

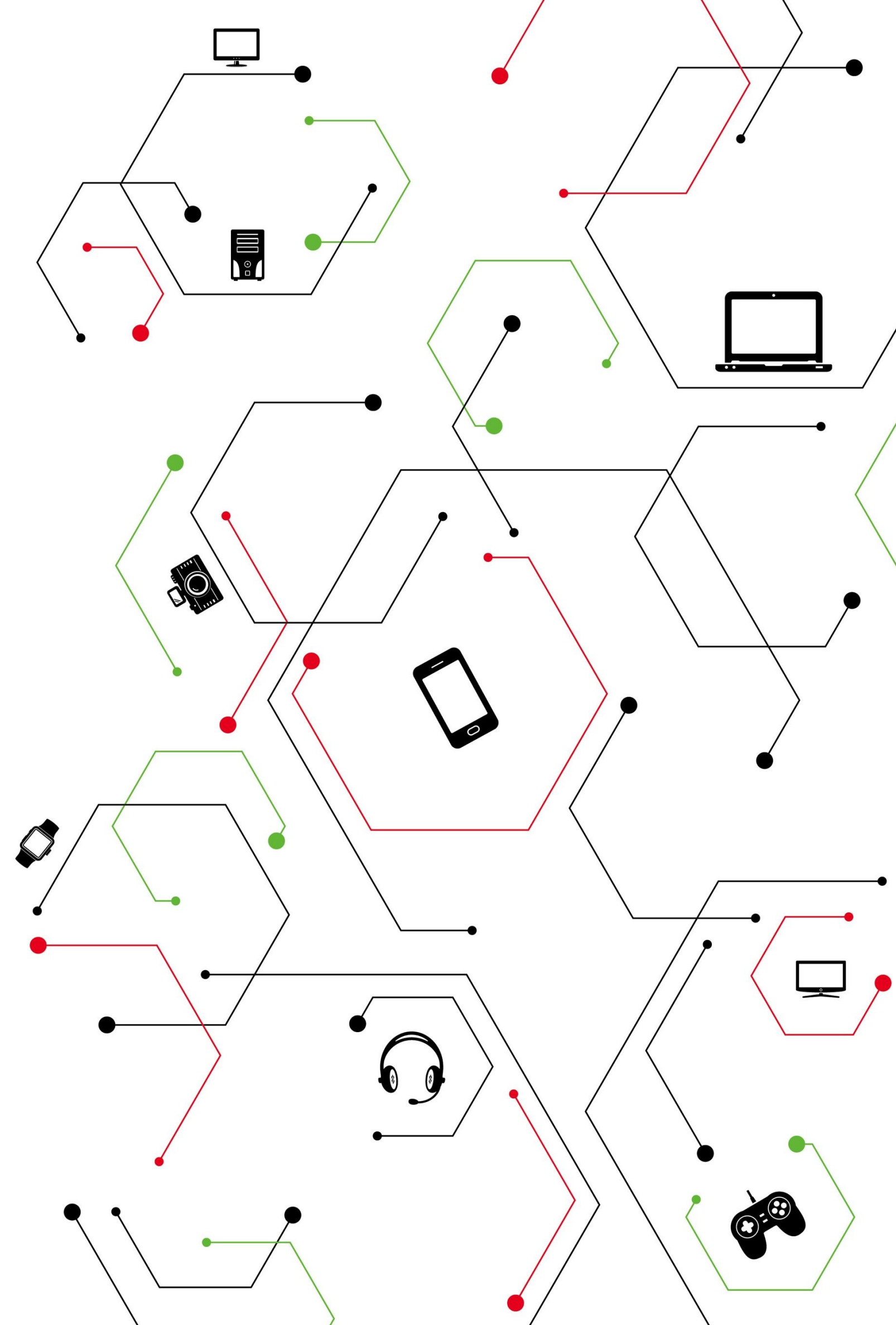
М.ВидеоЭльдорадо

iProspect
Driving Business Performance

LTV CPA трафика на примере М.Видео

РИФ 2019

Жарова Инна(М.Видео)
Петров Кирилл(iProspect)



Работает с 29.07.2011

EPC 791р.

