

# Отчет по каналам регистрации

Роль: маркетолог, менеджер по программе лояльности  
Цель: аналитика эффективности каналов регистрации

## Фильтры отчета:

- Период

## Пример отчета:

Канал регистрации	Количество регистраций	Количество покупок	Выручка	Средний чек	Частота покупок за период	Бонусный баланс	Списано бонусов за покупки	Списано акционных бонусов	Сумма покупок с учётом скидки
Telegram	10	20	120000	6000	2	6000	1000	1000	118000

Канал регистрации	Количество регистраций	Количество покупок	Выручка	Средний чек
Telegram	10	20	120000	6000

Частота покупок за период	Бонусный баланс	Списано бонусов за покупки	Списано акционных бонусов	Сумма покупок с учётом скидки
2	6000	1000	1000	118000

Сортировка -  
Группировка -

## Расшифровка данных отчета:

Источник регистрации	Источник, по которому клиент зарегистрировался (Telegram, веб-форма)
Количество регистраций	Количество клиентов, зарегистрированных с помощью выбранного источника регистрации
Количество покупок	Количество продаж у клиентов выбранного источника регистрации
Выручка	Сумма продаж клиентов выбранного источника регистрации. До вычета скидок

Средний чек	Сумма продаж деленная на количество покупок клиентов выбранного источника регистрации
Частота покупок за период	Количество покупок новых клиентов источника регистрации / количество новых клиентов источника регистрации
Бонусный баланс	Сумма бонусных баллов на картах клиентов выбранного источника регистрации
Списано бонусов за покупки	Сумма списанных бонусных баллов, полученных за продажи у клиентов выбранного источника регистрации
Списано акционных бонусов	Сумма списанных бонусных баллов, полученных за акции у клиентов выбранного источника регистрации
Сумма покупок с учётом скидки	Сумма продаж после вычитания скидки у клиентов выбранного источника регистрации

Revision #2  
Created 25 December 2024 14:16:21 by Валерий  
Updated 15 January 2025 08:29:58 by Валерий