

Ymmärrä yleisöäsi

Opettaja
Koulu

Digitaalinen analysointi ja seuranta



Co-funded by
the European Union



UNIVERSITY
OF APPLIED
SCIENCES
UTRECHT



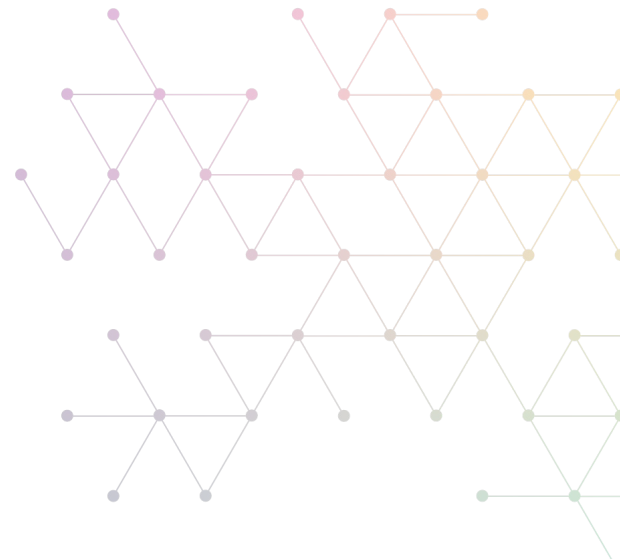
Ymmärrä yleisöäsi

Käyttäjän käyttäytymistä verkkosivustolla voidaan verrata ostajan käyttäytymiseen fyysisessä kaupassa. Aivan kuten ostaja voi kulkea eri käytäviä, tarttua tuotteisiin ja tutkia niitä sekä tehdä ostoksia, verkkosivuston kävijä voi klikata eri sivuilla, käyttää sivustolla vaihtelevan määrän aikaa ja suorittaa tiettyjä toimia (kuten ostaa tuotteen tai täyttää lomakkeen). **Google Analyticsin** avulla verkkosivuston omistajat voivat seurata ja analysoida tätä "ostoskäyttäytymistä" verkkosivustollaan ja saada tietoa siitä, miten verkkosivustoa voidaan parantaa ja miten sinne houkutellaan lisää asiakkaita. Jokainen sivunäkymä, klikkaus ja konversio on kuin sana, ja analysoimalla näiden "sanojen" kuvioita ja järjestyksiä verkkosivuston omistajat voivat ymmärtää "lauseita" ja "keskusteluita", joita käyttäjät käyvät verkkosivuston kanssa (ns. digitaalinen kehonkieli). Aivan kuten kielitieteilijä ymmärtää lauseen merkityksen tarkastelemalla sen rakennetta ja kontekstia, verkkosivustojen omistajat voivat käyttää analytiikkaa ymmärtääkseen käyttäjiensä motivaatioita ja tarpeita analysoimalla käytöstään sivustolla.



Oppimistavoitteet

- Käyttäjien erilaisten käyttäytymistyyppien vertailu
- Käyttäjien käyttäytymisen arviointi



Aiheet

- Yleiskatsaus yleisöön
- Kävijöiden käyttäytyminen
- Hankinnan (liikenteen) arviointi
- Käyttäytymisen ymmärtäminen
- Konversioiden arviointi
- Säilytettyjen/uskollisten asiakkaiden arviointi

**”Käyttäjät eivät koskaan unohda, mitä
tuotteesi tai palvelusi sai heidät
tuntemaan.”**

Mario Maruffi



Co-funded by
the European Union

”Tieto on vain tiivistelmä tuhansista tarinoista – kerro niistä muutama, jotta datasta tulisi merkityksellistä.”

Chip & Dan Heath



Co-funded by
the European Union





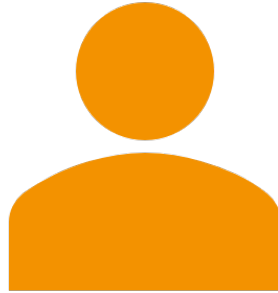
Yleiskatsaus yleisöön





Yleiskatsaus yleisöön

Käyttäjä vs. istunnot



Käyttäjä



**Käyttäjällä on
istuntoja**





Yleiskatsaus yleisöön

Yleisödemografia

- Maantiede ja kieli
- Sukupuoli ja ikä
- Kiinnostuksen kohteet
- Teknologia ja laitteet



Aktivointitehtävä

Jakaudutaan ryhmiin. Ryhmät käyttävät Google Analytics - demotiliä ja valitsevat Google Analytics 4 - ominaisuuden:

“Google Merchandise Store”

Vastaa demotilin tietojen avulla seuraaviin kysymyksiin:

- a) Mikä on yleisön demografinen profiili (esim. ikä, sukupuoli, tulot jne.)?
- b) Mitä teknologiaa he käyttävät?





official merchandise store



official merchandise store



New Apparel ▾ Lifestyle ▾ Stationery ▾ Collections ▾ Shop by Brand ▾ **Sale**

Login

Sign Up

Help

Take Your Pick

We've got the whole family covered

Shop now





Home

Users

14K

↓ 1.8%

Event count

423K

↓ 2.2%

Conversions

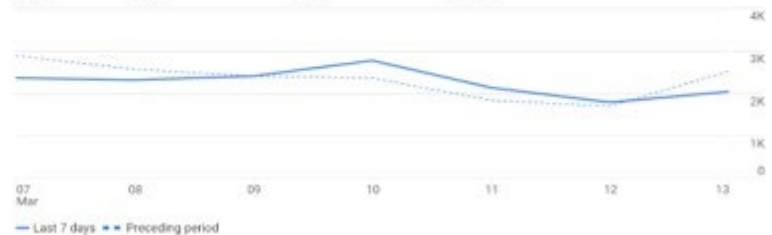
107K

↓ 6.2%

New users

11K

↓ 1.1%



Last 7 days ▾

[View reports snapshot →](#)

USERS IN LAST 30 MINUTES



50

USERS PER MINUTE



COUNTRY ▾

USERS ▾

India	17
United States	12
South Korea	5
Canada	3

[View real time →](#)

Recently accessed



Reports and pages that you've recently visited will appear here.