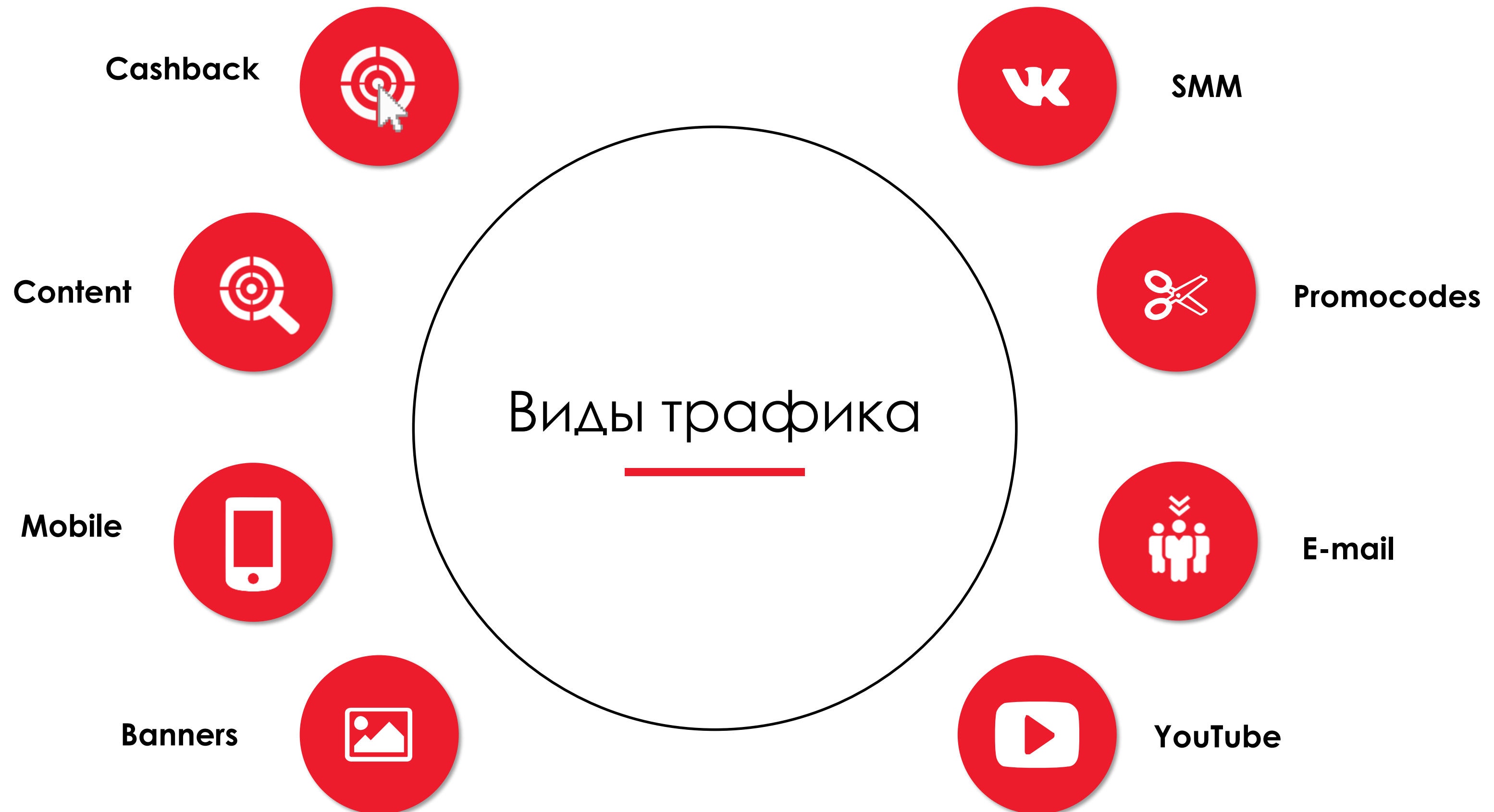
CR 6,48%

Approve 64%

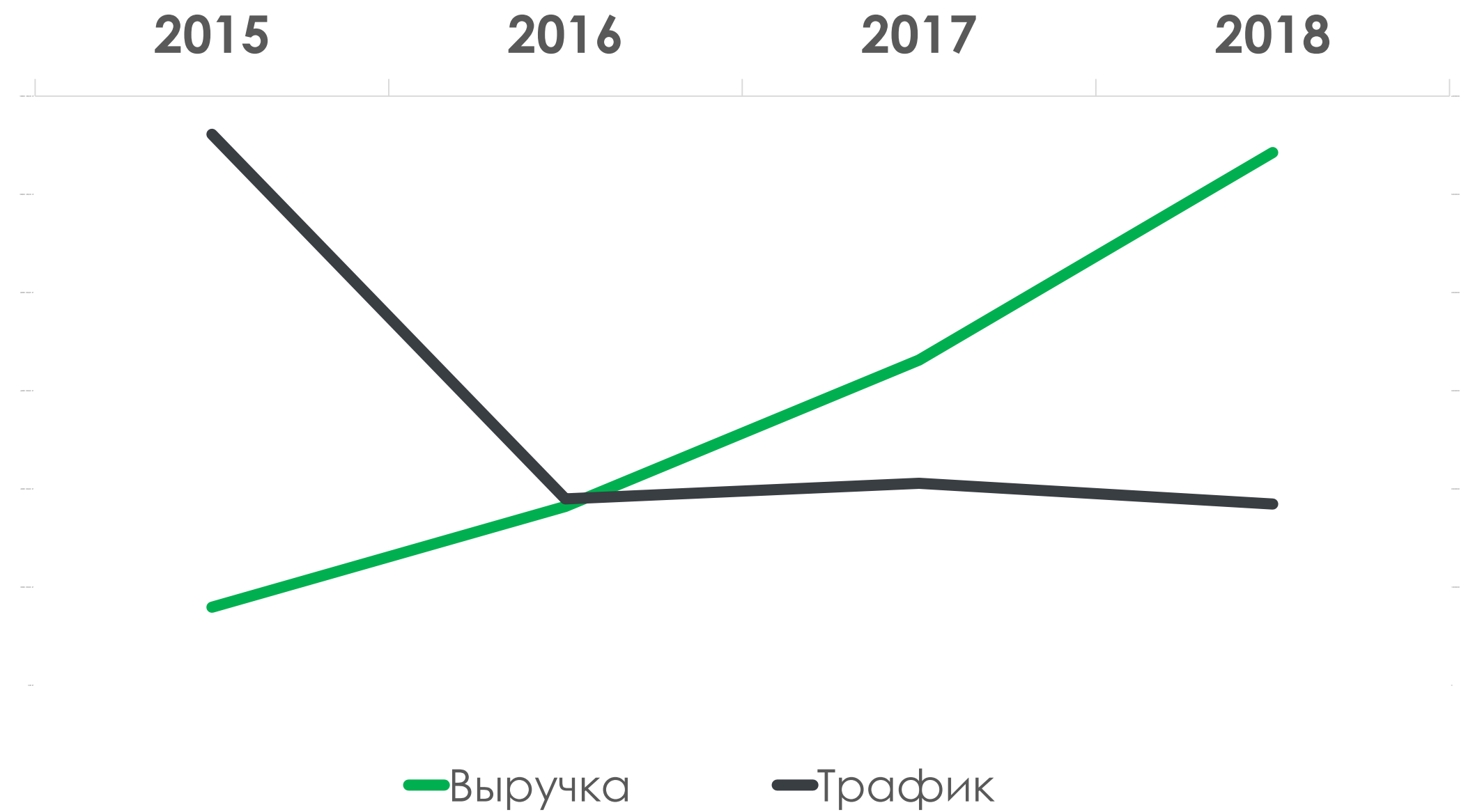
PostClick cookie 10 дней

Оффер М.Видео

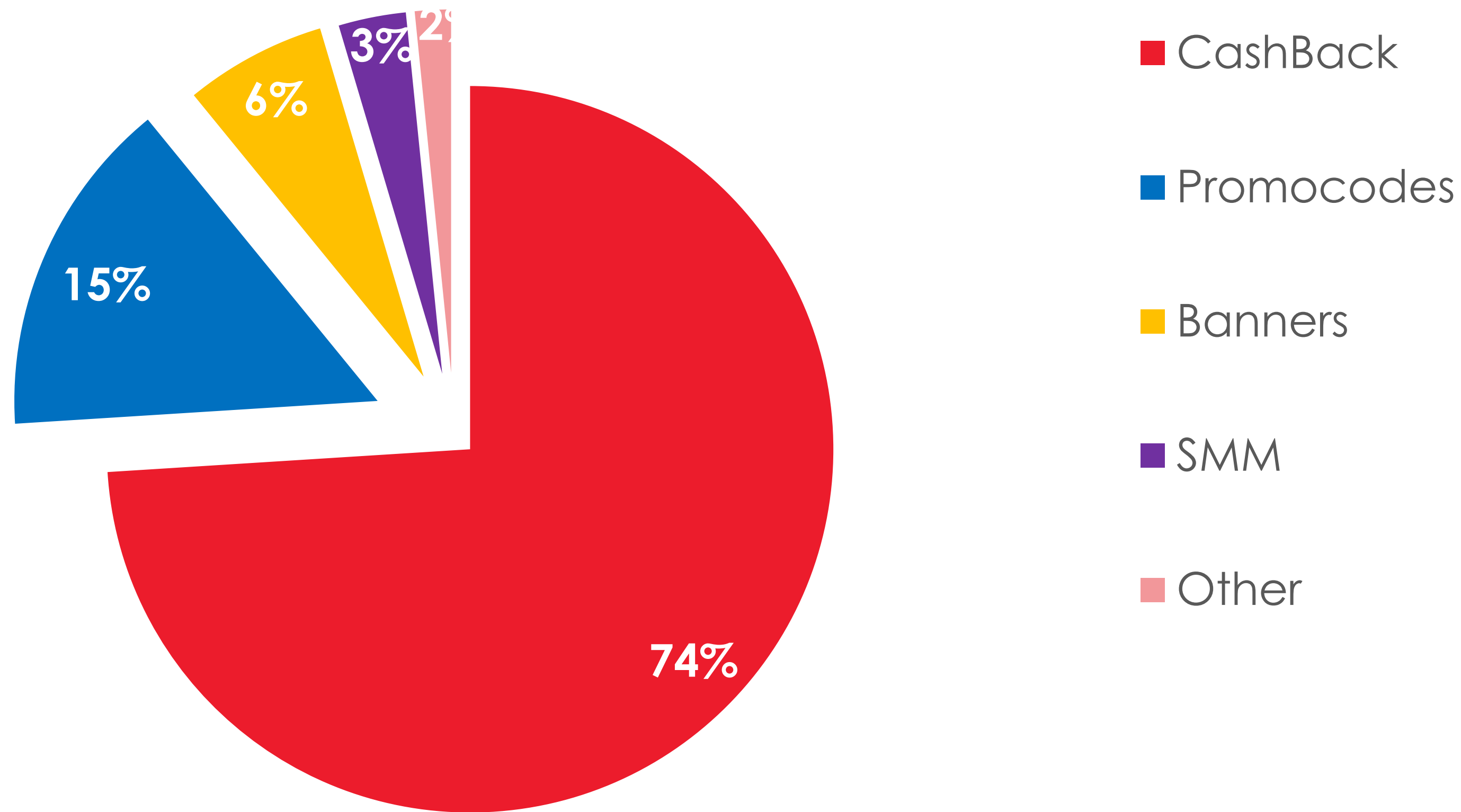
Используемые виды трафика



В 2018 году рост
выручки составил
свыше 60%

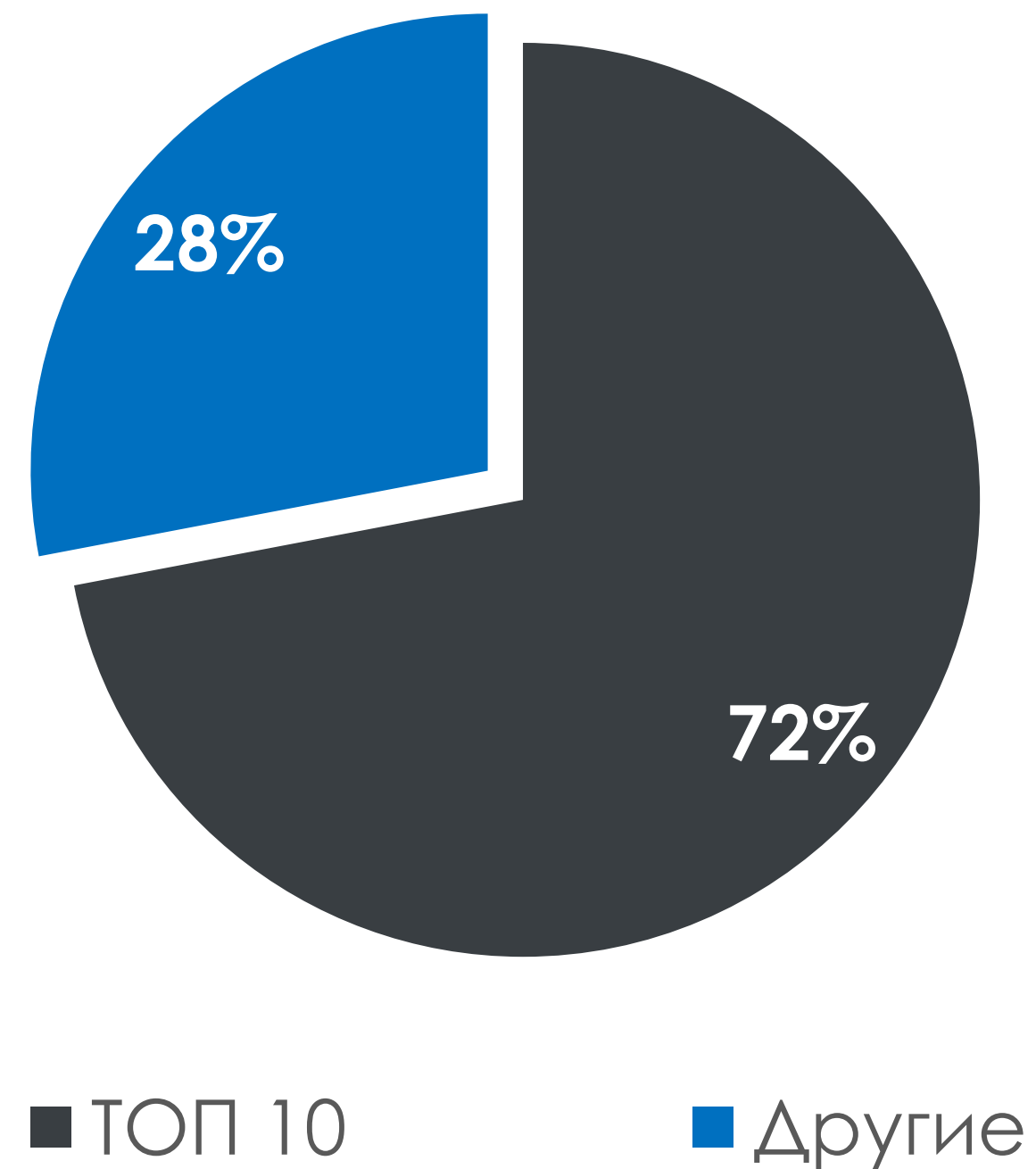


