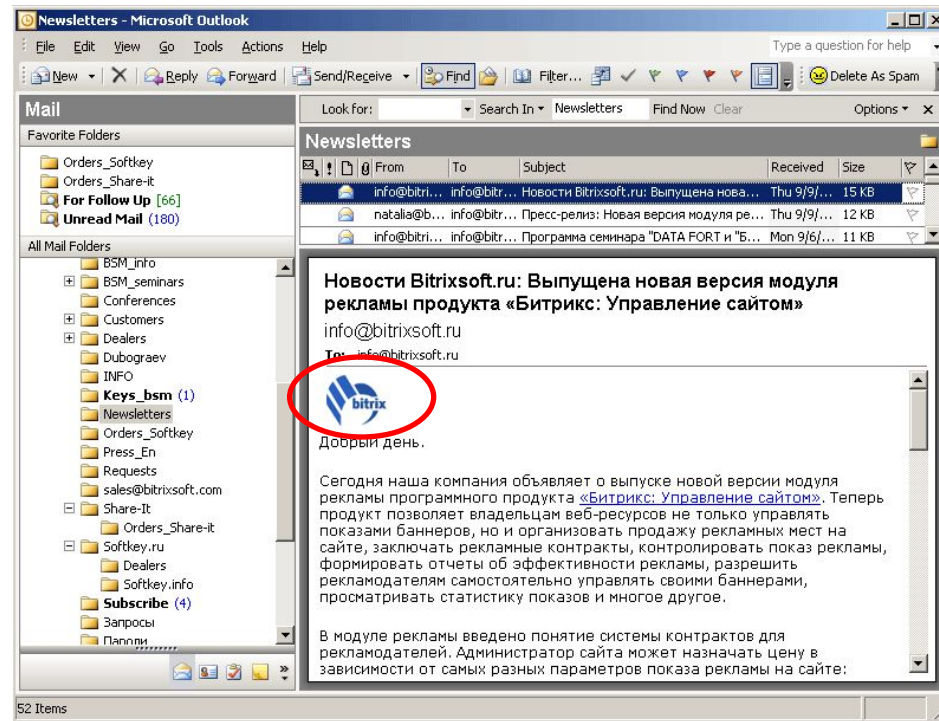
- **Невидимый имидж в html-тексте**

/img/logo.gif – включает статистику и отдает файл /images/logo.gif

Возможно начало рекламной кампании по открытию письма или создание события в рамках текущей рекламной кампании (открытие письма).

- **Специальные ссылки (r1 r2)**

- традиционный вариант выделения рекламной кампании.

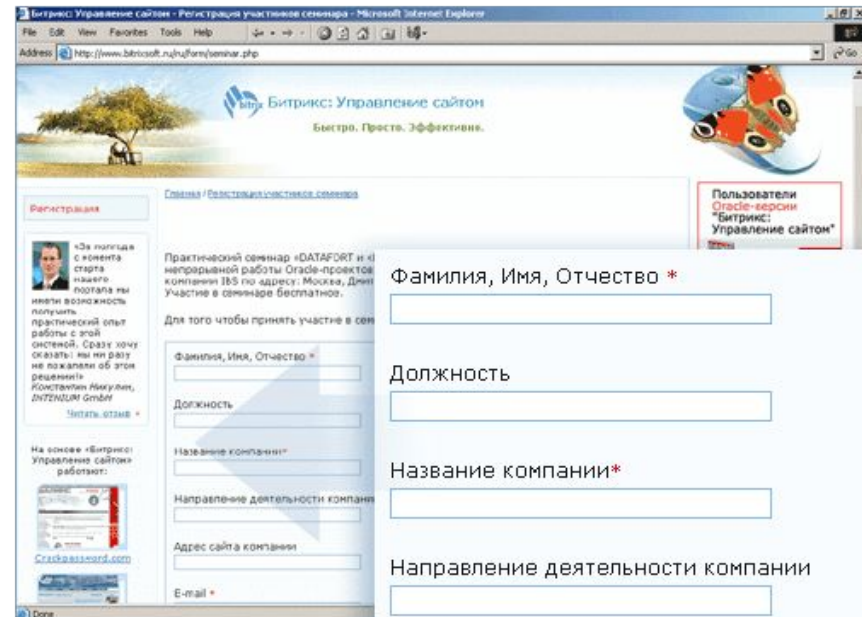




Форма регистрации партнера

Для оценки рекламных кампаний по привлечению партнеров регистрация партнера на сайте учитывается как **событие**.

В отчете о рекламной кампании указывается, сколько партнеров было привлечено благодаря этой рекламе.