Suggested for you

Users ▾ by Country ID ▾



COUNTRY ID	USERS
United States	8.2K ↓ 1.3%
India	1.3K ↓ 8.1%
Canada	1.1K ↓ 10.3%

Sessions ▾ by Session default c... ▾



SESSION DEFAULT ...	SESSIONS
Direct	8K ↑ 31.6%
Organic Search	6.2K ↓ 10.1%
Paid Search	2.1K ↑ 15.7%

Views by Page title and scree... ▾



PAGE TITLE AND S...	VIEWS
Home	12K ↑ 10.6%
Shopping Cart	3.7K ↓ 5.8%
Meris / Un...dise Store	3.1K ↓ 7.9%



Määritä analysointijaksoksi

01/01/2022 – 31/12/2022



Demographics overview

Last 28 days 14 Feb - 13 Mar 2023

Users by Country



COUNTRY	USERS
United States	32K
Canada	6.5K
India	5.6K
China	2.1K
Japan	1.1K
South Korea	800
Taiwan	664

View countries →

USERS IN LAST 30 MINUTES

51

USERS PER MINUTE



TOP COUNTRIES

COUNTRY	USERS
India	17
United States	12
South Korea	5
Canada	4
China	3

View real time →

Users by Town/City

TOWN/CITY	USERS
New York	2K
Toronto	1.2K
Mountain View	1K
Los Angeles	984
San Jose	929
Chicago	899
Montreal	851

View cities →

Users by Gender



MALE 57.8% FEMALE 42.2%

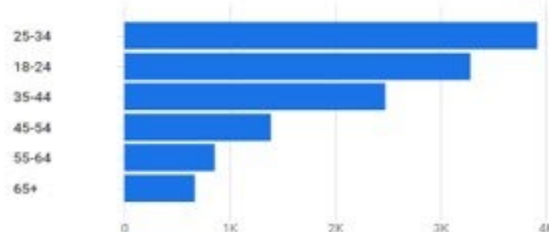
View genders →

Users by Interests

INTERESTS	USERS
Technology/Mobile Enthusiasts	3.3K
Media & Entert... & Animation Fans	1.9K
Shoppers/Value Shoppers	1.7K
Technology/Technophiles	1.6K
Media & Entertainment/Movie Lovers	1.4K
Banking & Finance/Avid Investors	1.2K
Travel/Business Travelers	1.2K

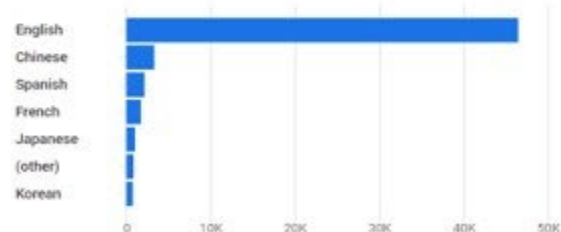
View interests →

Users by Age



View age ranges →

Users by Language



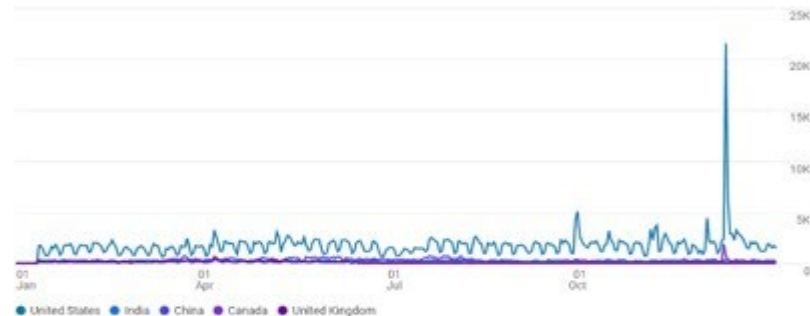
View languages →

Demographic details: Country

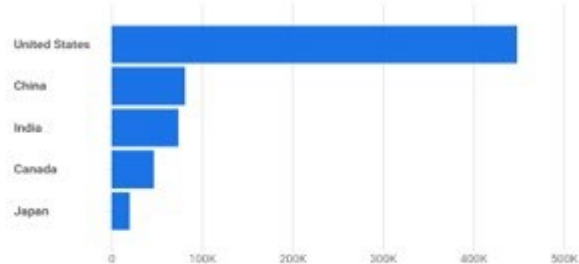
Last calendar year: 1 Jan - 31 Dec 2022



Users by Country over time



Users by Country



Search...

Rows per page: 10

Go to: 1

1-10 of 138

Country	Users	New users	Engaged sessions	Engagement rate	Engaged sessions per user	Average engagement time	Event count	Conversions	Total revenue
	913,172 100% of total	859,353 100% of total	906,531 100% of total	63.38% Avg 0%	0.99 Avg 0%	2m 09s Avg 0%	35,607,504 100% of total	1,552,881.00 100% of total	\$2,626,443.79 100% of total
1 United States	448,356	429,502	498,741	64.16%	1.11	3m 05s	21,809,932	863,346.00	\$2,487,801.41
2 China	81,562	78,741	46,025	53.65%	0.56	0m 10s	571,742	86,008.00	\$446.00
3 India	74,434	69,813	65,152	63.7%	0.88	1m 13s	1,872,741	101,719.00	\$3,830.15
4 Canada	46,726	44,519	43,091	60.1%	0.92	1m 56s	1,708,463	72,987.00	\$53,754.72
5 Japan	20,100	17,520	16,754	58.6%	0.83	1m 26s	635,971	25,922.00	\$3,432.00
6 United Kingdom	18,781	16,459	18,597	64.96%	0.99	1m 44s	671,607	17,790.00	\$21,936.56
7 Germany	15,859	8,362	6,521	35.16%	0.41	0m 33s	248,192	8,651.00	\$120.80
8 Taiwan	14,445	12,624	14,696	60.34%	1.02	2m 03s	569,358	21,002.00	\$5,754.60



Tech overview

Last calendar year: 1 Jan - 31 Dec 2022



Users by Platform



WEB
100.0%

[View platforms →](#)

USERS IN LAST 30 MINUTES



85

USERS PER MINUTE



TOP PLATFORMS

USERS

web

85

[View real time →](#)

Users by Operating system



OPERATING SYSTEM

USERS

Android

254K

Windows

240K

Macintosh

209K

iOS

148K

Chrome OS

53K

Linux

16K

Tizen

77

[View operating systems →](#)

