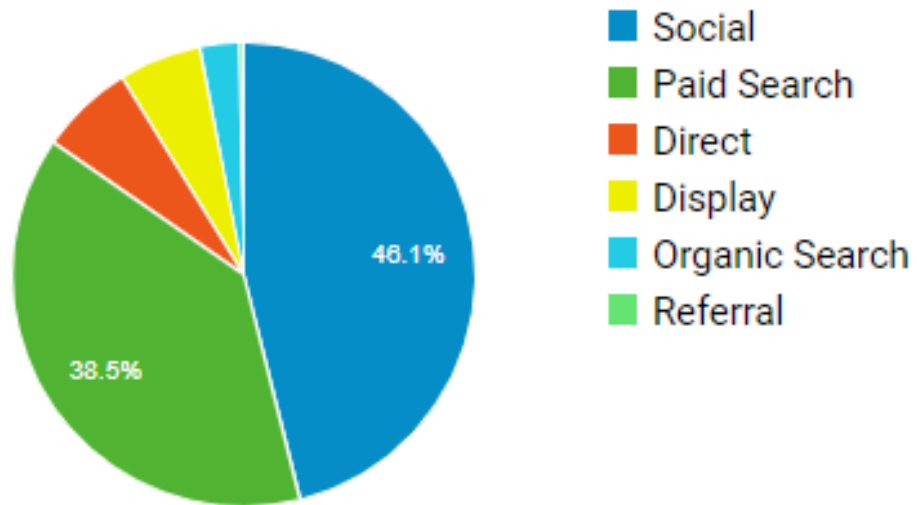
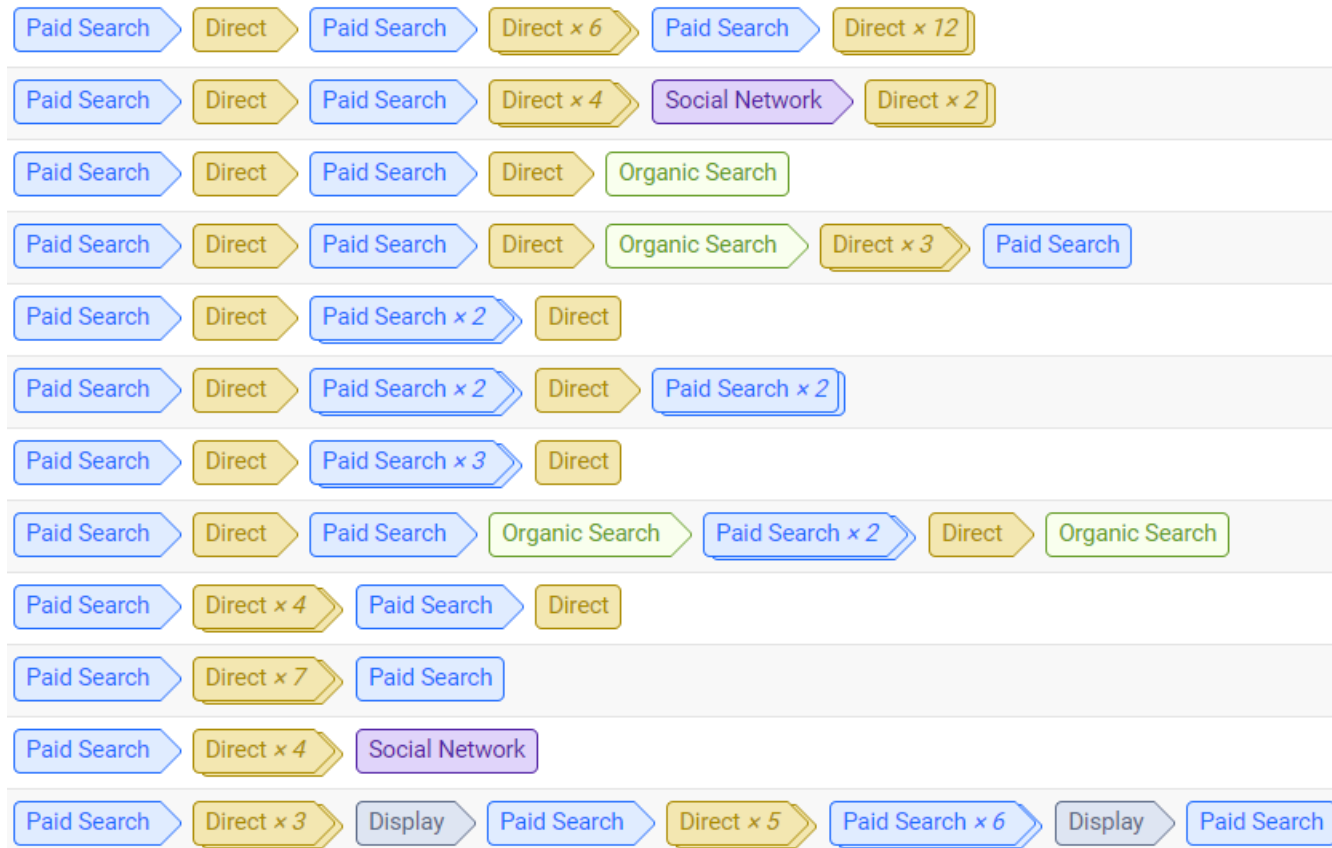