БИТРИКС: Управление сайтом

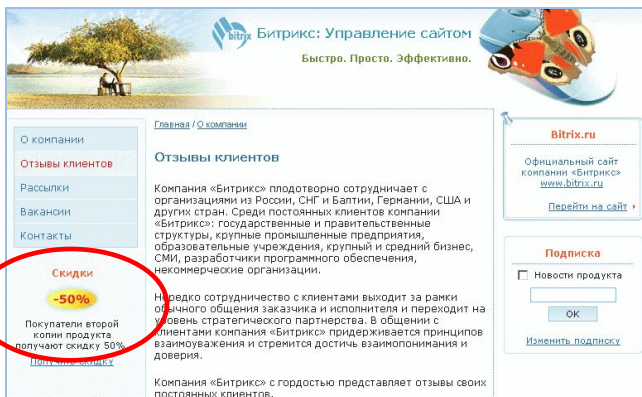
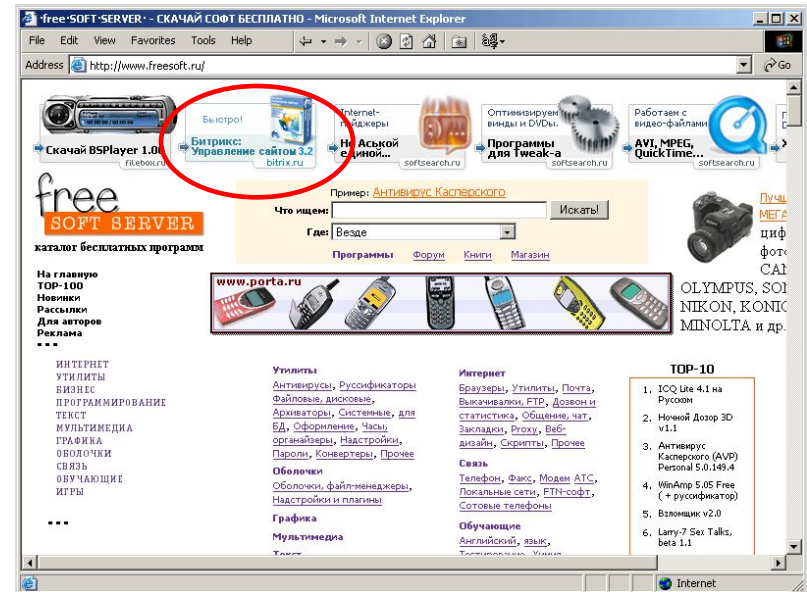
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТАМИ



Специальные маркетинговые программы

Реализация договоренности с рекламными площадками:

1. Размещаем рекламу на площадке.
2. Делаем ссылку с параметрами рекламной кампании.
3. Используя внутреннюю рекламу с таргетингом по данной рекламной кампании, формируем на сайте уникальное торговое предложение.



100% эффективности внутренней рекламы



Быстро. Просто. Эффективно.

www.bitrixsoft.ru



Офлайновая и VIP-реклама

Оценка эффективности офлайновой и VIP-рекламы:

1. Выделение рекламного потока по доменному имени.
2. Размещение в офлайн-изданиях рекламы с ссылкой на сайт: `a2.company.com` либо спец доменное имя: `www.promo.com` создание рекламной кампании (в качестве критерия выделения потока используется доменное имя), возможен редирект на основной сайт компании с параметрами `r1=promo.com&r2=PCtag`
3. Анализ эффективности выделенной рекламной кампании.



Оцените затраты на
офлайн-рекламу!



Типовые ошибки и погрешности

Смена домена и потеря куков \идентификаторов рекламной кампании

- рекламная кампания ведется на www.site1.com, а покупка продукта осуществляется через сайт www.site2.com;

- рекламная кампания ведется через www.site1.com, а покупка – напрямую через регистратора.

Решение: редирект на основной домен с параметрами рк, переход из программы на покупку через страницу редиректа основного сайта

Не всегда присутствуют ссылающиеся сайты при начале рекламной кампании

Решение: стремиться использовать строгие идентификаторы рекламной кампании (r1, r2, уникальная страница на сайте, уникальное имя дистрибутива для учета рекламной кампании с архивов).

Другие ошибки

Потеря куков при переустановке систем, пересылка ссылки на сайт или дистрибутив в рамках компании, использование персональных фаерволов и ряд других.



Планы развития

- **Разработка системы учета переходов пользователей между рекламными кампаниями**

(Например: Download.com > почтовая рассылка > офлайн-реклама)

Продажи связываются с первой рекламной кампанией или с последней. Графики переходов между рекламными кампаниями.

- **Дополнительные отчеты для анализа распределения событий (продаж) по рекламной кампании**
- **Другие возможности**

Технология **SiteUpdate** для
обновления продукта



БИТРИКС: Управление сайтом



СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТАМИ

«Маркетологов придумали для того, чтобы синоптики на их фоне не выглядели так бледно».

Профессиональная шутка маркетологов

«Битрикс: Управление сайтом» придуман для того, чтобы маркетологи не выглядели синоптиками.

«Битрикс»





Контактная информация

Москва

Телефон

(495) 363-37-53

Почтовый адрес

129626, Россия, г. Москва,
ул. Староалексеевская, д. 21,
офис 464

E-mail отдела продаж: sales@bitrixsoft.ru

Адрес сайта: <http://www.bitrixsoft.ru>

Калининград

Телефон

(4012) 51-05-64

Почтовый адрес

236000, Россия, г. Калининград,
Московский проспект, 261