Распределение видов трафика



72% оборота делают 10 вебмастеров

Около 500 активных вебмастеров



М.ВидеоЭльдорадо

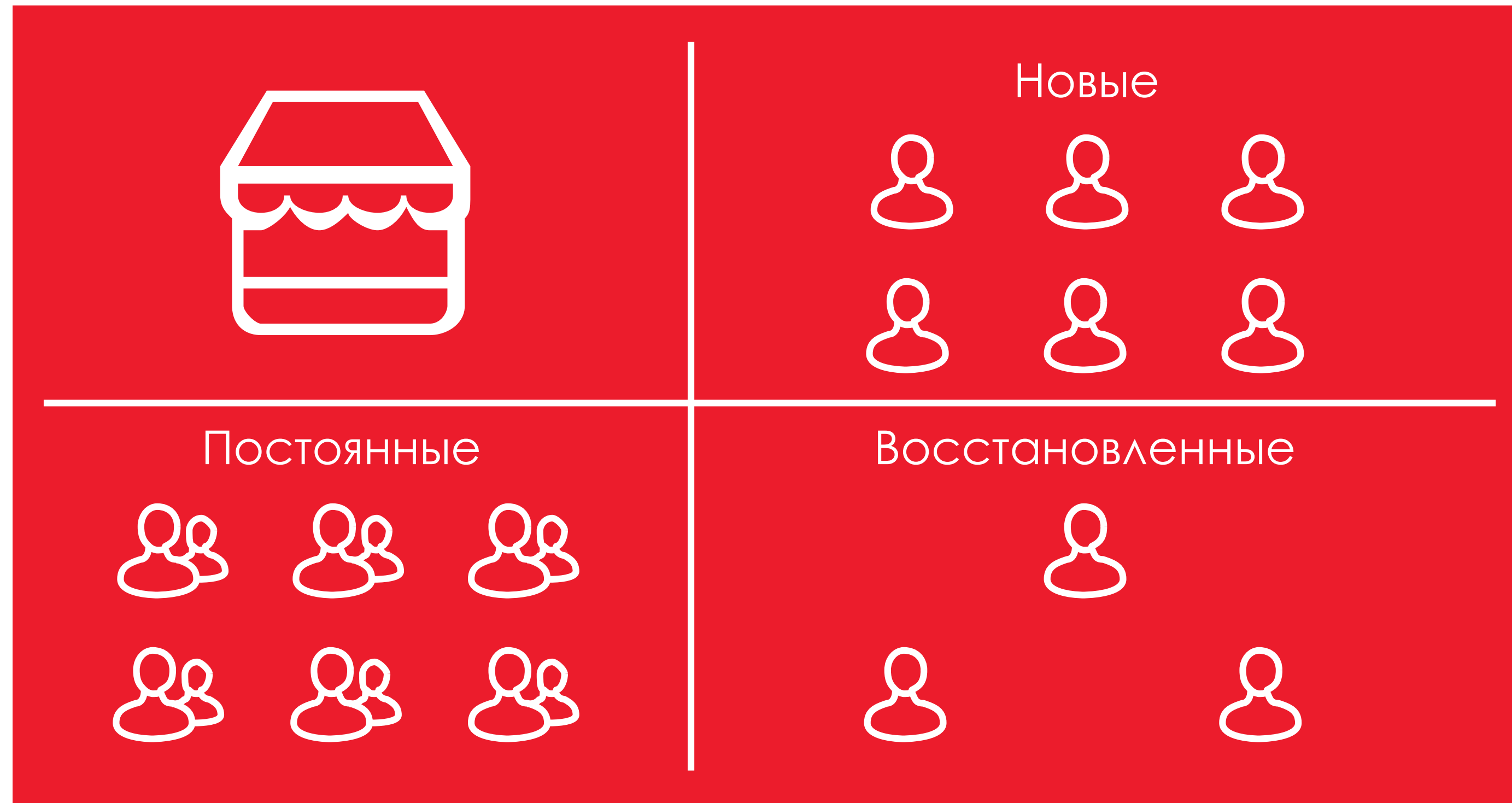
iProspect[®]
Driving Business Performance

Предмет анализа

Влияние CPA трафика на покупательскую активность пользователей М.Видео.

