



38 попугаев: как измерить удава, или первый шаг к миллионным продажам

Антон Рыбин, руководитель отдела маркетинга

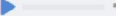
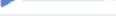
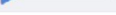
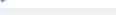
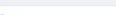
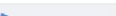
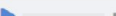
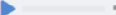
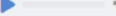
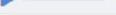
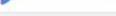
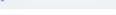


Лиды и звонки

Коллтрекинг

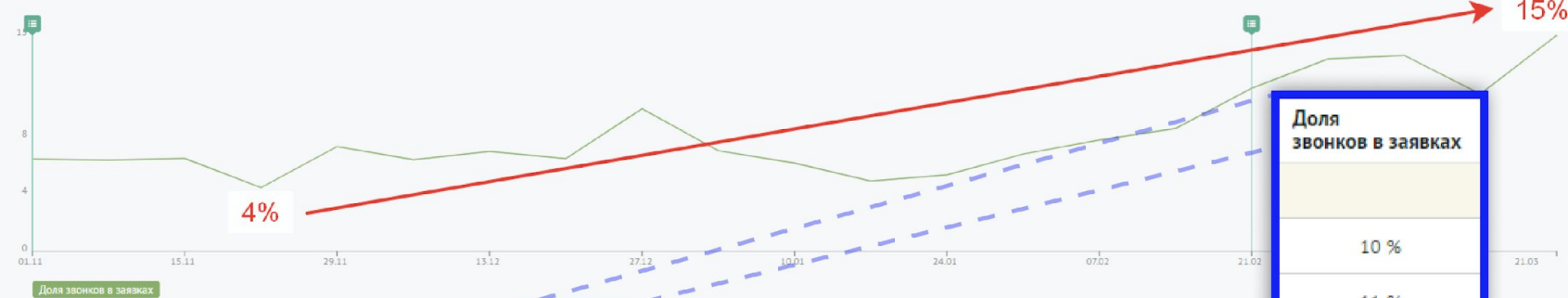
Сводный отчет Сценарии Номера Баланс История звонков Промокод О коллтрекинге Документация

< 14 апр. 2018 - 20 апр. 2018 > Скачать отчет

Дата ▾	Номер клиента	Набранный номер	Статус	Длительность	Ожидание	Запись звонка	№ сделки	Статус сделки	№ визита
20.04.18, 18:59	796 71	7922 6	пропущен	0:09	0:04	 00:09	65106	Высокая цена	481615
20.04.18, 16:39	793 84	7346 4	принят	1:38	0:03	 01:38	65074	Сконвертиро...	481507
20.04.18, 16:07	792 44	7346 2	принят	3:03	0:04	 03:03	65048	Нецелевой л...	481428
20.04.18, 16:04	792 63	7922 6	пропущен	0:00	0:00	Файл аудиозаписи отсутствует	65056	Нецелевой л...	481474
20.04.18, 15:38	792 44	7346 2	принят	3:36	0:03	 03:36	65048	Нецелевой л...	481428
20.04.18, 14:24	749 46	7922 6	принят	0:41	0:04	 00:41	64934	Уточнение и...	480790
20.04.18, 14:00	792 69	7922 6	пропущен	0:08	0:02	 00:08	65012	Нецелевой л...	481156
20.04.18, 11:56	793 09	7346 7	принят	1:29	0:03	 01:29	64982	Уточнение	481189
20.04.18, 11:55	734 57	7922 2	пропущен	0:20	0:06	 00:20	64994	Нецелевой л...	481199
20.04.18, 11:52	793 09	7346 7	принят	1:36	0:02	 01:36	64982	Уточнение	481189
20.04.18, 11:28	793 09	7346 7	принят	5:38	0:02	 05:38	64982	Уточнение	481189
20.04.18, 11:24	792 08	7922 6	пропущен	0:04	0:02	 00:04	64980	Не обработан	481188
20.04.18, 11:05	792 88	7922 6	пропущен	0:02	0:02	 00:02	65044	Нецелевой л...	481157
19.04.18, 18:59	749 46	7922 6	пропущен	0:02	0:02	Файл аудиозаписи отсутствует	64934	Уточнение и...	480790
19.04.18, 18:59	749 46	7922 6	пропущен	0:09	0:09	Файл аудиозаписи отсутствует	64934	Уточнение и...	480790
19.04.18, 18:59	749 46	7922 6	пропущен	0:08	0:08	Файл аудиозаписи отсутствует	64934	Уточнение и...	480790
19.04.18, 18:13	790 00	7346 5	принят	0:58	0:03	 00:58	64914	Другой застр...	480771
19.04.18, 17:49	796 56	7922 7	пропущен	0:18	0:10	 00:18	64894	Не обработан	480731
19.04.18, 17:48	796 56	7922 4	пропущен	0:11	0:03	 00:11	64894	Не обработан	480730
19.04.18, 16:55	734 50	7346 8	принят	10:26	0:03	 10:26	64878	Другая прич...	163461
19.04.18, 16:54	734 50	7346 8	принят	0:34	0:03	 00:34	64878	Другая прич...	163461
19.04.18, 16:44	734 50	7346 6	принят	0:41	0:03	 00:41	64878	Другая прич...	480656
19.04.18, 13:12	799 36	7346 8	принят	5:41	0:02	 05:41	64794	Встреча	480498
19.04.18, 13:11	799 36	7346 8	пропущен	0:14	0:04	 00:14	64794	Встреча	480498
18.04.18, 22:05	799 05	7922 7	пропущен	0:10	0:04	 00:10	64746	Другая прич...	480102
18.04.18, 21:25	796 90	7922 6	пропущен	0:09	0:04	 00:09	64740	Другая прич...	480058
18.04.18, 19:29	793 88	7346 4	принят	0:30	0:02	 00:30			480016