Acquisition - Απόκτηση

Top Channels



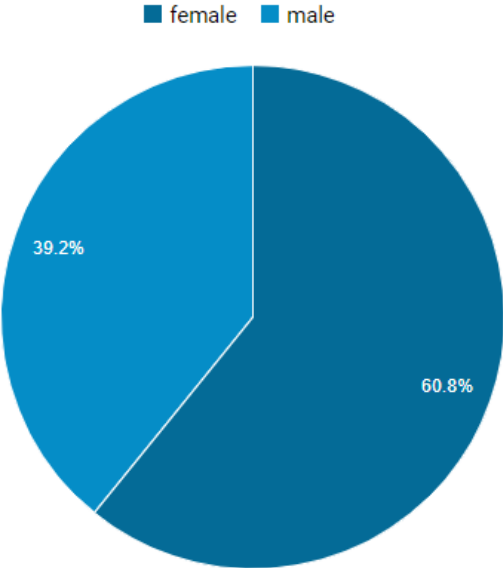
Top Conversions Path



Demographics

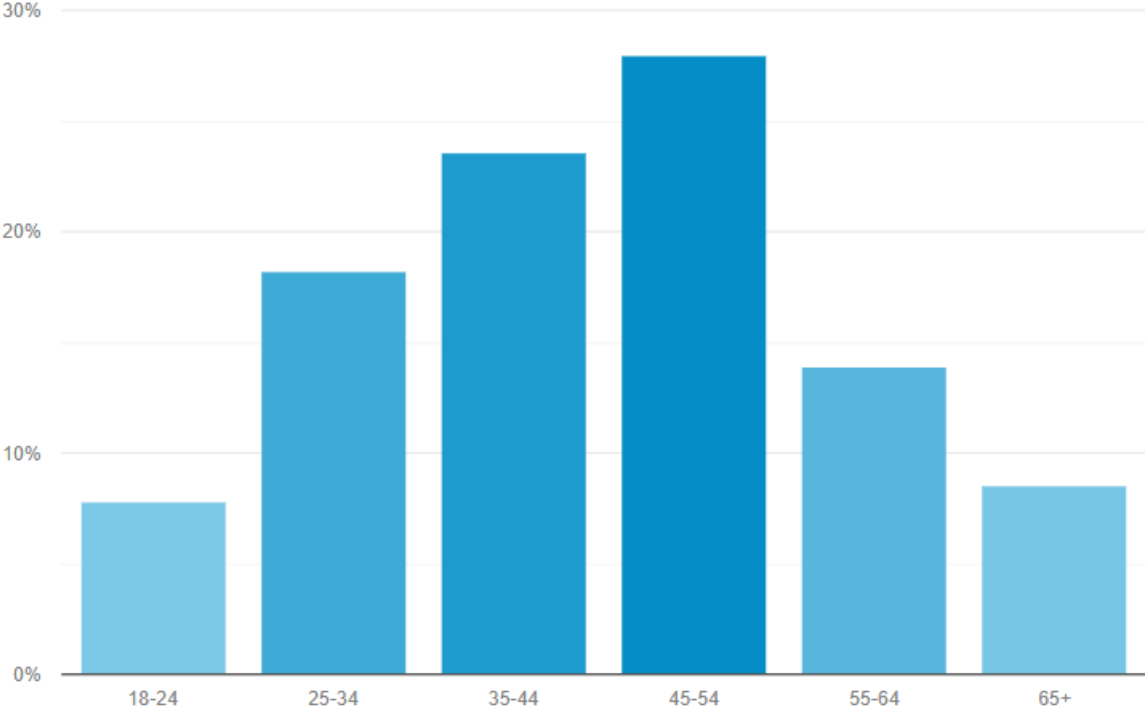
Gender

50.09% of total users



Age

50.50% of total users



Απόδοση Κατηγοριών & Προϊόντων σε Eshop

Product ?	Sales Performance	
	Product Revenue ? ↓	Unique Purchases ?
	€56,939.42 % of Total: 100.00% (€56,939.42)	5,958 % of Total: 100.00% (5,958)
1. Μπουφάν	€4,865.65 (8.55%)	213 (3.58%)
2. Μπλούζα μακρυμάνικη	€3,939.53 (6.92%)	712 (11.95%)
3. Φόρμα	€3,788.44 (6.65%)	467 (7.84%)
4. Σετ	€3,321.42 (5.83%)	265 (4.45%)
5. Φούτερ	€2,978.73 (5.23%)	333 (5.59%)
6. Φορμάκι μακρυμάνικο 5 τμχ	€2,841.96 (4.99%)	210 (3.52%)

Transaction ID ?	Revenue ? ↓
	€59,057.09 % of Total: 100.00% (€59,057.09)
1. 5344749981-53447	€2,208.16 (3.74%)
2. 5373310130-53733	€1,629.54 (2.76%)
3. 5161934138-51619	€359.16 (0.61%)
4. 5170164934-51701	€332.32 (0.56%)

Τύποι στόχων

Τύπος στόχου	Περιγραφή	Παράδειγμα
