



Рекламный отчет

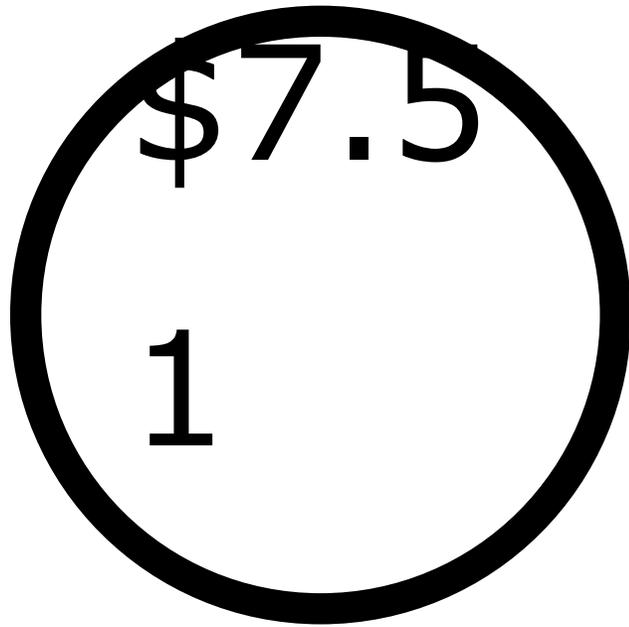
Название вашего клиента | Дата



Итоги работы

Итоги

Отчетный период | Данные рекламного кабинета Facebook



CPA

\$33,961

Расход
бюджета

\$6,691

Расход на
ретаргетинг

\$27,270

Расход на
привлечение

32,78

4,520

Уникальные
конверсии

\$1.52

CPC

7

Посещений сайта (+47%
по сравнению с прошлым
периодом)



4,522

Уникальные конверсии за отчетный период



Детальные метрики

Отчетный период | Данные рекламного кабинета Facebook

7-дневный анализ



Метрики	Результаты прошлой недели	Результаты текущей недели	KPI
ROAS	0.165	0.13	0.17
Расход, USD	66 345	65 791	67 667
Доход, USD	10 909	8 267	11 503
Конверсии	27 687	34 734	33 833
Цена за конверсию, USD	2.40	1.89	2.00

30-дневный анализ



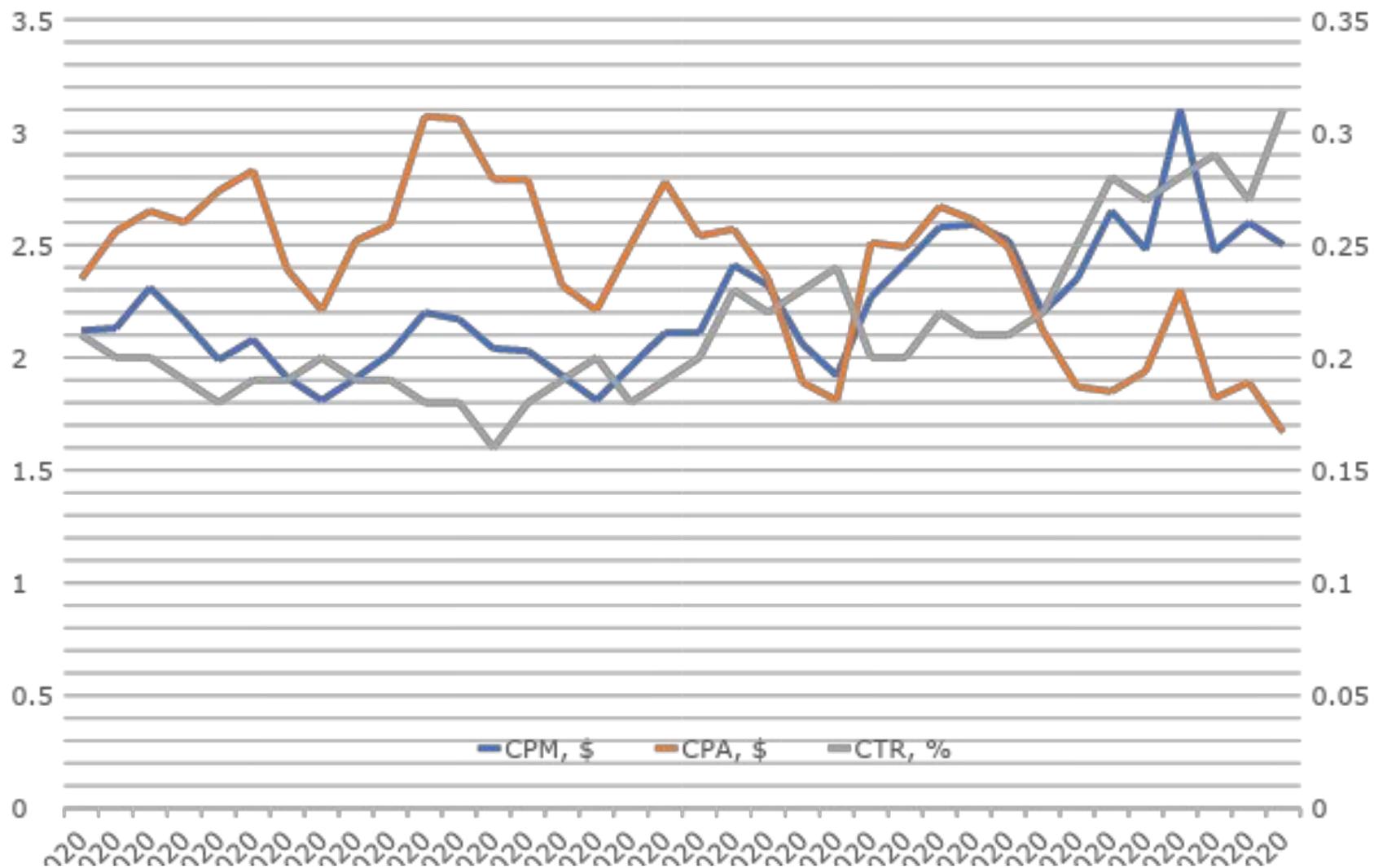
Метрики	Результаты текущего периода	KPI
ROAS	0.36	0.40
Расход, USD	285 965	290 000
Доход, USD	102 563	116 000
Конверсии	123 671	145 000
Цена за конверсию, USD	2.31	2.00