№ сделки	Статус сделки
65106	Высокая цена
65074	Сконвертиро...
65048	Нецелевой л...
65056	Нецелевой л...
65048	Нецелевой л...
64934	Уточнение и...
65012	Нецелевой л...
64982	Уточнение
64994	Нецелевой л...
64982	Уточнение
64980	Не обработан
65044	Нецелевой л...

Группировать по неделям | Добавить событие



Название канала	Визиты	Доля звонков в заявках	CPC	Конверсия в заявки	Заявки	Заявки (U)	Мультиканальные заявки	Звонки	Пропущенные звонки	Конверсия в продажи
Итого/Среднее	129 794		5 P					685	168	
+ SEO	14.6%	518	10 %	1 P				101	17	
+ ВКонтакте	11.3%	719	11 %	1 P				1		
+ Facebook - Сургут	6.1%	968	17 %	4 P				30	4	
+ Яндекс - Сургут	6.0%	817	23 %	5 P				45	13	
+ Яндекс - Сургут	6.0%	734	49 %	7 P				49	9	
+ Визиты с сайтов	5.5%	093	3.2 %					9	4	
+ myTarget	4.9%	342	28 %	3 P				22	7	
+ vk.com/ТТМ	4.5%	812	16 %					39	14	
+ Яндекс - Сургут	4.5%	792	27 %	3 P				43	11	
+ GA - Сургут	4.0%	194	35 %	5 P				36	8	
+ GA - Сургут	3.8%	900	30 %	3 P				47	11	
+ Прямые визиты	3.7%	852	8 %					20	3	
+ GA - XM	3.0%	893	22 %	1 P				18	3	
+ GA - Сургут	2.9%	720	39 %	3 P				41	11	
+ Facebook	2.8%	616	14 %	5 P				9	4	

Выбрано метрик: 1

Найти метрику

- Доля звонков в заявках
- Визиты
- CPC
- Конверсия в заявки
- Заявки
- Заявки U
- Мультиканальные заявки
- Звонки
- Пропущенные звонки
- Конверсия в продажи
- CPL
- Продажи
- Расходы

Расходы	Выручка	Показы
697 P		163 82
063 P		
656 P		149 51
434 P		147 62
786 P		158 09
227 P		124 78
831 P		149 62
511 P		85 61
702 P		181 43
930 P		135 91
180 P	3 210 000 P	189 88
264 P		34 076
083 P		90 505

11:28 AM

Доброе утро)



У нас, к сожалению не кол-центр, а разные отделы продаж, которые между собой конкурируют)



11:40 AM

то есть можно не надеяться на то, что один отдел продаж отдаст лид другому, в случае если человека не устроил один ЖК, но подходит другой?

11:42 AM

если клиент прям спросит про другой объект - то менеджер передаст другому оп



если просто не продал свой ЖК, то как правило не переведет на другой оп



11:43 AM



разные отделы продаж, которые между собой конкурируют)

Мультиканальные конверсии



Источники
трафика



Поведение



Конверсии

▼ Цели

▼ Электронная
торговля

▲ Многоканальные
последовательности

Обзор

Ассоциированные
конверсии

Основные пути
конверсии

Время до
конверсии

Длина
последовательности



Рекомендуем

Конверсии

7

% от общего количества: 8,75 % (80)

Ценность конверсии

0,00 ₽

% от общего количества: 0,00 % (0,00 ₽)

Основной параметр: Путь конверсии группы каналов для многоканальных последовательностей

Последовательность конверсии для группы каналов по умолчанию

Путь "Источник/канал"

Последовательность

Последовательность каналов Другое ▼

Группы каналов ▼

Дополнительный параметр ▼



Ещё.

Путь конверсии группы каналов для многоканальных последовательностей ?

Конверсии ?



1.

Прямой × 3

2 (28,57 %)

2.

Бесплатный поиск

Прямой × 2

2 (28,57 %)

3.

недоступно × 3

1 (14,29 %)

4.

Переход

Прямой × 2

1 (14,29 %)

5.

Переход

Прямой

Бесплатный поиск

1 (14,29 %)

Строк на странице: 10 ▼ К строке:

Сложности

- Семплирование данных в Google Analytics
- Период учета данных - 90 дней

Ассоциированные конверсии

Сегменты конверсии | Экспортировать ▾ | Сохранить

Конверсия: Тип:

☒ Процентная доля показателя (конверсия)

Период ретроспективного анализа:

дн. до конверсии ?

