



Аналитика и автоматизация
для интернет-магазинов

Александр Кузьмин



Генеральный директор агентства Artilleria

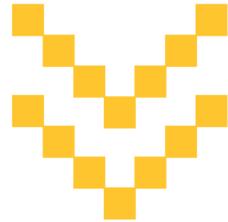
Совладелец компании myBI

Google Analytics Certified Professional & Certified Consultant

Высшее образование в области бизнес-аналитики

Номинант на премию
«Медиа-менеджер 2014 года»
за вклад в развитие веб-аналитики в России

База данных интернет-магазина



Поставщик 1

Поставщик 2

Поставщик 3

Поставщик 4



XLS_1



XLS_2



XLS_3



XLS_4

Поставщик 1

Поставщик 2

Поставщик 3

Поставщик 4

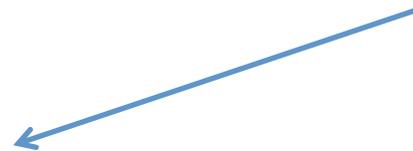
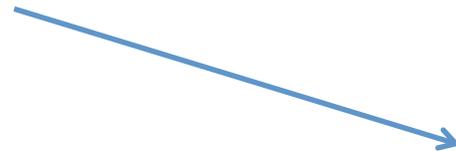


XLS_1

XLS_2

XLS_3

XLS_4



Google
Spreadsheets

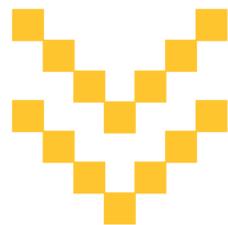
Поставщик 1 Поставщик 2 Поставщик 3 Поставщик 4

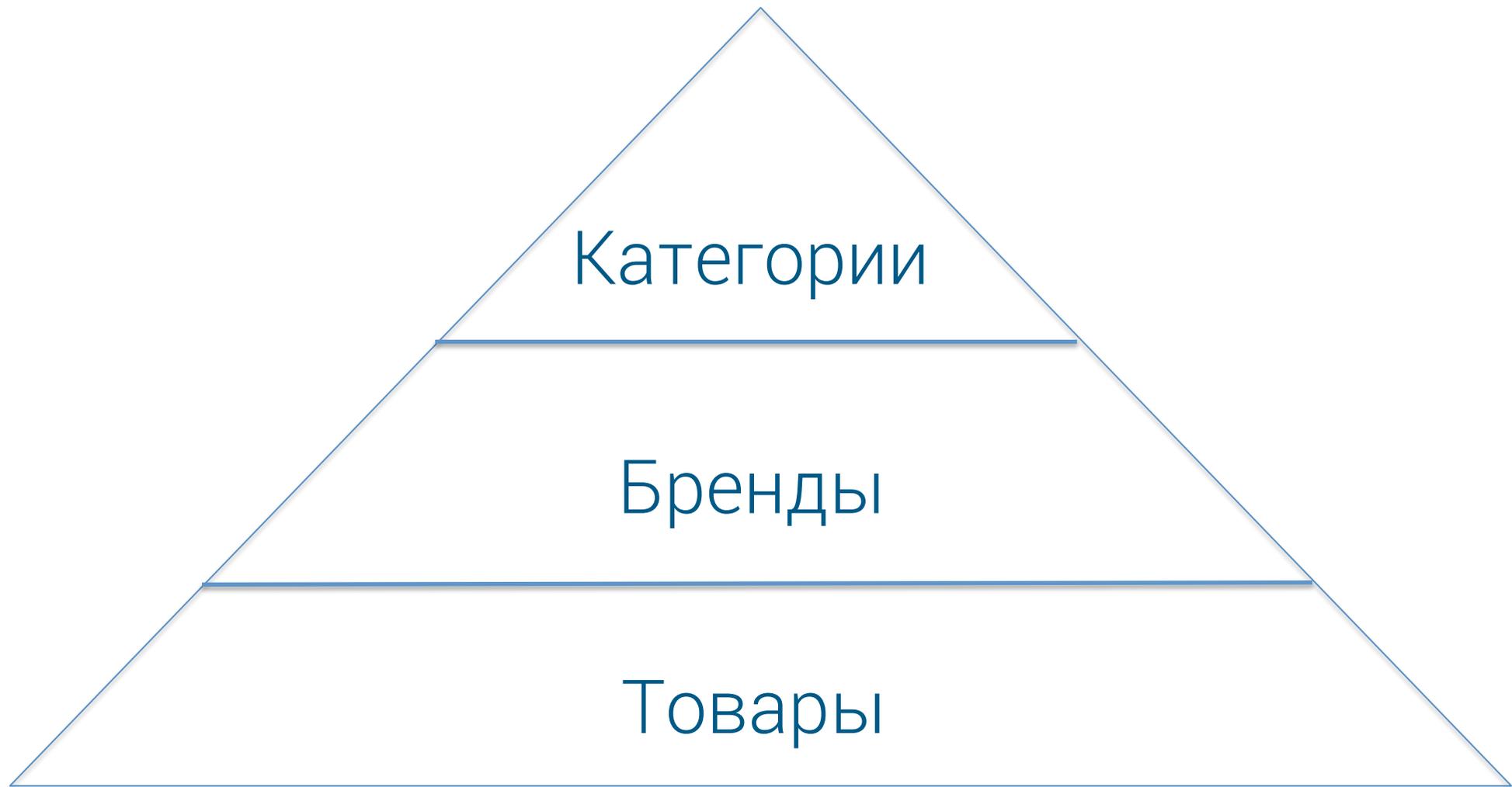
XLS_1 XLS_2 XLS_3 XLS_4

Google
Spreadsheets

База данных Bitrix, WordPress и.т.д.

Принцип длинного хвоста





Карточки товаров

- Качественные изображения товаров (можно 3D или видео)
- Фото представителей ЦА, которые находятся в процессе использования вашего продукта
- Технические характеристики
- Конкурентная цена
- Специальное предложение, мотивирующее купить сейчас
- Продающее описание простым русским языком
- Возможность заказать товар в 1 клик
- Возможность взять товар в кредит или рассрочку
- «С этим товаром часто покупают», «Также рекомендуем»
- Положительные отзывы реальных клиентов

Как написать 100 000
уникальных текстов?

Шаблонизация

- Py7.ru
- Htraffic.ru

Шаблон текста*

`%(a)s %(b)s %(c)s %(d)s`

Например:

Купить `%(a)s` в `%(b)s` за `%(c)s`.

