**101+ KPI: расставляем приоритеты**

Ключевые показатели эффективности (KPI) полезны только при их активном измерении.

*KPI помогают понять, работают ли ваши маркетинговые усилия, или нужно менять стратегию.*

**Привяжите маркетинговые цели к подходящим KPI**



**Список KPI**

**1. Маркетинг**

* Цена за привлечение (CPA)
* Доля рынка
* [Капитал бренда](https://rusability.ru/internet-marketing/kak-poschitat-kapital-brenda-klyuchevye-metriki-i-priemy/)
* Стоимость лида (CPL)
* [Показатель конверсии](https://rusability.ru/internet-marketing/srednie-pokazateli-konversii-po-industriyam-issledovanie/)
* Показатель кликабельности (CTR)
* Просмотры страницы
* Показатель отказов
* Доля голоса (SOV)
* Онлайн доля голоса (OSOV)

**2. Email**

* [Показатель открытий](https://rusability.ru/internet-marketing/statistika-globalnogo-email-marketinga-issledovanie/)
* Показатель конверсии
* Показатель отказов
* Число подписчиков
* Показатель оттока
* Показатель кликабельности
* Показатель доставляемости

**3. SEO**

* Продажи
* Лиды
* Показатель конверсии
* Посещения
* Время на сайте
* Время на странице
* Посадочные страницы
* Ранжирование по ключевым словам
* Просмотры страницы
* Показатель отказов
* Проиндексированные страницы
* Рост не брендового поискового трафика
* Рост брендового поискового трафика
* Ссылающиеся сайты (внешние ссылки)
* Авторитетность домена
* Авторитетность страницы

**4. Pay-per-click**

* Стоимость клика (CPC)
* Показатель кликабельности (CTR)
* Позиция рекламы
* Конверсии
* Показатель конверсии
* Стоимость конверсии
* Стоимость продажи (CPS)
* Окупаемость инвестиций в рекламу (ROAS)
* Потраченные впустую средства
* Показы
* [Показатель качества](https://rusability.ru/internet-marketing/google-adwords-instruktsiya-k-primeneniyu-infografika/)
* Общие расходы

**5. Социальные сети**

* Показатель распространения контента
* Показатель положительной оценки контента
* Число подписчиков
* Показатель конверсии
* Показатель конверсии посадочной страницы
* Окупаемость вовлеченности (ROE)
* Охват поста
* Klout score

**6. Ecommerce**

* Ежегодные [продажи](https://rusability.ru/internet-marketing/prodazhi-2017-dannye-i-trendy-issledovanie/)
* Ежечасные, ежедневные, еженедельные, ежемесячные, ежеквартальные продажи
* Рост продаж
* Продажи новым и вернувшимся клиентам
* Показатель конверсии
* Трафик сайта
* Показатель кликабельности (CTR)
* Показатель отказов
* Средний размер заказа
* Показатель [оставления корзины](https://rusability.ru/infographics/idealnyj-email-pri-ostavlenii-korziny-infografika/)
* Показатель отказов во время оформления заказа
* Средняя прибыль
* Стоимость проданных товаров
* Связь товаров (разные продукты, купленные единовременно)
* Отношения между товарами
* Уровень запасов
* [Ценообразование](https://rusability.ru/internet-marketing/psihologiya-tsenoobrazovaniya-ili-pochemu-novyj-iphone-stoit-tak-dorogo/) конкурентов

**7. Разное**

* Трафик сайта
* Отвечающие подписчики
* Сессии чатов
* Показатель эффективности партнерских программ
* [Отзывы](https://rusability.ru/internet-marketing/novyj-vzglyad-na-marketingovuyu-strategiyu-ekonomika-otzyvov-v-dejstvii/)

**8. Общая аналитика сайта**

* Трафик сайта
* Уникальные посетители
* Новые и возвратившиеся посетители
* Время на сайте
* Среднее время на странице
* Показатель отказов
* Показатель выходов
* Просмотры страницы
* Просмотры страницы за визит
* Источники трафика
* [Географические](https://rusability.ru/internet-marketing/rol-geograficheskih-vzaimosvyazej-v-brendinge-infografika/) тренды
* Посетители с мобильных устройств
* Посетители с ПК
* Число посещений на канал

**9. Клиенты**

* Индекс потребительской лояльности (NPS)
* Показатель удержания клиентов
* Жизненная ценность клиента

**10. Финансовая эффективность**

* Валовая прибыль
* Валовая маржа
* Чистая прибыль
* Чистая рентабельность
* Маржа операционной прибыли
* EBITDA
* Окупаемость активов (ROA)
* Коэффициент оборотных средств
* Соотношение цены и прибыли

Специалисты по-разному оценивают важность тех или иных ключевых показателей эффективности.

Чтобы не ошибиться, выбирайте те метрики, по которым можно оценить прогресс движения к вашим ключевым целям.