Users by Platform/Device category



PLATFORM/DEVICE CATEGORY

USERS

web / desktop

513K

web / mobile

368K

web / tablet

32K

web / smart tv

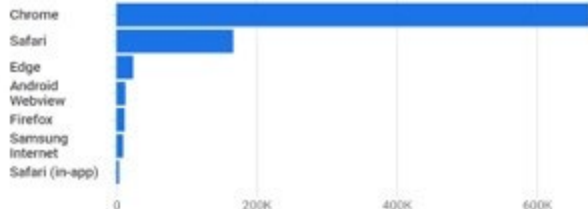
140

[View platform devices →](#)

Users by Browser



Include Platform = Web



[View browsers →](#)

Users by Device category

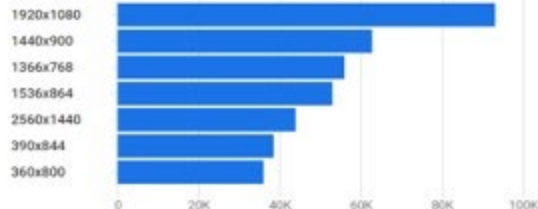


[View device categories →](#)

Users by Screen resolution



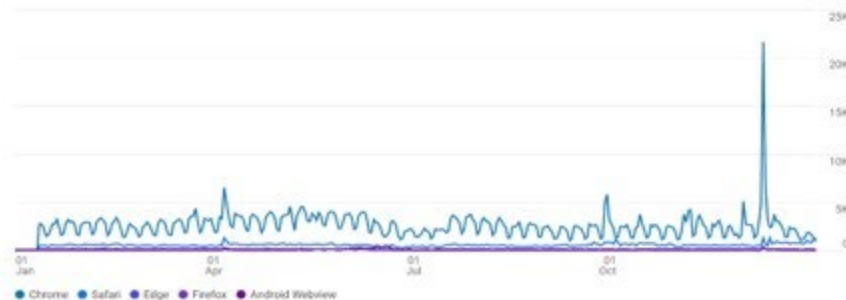
Include Platform = Web



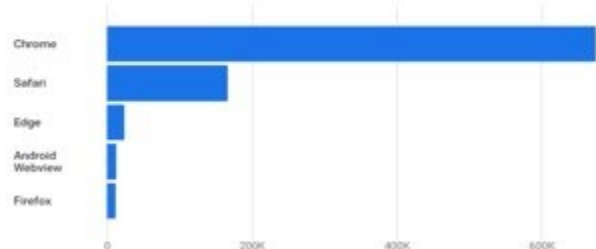
[View screen resolutions →](#)



Users by Browser over time



Users by Browser



Browser		↓ Users	New users	Engaged sessions	Engagement rate	Engaged sessions per user	Average engagement time	Event count All events	Conversions All events	Total revenue
		913,917 100% of total	860,159 100% of total	906,531 100% of total	63.38% Avg 0%	0.99 Avg 0%	2m 09s Avg 0%	35,630,802 100% of total	1,554,008.00 100% of total	\$2,626,635.24 100% of total
1	Chrome	675,776	632,279	724,370	64.58%	1.07	2m 30s	29,045,857	1,135,642.00	\$2,516,796.79
2	Safari	166,724	159,584	118,466	53.9%	0.71	1m 07s	3,412,692	220,235.00	\$82,393.80
3	Edge	24,162	21,674	23,110	60.96%	0.96	1m 39s	912,771	32,635.00	\$15,010.78
4	Android Webview	12,937	12,079	8,545	56.48%	0.66	0m 58s	228,599	14,155.00	\$1,568.28
5	Firefox	12,463	11,194	11,120	62.83%	0.89	1m 38s	454,365	15,742.00	\$9,423.39
6	Samsung Internet	10,326	9,899	6,522	49.65%	0.63	0m 51s	157,039	11,983.00	\$551.20
7	Safari (in-app)	4,531	4,412	2,686	51.62%	0.59	0m 36s	75,834	5,755.00	\$8.00
8	Opera	3,038	2,836	2,659	58.07%	0.88	1m 17s	82,685	4,188.00	\$853.00
9	UC Browser	2,715	2,689	1,433	50.3%	0.53	0m 13s	20,768	2,886.00	\$0.00
10	Amazon Silk	1,705	1,691	798	35.7%	0.47	0m 26s	20,144	1,741.00	\$0.00

Maantieteellinen sijainti

Analytics All accounts > Demo Account GA4 - Google Merchandise ...

Try searching "how many users last month vs last year"

Demographic details: Country

Last calendar year: 1 Jan - 31 Dec 2022

Country	Users	New users	Engaged sessions	Engagement rate	Engaged sessions per user	Average engagement time	Event count	Conversions	Total revenue
	913,172 100% of total	859,353 100% of total	906,531 100% of total	63.38% Avg 0%	0.99 Avg 0%	2m 09s Avg 0%	35,407,504 100% of total	1,552,881.00 100% of total	\$2,626,443.79 100% of total
1 United States	448,356	429,502	498,741	64.16%	1.11	3m 05s	21,809,932	863,346.00	\$2,487,801.41
2 China	81,562	78,741	46,025	53.65%	0.56	0m 10s	571,742	86,008.00	\$446.00
3 India	74,434	69,813	65,152	63.7%	0.88	1m 13s	1,872,741	101,719.00	\$3,830.15
4 Canada	46,726	44,519	43,091	60.1%	0.92	1m 56s	1,708,463	72,987.00	\$53,754.72
5 Japan	20,100	17,520	16,754	58.6%	0.83	1m 26s	635,971	25,922.00	\$3,432.00
6 United Kingdom	18,781	16,459	18,597	64.96%	0.99	1m 44s	671,607	17,790.00	\$21,936.56
7 Germany	15,859	8,362	6,521	35.16%	0.41	0m 33s	248,192	8,651.00	\$120.80
8 Taiwan	14,445	12,624	14,696	60.34%	1.02	2m 03s	569,358	21,002.00	\$5,754.60
9 Singapore	12,686	11,603	12,683	63.04%	1.00	1m 42s	442,879	17,777.00	\$6,127.01
10 South Korea	12,679	11,245	13,060	61.83%	1.03	1m 28s	493,069	17,409.00	\$2,624.82
11 Hong Kong	11,183	10,190	7,689	57.89%	0.69	0m 42s	205,592	13,734.00	\$837.16
12 Brazil	10,033	8,970	9,001	60.73%	0.90	1m 27s	349,203	13,250.00	\$7,989.01
13 France	9,918	8,739	8,876	55.23%	0.89	1m 08s	299,106	9,202.00	\$1,528.40
14 Australia	9,537	9,054	8,159	62.99%	0.86	1m 22s	234,012	12,810.00	\$833.45
15 Spain	8,837	7,852	8,578	55.69%	0.97	1m 18s	306,687	8,357.00	\$338.80
16 Indonesia	8,647	7,836	9,216	63.58%	1.07	1m 35s	276,280	10,730.00	\$1,914.52
17 Mexico	7,024	6,292	6,968	62.4%	0.99	2m 06s	273,368	10,201.00	\$4,727.57
18 Netherlands	5,286	4,666	4,237	54.47%	0.80	1m 06s	140,358	4,903.00	\$362.20
19 Colombia	5,130	4,682	5,044	60.55%	0.98	1m 37s	175,608	6,788.00	\$1,819.94
20 Peru	4,414	4,020	4,594	62.75%	1.04	1m 21s	148,354	5,443.00	\$430.40
21 Russia	4,411	3,760	4,309	57.27%	0.98	1m 24s	160,192	5,121.00	\$236.00
22 Philippines	4,375	4,096	4,100	62.99%	0.94	1m 42s	150,424	5,999.00	\$634.70
23 Italy	4,355	3,999	3,588	56.36%	0.82	1m 02s	119,783	4,103.00	\$75.00
24 Turkey	3,890	3,048	2,771	50.08%	0.71	1m 12s	112,610	4,448.00	\$20.80