или:

`%(pref)s< a href="%(url)s?a=%(a)s&b=%(b)s" >%(a)s %(key)s %(b)s< /a >%(suff)s`

Переменная*

a

Список запросов*

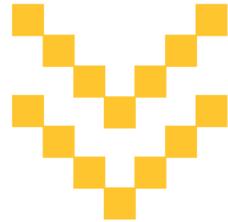
|

Переменная

b

Список запросов

Электронная торговля



Электронная торговля позволяет
проанализировать структуру продаж с сайта

Коэффициент транзакций

0,63 %



Транзакции

99



Доход

1 634 566,00
руб.



Средняя стоимость заказов

16 510,77 руб.



Уникальные покупки

187



Количество

188



Главные источники дохода

Продукт

Идентификатор продукта

Категория продуктов

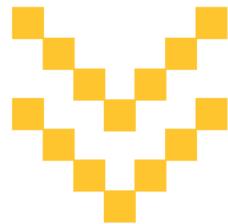
Источник или канал

Источник или канал

Доход Доход, %

1. yandex / organic	599 876,00 руб.	36,70 %
2. Yandex.Market / cpc	383 540,00 руб.	23,46 %
3. Yandex / cpc	249 950,00 руб.	15,29 %
4. (direct) / (none)	141 370,00 руб.	8,65 %
5. google / cpc	81 650,00 руб.	5,00 %
6. google / organic	75 530,00 руб.	4,62 %
7. strellson-rostov.ru / referral	55 500,00 руб.	3,40 %
8. rambler / organic	19 550,00 руб.	1,20 %

Трафик



Feed (фид, web feed, rss feed) — (или web feed) - это специальный формат данных, который используется для работы с часто обновляемым контентом.

База данных
сайта

Магия
(программирование)

Фид

A diagram illustrating a process flow. It starts with the text 'База данных сайта' (Site database) at the top left. A blue arrow curves from this text to the text 'Магия (программирование)' (Magic (programming)) in the center. From there, another blue arrow curves to the text 'Фид' (Feed) at the bottom right.

Яндекс
Маркет

Динамический
ретаргетинг в
Facebook

Price Labs

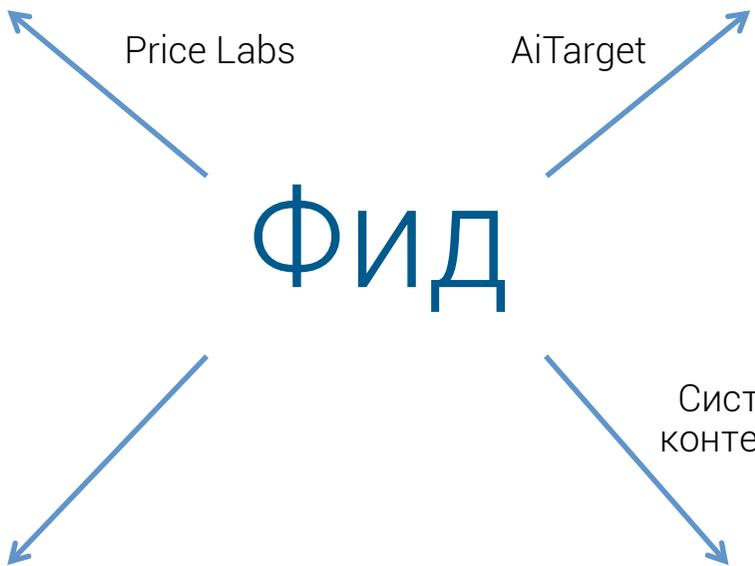
AiTarget

Фид

Система управления
контекстной рекламой

Google
Merchant

Яндекс Директ
Google Adwords



Как управлять ставками с
учетом цен конкурентов?

Яндекс.Маркет

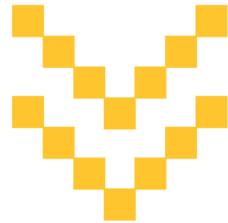


Google
Spreadsheets



База данных Bitrix, WordPress и.т.д.

Аналитика карточек товаров



Находят ли люди то, за чем
пришли?

Соответствие запросов и посадочных страниц

Ключевое слово ?	Целевая страница ?	Сеансы ? ↓	Новые сеансы, % ?	Новые пользователи ?	Показатель отказов ?
		18 310 % от общего количества: 48,05 % (38 110)	75,22 % В среднем по сайту: 76,42 % (-1,58 %)	13 772 % от общего количества: 47,29 % (29 125)	55,73 % В среднем по сайту: 57,02 % (-2,25 %)
1. (not set)	/	5 780 (31,57 %)	75,50 %	4 364 (31,69 %)	35,88 %
2. чайхона номер 1	/catalog/view/chaihona/goryachieblyuda/blyuda-v-kazane	3 150 (17,20 %)	84,19 %	2 652 (19,26 %)	61,30 %
3. (not set)	/catalog/view/chaihona/goryachieblyuda/blyuda-v-kazane	850 (4,64 %)	63,88 %	543 (3,94 %)	63,76 %
4. чайхона	/catalog/view/chaihona/goryachieblyuda/blyuda-v-kazane	782 (4,27 %)	85,93 %	672 (4,88 %)	62,79 %
5. (not set)	/catalog/view/chaihona/zakuski/holodnye	590 (3,22 %)	86,61 %	511 (3,71 %)	66,44 %
6. чайхона 1	/catalog/view/chaihona/goryachieblyuda/blyuda-v-kazane	446 (2,44 %)	81,61 %	364 (2,64 %)	60,09 %
7. чайхана 1	/catalog/view/chaihona/goryachieblyuda/blyuda-v-kazane	439 (2,40 %)	85,88 %	377 (2,74 %)	59,68 %
8. (not set)	/catalog/view/chaihona/deserty	334 (1,82 %)	86,83 %	290 (2,11 %)	71,56 %
9. доставка еды в москве	/catalog/view/chaihona/zakuski/holodnye	331 (1,81 %)	91,84 %	304 (2,21 %)	75,23 %
10. чайхана	/catalog/view/chaihona/goryachieblyuda/blyuda-v-kazane	328 (1,79 %)	86,59 %	284 (2,06 %)	62,20 %

Как хорошо упакованы товары
на полке?