90 75 60 45 30 15 0 д. Конверсий: \$



Сделка №107994

Уточнение информации

Выручка Себестоимость Прибыль
0 р. - 0 р. = 0 р.

вт, 19 февраля, 07:38 Номер визита: 747386  Югорск

История визитов

40%	1	пт, 1 сентября, 18:04  Москва Визиты с сайтов → www.siapress.ru → /blogs/71585 125 дн.
5%	2	ср, 3 января, 22:50  Сургут SEO → Google 269 дн.
5%	3	сб, 29 сентября, 15:32  Сургут GA - XM - Клюква → KMC → GA-XM-Кл... С Баннеры → Намерения → Ипотека с господдержкой 6 % 68 дн.
5%	4	чт, 6 декабря, 09:25  Югорск ЯД - Югорск - А... → РСЯ → ЯД-Югорск С Основное + Ипотека → Квартиры с отделкой в доме «А...» застройщика 73 дн.
5%	5	сб, 10 февраля, 21:41  Югорск SEO → Google 3 дн.
40%	6	вт, 19 февраля, 04:16  Югорск programmatic → cpc → sezon → test1

1	пт, 1 В
2	ср, 3 S
3	сб, 2 G
4	чт, 6 Я
5	сб, 1 S
6	вт, 19 prog

Терминология и коммуникация

Авг

	факт							план					
канал	бюджет	лиды	стоим лида	продаж	конв прод	выручка	ср чек	бюджет	лиды	стоим лида	продаж	выручка	
SEO	30000	22 236	1,35	175	0,79%	474 000	5000	34 177	25 316	1,35	200	1000000	
ВК	11112	1 647	6,75	14	0,85%	70 980	10000	142 941	21 176	6,75	180	1800000	
Директ	30430	1 067	28,5	31	2,91%	115 200	10000	117 526	4 124	28,5	120	1200000	
Инста					1,00%		7000	180 000	12 000	15	120	840000	
						660 180	8 333					4840000	

171,4286

793,7143

981,6129

Октябрь

канал	бюджет	лиды	стоим лида	продаж	конв прод	выручка	ср чек	план					стоим заявки
								бюджет	лиды	стоим лида	продаж	выручка	
SEO	30000	19100	2	157	0,82%	474 000	5000	30 000	22 222	1,35	300	1500000	191
ВК	25000	4010	6	71	1,77%	70 980	5000	76 246	11 296	6,75	200	1000000	352
Директ	48000	1642	29	13	0,79%	115 200	5000	251 984	8 842	28,5	70	350000	3692
Инста	1360	90	15	10	2,00%		5000	112 500	7 500	15	150	750000	136
						660 180	8 333					3600000	

470 730

Его

↓
3700
ПРОДАЖА



КОСМОС-ВЕБ

Задачи и Проекты

50+

Живая лента

50+

Группы

CRM

50+

Чат и звонки

Диск

Календарь

Почта

63

Контакт-центр

Время и отчеты

Roistat

FinTracker Транзит

Redmine

Переговорка

Мероприятия

CRM-маркетинг

beta

Прогноз оплат

искать сотрудника, документ, прочее...

15:35

▶ НАЧАТЬ

Антон Рыбин

внешний проект

О проекте

Участники: 10

Задачи

Основное

Календарь

Диск

Чат

Сообщения

Фото

Списки

Wiki

Задачи группы

☆

В работе

✕

+ |поиск

✕

⚙

⚡

ДОБАВИТЬ ЗАДАЧУ

Задачи:

1 без крайнего срока

21 просрочена

1 почти просрочена

9 ожидает контроля

Роботы

Список

Мой план

Канбан

☐	⚙	НАЗВАНИЕ	КРАЙНИЙ СРОК	ПОСТАНОВЩИК
☐	⋮	- Внедрение чат-ботов	25 Марта, 17:00	Антон Рыбин
☐	⋮	- Актуализировать контент в контент плане по объектам. (FB, VK, MT)	22 Марта, 19:00	Евгений
☐	⋮	- Актуализация контент плана - директ	22 Марта, 13:15	Евгений
☐	⋮	- Создание динамического баннера для Ли	4 Марта, 19:00	Евгений

Преимущества

- Общее пространство
- Постановка задач и их отслеживание. Канбан. Гант
- Чат
- WiKi
- Фотогалерея
- История изменений. Логирование креативов

Интеграции

Множество сервисов





ВОПРОСЫ

ОТВЕТЫ

Новая форма

Описание

Адрес электронной почты *

Действительный адрес эл. почты

Эта форма собирает адреса электронной почты респондентов. [Изменить настройки](#)



Вопрос без заголовка



Один из списка



Вариант 1



Добавить вариант или [ДОБАВИТЬ ВАРИАНТ "ДРУГОЕ"](#)