Средняя частота покупки за 2018 год. (новые пользователи)

- 1. 2018 год.
- 2. Никогда не покупали в М.Видео.
- 3. Last Click

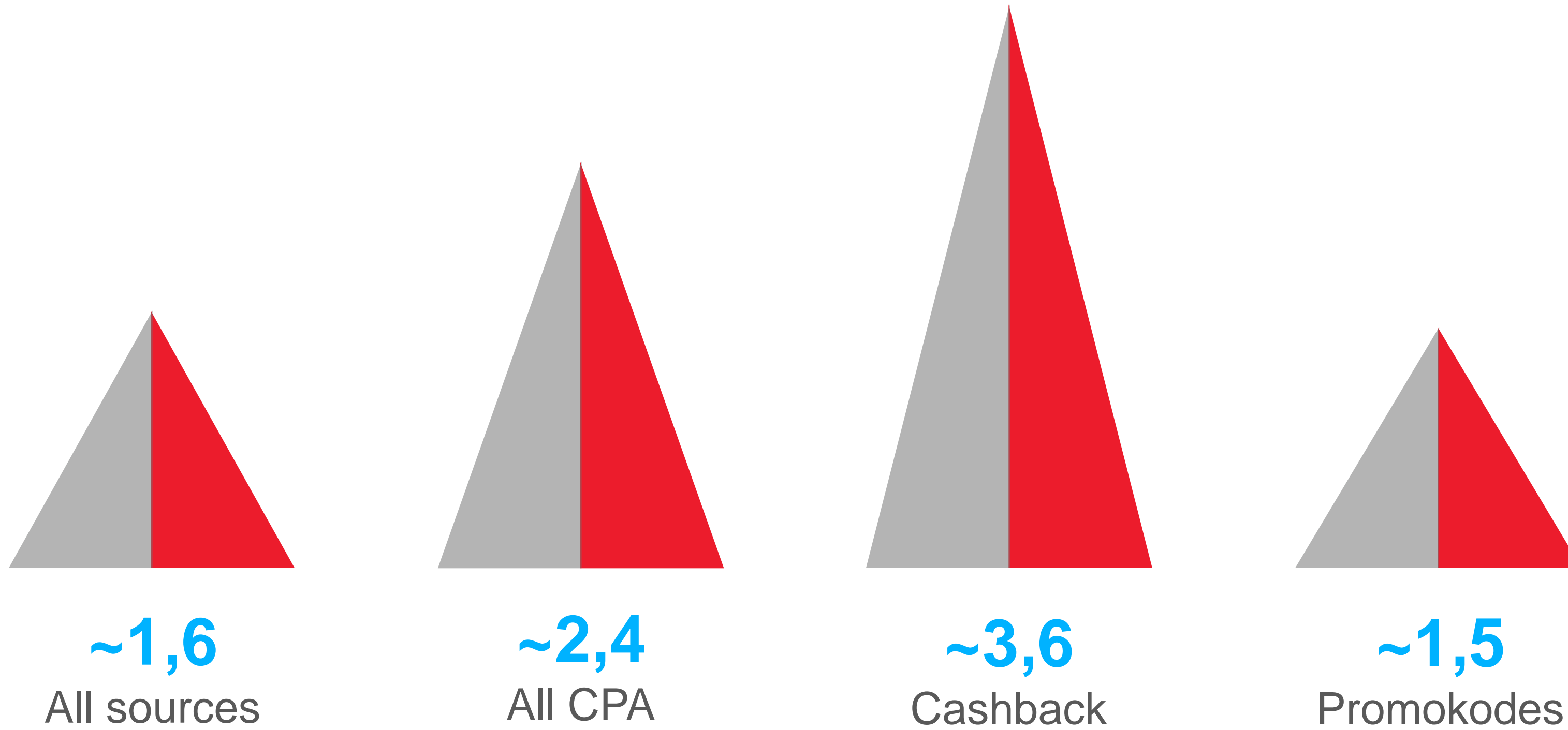


Средняя частота покупки за 2018 год. (новые пользователи)

1. 2018 год.
2. Никогда не покупали в М.Видео.
3. Last Click

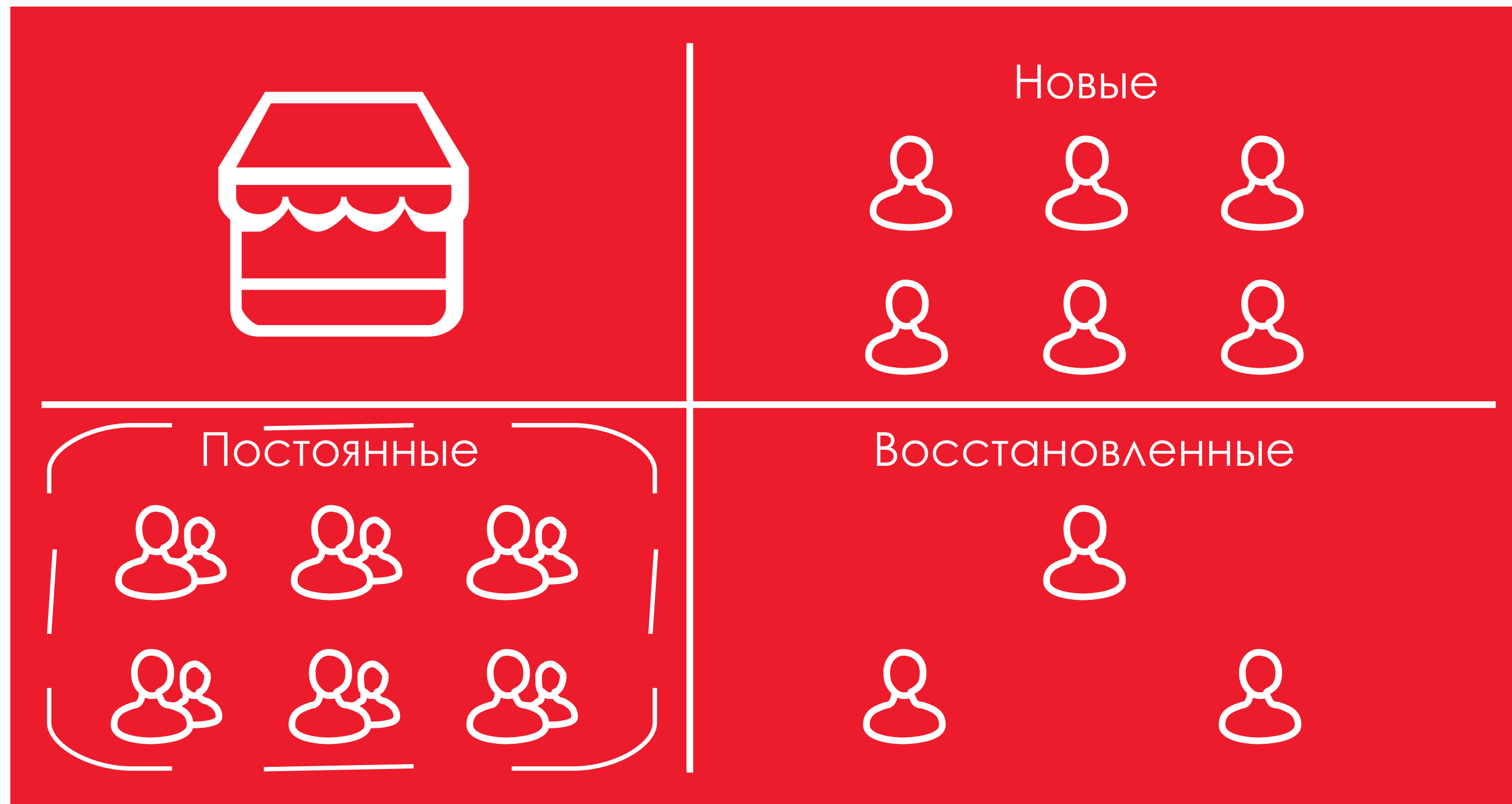


Средняя частота покупки за 2018 год. (новые пользователи)