Расширенная электронная торговля

Продукт ?	Эффективность продаж						Поведение покупателей	
	Доход от продукта ? ↓	Уникальные покупки ?	Количество ?	Средняя цена ?	Среднее кол-во ?	Сумма возврата за товар ?	Коэффициент выбранных товаров ?	Коэффициент совершенных покупок ?
	1 000 161,00 руб. % от общего количества: 100,00 % (1 000 161,00 руб.)	1 060 % от общего количества: 100,00 % (1 060)	1 127 % от общего количества: 100,00 % (1 127)	887,45 руб. Средний показатель для представления: 887,45 руб. (0,00 %)	1,06 Средний показатель для представления: 1,06 (0,00 %)	0,00 руб. % от общего количества: 0,00 % (0,00 руб.)	7,21 % Средний показатель для представления: 7,21 % (0,00 %)	2,51 % Средний показатель для представления: 2,51 % (0,00 %)
1. STEAMPOD Профессиональный стайлер для домашнего использования	206 991,00 руб. (20,70 %)	9 (0,85 %)	9 (0,80 %)	22 999,00 руб.	1,00	0,00 руб. (0,00 %)	5,69 %	2,05 %
2. SÉRIE EXPERT ABSOLUT LIPIDIUM Маска для поврежденных волос 200 мл	51 660,00 руб. (5,17 %)	40 (3,77 %)	41 (3,64 %)	1 260,00 руб.	1,02	0,00 руб. (0,00 %)	16,20 %	3,77 %
3. SÉRIE EXPERT Аминексил Эдванст 10*6 программа против выпадения волос мл	41 310,00 руб. (4,13 %)	12 (1,13 %)	17 (1,51 %)	2 430,00 руб.	1,42	0,00 руб. (0,00 %)	6,00 %	1,18 %
4. SERIOXYL Denser Hair Ежедневный уход для роста новых волос 50 мл	39 000,00 руб. (3,90 %)	13 (1,23 %)	15 (1,33 %)	2 600,00 руб.	1,15	0,00 руб. (0,00 %)	9,44 %	1,78 %
5. SÉRIE EXPERT ABSOLUT LIPIDIUM Смываемый уход для поврежденных волос 150 мл	37 620,00 руб. (3,76 %)	35 (3,30 %)	38 (3,37 %)	990,00 руб.	1,09	0,00 руб. (0,00 %)	19,30 %	6,82 %

Как соотносятся расходы на рекламу с выручкой?

Загрузка данных по расходам из рекламных систем в Google Analytics

Отчет по ROMI

Источник или канал ?	Сеансы ? ↓	Число показов ?	Число кликов ?	Стоимость ?	CTR ?	Цена за клик ?	Доход от клика ?	Рентабельность инвестиций в рекламу ?
	246 069 % от общего количества: 100,00 % (246 069)	1 402 560 % от общего количества: 100,00 % (1 402 560)	18 387 % от общего количества: 100,00 % (18 387)	109 770,84 руб. % от общего количества: 100,00 % (109 770,84 руб.)	1,31 % В среднем по сайту: 1,31 % (0,00 %)	5,97 руб. В среднем по сайту: 5,97 руб. (0,00 %)	1 296,11 руб. В среднем по сайту: 1 296,11 руб. (0,00 %)	21 710,31 % В среднем по сайту: 21 710,31 % (0,00 %)
1. Yandex / cpc	74 843 (30,42 %)	318 931 (22,74 %)	9 283 (50,49 %)	34 758,07 руб. (31,66 %)	2,91 %	3,74 руб.	518,78 руб.	13 855,42 %
2. yandex / organic	72 386 (29,42 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
3. google / organic	36 325 (14,76 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
4. (direct) / (none)	21 491 (8,73 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
5. Google / cpc	8 229 (3,34 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
6. go.mail.ru / organic	6 989 (2,84 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)	0,00 %	0,00 руб.	0,00 руб.	0,00 %
7. google / cpc	5 359 (2,18 %)	817 031 (58,25 %)	8 945 (48,65 %)	74 852,82 руб. (68,19 %)	1,09 %	8,37 руб.	38,75 руб.	463,07 %

Как соотносятся расходы на рекламу с прибылью?