Προορισμός	Φόρτωση συγκεκριμένης τοποθεσίας	<i>Σας ευχαριστούμε για την εγγραφή σας!</i> ιστοσελίδα ή οθόνη εφαρμογής
Διάρκεια	Περίοδοι σύνδεσης με συγκεκριμένη χρονική διάρκεια ή μεγαλύτερη	10 λεπτά ή περισσότερα που αφιερώθηκαν σε ιστότοπο υποστήριξης
Σελίδες/οθόνες ανά περίοδο σύνδεσης	Ένας χρήστης προβάλλει έναν συγκεκριμένο αριθμό σελίδων ή οθονών	Φορτώθηκαν 5 σελίδες ή οθόνες
Συμβάν	Ενεργοποιείται μια ενέργεια που προσδιορίζεται ως Συμβάν	Κοινωνική σύσταση, αναπαραγωγή βίντεο, κλικ σε διαφήμιση

Πώς να αυξήσεις το conversion rate;

Πληροφορία που βλέπεις από Google Analytics:

2% των επισκεπτών σας, που έρχονται από τα social media,
εγγράφεται στο newsletter

Τι μπορείς να κάνεις;

→ Post σε social media **προσφέροντας ένα κουπόνι** έκπτωσης 10% όταν οι χρήστες εγγράφονται στο newsletter

Βελτιστοποίηση Διαφημίσεων - Παράδειγμα

Το ποσοστό κρατήσεων αυξάνεται από 3% έως 6% τα Σαββατοκύριακα

Ποιο είναι το επόμενο βήμα σας;

