



Таргетированная реклама в Telegram Ads

Макс Кэнари

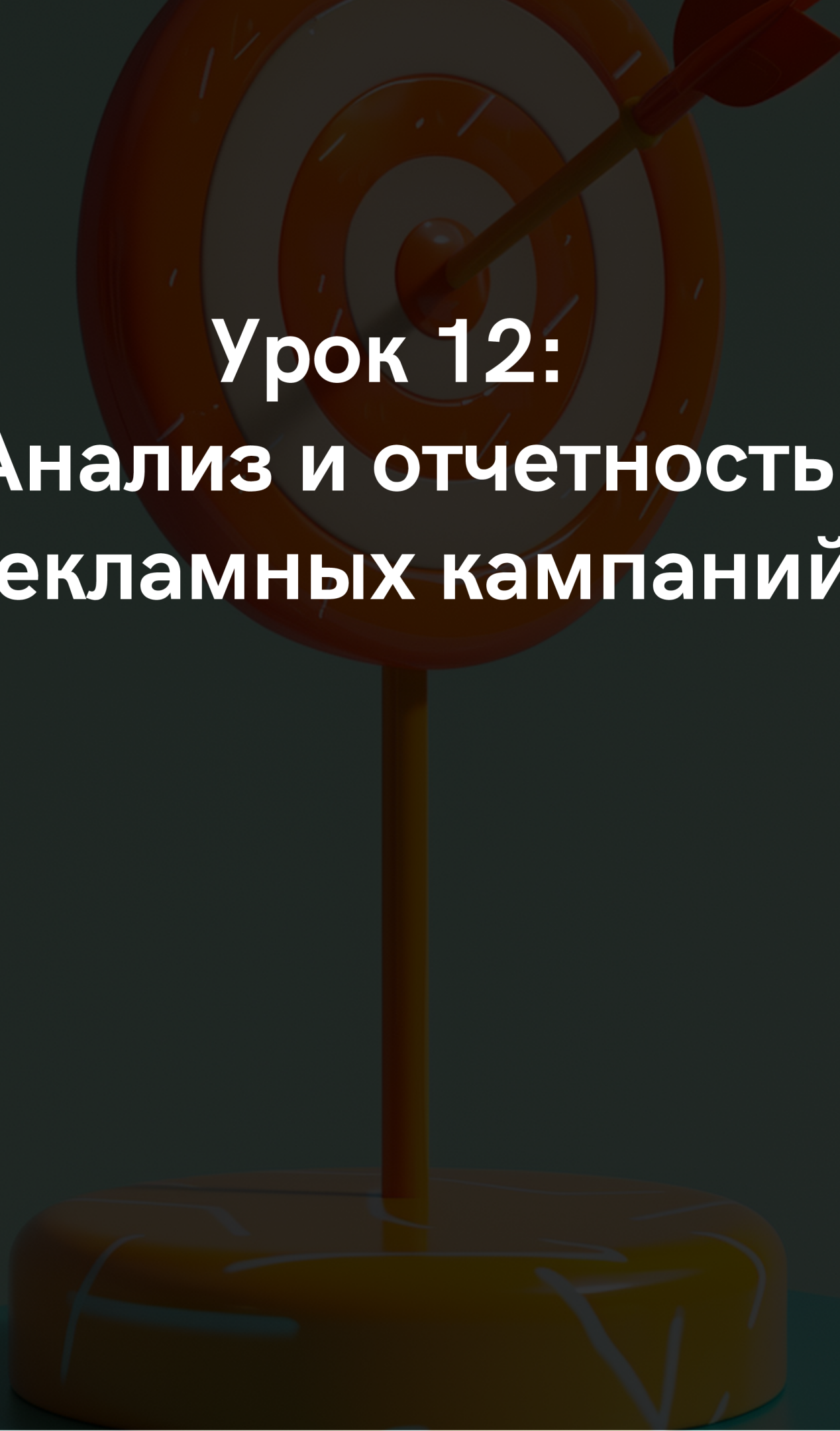


Маркетолог, таргетолог, продюсер

- автор 18 курсов по генерации клиентов в сети
- 4000+ учеников и клиентов из 14 стран
- 2530+ часов лекций
- 200+ часов живых вебинаров на 300+ человек.

Участник конференций, спикер университетов «Синергия», ТГУ, РАНХиГС, Института Марка Бартона, проекта мэра Москвы «Московское долголетие», Санкт-Петербургской школы телевидения, "Клуба Удаленщиков", "Межрегиональной академии профессиональных стандартов" и т. д.

Основатель Академии Клиентов Cherry Canary. Работал с клиентами и обучал учеников из Испании, Германии, ОАЭ, Австрии, Таиланда, Израиля, Турции и т. д.