Пользовательские параметры и
показатели и протокол
передачи данных

Реклама

Показы
Клики
Стоимость

Сайт

Аудитория
Посещения
Конверсии

CRM

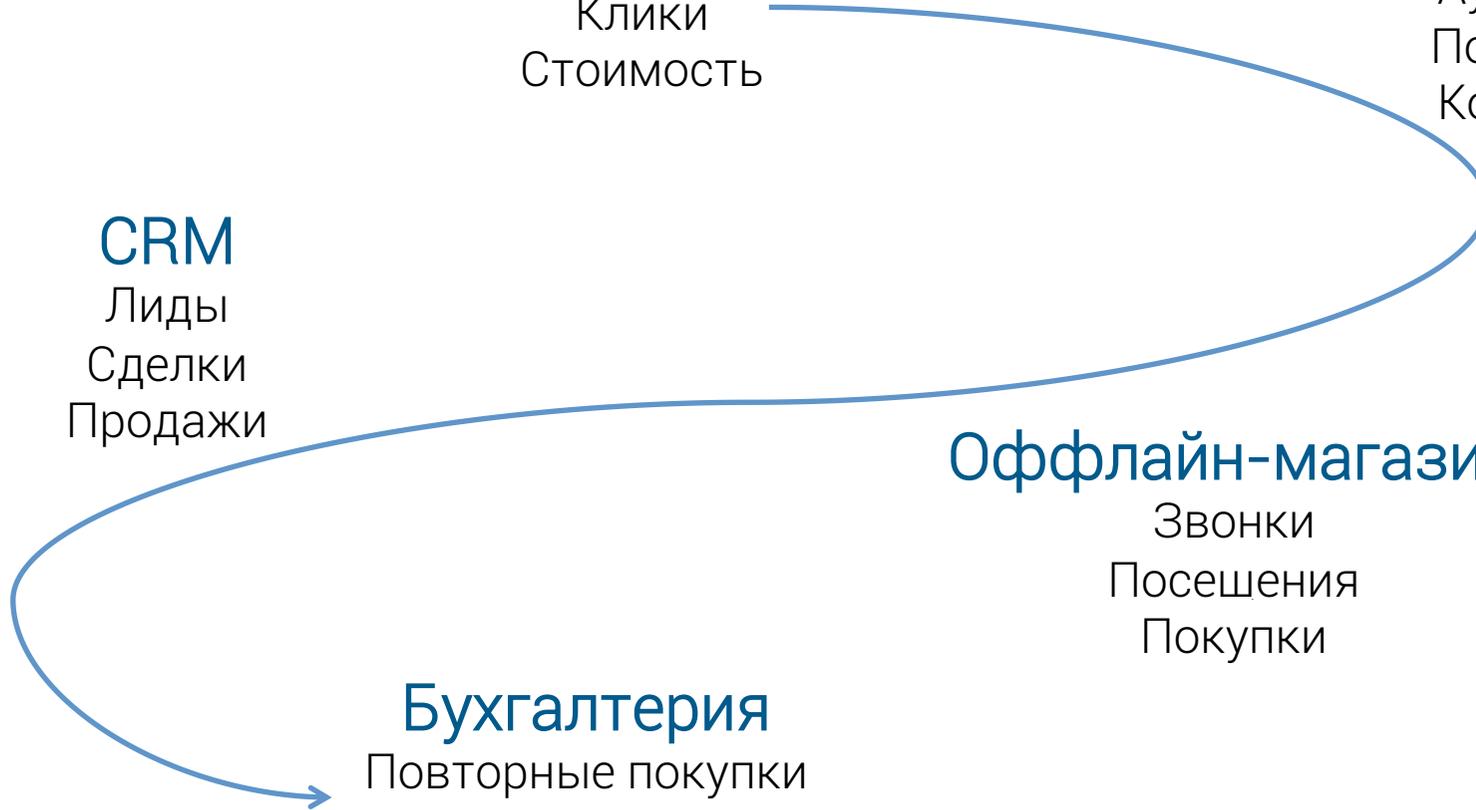
Лиды
Сделки
Продажи

Оффлайн-магазин

Звонки
Посещения
Покупки

Бухгалтерия

Повторные покупки
Налоги
Маржа



Стандартные параметры

Источник

Ключевое слово

Браузер

Устройство

...

Пользовательские параметры

Профессия

Улица

Номер машины

Имя Фамилия

....

Стандартные показатели

Показатель отказов
Конверсия
Транзакции
Время на сайте
...

Пользовательские показатели

Оборот
Прибыль
Маржа
Закупочная цена
...

Эти данные автоматически передаются из бухгалтерии

<input type="checkbox"/>	Продукт	Количество ? ↓	Уникальные покупки ?	Доход от продукта ?	Стоимость закупки ?	Прибыль ?
		11 % от общего количества: 100,00 % (11)	10 % от общего количества: 100,00 % (10)	189 010,00 руб. % от общего количества: 100,00 % (189 010,00 руб.)	125 670,00 руб. % от общего количества: 100,00 % (125 670,00 руб.)	57 670,00 руб. % от общего количества: 100,00 % (57 670,00 руб.)
		Z E E T	Z E E T	Z E E T	Z E E T	Z E E T
<input type="checkbox"/>	1. Apple iPhone 5 64 Гб White	2	2	77 800,00 руб.	56 000,00 руб.	21 800,00 руб.
<input type="checkbox"/>	2. Garmin Nuvi 50	2	1	10 980,00 руб.	3 250,00 руб.	2 240,00 руб.
<input type="checkbox"/>	3. Philips Xenium W737 Dark Blue	2	2	17 780,00 руб.	13 400,00 руб.	4 380,00 руб.
<input type="checkbox"/>	4. HTC One Silver	1	1	26 990,00 руб.	18 600,00 руб.	8 390,00 руб.
<input type="checkbox"/>	5. Nokia Lumia 925 White	1	1	24 990,00 руб.	15 000,00 руб.	9 990,00 руб.
<input type="checkbox"/>	6. PocketBook 623 Silver	1	1	6 990,00 руб.	4 570,00 руб.	2 240,00 руб.
<input type="checkbox"/>	7. Samsung GT-S5380 Wave Y La Fleur Red	1	1	3 490,00 руб.	2 850,00 руб.	640,00 руб.
<input type="checkbox"/>	8. Samsung SM-C101 Galaxy S4 Zoom White	1	1	19 990,00 руб.	12 000,00 руб.	7 990,00 руб.

Отчет по товарам

Эти данные автоматически передаются из бухгалтерии

Бренд	Просмотры страниц ↓	Количество	Доход от продукта			Стоимость закупки			Прибыль		
			☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
1. Apple	35	2	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
2. HTC	14	1	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
3. Samsung	12	2	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
4. Garmin	6	2	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
5. Nokia	6	1	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
6. Philips	6	2	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
7. PocketBook	6	1	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
8. LG	5	0	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
9. Canon	4	0	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲
10. Mio	4	0	☰	☱	☲	☰	☱	☲	☰	☱	☲

Отчет по брендам

Оптимизируем стратегию SEO

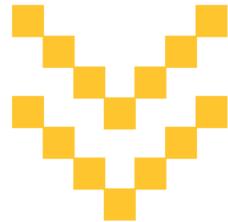
Источник/канал	Позиция	Частотность	Трафик	Конверсия
Яндекс				
Ключевое слово 1	33	3000	2	0,03
Ключевое слово 2	5	5000	320	0,02
Ключевое слово 3	23	3500	5	0,07
Ключевое слово 4	4	7000	210	0,02
Ключевое слово 5	9	500	100	0,09
Ключевое слово 6	25	9000	35	0,11
Google				
Ключевое слово 1	33	6084	2	0,01
Ключевое слово 2	6	9824	320	0,02
Ключевое слово 3	32	5790	5	0,08
Ключевое слово 4	35	2855	210	0,01
Ключевое слово 5	34	4366	100	0,05
Ключевое слово 6	19	3813	35	0,06

Источник/канал	Позиция	Частотность	Трафик	Конверсия
Яндекс				
Ключевое слово 1	33	3000	2	0,03
Ключевое слово 2	5	5000	320	0,02
Ключевое слово 3	22	3500	5	0,07
Ключевое слово 4	20	7000	210	0,02
Ключевое слово 5	20	500	100	0,09
Ключевое слово 6	25	9000	35	0,11
Google				
Ключевое слово 1	33	6084	2	0,01
Ключевое слово 2	6	9824	320	0,02
Ключевое слово 3	32	5790	5	0,08
Ключевое слово 4	35	2855	210	0,01
Ключевое слово 5	34	4366	100	0,05
Ключевое слово 6	19	3813	35	0,06

Высокий потенциал

Аналитика позволяет понять, как
тратить меньше, действовать
эффективнее и
больше зарабатывать

Аналитика процесса оформления заказа



Как сделать мои кассы лучше?

Кейс интернет-магазина
издательства
Альпина Паблишер



Вид процесса заказа в корзине до работы с конверсией

Коэффициент прохождения – 33-35%

альпина
ПАБЛИШЕР

[Новинки](#)
[Бестселлеры](#)
[Скоро в продаже](#)

[Регистрационные данные](#)

[Заказы](#)

[Профили покупателя](#)

[Корзина](#)

Джон Вон Эйкен
Впервые в Санкт-Петербурге!
2 марта, Семинар
«Кризис: остаться в живых!»

