МАРКЕТИНГ

# Стоимость клиента по каналам

Инструмент: Стоимость клиента по каналам

Цена платящего клиента из таргета, 2GIS, блогеров и сарафана: перераспредели бюджет за вечер

ВРЕМЯ
3 часа на первый расчёт, 1 час в месяц

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Внеси расходы и оплативших по каждому каналу за месяц. Посчитай цену клиента и реши по бюджету.

## 1 Ценность клиента

Средний чек, ₸

Сколько раз или месяцев покупает

Маржа, %

Прибыль с клиента за всё время, ₸

Порог цены клиента (треть прибыли), ₸

## 2 Каналы

серые строки: пример заполнения

| Канал | Бюджет, ₸ | Подрядчики и бонусы, ₸ | Всего, ₸ | Заявки | Оплатили | Цена клиента, ₸ | Решение |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Таргет Instagram | 300 000 | 100 000 | 400 000 | 64 | 16 | 25 000 | Срезать вдвое, новые креативы |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

## 3 Учёт источника

- [ ] «Откуда узнали» в анкете или CRM

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

- [ ] Свой номер или промокод на онлайн-канал
- [ ] Сверка с оплатами раз в месяц
- [ ] Повторные клиенты отдельно

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Цена клиента по каналам: раз в месяц
- Средняя цена клиента: минус 20-30% за 2 месяца
- Клиентов с известным источником: от 90%
- Цена клиента: до трети прибыли с него

| ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ | СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА | ТРЕКЕР BS |
|---|---|---|
| | | |

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба