

# Маркетологам

Мониторинг рекламных акций для маркетологов в программе «Бизнес-аналитика и KPI».

Маркетологам, а также руководству предприятий **часто не хватает полной картины для оценки** эффективности проведенной акции. Одних данных о продажах или данных о посещаемости сайта недостаточно, нужна полная картина, включающая в себя всю доступную информацию.

Правильная и оценка результатов маркетинговых акций является не менее важным элементом в работе, чем проведение самой акции.

**Автоматически свести все разрозненные данные** о проведенной акции в единую базу и получить полный отчет позволяет программа «[Бизнес-аналитика и KPI](#)».

Программа может получать информацию из бухгалтерских и управленческих баз данных «1С:Предприятие», из интернет-метрики веб-сайтов компании, из электронной почты и некоторых других источников.

Например, проводя маркетинговую акцию по какому-либо продукту или новой услуге предприятия вы можете сделать следующее:

- Создать отдельный эл. адрес для обращений по продукту для мониторинга и точного подсчета заявок на данную почту
- Создать или настроить веб-счетчик для страниц сайта с описанием акции
- В программе «Бизнес-аналитка и KPI» подключить базу данных «1С:Бухгалтерия» или другую базу данных, где фиксируются реальные продажи рекламируемых товаров.

При подключении бухгалтерской базы данных достаточно просто указать ссылки на товары, используемые для акций, указать период и другие параметры выборки.

После загрузки данных из этих, различных источников, можно будет строить отчеты и **показатели KPI по консолидированным данным**

Как вариант, вы можете из бухгалтерской или управленческой базы данных «1С:Предприятие» получить количество новых контрагентов, созданных по выбранному источнику информации. Таким образом, вы сможете загрузить в базу программы данные о количестве появившихся (в рамках акции) новых клиентах.

Все загруженные данные можно использовать в [расчетных показателях](#) программы «Бизнес-аналитика и KPI». Данные из «1С», из электронной почты и из интернет-метрики (например, из Яндекс.Метрики) можно скомбинировать с использованием математической формулы. Далее можно будет строить отчеты истории изменения такого показателя.

Вы также **можете установить границы** консолидированных значений показателей и получать автоматические уведомления на электронную почту при выходе показателя за них.

Программа «Бизнес-аналитка и KPI» позволяет пользователям свести в единой базе данных различную информацию и предоставить пользователям **удобные средства для анализа эффективности** работы предприятия.

Скачать демо-версию программы, презентацию, руководство пользователя, а также посмотреть видеоролики о программе расчета KPI можно на сайте разработчика:

<https://analitica.ru>