Искать

[Интернет-магазин](#) | [Издательство](#) | [Онлайн-библиотека](#)

[Контакты](#) | [Мероприятия](#) | [Новости](#) | [Наши авторы](#) | [Блог](#)

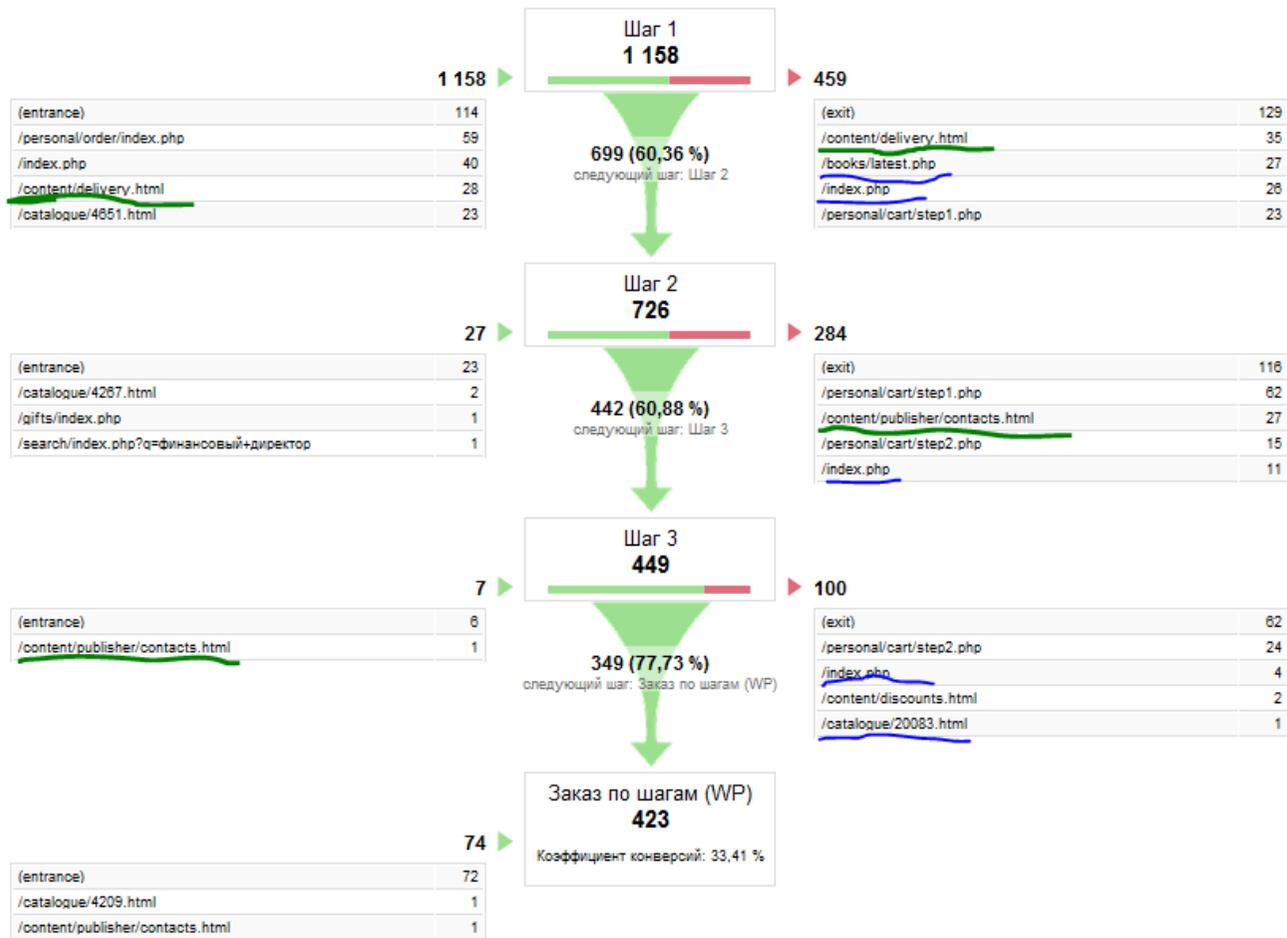
Корзина > **Оформление** > Подтверждение

Вход

- Я уже зарегистрирован(-а)
войти в систему
- Зарегистрироваться и сделать заказ
получать накопительные скидки
- Сделать заказ без регистрации**

Вы можете быстро оформить заказ без регистрации. Обратите внимание, что система накопительных скидок действует только для зарегистрированных пользователей.

Визуализация последовательностей



Корзина после оптимизации



[Контакты](#) [Доставка](#) [Способы оплаты](#) [Об издательстве](#)

Товаров: 1 На сумму: **480.00 руб.**

Корзина > Оформление > Подтверждение

Такие Вам могут быть интересны...



Работа в пресс-службе

Добавить к заказу

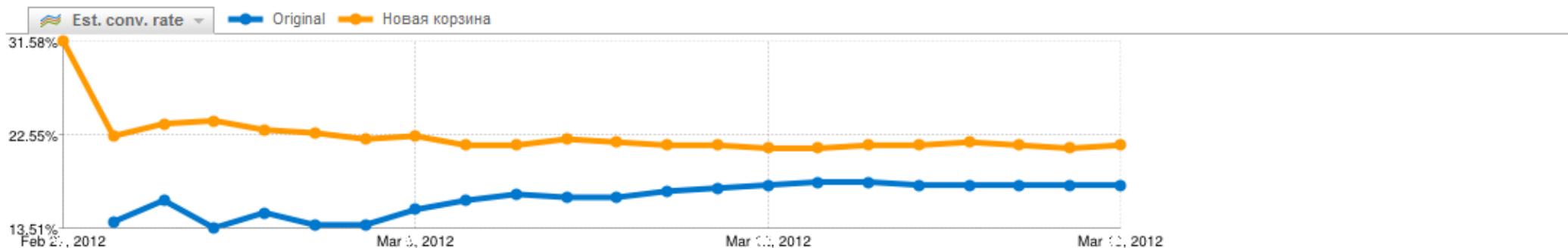
№	Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.	
1	 Работа в пресс-службе. Журналистика для пресс-секретарей	<input type="text" value="1"/>	480.00	480.00	X Удалить
Итого		1		480.00	

Общая стоимость заказа: **480.00 руб.**

Продолжить →

[Есть промо-код?](#)