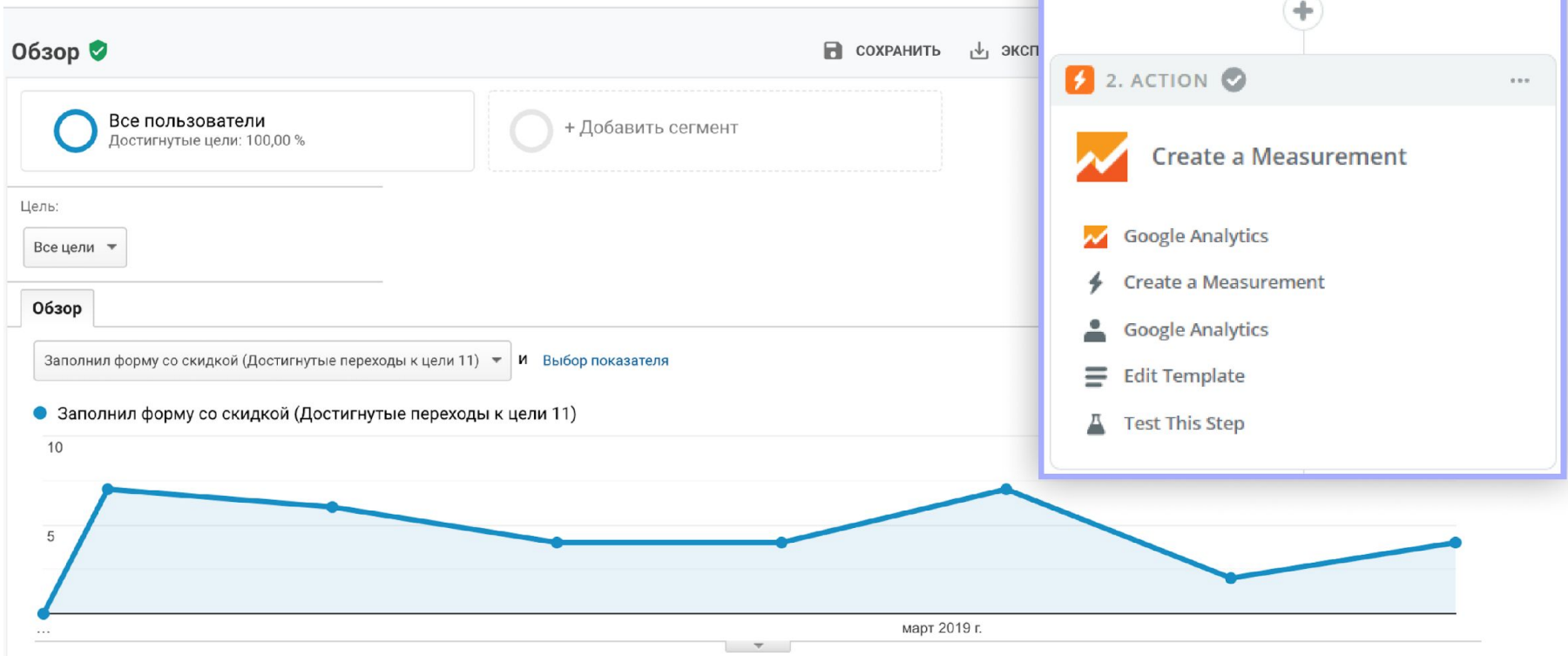


Обязательный вопрос

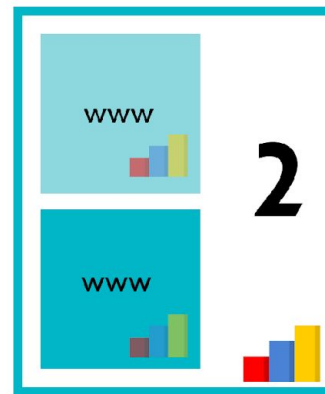
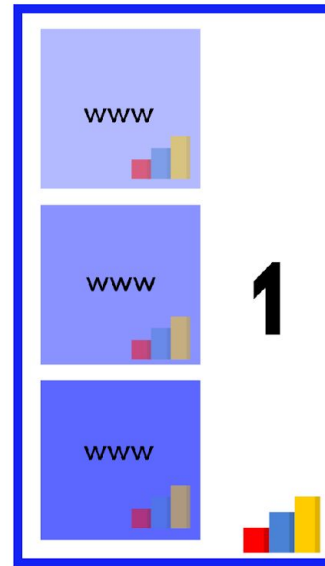
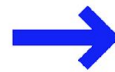