MS

Marketing Skills
for the Business Market

Analytics All accounts > Demo Account GA4 - Google Merchandise ...

Try searching "how many users last month vs last year"

Demographic details: Language

Last calendar year: 1 Jan - 31 Dec 2022

Language	Users	New users	Engaged sessions	Engagement rate	Engaged sessions per user	Average engagement time	Event count All events	Conversions All events	Total revenue
	913,835 100% of total	859,992 100% of total	905,868 100% of total	63.41% Avg 0%	0.99 Avg 0%	2m 09s Avg 0%	35,626,621 100% of total	1,553,752.00 100% of total	\$2,626,509.44 100% of total
1 English	658,598	623,802	706,914	63.2%	1.07	2m 38s	28,896,346	1,151,475.00	\$2,596,740.62
2 Chinese	124,256	121,445	77,940	56.55%	0.63	0m 23s	1,430,986	140,327.00	\$6,797.52
3 Spanish	34,322	31,225	30,933	59.83%	0.90	1m 21s	1,074,212	42,412.00	\$5,944.85
4 French	16,079	14,737	13,921	54.89%	0.87	1m 09s	446,517	17,013.00	\$3,348.45
5 Japanese	14,193	12,217	12,681	56.83%	0.89	1m 58s	568,467	19,459.00	\$5,766.85
6 Korean	11,463	10,114	12,417	62.63%	1.08	1m 37s	478,439	16,541.00	\$4,241.00
7 Portuguese	9,354	8,370	8,203	60.19%	0.88	1m 17s	328,424	11,090.00	\$1,116.88
8 German	7,167	6,622	5,436	53.88%	0.76	1m 03s	181,904	7,071.00	\$623.85
9 Russian	5,982	5,204	6,050	58.91%	1.01	1m 31s	229,500	7,625.00	\$624.97
10 Italian	3,947	3,647	3,308	56.66%	0.84	1m 04s	114,934	3,877.00	\$165.75
11 Dutch	3,420	3,101	2,963	55.47%	0.87	1m 10s	89,942	3,227.00	\$32.80
12 Polish	2,852	2,490	2,385	56.72%	0.84	1m 07s	76,659	2,567.00	\$154.70
13 Turkish	2,827	2,202	1,916	48.74%	0.68	1m 10s	82,075	2,888.00	\$0.00
14 (other)	2,246	281	94	30.23%	0.04	0m 05s	1,151,126	109,517.00	\$0.00
15 Indonesian	2,231	2,059	1,877	59.32%	0.84	1m 02s	49,401	2,492.00	\$0.00
16 Vietnamese	2,217	1,882	1,528	50.05%	0.69	1m 02s	50,179	2,904.00	\$280.28
17 Arabic	1,532	1,290	1,182	56.1%	0.77	1m 12s	38,967	1,759.00	\$0.00
18 Swedish	1,473	1,323	2,197	63.01%	1.49	2m 55s	89,542	1,622.00	\$379.60
19 Thai	1,121	958	980	57.31%	0.87	2m 26s	33,737	1,348.00	\$141.00
20 Danish	1,062	985	882	60.49%	0.83	1m 02s	27,683	1,016.00	\$0.00
21 Hebrew	936	869	868	64.06%	0.93	1m 12s	29,236	1,170.00	\$0.00
22 Ukrainian	690	627	618	64.17%	0.90	1m 16s	18,957	1,452.00	\$89.00
23 Norwegian Bokmål	649	611	585	54.37%	0.90	1m 23s	20,041	621.00	\$0.00
24 Hindi	540	504	337	51.14%	0.62	0m 26s	6,157	586.00	\$0.00