Рост продаж составил 21,2%



Variations (2)

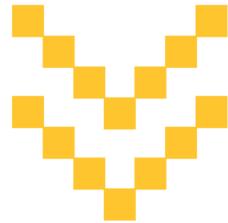
Download: PDF XML CSV TSV | Print

Disable All Combinations (2) Key: Winner Inconclusive Loser

Variation	Status	Est. conv. rate	Chance to Beat Orig.	Observed Improvement	Conv./Visitors
Original	Enabled	17.7% ± 1.8%	—	—	100%
<input type="checkbox"/> Новая корзина	Enabled	21.4% ± 2.0%	97.2%	21.2%	100%

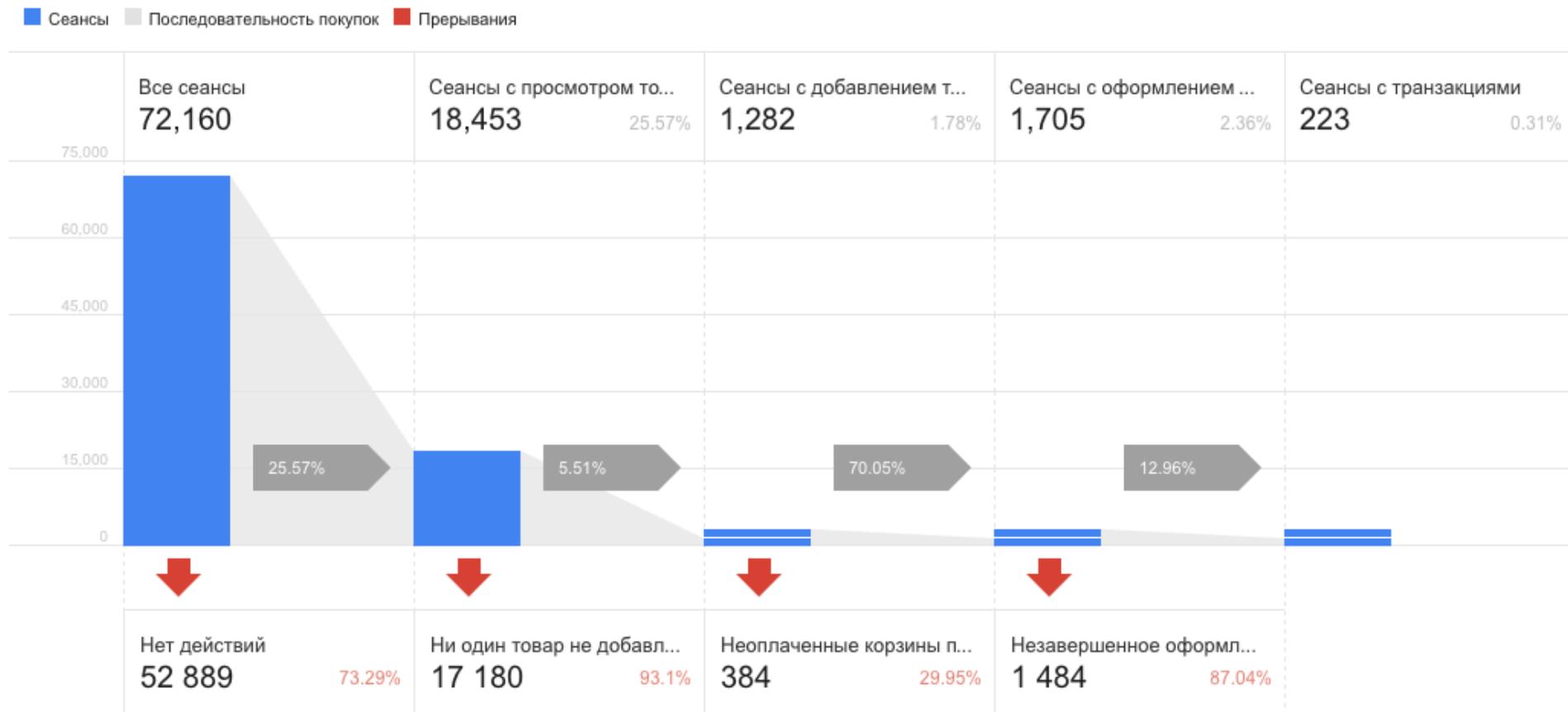
Show rows: 15 1 to 1 of 1

Расширенная электронная торговля



Воронка продаж магазина

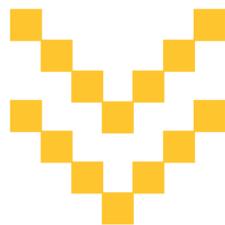
Расширенная электронная торговля



Расширенная аналитика по продуктовым категориям

Название списка товаров ?	Просмотры товаров из списка ?	Клики по товарам из списка ?	CTR списка товаров ?	Количество добавлений товара в корзину ?	Число выполненных покупок товара ?	Уникальные покупки ?	Доход от продукта ?
	176 162 % от общего количества: 100,00 % (176 162)	17 752 % от общего количества: 100,00 % (17 752)	10,08 % Средний показатель для представления: 10,08 % (0,00 %)	3 043 % от общего количества: 100,00 % (3 043)	10 814 % от общего количества: 100,00 % (10 814)	1 060 % от общего количества: 100,00 % (1 060)	1 000 161,00 руб. % от общего количества: 100,00 % (1 000 161,00 руб.)
1. MAJIREL МАЖИРЕЛЬ	32 077 (18,21 %)	1 096 (6,17 %)	3,42 %	2 (0,07 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)
2. Курсы	19 379 (11,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 %	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)
3. BLOND STUDIO БЛОНД-ЭФФЕКТЫ	17 852 (10,13 %)	586 (3,30 %)	3,28 %	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)
4. MYTHIC OIL МИТИК ОЙЛ	9 542 (5,42 %)	1 145 (6,45 %)	12,00 %	84 (2,76 %)	138 (1,28 %)	17 (1,60 %)	24 035,00 руб. (2,40 %)
5. Тонкие/SERIOXYL СЕРИОКСИЛ	9 204 (5,22 %)	1 070 (6,03 %)	11,63 %	122 (4,01 %)	223 (2,06 %)	20 (1,89 %)	58 000,00 руб. (5,80 %)
6. Поврежденные/ABOSOLUT REPAIR LIPIDIUM/Прайм-восстановление LIPIDIUM	8 094 (4,59 %)	2 021 (11,38 %)	24,97 %	270 (8,87 %)	852 (7,88 %)	57 (5,38 %)	63 025,00 руб. (6,30 %)
7. INOA ИНОА	6 474 (3,68 %)	890 (5,01 %)	13,75 %	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)
8. ABOSOLUT REPAIR LIPIDIUM	4 038 (2,29 %)	181 (1,02 %)	4,48 %	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 руб. (0,00 %)
9. Вьющиеся Непослушные/LISS UNLIMITED	3 845 (2,18 %)	458 (2,58 %)	11,91 %	49 (1,61 %)	180 (1,66 %)	15 (1,42 %)	14 910,00 руб. (1,49 %)
10. Нормальные/INFINIUM	3 516 (2,00 %)	79 (0,45 %)	2,25 %	9 (0,30 %)	13 (0,12 %)	4 (0,38 %)	4 995,00 руб. (0,50 %)