 **Zapier**

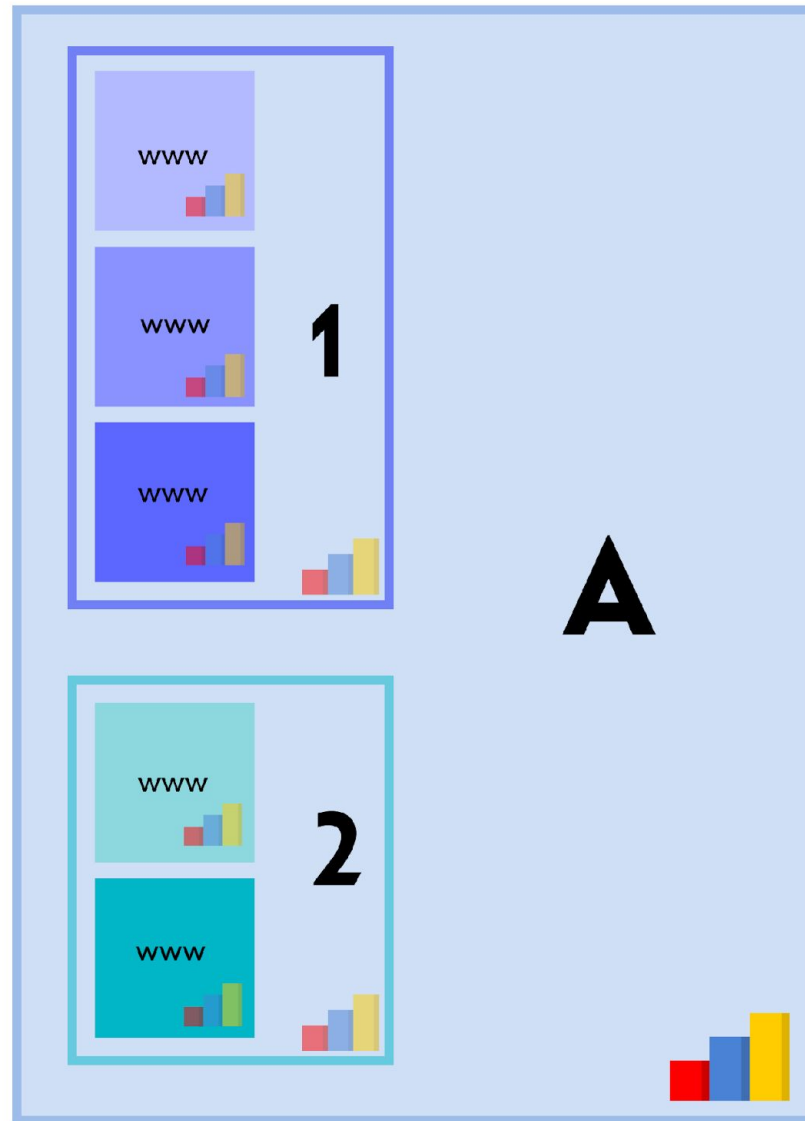
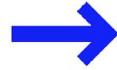
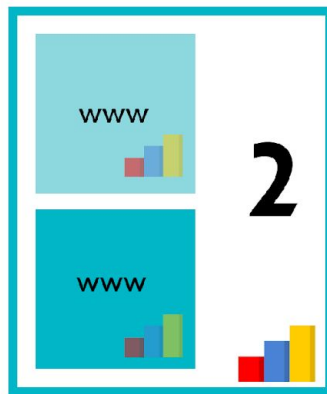
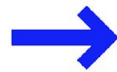
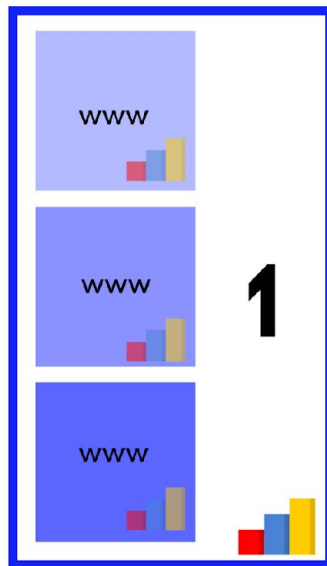
 **MS Flow**



Аналитика нескольких сайтов







Преимущества контейнера тегов

- Единое пространство
- Разграничение прав по рабочим областям
- Проверка и отладка. История и логи
- Версии и их восстановление
- Повышает скорость загрузки страниц
- Асинхронный код

Разметка ссылок



Сокращатели ссылок

■ bitly.com

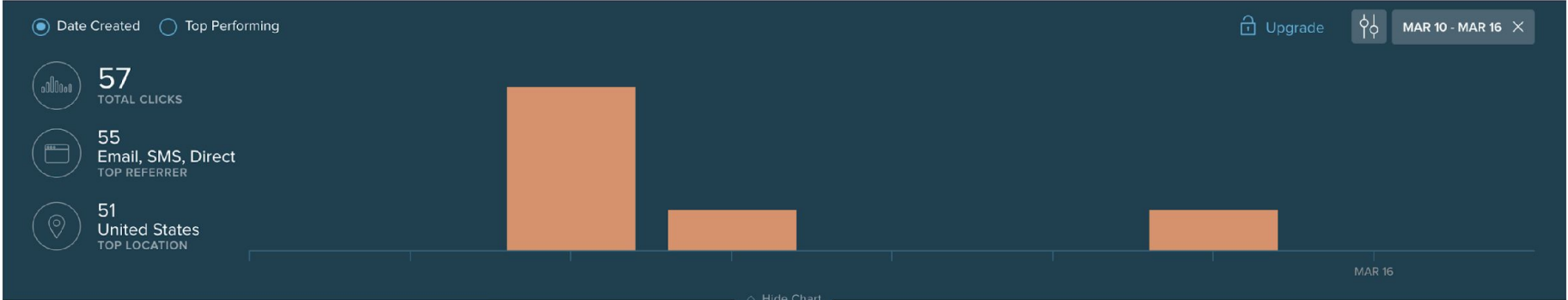
■ tinyurl.com

■ tiny.cc

■ ...

