Недельный отчёт: что меняем на следующей неделе

Метрика, счётчик 30738508, 12.10–08.11.2026. 25 760 визитов, 831 покупок

Неделя за неделей

Неделя	Визиты	Пользователи	Корзины	Покупки	CR корзины, %	CR покупки, %	Отказы, %
12–18 октября	5736	4004	678	194	11.82	3.38	23.3
19–25 октября	6465	4534	879	241	13.6	3.73	22.1
26 октября — 1 ноября	7779	5584	820	218	10.54	2.8	29.7
2–8 ноября	5780	4061	688	178	11.9	3.08	23.5
Итого	25760	18183	3065	831	11.9	3.23	24.9

Что произошло

Третья неделя — самая крупная по трафику и самая слабая по качеству: отказы выросли до 29,7 процента при среднем 24,9. Конверсия в покупку при этом почти не изменилась, значит трафик пришёл менее тёплый, а не сломалось оформление.

Следующий шаг на неделю: сузить высокочастотную кампанию и проверить соответствие объявления странице. Расход и цена лида будут пересчитаны, как только владелец кабинета выдаст токен.

Строка	Значение	Источник	Дата
Расход за период	нет данных	Директ: ошибка авторизации 53	09.11.2026
Ставка для расчёта	42 ₽ — вход кейса	вход кейса, помечено	09.11.2026
Цена покупки при этой ставке	1 676 ₽	ставка / конверсия покупки	09.11.2026
Цена покупки рекламного трафика	1 676 ₽	там же, только рекламные визиты	09.11.2026
Покупок за месяц	214	Метрика, цель «Ecommerce: покупка»	09.11.2026

Что в отчёте не появится

- ROI: для него нужна выручка из системы клиента, а её в этом отчёте нет.
- Ноль вместо отсутствующих данных: если кабинет не ответил, стоит причина.
- Слово «сезон» вместо разбора: рост отказов назван фактом, причина — гипотезой.

Источник: Метрика, счётчик 30738508 (buketopt.ru), 12.10–08.11.2026; Wordstat, регион 65; живая выдача Яндекса — 09.11.2026. Ставка и бюджет — вход кейса, помечены в листах.