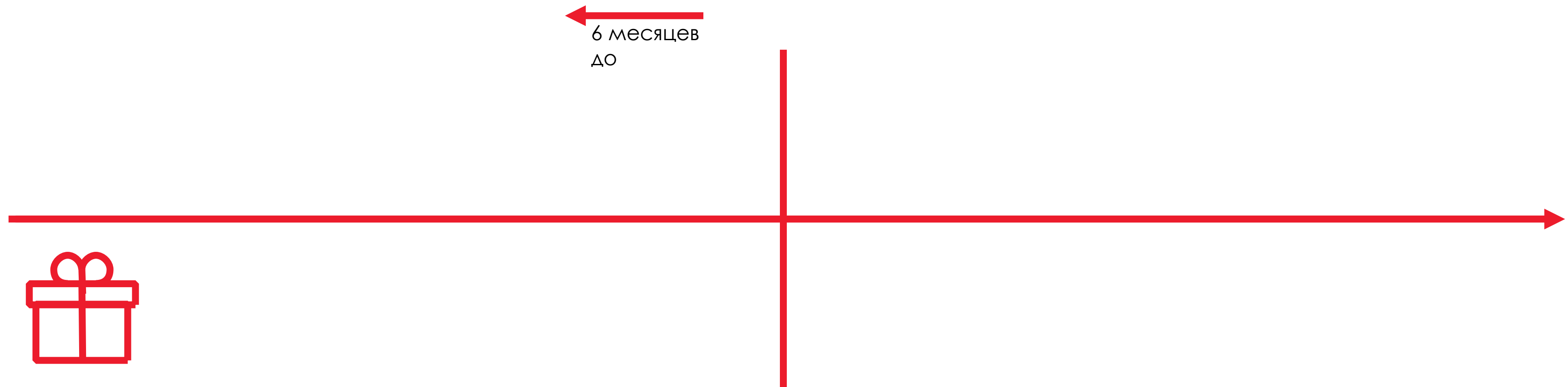


Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)

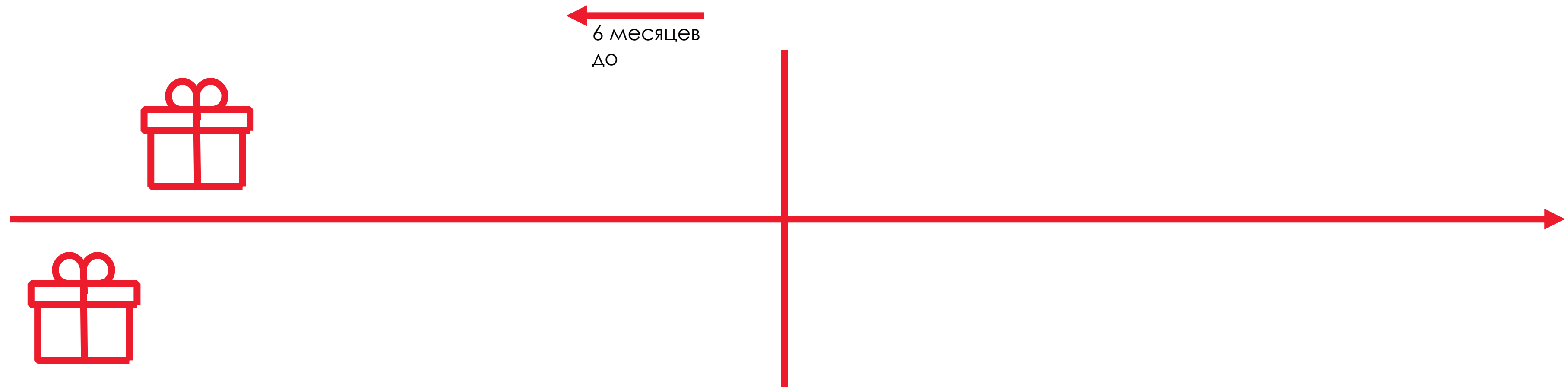
1. 2018 год.
2. Покупают каждые 3 месяца
3. Last Click
4. Все последующие покупки с использованием кешбека



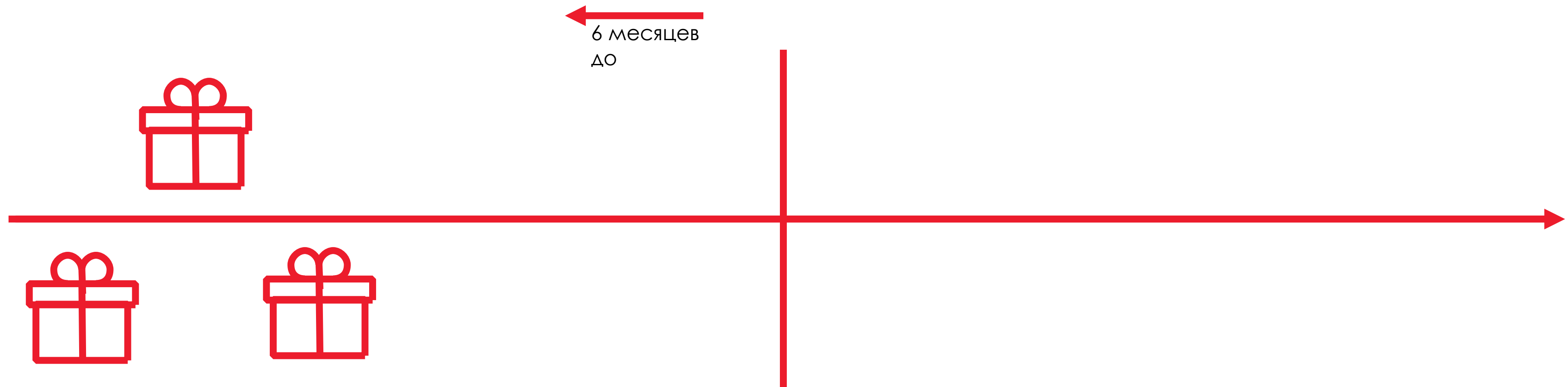
Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



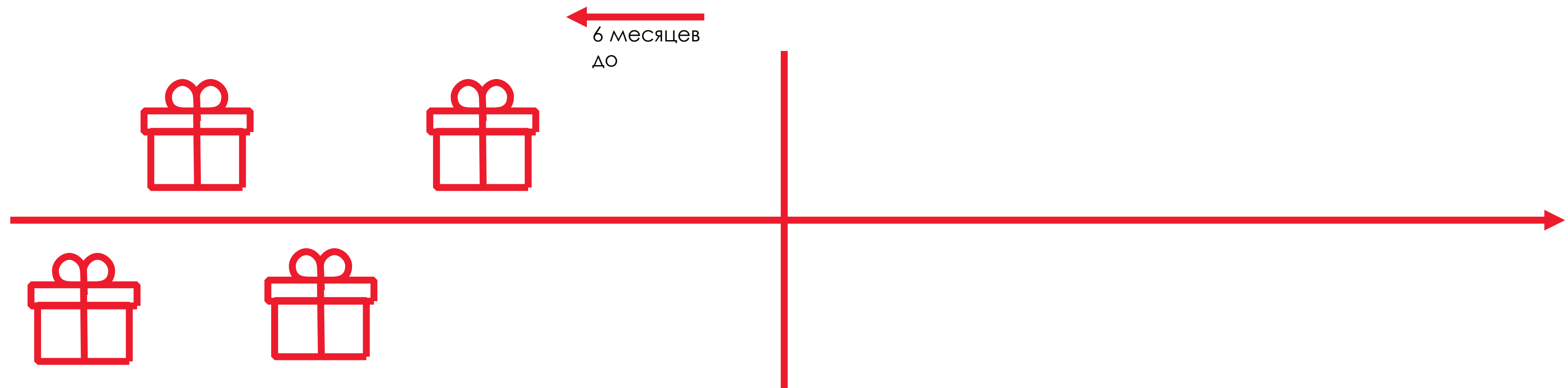
Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