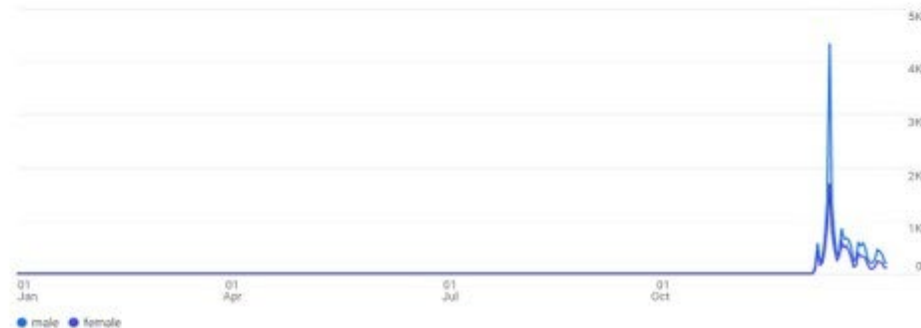
All Users Add comparison +

Last calendar year 1 Jan - 31 Dec 2022

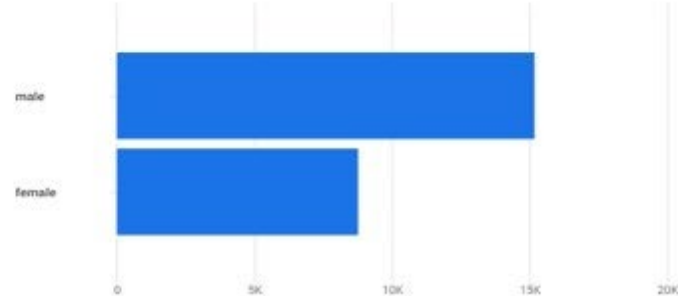
Demographic details: Gender

Add filter +

Users by Gender over time



Users by Gender

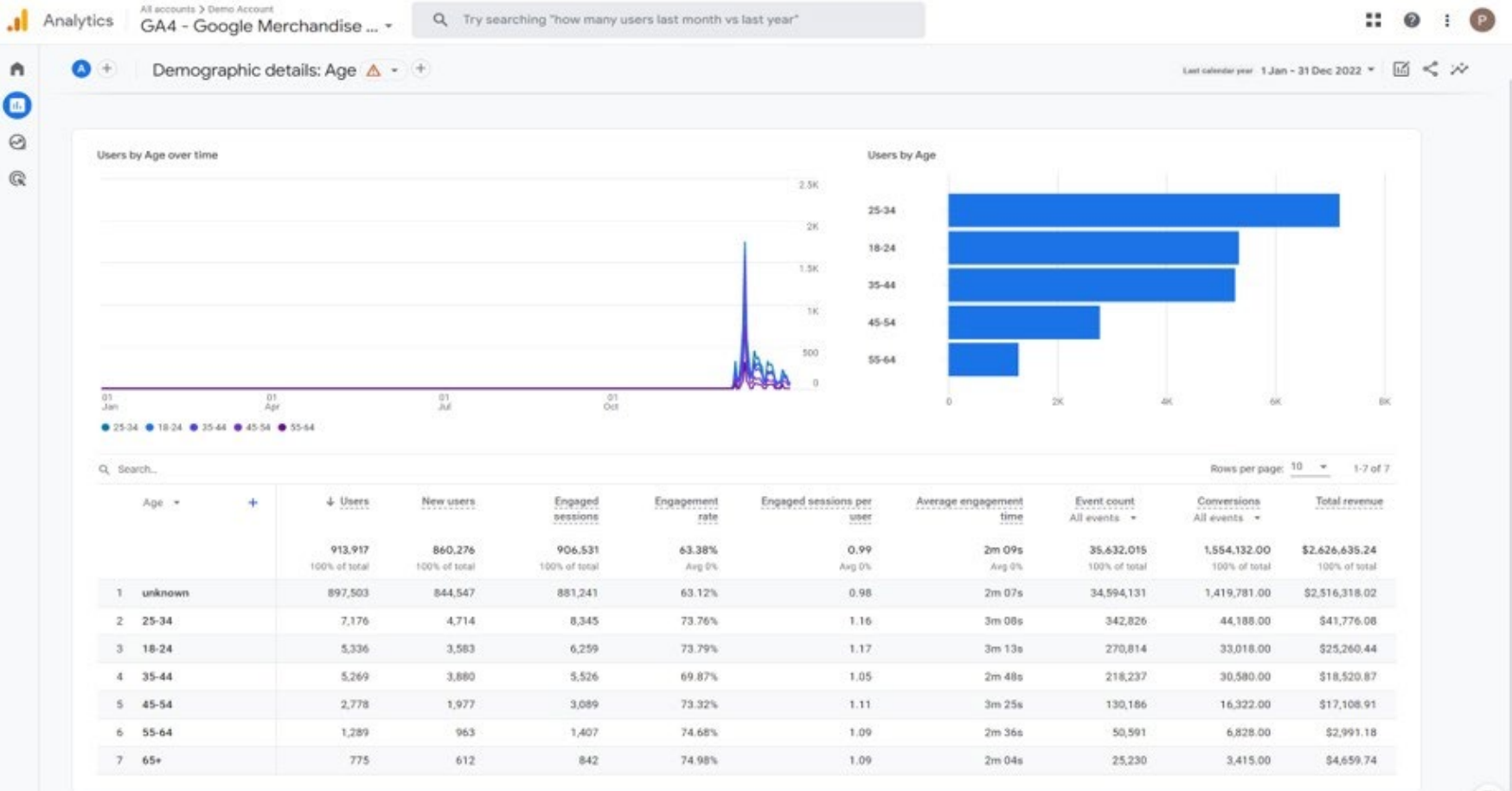


Search...

Rows per page: 10 1-3 of 3

Gender	Users	New users	Engaged sessions	Engagement rate	Engaged sessions per user	Average engagement time	Event count	Conversions	Total revenue
	913,917	860,276	906,531	63.38%	0.99	2m 09s	35,632,015	1,554,132.00	\$2,626,635.24
	100% of total	100% of total	100% of total	Avg 0%	Avg 0%	Avg 0%	100% of total	100% of total	100% of total
1 unknown	895,827	843,070	878,382	63.03%	0.98	2m 07s	34,524,258	1,410,708.00	\$2,509,447.66
2 male	15,169	11,225	17,185	72.99%	1.13	3m 01s	669,212	91,978.00	\$69,689.99
3 female	8,758	5,981	10,148	72.63%	1.16	3m 11s	438,545	51,446.00	\$47,497.59