Περισσότερη Διαφήμιση το Σαββατοκύριακο

→ είναι πιθανότερο οι χρήστες να κάνουν κράτηση

Οργανικά αποτελέσματα

Πόσοι επισκέπτες προήλθαν από τα αποτελέσματα της οργανικής αναζήτησης;

Ποιες λέξεις-κλειδιά πάτησαν;

Όσο περνάει ο καιρός έχετε μεγαλύτερη ή μικρότερη επισκεψιμότητα από τις μηχανές αναζήτησης;

Λέξεις-κλειδιά

1. Έλεγχος απόδοσης της κάθε λέξης-κλειδί με **επισκέψεις** και **μετατροπές**
2. Δημιουργία κατάλληλου και σχετικού περιεχομένου για δυνατά σημεία ανάλογα το ύφος της επιχείρησης, π.χ.:

«πολυτελείς ξενώνες στις Πρέσπες»

- γκουρμέ πρωινό
- πρωτότυπα κοκτέιλ που σερβίρονται το βράδυ του Σαββάτου

«φτηνά πανδοχεία στις Πρέσπες»

- Προβολή χαμηλής τιμής
- Προβολή προσφοράς

- ✓ Συνάφεια λέξεων-κλειδιών, διαφημιστικού κειμένου και περιεχομένου
→ περισσότερες μετατροπές (πχ κρατήσεις)

Καμπάνια «Ρομαντική Σουίτα»

Λέξεις-κλειδιά:

- «ρομαντικός ξενώνας»
- «ξενώνας για ρομαντικό Σαββατοκύριακο»

conversion rate 5% (το 5% των επισκεπτών κάνει κράτηση)

- «ρομαντικός ξενώνας πολυτελείας»
- «πολυτελής ρομαντικός ξενώνας»

conversion rate 1% (το 1% των επισκεπτών κάνει κράτηση)

Τι μπορείτε να κάνετε;

Πρόσθεσε περιεχόμενο και διαφημιστικά κείμενα σχετικά με “πολυτέλεια”

Segmentation ή Τμηματοποίηση

Κατανοήστε καλύτερα τα νούμερα
(μετρήσεις και μετατροπές)



Με την τεχνική που ονομάζεται τμηματοποίηση

Ορισμός:

Η κατάτμηση των δεδομένων που λαμβάνετε από το analytics σε μικρότερα τμήματα

Αναλύστε τα δεδομένα και αντλήστε πληροφορίες

Τμηματοποίηση ανά χώρα

3% των επισκεπτών της ιστοσελίδας σας πραγματοποιούν κράτηση

Τμηματοποιούμε γεωγραφικά, ανά χώρα:

Οι Άγγλοι προβαίνουν σε κράτηση σε ποσοστό 6%, δηλαδή διπλάσιο από το μέσο όρο!

Οι Αμερικανοί προχωρούν σε κράτηση μόλις σε ποσοστό 1%.

Τι μπορείτε να κάνετε;

→ δημιουργήσετε ενδιαφέρον περιεχόμενο για τους Αμερικανούς

Τμηματοποίηση σε πόλεις

Πχ οι χρήστες από Λονδίνο και Λιντς → περισσότερες κρατήσεις

Τι μπορείτε να κάνετε;

→ Στοχευμένες διαφημιστικές καμπάνιες σε αυτές τις πόλεις

Τμηματοποίηση με προέλευση

από οργανικές αναζητήσεις

από πληρωμένες διαφημίσεις

από social media

Από newsletter

Τμηματοποίηση με συσκευή

διαφορές μεταξύ desktop, tablet και smartphone.

Οι χρήστες από desktop και tablet κάνουν κράτηση σε ποσοστό 4%.

Οι χρήστες όμως από smartphone, δεν κάνουν σχεδόν ποτέ κράτηση.

Πώς να το αντιμετωπίσετε αυτό;

→ το site σας είναι φιλικό προς κινητά - υπάρχει κάποιο πρόβλημα;

Αναλύστε τα δεδομένα σε μικρότερες ομάδες και εντοπίστε πληροφορίες που σας βοηθούν να βελτιωθείτε.