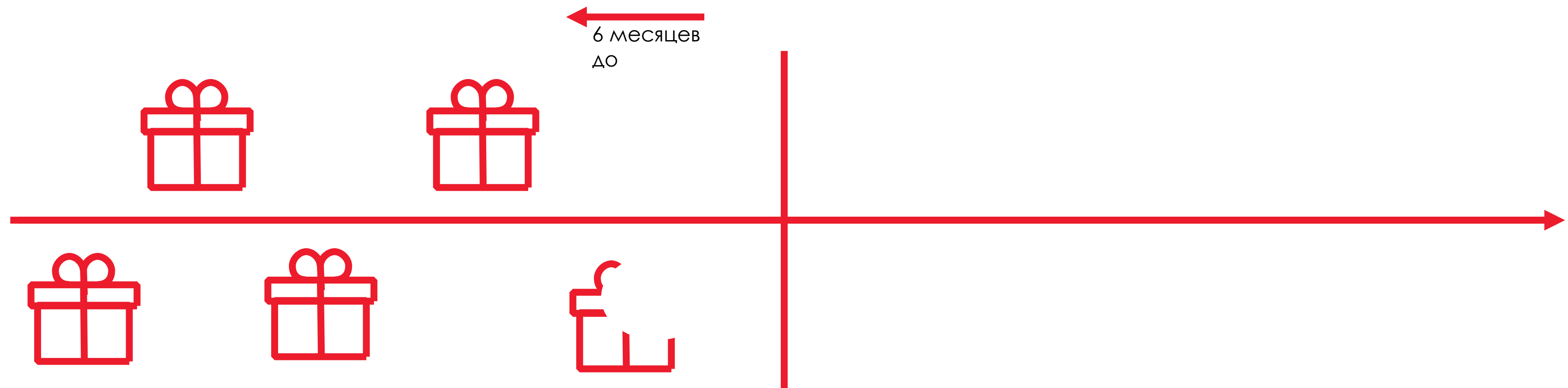
Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



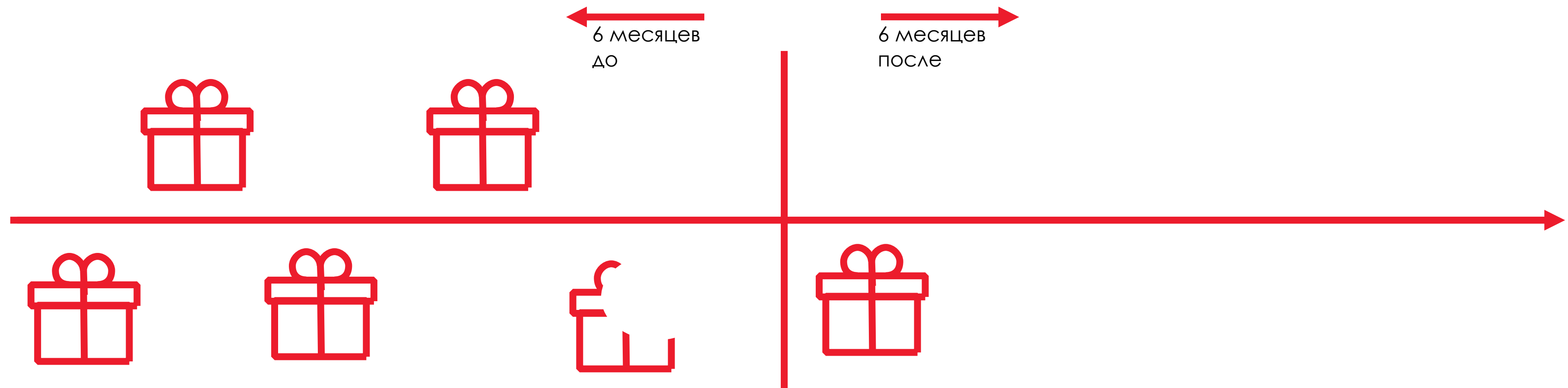
Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



~4,7

Покупки лояльных
покупателей

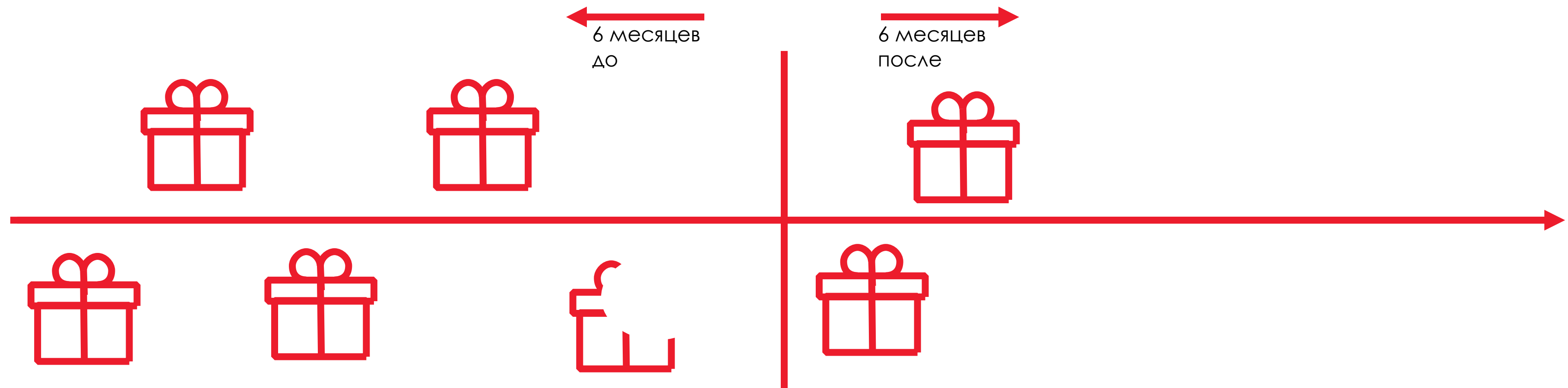
Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



~4,7

**Покупки лояльных
покупателей**

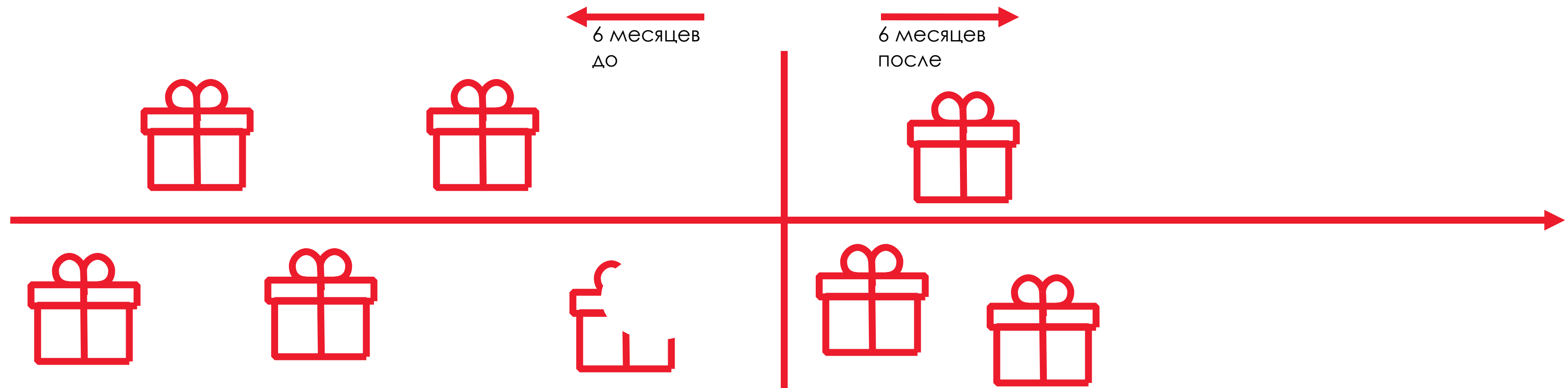
Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



