MONKEYLEAD

Аналитика и BI

для бизнеса

На какие цифры вы опираетесь?

Реклама, CRM, заказы, оплаты и возвраты с понятными правилами расчёта.

В трёх отчётах «продажа» означает разное

Источник	Какое событие видим	Чего ещё не знаем
Рекламный кабинет	**Достижение цели по модели атрибуции**	Был ли клиент целевым и заплатил ли он
CRM	**Сделку или заказ с указанным статусом**	Есть ли подтверждение оплаты и возврата
Платёжный источник	**Подтверждённую платёжную операцию**	Как она связана с заказом и рекламой

Схема определений. Заказ, платёжное поручение и поступление денег учитываем раздельно.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК / КЛИЕНТСКИЙ КЕЙС

Решение по рекламе опиралось на выезды

Данные диалогов из Bitrix

Связали обращения с ID рекламных кампаний.
Отметили заявки, по которым состоялся реальный выезд.
По этим данным меняли настройки и распределение бюджета.

Директору нужен ответ: какие обращения доходят до работы продаж.

Источник: кейс строительного подрядчика. Критерий качества обращения — состоявшийся выезд.

Как проверяется одно число в отчёте

Показатель	Что считаем, за какой период и по какой формуле.
Строки расчёта	Какие заказы вошли, какие исключили и почему.
Связь записей	По какому ID соединили клиента, заказ и оплату.
Источник	Откуда пришёл статус и когда обновились данные.

Предлагаемая модель проверки. Несвязанные записи показываем отдельно, а не теряем при объединении.

MONKEY PULSE / НАШ СОБСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ

Опыт аналитики на данных продавца

3 площадки

Яндекс Маркет
Ozon
Wildberries

Что реализовали

Подключение магазинов и роли.
Работу с себестоимостью.
Контроль полноты данных.
Объяснение источника показателя.

Собственный SaaS: данные площадок, себестоимость и объяснение источников показателя.

Что покупает заказчик

Ответ на конкретный вопрос

Например: какой канал приносит оплаченные заказы,
а не только регистрации обращений.

Для этого мы

Согласуем определения. Соединяем источники.
Настраиваем расчёт, детализацию и контроль загрузки.

BI-экран строим вокруг решения руководителя. Системы и объём первого этапа выбираем по задаче.

Если данных не хватает, это видно

Проблема	Что показываем в отчёте
Данные пришли не полностью	**Охват и список недостающих источников.**
Статусы ещё не обновились	**Время загрузки и задержку.**
Нет связи заказа с оплатой	**Отдельную группу несвязанных записей.**
Разные определения	**Причину расхождения и согласованное правило.**

Неизвестное не равно нулю. До восстановления данных ограничиваем выводы.

Можно начать с одного спорного показателя

Что разбираем

Управленческий вопрос.
Определение и период расчёта.
Источники и доступы.
Идентификаторы и ограничения.

Что получаете

Карту данных и причин расхождения.
Предложение аналитического участка.
Состав, срок, стоимость и приёмку.
Порядок проверки качества.

Существующую BI-систему можно сохранить. Работаем в согласованном объёме доступов и данных.

Какая цифра мешает принять решение?

Назовите показатель и отчёты,
которые дают разные ответы.

Разберём определения и источники.
Предложим первый участок с проверяемым результатом.

Обсудить аналитику

Telegram MAX mail@monkeylead.ru +7 (499) 325-38-65