Урок 12: Анализ и отчетность рекламных кампаний

Темы урока

- КАК ПРАВИЛЬНО СОСТАВЛЯТЬ
ОТЧЁТЫ ПО РЕКЛАМНЫМ
КАМПАНИЯМ
- КАКИЕ МЕТРИКИ И ДАННЫЕ
УЧИТЫВАТЬ ПРИ АНАЛИЗЕ
- КАК ДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ ДЛЯ
БУДУЩИХ КАМПАНИЙ И УЛУЧШАТЬ
РЕЗУЛЬТАТЫ

Преимущества анализа

- Повышение эффективности кампаний
- Оптимизация бюджета
- Выявление слабых и сильных сторон

Последствия игнорирования

- Перерасход средств
- Отсутствие роста конверсий
- Сложности с планированием

Структура отчёта по рекламной кампании

1. Краткое описание кампании:

- Цели и задачи
- Выбранные аудитории
- Используемые форматы

2. Основные метрики:

- CTR (кликабельность)
- CPA (стоимость действия)
- Конверсии

3. Результаты и выводы:

- Что сработало, а что нет
- Рекомендации для следующего запуска

Какие метрики учитывать

CTR (Click-Through Rate) – Показывает процент кликов по рекламе

- Низкий CTR? Пересмотрите текст или визуал

CPA (Cost Per Action) – Стоимость за целевое действие

- Высокий CPA? Проверьте качество аудитории

Конверсии – Количество выполненных целевых действий

- Мало конверсий? Возможно, нужно улучшить оффер

Частота показа

- Сколько раз один пользователь видел вашу рекламу?

Инструменты для анализа

Telegram Ads Manager

- Детализация по аудиториям и действиям
- Встроенные отчёты и графики

Google Analytics (с UTM-метками)

- Отслеживание переходов с рекламы на сайт
- Анализ поведения пользователей

CRM-системы

- Сопоставление данных рекламы с продажами

Статистика в Telegram Ads

Telegram Ads

Search ads by name or link

Manage budgetCreate a new ad

AD TITLE	VIEWS ↕	JOINED ↕	CPM ↕	CPS ↕	SPENT ↕	BUDGET ↕	TARGET	STATUS	DATE ADDED ▼	
BIZ_infobizz_6_1906_ch_1-50	10	0	€ 4.00	€ 0.00	€ 0.04	€ 9.96	50 channels -1 channel	Active	19 Jun 23 13:10	
BIZ_infobizz_5_1906_ch_1-50	19	0	€ 4.00	€ 0.00	€ 0.08	€ 9.92	50 channels -1 channel	Active	19 Jun 23 13:09	
BIZ_infobizz_4_1906_ch_1-50	0						50 channels -1 channel	Declined	19 Jun 23 13:08	
BIZ_infobizz_3_1906_ch_1-50	8						50 channels -1 channel	Active	19 Jun 23 13:07	
BIZ_infobizz_2_1906_ch_1-50	3						50 channels -1 channel	Active	19 Jun 23 13:07	
BIZ_infobizz_1906_ch_1-50	0						50 channels -1 channel	Declined	19 Jun 23 13:05	
BIZ_topic_6_1606	2,501						RU, 1 topic -1 channel	Stopped	16 Jun 23 10:49	
BIZ_topic_4_1606	2,503						RU, 1 topic -1 channel	Stopped	16 Jun 23 10:48	
BIZ_topic_3_1606	21,597						RU, 1 topic -1 channel	Active	16 Jun 23 10:48	
BIZ_topic_2_1606	29,815						RU, 1 topic -1 channel	Stopped	16 Jun 23 10:48	
WEB58_2905_3_topics	92,991						RU, 1 topic -1 channel	Stopped	29 May 23 16:01	
WEB58_2905_1_topics	21,521						RU, 1 topic -1 channel	Stopped	29 May 23 15:58	
test_for_Misha_34	0						1 channel	On Hold	19 May 23 15:15	
Test	0						RU, 1 topic -1 topic	Stopped	18 May 23 15:36	
FL_topics_1605_3	219,923						RU, 1 topic -1 channel	Stopped	16 May 23 16:27	
FL_channels_1205_4	8,342	0	€ 12.00	€ 0.00	€ 100.08	€ 0.92	48 channels -1 channel	On Hold	12 May 23 14:39	

Customize Table

☒ Views

☒ Joined

☒ Cost per thousand (CPM)

☒ Cost per subscriber (CPS)

☒ Spent budget

☒ Remaining budget

☒ Targeting parameters

☒ URL

☒ Status

☒ Date added

Close

Пример анализа кампании

Цель: Продажа подписки на сервис

Метрики:

- Показов: 50,000.
- CTR: 2%.
- CPA: \$15.
- Конверсии: 200.

