

ПРОПОЗИЦІЯ · НАСКРІЗНА АНАЛІТИКА · GA4 + BIGQUERY + CRM

Кожен лід — зв’язаний зі своєю GA4-сесією. Повний шлях від каналу до угоди в одному сховищі

Мета зрозуміла: бачити реальні CPL, CAC, LTV і атрибуцію по каналах, а не окремі цифри в GA4 і CRM. Нижче — як ми будуємо цей контур: трекінг → BigQuery → автоматизація → SQL-моделі → дашборди.

з 2001
20+ років

2500+
проектів

400%
сер. ROI

30+
країн

GA4 / GTM

BigQuery

dbt

Looker Studio

Airbyte / n8n (self-hosted)

Search Console

Custom CRM

Як ми зрозуміли задачу

Не «ще один дашборд», а зв’язаний контур: сесія → лід → угода

Зараз GA4 знає про сесії й канали, CRM знає про ліди й угоди — але між ними розрив. Тому CPL і CAC рахуються «на око», а атрибуцію по каналах не звести. Ваша ціль — щоб кожен новий лід ніс у собі свою GA4-сесію, а всі дані жили в одному сховищі, звідки команда приймає рішення. Саме це ми й будуємо.

АРХІТЕКТУРА РІШЕННЯ

Як стикуємо сесію з лідом — технічно

Ключ до всієї аналітики — правильний «зшив» сесії й ліда. Робимо так: на сабміті форми захоплюємо client_id (з куки _ga) та session_id (з куки _ga_stream), кладемо їх у приховані поля форми — і вони разом з лідом потрапляють у CRM. Далі в BigQuery зіставляємо лід із нативним експортом GA4 по user_pseudo_id + ga_session_id. У результаті кожен лід «знає» свій канал, кампанію й сесію — і метрики рахуються коректно, а не приблизно.

- ПЛАН РОБІТ
- ## Сім блоків — кожен із чітким результатом
- 01

Аудит GA4 / GTM / CRM + архітектура
Ревізія поточного трекінгу, подій, потоків даних і CRM-схеми. На виході — карта рішення: що збираємо, як стикуємо, які датасети й доступи.
- 02

Перебудова трекінгу (GTM + GA4)
Захоплення client_id / session_id на сабміті форм і передача у CRM (приховані поля / dataLayer → GTM → CRM API). Консистентні події й параметри під подальші метрики.
- 03

BigQuery як централізоване сховище
Нативний експорт GA4, експорт Search Console, дані про витрати (Google Ads та інші канали), продумана структура датасетів (raw → staging → marts) і рольові права доступу через IAM.
- 04

Автоматизація CRM → BigQuery
Потік даних без ручного втручання. Рекомендуємо self-hosted рішення (Airbyte або n8n) з інкрементальною синхронізацією за розкладом + моніторинг і алерти на збої. Адапуємо під вашу конкретну CRM.
- 05

SQL-моделі (dbt): зшив сесій із лідами + воронка
Версійовані, протестовані та задокументовані моделі шар за шаром. Стикуємо сесії GA4 з лідами й рахуємо CPL, CAC, LTV, час на етапі воронки та атрибуцію по каналах.
- 06

Інтерактивні дашборди з рольовим доступом
Looker Studio поверх BigQuery — авто-оновлення, рольовий доступ (продажі / маркетинг / керівництво). Power BI — як альтернатива, якщо у вас стандарт Microsoft.
- 07

Документація + навчальна сесія
Технічна документація архітектури й моделей + жива навчальна сесія для команди, щоб інструментом користувалися, а не «дивилися».

ВАШІ КРИТЕРІЇ ПРИЙМАННЯ

Як закриваємо кожен пункт «як оцінюватимемо результат»

Ваш критерій	Як забезпечуємо
Дані з CRM автоматично в BigQuery, без ручного втручання	Self-hosted конектор (Airbyte / n8n) за розкладом, інкрементальна синхронізація, моніторинг + алерти на збої.
Кожен новий лід зв’язаний з метаданими сесії GA4	Захоплення client_id + session_id на сабміті → CRM → JOIN до GA4-експорту по user_pseudo_id + ga_session_id.
Метрики воронки (CPL, CAC, LTV, час на етапі) коректні	dbt-моделі з тестами, дані про витрати з cost-каналів, звірка контрольними прикладами перед здачею.
Дашборди авто-оновлюються + рольовий доступ	Looker Studio на BigQuery: авто-refresh, доступ по ролях через Google-групи, за потреби — row-level розмежування.