domain.ru/page_number_1/?utm_medium=cpc&utm_source=sms&utm_campa

http://bit.ly/2HTTbxA



6 Bitlinks		Clicks all time
☐	MAR 15 [redacted] 2019 - Google Docs	0
☐	MAR 12 text_05_message bit.ly/2N[redacted]	11
☐	MAR 11 text_o4_message bit.ly/2V[redacted]	10
☐	MAR 11 text_02_general bit.ly/2N2[redacted]	5

CREATED MAR 12, 4:21 AM | [redacted]

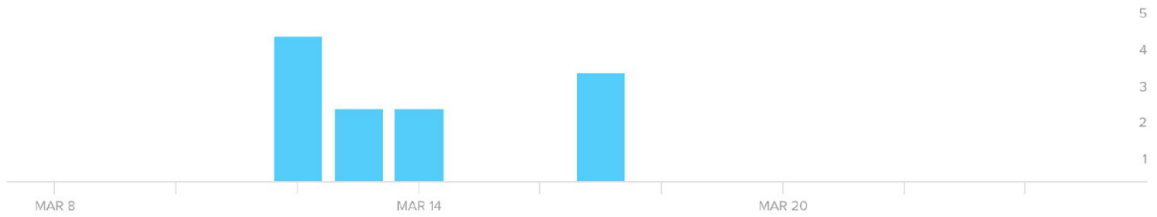
text_05_message

[https://\[redacted\]/registration_short/?utm_source=root&utm_medium=email_short&utm_campaign=message&utm_term=text_05&utm_content=more_info](https://[redacted]/registration_short/?utm_source=root&utm_medium=email_short&utm_campaign=message&utm_term=text_05&utm_content=more_info)

utm_source=root&utm_medium=email_short&utm_campaign=message&utm_term=text_05&utm_content=more_info

bit.ly/[redacted] COPY SHARE EDIT

11
TOTAL CLICKS



Эффективность каналов



[OK]

1 янв 2019 г. – 24 мар 2019 г.

100 % людей ▼

+ Добавить фильтр

Обзор

Панели ▶

Действия ▼

Активные пользователи

Выручка

Воронки

Удержание

Когорты

Разбивки

Путь клиентов

Процентили

События

Отладка событий

Пересечение

Ценность жизненного цикла

Люди ▶



Due to system updates, some user activity may be temporarily unavailable.

Мероприятия

Посмотрите, какие действия люди выполняют в вашем продукте.



Тип собы...	Название ▲	Количество	Период/период 📅	За сегодня	Пользовате...
Стандар...	Действие нового пользоват...	5,83 тыс.	Загрузка...	0	5,83 тыс.
Стандар...	Действие пользователя	30,2 тыс.	Загрузка...	0	7,73 тыс.
Стандар...	Просмотры Страницы	30,2 тыс.	Загрузка...	0	7,73 тыс.
Стандар...	Сеансы	11,8 тыс.	Загрузка...	1	8,32 тыс.
Стандар...	Lead	171	Загрузка...	0	111

Группировка контента



Поиск



[Акции и скидки](#)

[Подарки покупателям](#)

[Товары за бонусы](#)

Одежда и Товары
для самых маленьких

Одежда
для детей

Обувь
для детей

Игрушки

Творчество
и развитие

Спорт
и отдых

Товары
для школы

Всё для
мужчин

Всё для
женщин

Красота и
здоровье

Одежда для девочек

Одежда для мальчиков

Верхняя одежда

- Школьная форма
- Верхняя одежда
- Головные уборы и шарфы
- Водолазки
- Джемперы
- Свитера и кофты
- Толстовки и олимпийки
- Платья и сарафаны
- Блузки и рубашки
- Юбки и шорты
- Комплекты
- Туники и футболки
- Бриджи и лосины
- Джинсы и брюки
- Спортивная одежда
- Одежда для дома и сна
- Нижнее белье и купальники
- Носки колготки гольфы
- Рукавицы и перчатки
- Зонты
- Детская косметика
- Карнавальные костюмы для девочек