Sukupuoli ja ikä



Kiinnostuksen kohteet

Home

Reports snapshot

Real-time

Life cycle

Acquisition

Engagement

Monetisation

Retention

User

Demographics

Tech

Overview

Demographic details

Overview

Tech details

Demographic details: Interests

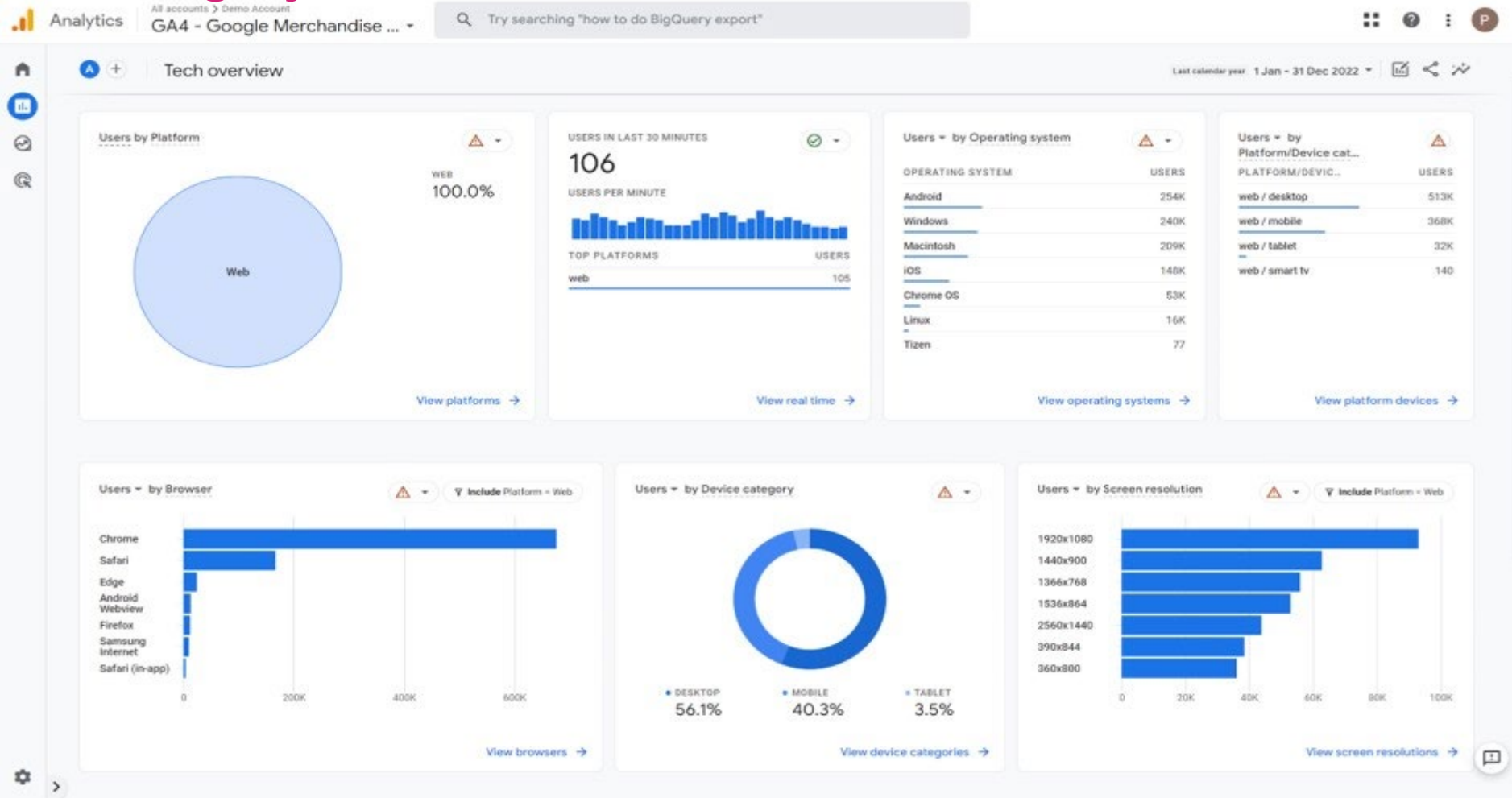
Last calendar year 1 Jan - 31 Dec 2022

Interests	Users	New users	Engaged sessions	Engagement rate	Engaged sessions per user	Average engagement time	Event count	Conversions
	100% of total	100% of total	100% of total	Avg 0%	Avg 0%	Avg 0%	100% of total	100% of total
1 Shoppers/Value Shoppers	16,811	12,134	19,896	73.6%	1.18	3m 16s	827,687	107,338.00
2 Technology/Technophiles	16,651	11,918	19,313	72.15%	1.16	3m 14s	808,323	104,226.00
3 Media & Entertainment/Movie Lovers	13,731	9,843	15,738	70.95%	1.15	3m 13s	676,964	85,276.00
4 Banking & Finance/Avid Investors	11,628	8,330	14,030	73.35%	1.19	3m 26s	604,039	78,420.00
5 Home & Garden/Do-It-Yourselfers	11,427	8,274	12,626	72.25%	1.10	3m 02s	497,008	67,989.00
6 Lifestyles & Hobbies/Shutterbugs	11,104	7,966	12,931	72.99%	1.16	3m 09s	516,338	68,091.00
7 Lifestyles & Hobbies/Business Professionals	10,696	7,752	12,278	71.66%	1.15	3m 05s	492,737	64,472.00
8 Media & Entertainment/Music Lovers	10,688	7,553	12,361	71.71%	1.16	3m 05s	514,327	63,710.00
9 Sports & Fitness/Health & Fitness Buffs	10,526	7,321	12,686	72.47%	1.21	3m 29s	564,889	71,364.00
10 Media & Entertainment/Light TV Viewers	10,442	7,442	12,002	72.08%	1.15	3m 11s	516,059	63,477.00
11 Travel/Business Travelers	10,331	7,039	12,719	73.37%	1.23	3m 34s	570,838	71,848.00
12 News & Politics/Avid News Readers	9,945	7,469	11,163	71.7%	1.12	2m 53s	419,663	56,829.00
13 Travel/Travel Buffs	9,872	6,779	12,065	73.4%	1.22	3m 27s	529,593	66,563.00
14 Lifestyles & Hobbies/Green Living Enthusiasts	9,580	6,256	12,354	74.4%	1.29	3m 44s	550,611	68,658.00
15 Vehicles & Transportation/Auto Enthusiasts	8,789	6,555	9,388	71.27%	1.07	2m 51s	364,981	51,472.00
16 Lifestyles & Hobbies/Outdoor Enthusiasts	8,753	5,860	10,297	73.56%	1.18	3m 27s	455,380	56,509.00
17 Lifestyles & Hobbies/Art & Theater Aficionados	8,719	5,849	10,542	72.36%	1.21	3m 34s	479,925	57,868.00
18 Sports & Fitness/Sports Fans	8,307	6,189	8,955	71.18%	1.08	2m 48s	352,181	47,794.00
19 Food & Dining/Frequently Dines Out/Diners by Meal/Frequently Eats Dinner Out	8,155	5,691	9,809	72.22%	1.20	3m 23s	439,754	53,292.00
20 Shoppers/Bargain Hunters	8,151	6,273	8,695	71.01%	1.07	2m 41s	324,186	44,487.00
21 Beauty & Wellness/Frequently Visits Salons	8,048	5,478	9,640	72.73%	1.20	3m 19s	417,703	53,735.00