Многоканальные последовательности



Многоканальная последовательность —
путь, который проходит посетитель
прежде, чем совершить конверсию

Ассоциированные конверсии – это конверсии, для которых данный источник трафика присутствовал в цепочке переходов, но не был в ней последним

Путь конверсии группы каналов для многоканальных последовательностей ?

Конверсии ↓

Путь конверсии	Конверсии
1. Социальная сеть → Прямой	71 (6,31 %)
2. Социальная сеть × 2	32 (2,84 %)
3. Социальная сеть → Прямой × 2	26 (2,31 %)
4. Социальная сеть → Бесплатный поиск	26 (2,31 %)
5. Переход → Социальная сеть → Прямой × 5 → Переход → Прямой Переход × 2 → Прямой × 18	22 (1,96 %)
6. Бесплатный поиск → Социальная сеть	19 (1,69 %)
7. Прямой → Социальная сеть	17 (1,51 %)
8. Социальная сеть → Переход	16 (1,42 %)
9. Переход → Социальная сеть	13 (1,16 %)
10. Социальная сеть → Прямой × 3	11 (0,98 %)

Посетители узнавали о нас из социальных сетей,
но покупали по другим каналам

Как же пересчитать ценность каналов с учетом ассоциированных конверсий?

Модели атрибуции

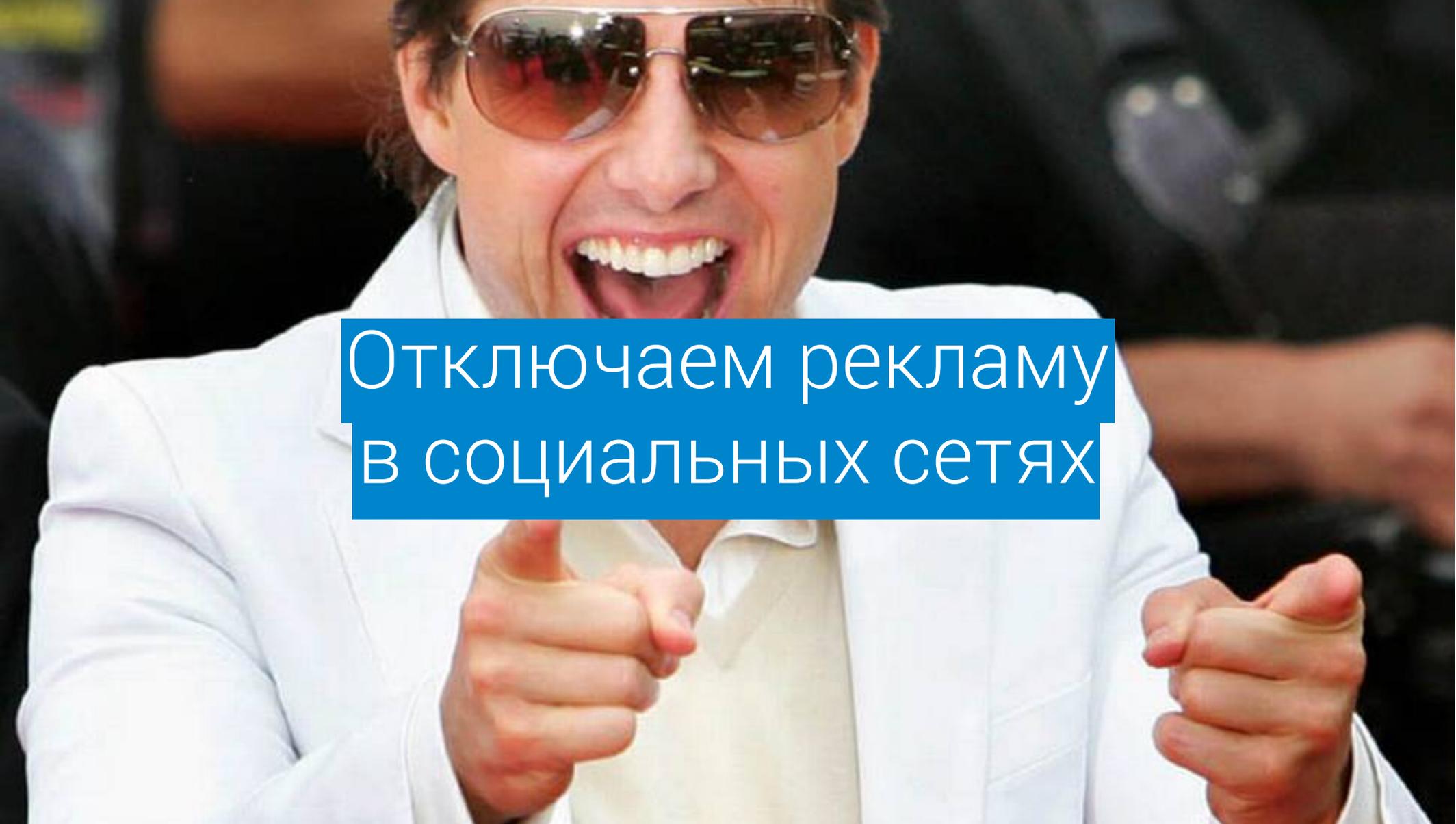
Источник или канал ?	Затраты (для выбранного временного диапазона)	Ценность конверсии и рентабельность инвестиций в рекламу ▾				Изменение ценности конверсии (%) (по сравнению с "Последнее взаимодействие")
		Последнее взаимодействие		Первое взаимодействие		Первое взаимодействие
		Ценность конверсии	Рентабельность инвестиций в рекламу	Ценность конверсии	Рентабельность инвестиций в рекламу	
1. yandex / cpc	293 401,50 руб.	87 460,00 руб.	29,81 %	145 954,00 руб.	49,75 %	66,88 % ↑
2. google / cpc	236 785,52 руб.	23 980,00 руб.	10,13 %	469 385,00 руб.	198,23 %	1 857,40 % ↑

The image features three gifts wrapped in textured brown paper, secured with green ribbons. Each gift is adorned with a sprig of holly leaves and red berries. The gifts are arranged on a green, textured surface that resembles snow. In the bottom right corner, there are several green Christmas ornaments. The text is overlaid on a blue background that is split into three horizontal sections.