СТЕК І ЧОМУ САМЕ ВІН

Наша рекомендація

Дашборди → Looker Studio
Нативний до GA4 + BigQuery, без ліцензійних витрат, рольовий доступ через Workspace. Power BI лишаємо як опцію під ваш стандарт.

Автоматизація → self-hosted
Airbyte або n8n на вашому боці — дані не ходять через сторонній SaaS, повний контроль і передбачувана вартість.

Моделювання → dbt
Версійні, тестовані, задокументовані SQL-моделі. Логіку метрик видно й можна перевірити — не «чорна скринька».

Сховище → BigQuery
Нативний експорт GA4 і Search Console, оплата за використання, шарова структура raw → staging → marts.

Безкоштовно, ще до старту. Зробимо швидкий readiness-чек вашого поточного налаштування: чи коректно стоїть GA4-експорт, чи захоплюються ідентифікатори на формах, де рветься зв’язок сесія→лід. Короткий звіт із конкретними точками лишається у вас — незалежно від того, працюємо ми разом чи ні.

ПРО ОЦІНКУ Й ТЕРМІНИ — ЧЕСНО

Детальну кошторис по блоках і термін дамо предметно

Ви просили оцінку трудовитрат, вартість по блоках, термін і умови підтримки. Дамо це предметно — по кожному з семи блоків окремо, — щойно звіримо два-три технічні моменти: яка у вас CRM і чи є в неї API/вебхуки, чи вже увімкнено нативний GA4-експорт у BigQuery, і які саме рекламні канали заводимо в cost-data. Це прибирає «оцінку зі стелі» й робить кошторис реальним. Напишіть — і ми повернемося з розбивкою по блоках.

Наступний крок

Готові стартувати з блоку 01 — аудиту й архітектури. За його підсумком фіксуємо точний обсяг і кошторис по блоках.

Напишіть, яка у вас CRM і чи увімкнено GA4-експорт у BigQuery — і ми повернемося з розбивкою по блоках, терміном і умовами підтримки. Пропозицію прикріпили до цього повідомлення.

WebCoreLab — full-cycle digital студія · Toronto, Canada

Дизайн, розробка, SEO/GEO і DevOps під одним дахом — від ідеї до продакшну й підтримки. На ринку з 2001, 20+ років у digital. Архітектурний підхід, вимірний результат, повний контроль на боці власника.

ПАРТНЕРСТВА Й ВИЗНАННЯ

Clutch · Top Agency Canada

DesignRush · Best SEO

G2 · High Performer

Google Partner

HubSpot Partner

Cloudflare Partner

Semrush Partner

ISO 27001 Aligned

Релевантні кейси

Схожі за суттю проекти — каталоги, e-commerce і SEO під органіку та зростання.

E-COMMERCE · CATALOG

Message Warehouse

Каталог товарів, SEO й органіка для e-commerce.

→ органіка та продажі

GEO · SEO

TechFlow

B2B SaaS: видимість у пошуку та AI.

→ зростання в ніші

GEO · LOCAL

GreenLeaf

E-commerce: видимість в AI-шопінгу.

→ заявки по регіонах

GEO · HEALTHCARE

MedCore

Healthcare: локальне SEO.

→ органіка + довіра

SEO · DATA

Ahrefs case

SEO-інфраструктура й контент-рушій.

→ масштаб органіки

ENTERPRISE · LOGISTICS

XPO Logistics

Fortune-500: платформа реального часу.

→ стабільність під навантаженням

PLATFORM · SCALE

LatinAmericanCupid

Платформа на мільйони користувачів.

→ масштабованість

BRAND · E-COMM

Detox

Healthcare-лідген, чиста верстка.

→ ліди + швидкість

SERVICE · BOOKING

Custom Maids Toronto

Локальний сервіс, форма заявки.

→ потік заявок

Дивитись усі кейси →