Разбивка по дням

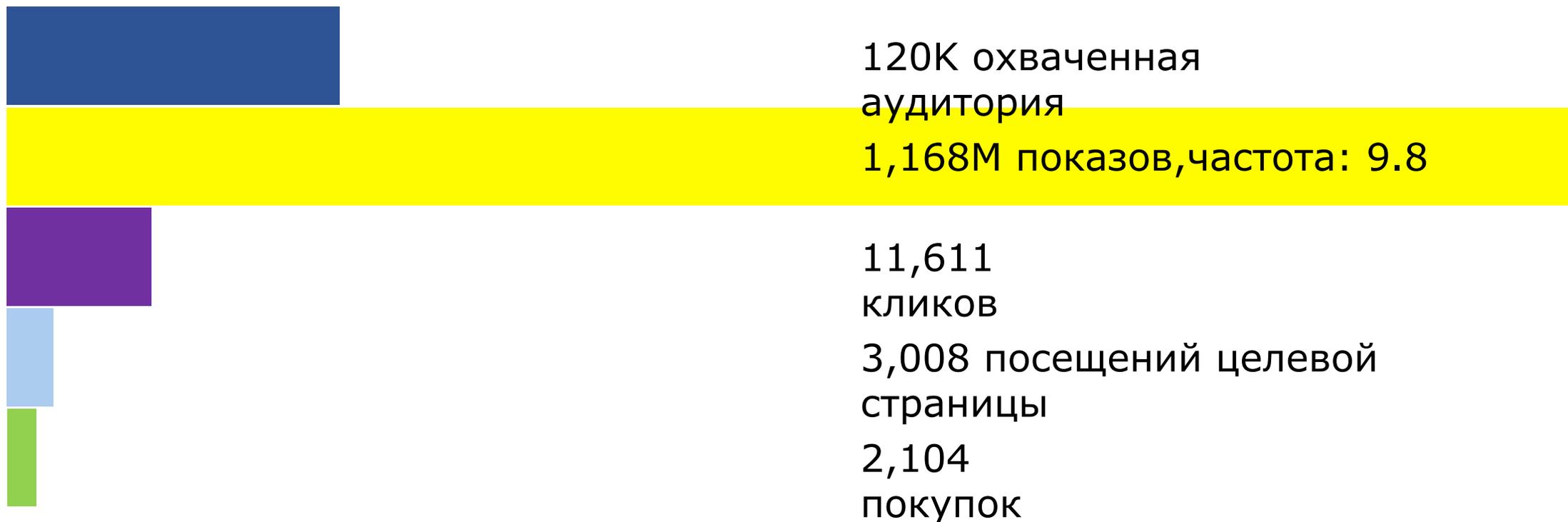
Наблюдались незначительные колебания CPM, кроме 27.08, когда он достиг отметки в \$3.10

CTR показывает стабильный восходящий тренд, что положительно сказывается и на CPA.



