Отчет по пиару за I кв и идеи на II кв

Итоги и предложения

Коротко о главном. Основные цифры, характеризующие главные достижения отдела.

Заработали 100 ₽ за квартал, выпустили курс «Денежки», пробили планку 20 000 просмотров сайта.

### Что Получилось

Что из запланированного получилось реализовать

**Запустили курс Денежки.** 146 продаж на сумму не скажем, какую.

**Статья на Лайфхакере** собрала 217 000 просмотров. Это в три раза больше, чем собрала Газета за 2018 год.

**Газета.** Увеличили число просмотров до 15 000 в месяц, в среднем платим по 1,5 рубля за читателя статьи.

**Перенесли Управленку в месенджеры.** Начали формировать базу, сейчас 1 140 подписчиков. Делаем рассылки по базе.

**Запустили Ютуб.** 4 248 подписчиков, 760 новых подписчиков, 13 500 просмотров. Отдельные воронки.

**Запустили работу с отзывами.** Составили реестр отзывов, поставили оценки.

### Не получилось

Что из запланированного не получилось реализовать

**Переезд сайта.** Сместились по графику, приоритетные задачи победили. Не хватило ресурсов. К концу мая планируем полностью переехать Газетой и параллельно переупаковать ключевые продукты.

**Консультанты не стали писать статьи.** Решили запустить курс «Финписатель».

Далее — отчеты каждого подразделения внутри отдела ↓

### Отдел трафика

Запустили трафик на Газету. В среднем по 2 000 новых читателей в месяц.

Рост числа подписчиков в группе фейсбук: 576 новых подписчиков.

1 612 регистраций на вебинар обучения консультантов. 40 продаж.

### Редакция

Выпустили 37 статей у нас и в изданиях, которые собрали 266 458 просмотров.

Из них Газета — 43 686 просмотров (за весь прошлый год было 74 000).

Сторонние издания — 222 590. Одна из них — статья в «Лайфхакере», собравшая 217 000 просмотров.

1 070 подписчиков в Газете.

### Мероприятия

Провели 13 вебинаров, собрали 2 493 участника (≈190 каждый) и 90 обращений в ОП.

### СММ

Выпустили 200 постов, сгенерировали 9 010 переходов на сайт.

Перезапустили Инстаграм, открыли новый канал генерации переходов на сайт.

### Ютуб

13 500 просмотров, 760 подписчиков. Воронки:

6 правил фин грамотности. Скачано 21 списков книг.

Выйти из долгов. Скачано 59 штук лфп.

Бизнес–план. Скачано 137 шаблонов декомпозиции.

## Результаты

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Январь | Февраль | Март | **Квартал** |
| Сумм. расходы на пиар | −244 451 ₽ | −296 564 ₽ | −398 334 ₽ | **−939 348 ₽** |
| — расходы пиара | −166 951 ₽ | −206 564 ₽ | −303 334 ₽ | **−676 848 ₽** |
| — ФОТ | − 77 500 ₽ | −90 000 ₽ | −95 000 ₽ | **−262 500 ₽** |
|  | | | | |
| Обращений в ОП всего | 531 | 540 | 416 | **1 487** |
| Обращений в ОП Пиар | 330 | 260 | 246 | **845** |
| — стоимость обращения | 741 ₽ | 1 141 ₽ | 1 619 ₽ | **1 112 ₽** |
| Онлайн-продажи | 415 667 ₽ | 413 419 ₽ | 537 023 ₽ | **1 366 109 ₽** |
| — доля от всех поступлений | 20% | 9% | 21% | **17%** |
|  | | | | |
| Просмотры сайта | 15 957 | 20 463 | 24 303 | **60 723** |
| — из них Газета, кол-во | 13 056 | 14 061 | 16 569 | **43 686** |
| — из них Газета, % | 82% | 69% | 68% | **73%** |
| Прогрев (касания) | 49 974 | 73 314 | 75 817 | **199 105** |
| Объем базы | 85 109 | 85 753 | 90 365 | **90 365** |

# 

# Предложения и задачи

Идеи для реализации в следующем квартале

**Проработка воронки по Финдиру:** упаковка промо-странички и квалифицирующей анкеты, сегментация базы (портреты), мероприятия, статьи, ролики, смм. 200 000 ₽.

**Выпустить Книгу.** Стартовать процесс в начале мая, отдать в верстку и печать в конце августа, выпустить в сентябре. 200 000 ₽. Просчитать расходы и записать в развивающие задачи и косв. расходы.

Созвониться с организатором по книге.

Производство: май, июнь, июль.

**Выпустить курс «Инвестиции».** Производство: вторая половина мая – начало августа. 300 000 ₽.

Взять в работу в июле. В июле отснять и в сентябре релизнуть.

**Запустить полноценную работу с партнерами.** Найти ответственного, отстроить регулярную прозрачную работу. 100 000 ₽.

**Переехать Газетой:** запустить платформу, обкатать, перенести все статьи, сохранить просмотры. 72 500 ₽.

**Переупаковать ключевые продукты:** финдир, интенсив, марафон.

**Редакция:** статьи от финконсультантов, статьи в изданиях с большим охватом, сегментация статей (перестать писать для всех сразу).

**СММ:** Стимуляция активностей участников соцсетей через проведение конкурсов с использованием новых виджетов.

**Ютуб:** записать кейсы (стоматология, Портнягина и др), бизнес-планы ниш и истории клиентов.

**Дизайн:** взять дизайнера в команду, чтобы был фокус.