~4,7

**Покупки лояльных
покупателей**

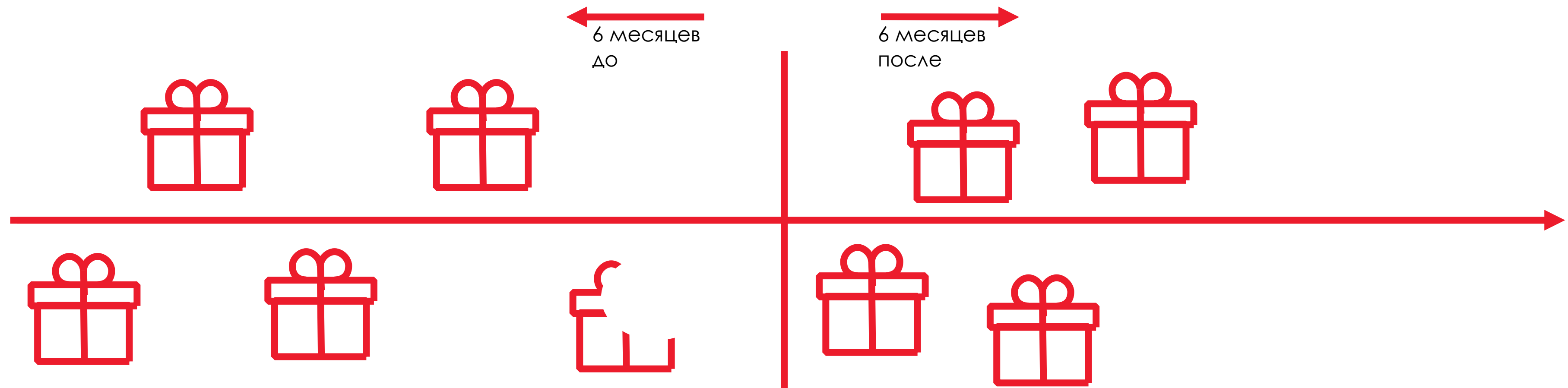
Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



~4,7

**Покупки лояльных
покупателей**

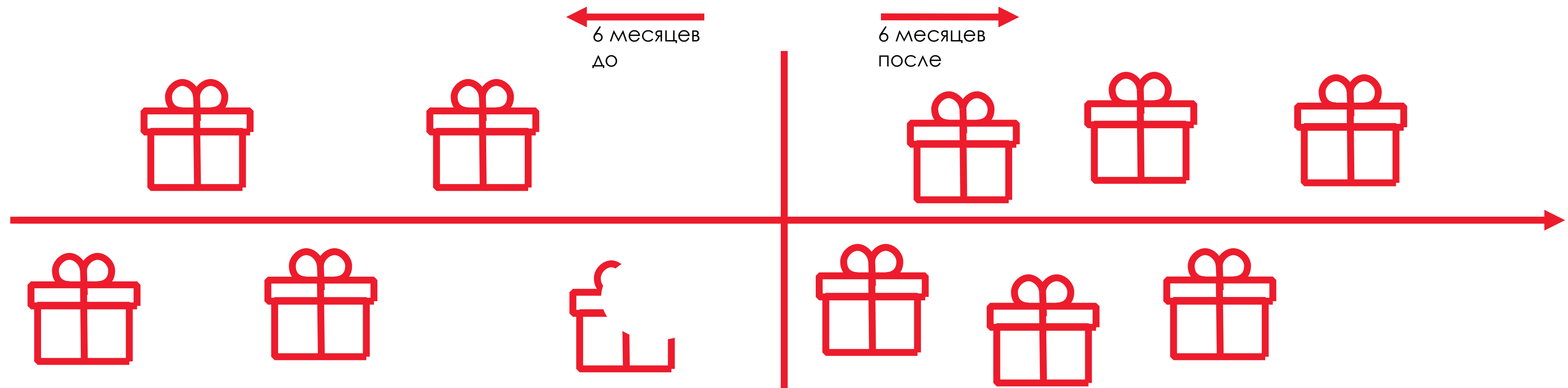
Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



~4,7

Покупки лояльных
покупателей

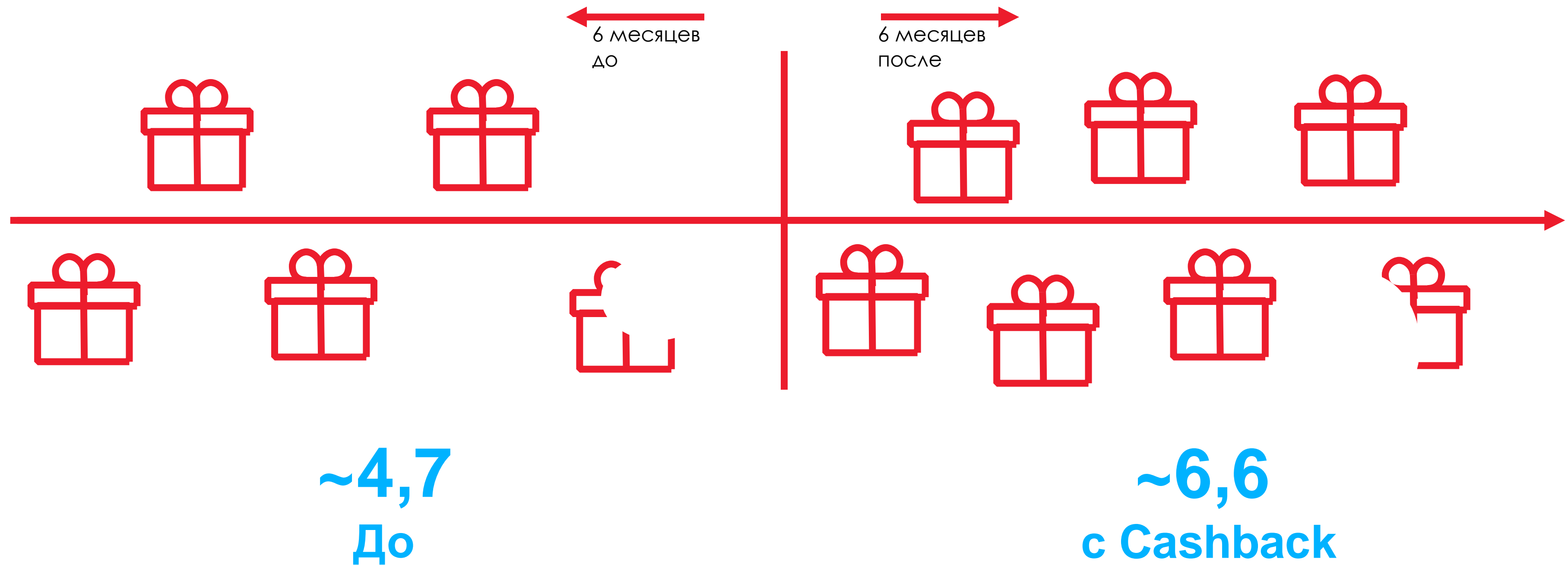
Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)