the European Union

Teknologia ja laitteet



Kävijöiden käyttäytyminen

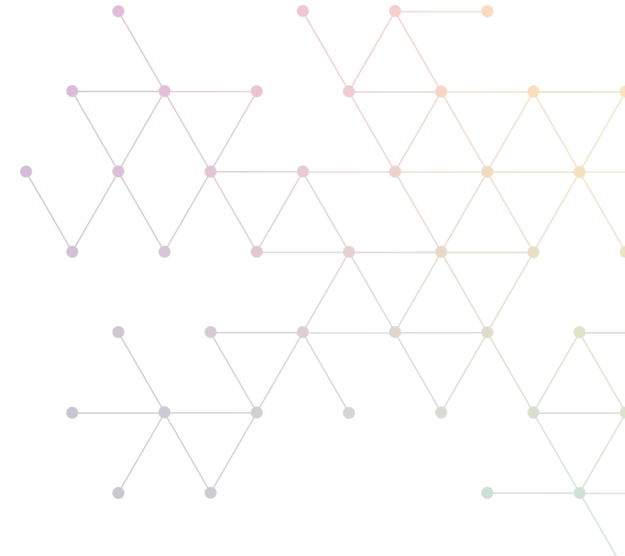




Kävijöiden käyttäytyminen

Käyttäytymistä on neljää tyyppiä (mieti suppiloa)

- Hankinta
- Vuorovaikutus
- Konversio
- Säilyttäminen tai kanta-asiakkuus



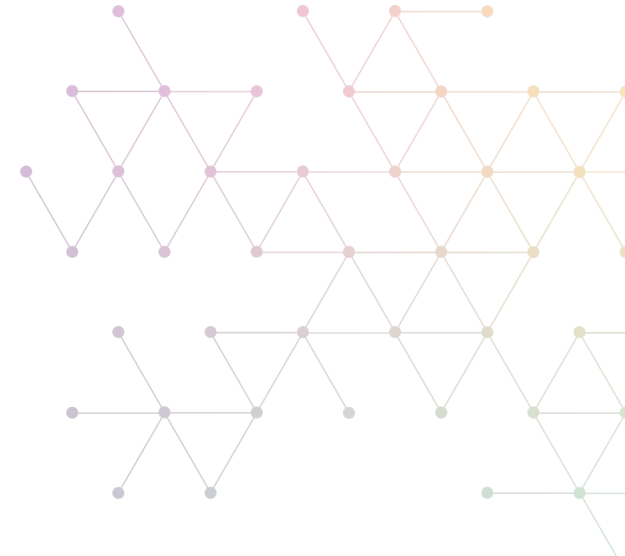
Hankinnan (liikenteen) arviointi





Hankinnan (liikenteen) arviointi

- Suora
- Orgaaninen hakuliikenne
- Maksullinen hakuliikenne
- Display-liikenne
- Sähköposti
- Viittaava liikenne
- Orgaaninen sosiaalinen
- Orgaaninen video
- Jne.