Выводы:

- Высокий CTR говорит о привлекательности объявления.
- CPA выше желаемого – требуется оптимизация оффера

Как делать выводы для улучшения

1. Оцените соответствие метрик целям:

- Достигли ли вы KPI?

2. Проанализируйте аудиторию:

- Какая сегментация дала лучшие результаты?

3. Оптимизируйте креативы:

- Какие изображения или тексты работали лучше всего?

4. Протестируйте новые гипотезы:

- Используйте выводы для следующего A/B тестирования

Советы по улучшению отчётности

Автоматизируйте сбор данных:

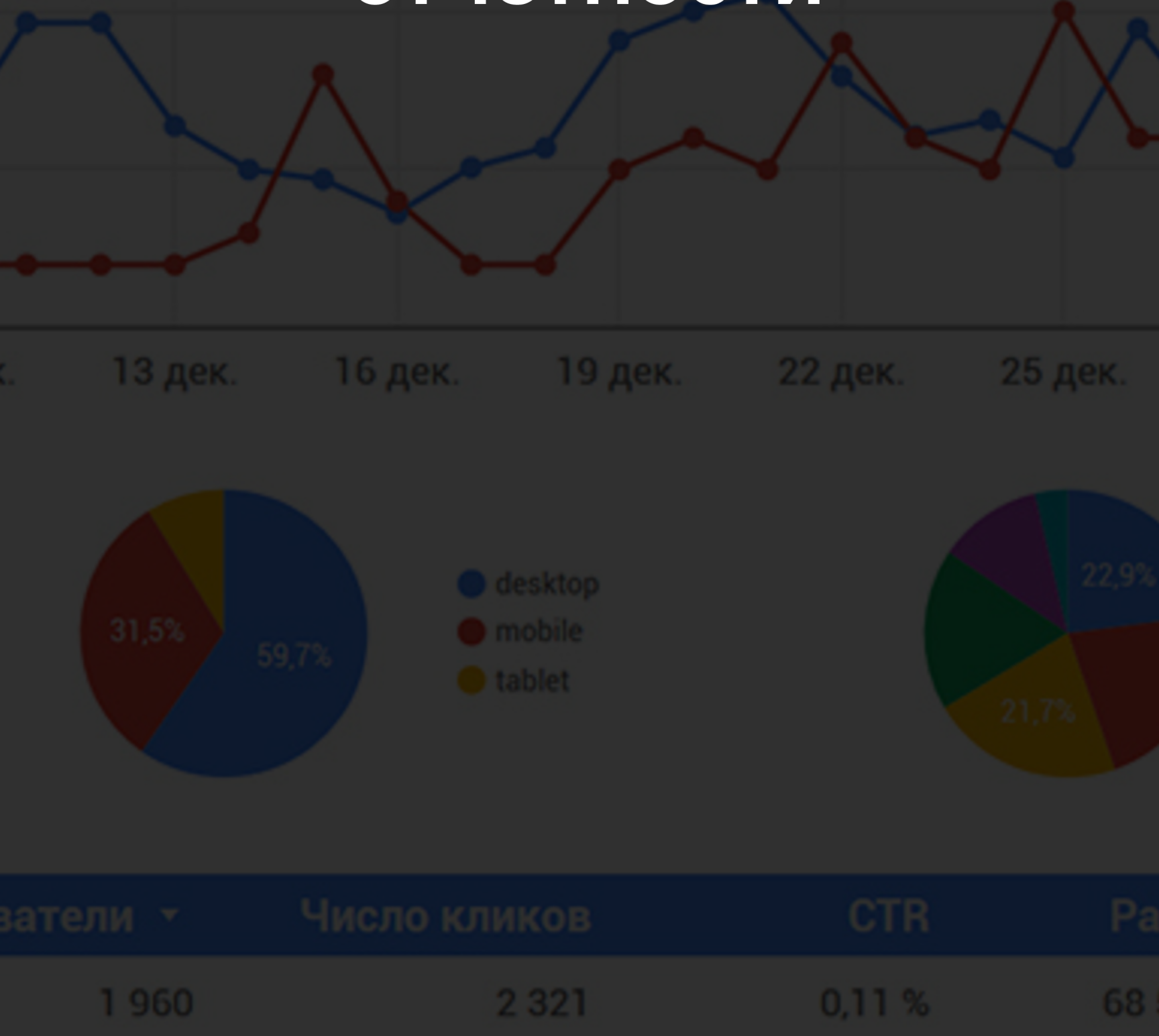
- Используйте аналитические сервисы

Сравнивайте кампании:

- Анализируйте результаты в динамике

Добавляйте визуал:

- Графики и диаграммы упрощают понимание данных



**Таргетированная реклама в
Telegram Ads – перспективное
направление. Набирайтесь
опыта!**