☐	Страница ?	Просмотры страниц ? ↓	Уникальные просмотры страниц ?	Средняя длительность просмотра страницы ?
		165 257 % от общего количества: 100,00 % (165 257)	116 877 % от общего количества: 100,00 % (116 877)	00:00:47 Средний показатель для представления: 00:00:47 (0,00 %)
☐	1. /addtocart 	7 617 (4,61 %)	1 824 (1,56 %)	00:00:12
☐	2. / 	5 733 (3,47 %)	3 721 (3,18 %)	00:00:32
☐	3. /cabinet/cart/ 	4 125 (2,50 %)	1 860 (1,59 %)	00:01:09
☐	4. /catalog/odezhda_dlya_detey/ 	3 528 (2,13 %)	2 319 (1,98 %)	00:00:15
☐	5. /catalog/odezhda_dlya_devochek/ 	3 321 (2,01 %)	1 857 (1,59 %)	00:00:24
☐	6. /catalog/odezhda_dlya_malchikov/ 	2 134 (1,29 %)	1 197 (1,02 %)	00:00:19
☐	7. /catalog/odezhda_i_tovary_dlya_samykh_malenkikh/ 	2 042 (1,24 %)	1 036 (0,89 %)	00:00:28
☐	8. /about/sale/ 	1 970 (1,19 %)	1 253 (1,07 %)	00:00:43
☐	9. /catalog/obuv_dlya_detey/ 	1 855 (1,12 %)	1 085 (0,93 %)	00:00:29
☐	10. /catalog/vsye_dlya_mamy/ 	1 590 (0,96 %)	956 (0,82 %)	00:00:23



АДМИНИСТРАТОР

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

Представление [+ Создать представл](#)

Все данные [Фильтры]



Настройки представления

Управление доступом

Цели

Группы контента

Фильтры

Настройки канала

Настройки электронной торговли

 Вычисляемые показатели
БЕТАПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ И
ОБЪЕКТЫ

Сегменты

Заметки

Модели атрибуции

 Собственная группа
каналов БЕТА

Настройки группы контента

Название

Настройка группы

Группы контента позволяют создавать логические коллекции содержания сайта или приложения и использовать их в качестве основных параметров отчетов. Используйте следующие методы, чтобы создавать группы контента. [Подробнее...](#)

ГРУППИРОВКА ПО КОДУ ОТСЛЕЖИВАНИЯ

[+](#) Включить код отслеживания

ГРУППИРОВКА С ИЗВЛЕЧЕНИЕМ

[+](#) Добавить извлечение

ГРУППИРОВКА НА ОСНОВЕ ПРАВИЛ

[+](#) Создать набор правил

1. URI

Определено пользователем



Подробнее о том, как регулярные выражения работают с группами каналов...

Перемещая правила, можно настроить порядок их применения.

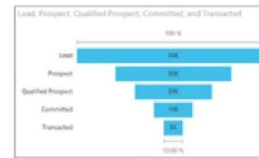
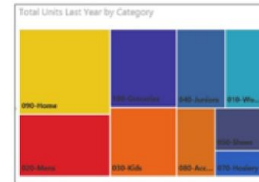
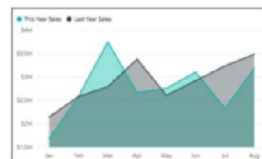
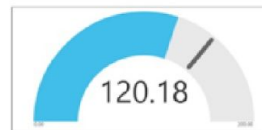
[Сохранить](#)[Отмена](#)

☐	Детская одежда (Группа контента) ?	Просмотры страниц ? ↓	Уникальные просмотры 1 (Детская одежда) ?	Средняя длительность просмотра страницы ?
		33 210 % от общего количества: 20,10 % (165 257)	15 624 % от общего количества: 100,00 % (15 624)	00:00:46 Средний показатель для представления: 00:00:47 (-3,67 %)
☐	1. Верхняя одежда/Куртки	4 497 (13,54 %)	1 477 (9,45 %)	00:01:01
☐	2. Одежда для девочек	3 918 (11,80 %)	2 190 (14,02 %)	00:00:28
☐	3. Верхняя одежда/Костюмы	2 475 (7,45 %)	1 006 (6,44 %)	00:01:03
☐	4. Одежда для мальчиков	2 343 (7,06 %)	1 315 (8,42 %)	00:00:23
☐	5. Верхняя одежда/Головные уборы	2 329 (7,01 %)	650 (4,16 %)	00:00:59
☐	6. Девочки/Платья и сарафаны	1 595 (4,80 %)	925 (5,92 %)	00:00:42
☐	7. Верхняя одежда	1 192 (3,59 %)	775 (4,96 %)	00:00:55
☐	8. Девочки/Комплекты	1 117 (3,36 %)	388 (2,48 %)	00:00:49
☐	9. Девочки/Верхняя одежда	1 111 (3,35 %)	708 (4,53 %)	00:00:23
☐	10. Верхняя одежда/Полукомбинезоны и брюки утеплённые	1 056 (3,18 %)	356 (2,28 %)	00:00:49

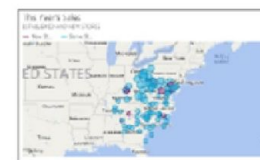
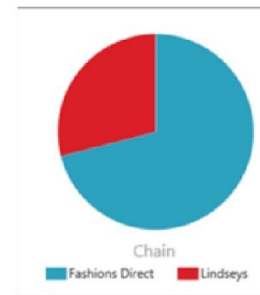
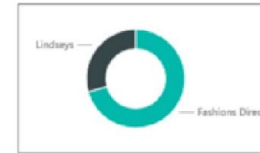
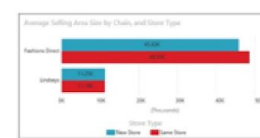
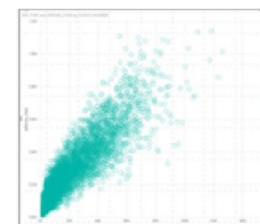
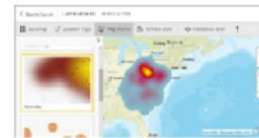
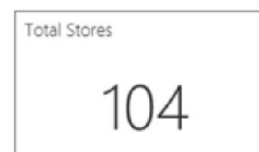
Визуализация отчетности