Холодная аудитория

Метрики по этапам воронки



Аудитория ретаргетинга

Метрики по этапам воронки





Анализ креативов

1 место

Наиболее эффективный креатив с баннером

CTR: 0.39%

Показы: 332К

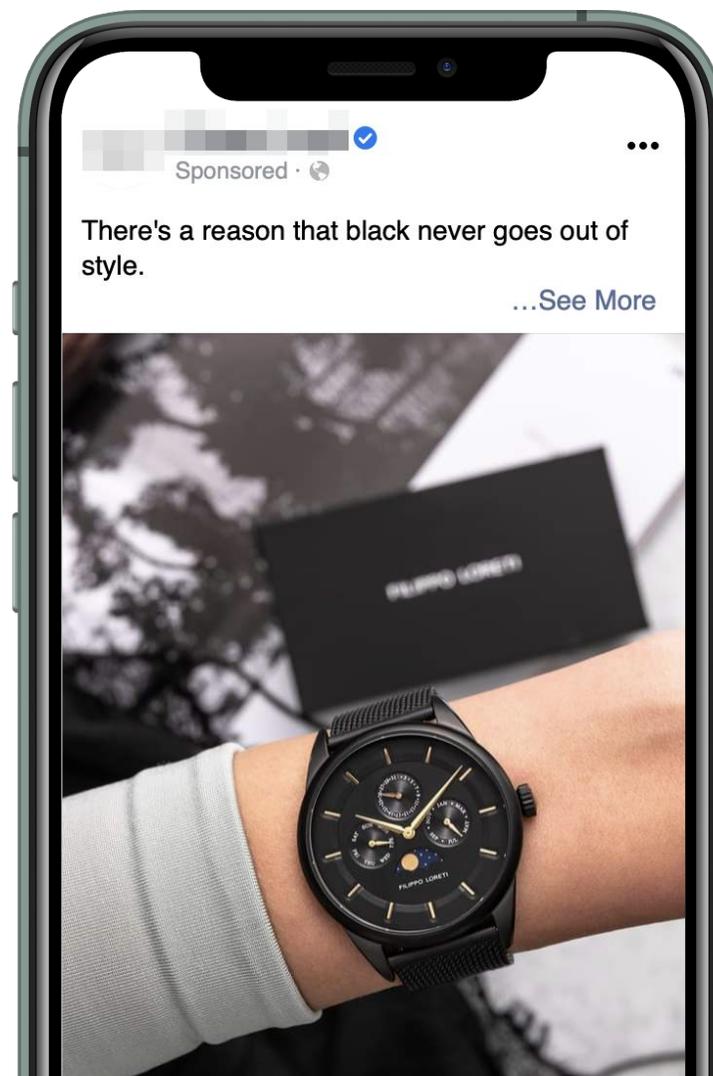
Клики: 1306

CPC: \$0.57

Конверсий: 1,356

Цена за конверсию:

\$0.54



2 место

Наиболее эффективный креатив-карусель

Engagement rate: 4.70%

CTR: 0.41%

Показы: 102К

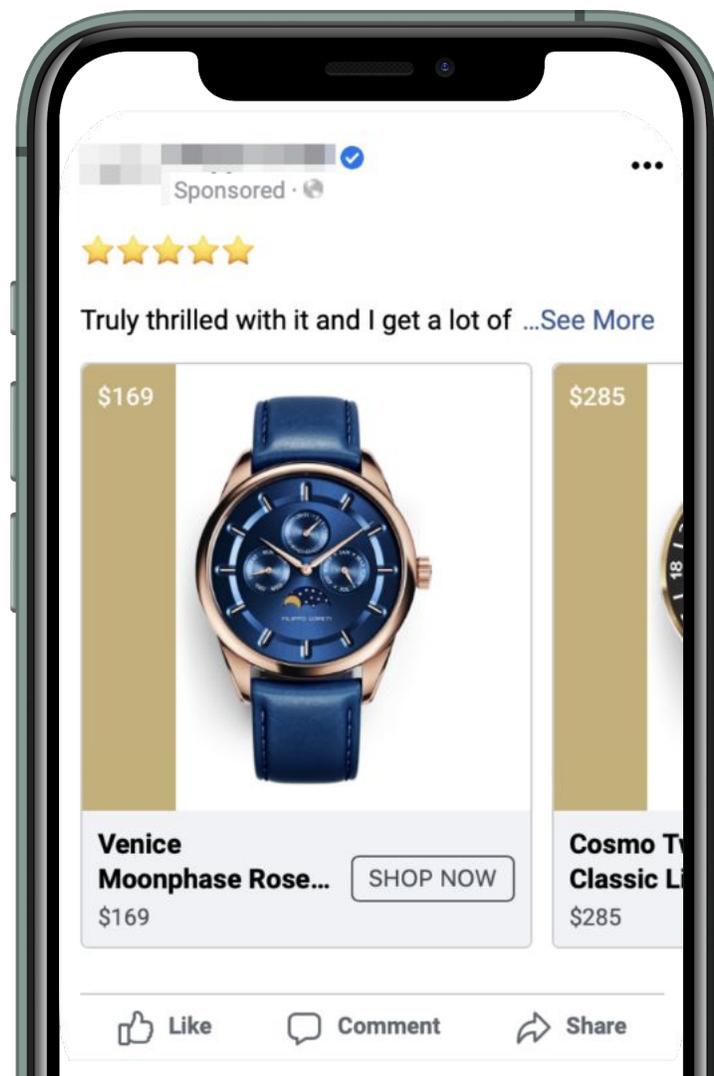
Клики: 420

CPC: \$2.04

Конверсий: 1,062

Цена за конверсию:

\$0.80



3 место

Наиболее эффективный креатив-карусель

Engagement rate:

13.74%

CTR: 13.74%

Показы: 26К

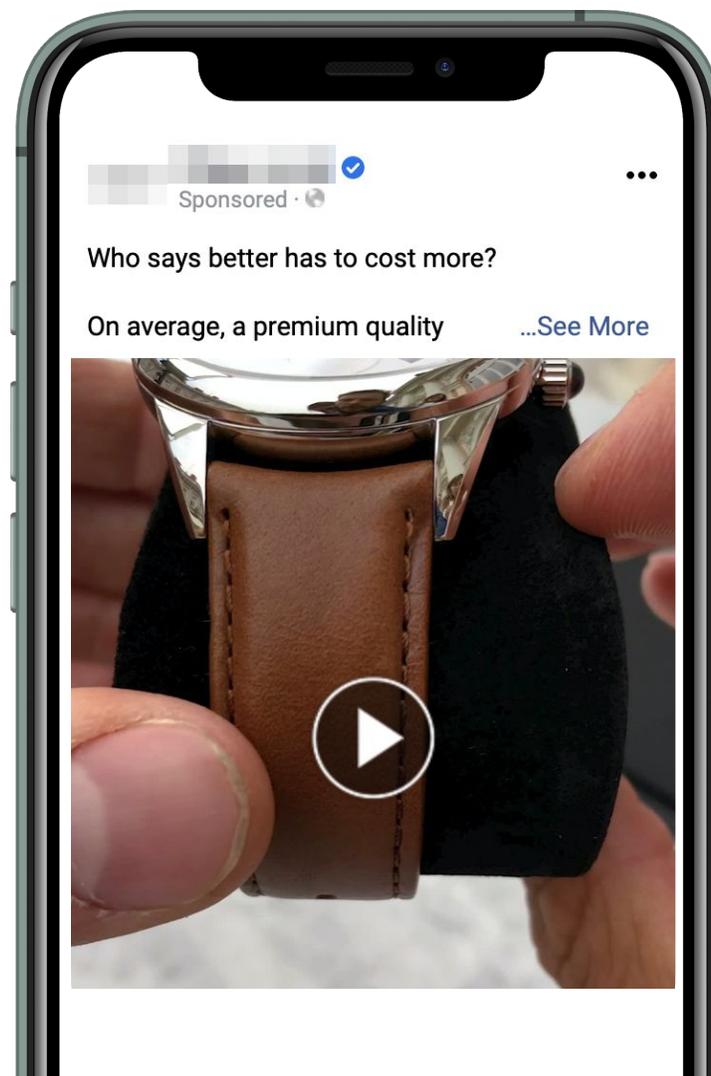
Клики: 3,556

CPC: \$0.53

Конверсий: 923

Цена за конверсию:

\$2.05





Следующие шаги



Следующие шаги

1.

2.

3.

4.

5.



Спасибо