~4,7

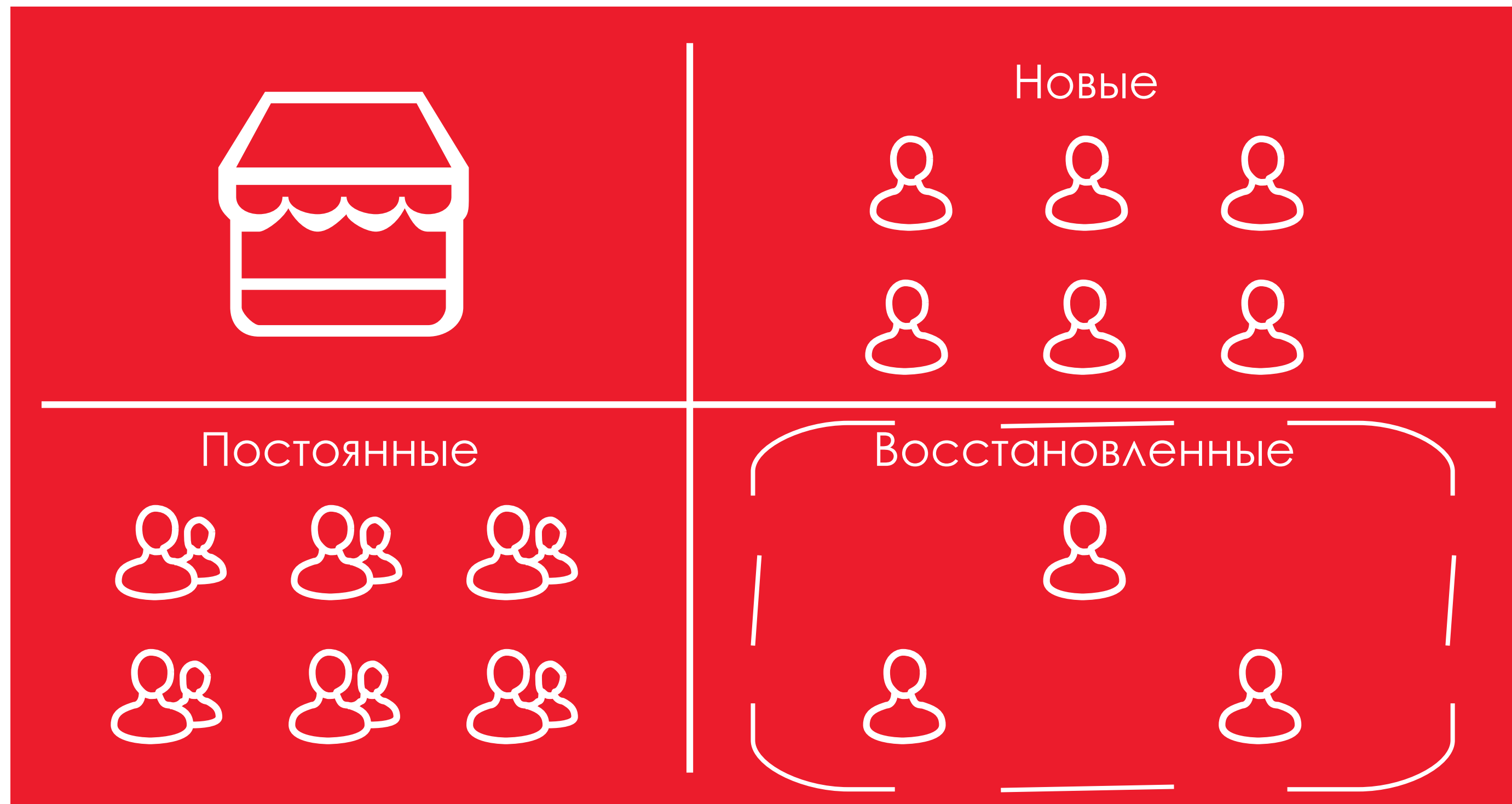
**Покупки лояльных
покупателей**

Средняя частота покупки за 2018 год. (Постоянные покупатели)

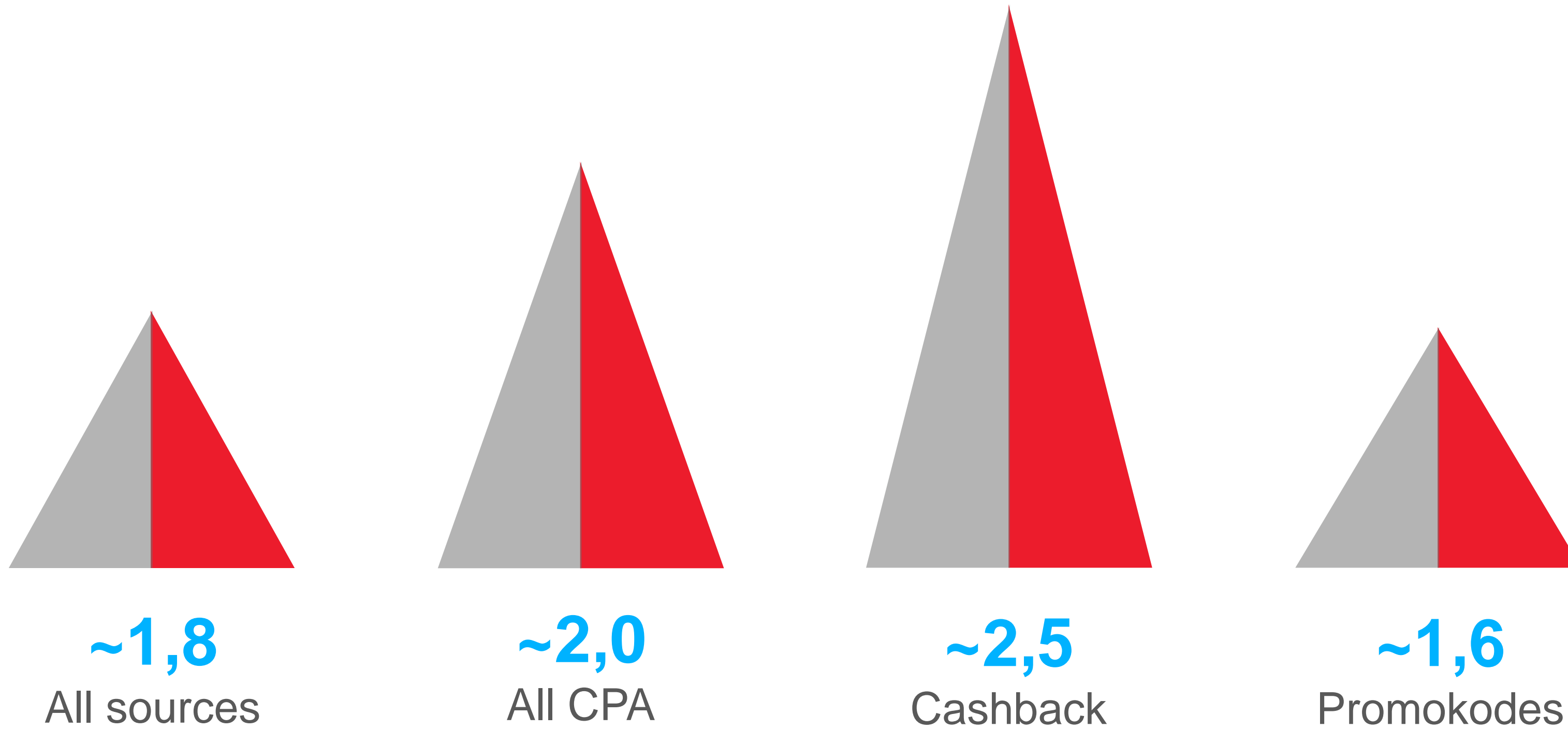


Средняя частота покупки за 2018 год. (Восстановленные покупатели)

1. 2018 год.
2. Ранее покупали в М.Видео
3. Не совершали покупок свыше 9 месяцев.
4. Last Click
5. Первая покупка после простоя – с применением кешбека.



Средняя частота покупки за 2018 год. (Восстановленные покупатели)



Вывод

Cashback трафик не канибализирует постоянных покупателей. При этом усиливает частоту транзакций, восстанавливает покупательскую активность и приводит новых активных клиентов.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Жарова Инна
Петров Кирилл