Кейс
Интернет-магазин
подарков

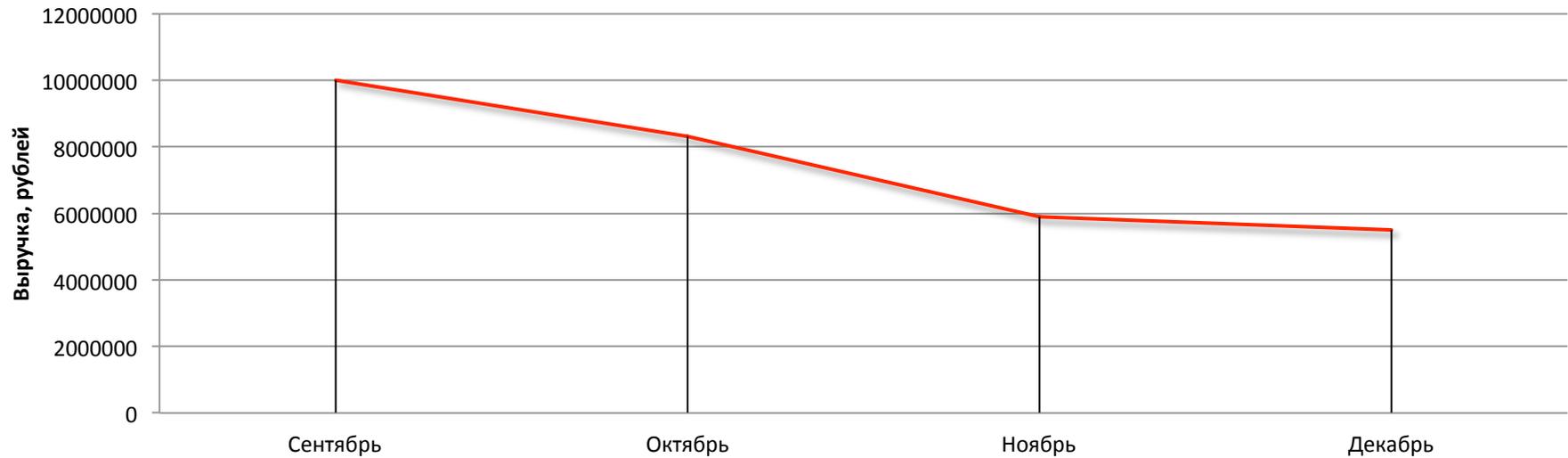
Отчет по ROI

Канал	Клики	Расход (рублей)	Заявки	Доход (рублей)	ROI
Контекстная реклама	50 000	2 000 000	8 000	3 000 000	150%
Социальные сети	30 000	1 400 000	5 000	750 000	53%
Медийная реклама	20 000	800 000	2 000	1 000 000	125%

A man wearing a white suit jacket, a white shirt, and a white tie. He is wearing dark sunglasses and has a wide, enthusiastic smile with his mouth open, showing his teeth. He is pointing his right index finger directly at the camera. His left hand is also clenched in a fist, pointing towards the camera. The background is blurred, suggesting a public event or red carpet.

Отключаем рекламу
в социальных сетях

График выручки

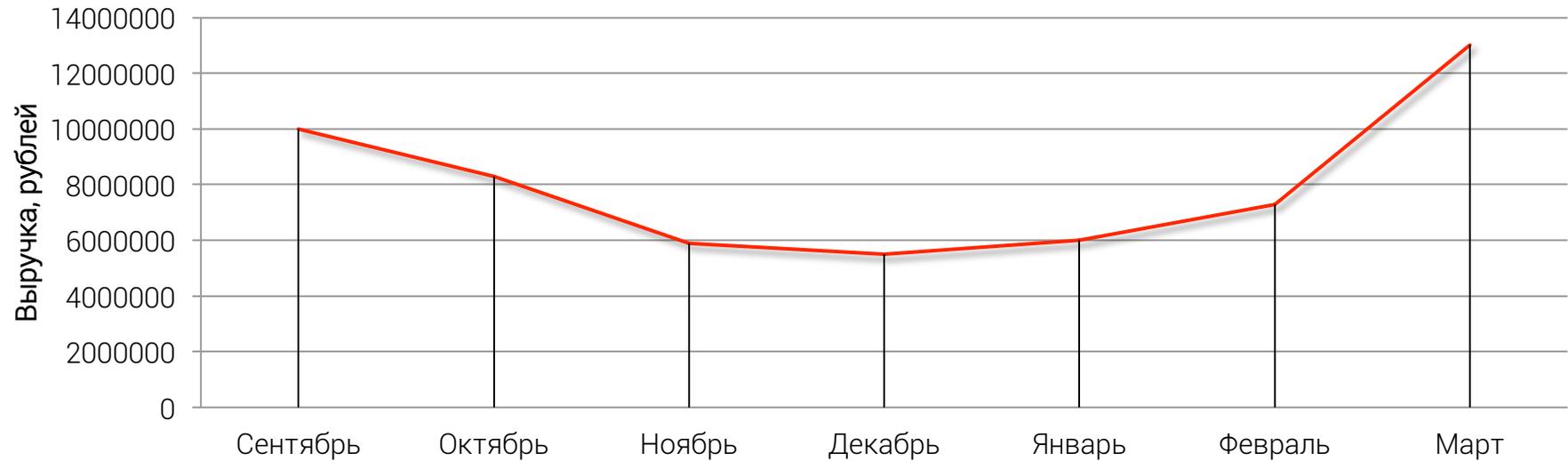


Минус 45% выручки (5,5 млн рублей)
за 3 месяца



Что скажет веб-аналитик?

График выручки



A close-up photograph of a dark wooden spoon filled with white, coarse salt crystals. The spoon is resting on a dark wooden surface, and more salt crystals are scattered around it. A blue rectangular box is overlaid on the center of the spoon, containing the word "СОЛЬ" in white, uppercase Cyrillic letters.

СОЛЬ

Спасибо за внимание!

artilleria.ru

ak@artilleria.ru

fb.com/akuzmin47

fb.com/artilleria.ru