

- ""
- ""
- ""

""

, .

:

- CRM ;
- .

""

"" :

:

4 : "" "" "" "" , "" , "" "" .

: : 5 : 3 : 10 : 20.

"" "" : "" : 5 "" + 3 "" + 10 "" + 20 "" = 38 (5+3+10+20).

"" "" : "" : 3 "" + 10 "" + 20 "" = 33 (3+10+20).

"" "" 30 (10 "" + 20 "").

"" :

"" : 38 ;

"" : 33 ;

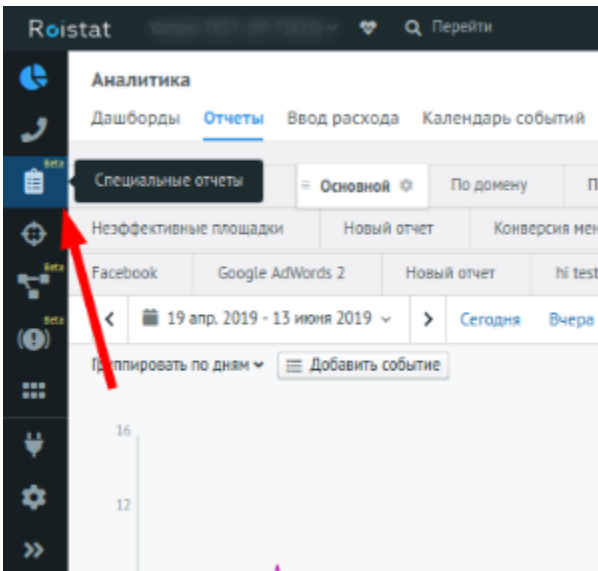
"" : 30 ;

"" : 20 .

, "" , "" , "" , "" , "" "" .

""

, :



Roistat Перейти

Отчеты
Яндекс.Директ **Воронка статусов** Предложить свой отчет

Описание отчета:

В этом отчете вы можете увидеть конверсию заявок между статусами в CRM в разрезе рекламных каналов и стоимость привлечения заявки на каждый этап воронки. Это позволит вам увидеть узкие места в воронке продаж, а также детально проанализировать конверсию в продажи по каждому рекламному источнику. Количество сделок в каждом статусе считается с учетом сделок во всех последующих статусах воронки. То есть если сделка находится в одном из статусов воронки, предполагается, что она была во всех предыдущих статусах. Если вы хотите увидеть сколько сделок находится в каждом статусе, то постройте отчет в Аналитике (ссылкой) с группировкой по статусу сделки.

[Пример](#)

Период **01 мар. – 02 июля** Настройка статусов

Настройте воронку статусов

Настройте порядок статусов, чтобы увидеть в отчете полную конверсию по воронке продаж.

Напротив каждого статуса проставьте порядковый номер статуса в воронке.

Если статус объединяет несколько статусов в одну группу, то укажите у этих статусов одинаковый порядковый номер.

Если какие-то статусы не нужно учитывать в отчете, то для них оставьте поле «Номер группы» пустым.

Образование полей:

- Конверсия
- Заявки
- CPL

Группа	Статус
1	В работе
2	Отклик
3	Отклик

Сохранить отчет

Roistat Перейти Написать в поддержку

Отчеты
Яндекс.Директ **Воронка статусов** Предложить свой отчет

Описание отчета:

В этом отчете вы можете увидеть конверсию заявок между статусами в CRM в разрезе рекламных каналов и стоимость привлечения заявки на каждый этап воронки. Это позволит вам увидеть узкие места в воронке продаж, а также детально проанализировать конверсию в продажи по каждому рекламному источнику. Количество сделок в каждом статусе считается с учетом сделок во всех последующих статусах воронки. То есть если сделка находится в одном из статусов воронки, предполагается, что она была во всех предыдущих статусах. Если вы хотите увидеть сколько сделок находится в каждом статусе, то постройте отчет в Аналитике (ссылкой) с группировкой по статусу сделки.

[Пример](#)

Период **01 мар. – 02 июля** Настройка статусов

Название	Визиты	Расходы	Группа 1			Группа 2			Группа 3		
			Конверсия	Заявки	CPL	Конверсия	Заявки	CPL	Конверсия	Заявки	CPL
test	5	12р.	0%	0		0%	0		0%	0	
test - level2 -> post	1	0р.	200%	2		0%	0		0%	0	
yaindex	1	0р.	0%	0		0%	0		0%	0	
test - level2 -> post	1	0р.	0%	0		0%	0		0%	0	
Сделки без номера визита	8	12 345р.	0%	0		0%	0		0%	0	
Визиты с сайтов	3	0р.	0%	0		0%	0		0%	0	
Прямые визиты	21	0р.	0%	0		0%	0		0%	0	
Нет значения	0	0р.	0%	0		0%	0		0%	0	
vk	3	0р.	0%	0		0%	0		0%	0	
ym	0	0р.	0%	0		0%	0		0%	0	
плохая реклама	1	0р.	0%	0		0%	0		0%	0	
плохая реклама1	1	0р.	0%	0		0%	0		0%	0	

CPL ()