BI системы

- Диаграммы
- Гистограммы
- Графики
- Карты
- Таблицы
- Матрицы
- Воронки
- Датчики
- Карточки
- Срезы



Quarter	Q1	Q2	Q3	Q4
Year	2010	2011	2012	2013
Revenue	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,34	\$10,409,615,802,476,727	\$17,128,461,279,607,594
YTD Revenue	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528
YTD Revenue	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528
YTD Revenue	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528
YTD Revenue	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528
YTD Revenue	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528
YTD Revenue	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528
YTD Revenue	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528
YTD Revenue	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528	\$45,198,241,342,528



Канал

(none)

(not set)

connect

email

organic

ref

referral

social

>

Класс

A

B

C

Период

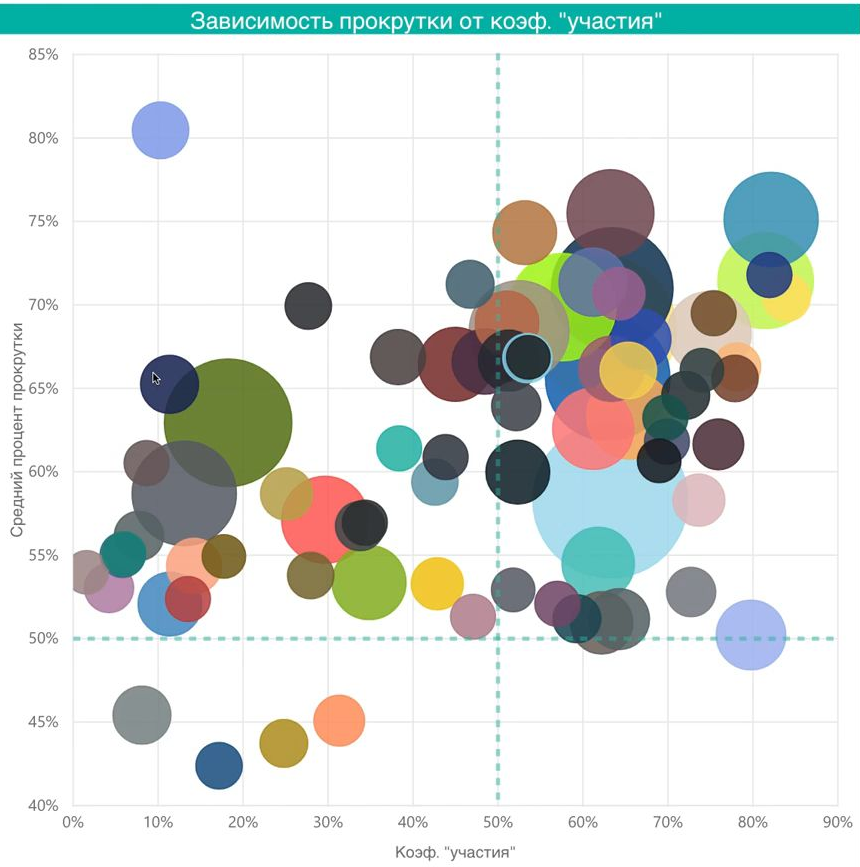
01.01.2018

31.07.2018



Информация по страницам

Название страницы	ABC Класс	Входы	Отказов	Просмотры	Коеф. "участия"
Блог об использовании системы Microsoft PowerBI	A	2657	35,88%	4203	63,2%
Основы моделирования в Power BI	A	2268	56,75%	3615	62,7%
Кейс Dostaevskiy и Granat communications. Сводный отчет по ин...	A	1646	55,09%	2615	62,9%
Пример построения модели на данных Google Analytics	A	1555	56,36%	2448	63,5%
Обзор визуализаций Power BI. Аналитики любят глазами.	A	1135	66,39%	1393	81,5%
Power BI по понятиям. Часть первая. Данные.	A	1112	65,03%	1353	82,2%
Кейс по увеличению продаж в сегменте B2B	A	1062	50,00%	1820	57,7%
Всего		23206	67,86%	43949	52,8%



Материалы по теме

BI системы:

■ Power BI, Qlik, Tableau, Data Studio

Ссылки:

■ docs.microsoft.com/power-bi/guided-learning

■ netology.ru/programs/power-bi

■ powerbirussia.ru

Блоги:

■ blog.crossjoin.co.uk

■ radacad.com/blog

Все всё знают







Спасибо за внимание

Антон Рыбин, руководитель отдела маркетинга