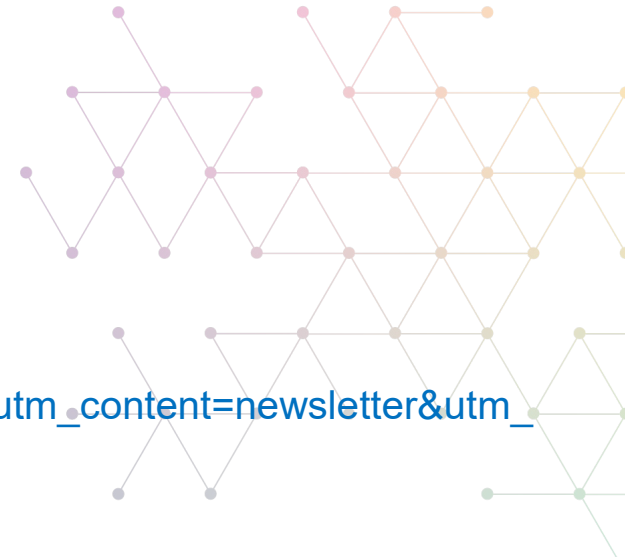
Hankinnan (liikenteen) arviointi

Kampanjat, joissa on UTM-koodi

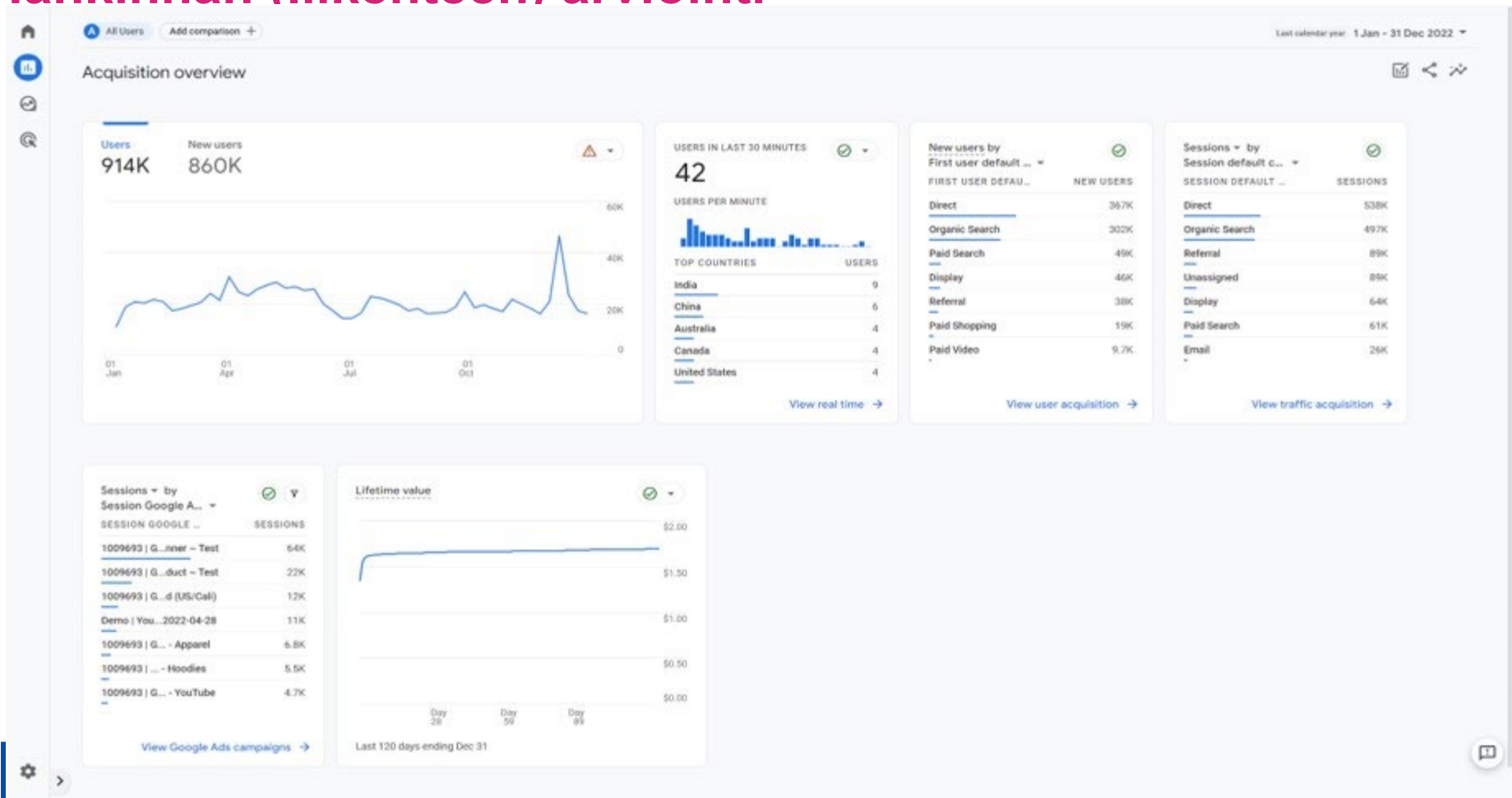
- UTM = urchin-seurantamoduuli
- UTM-parametrit
 - Lähde
 - Kanava
 - Sisältö (valinnainen)
 - Kampanja

- Ex.:

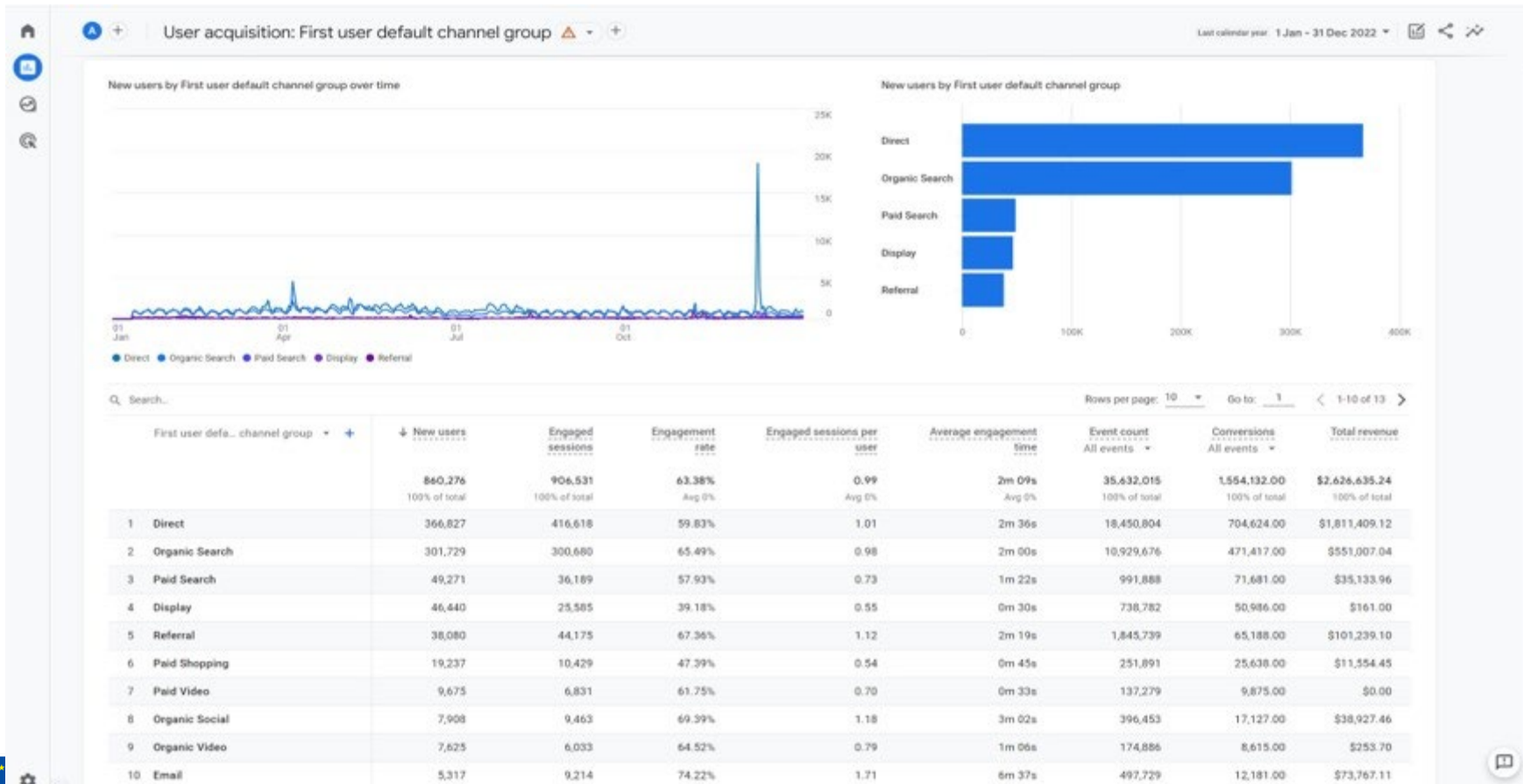
https://dems.pro/?utm_source=DEMS&utm_medium=email&utm_content=newsletter&utm_campaign=PR1-results



Rankin (liikenteen) arviointi

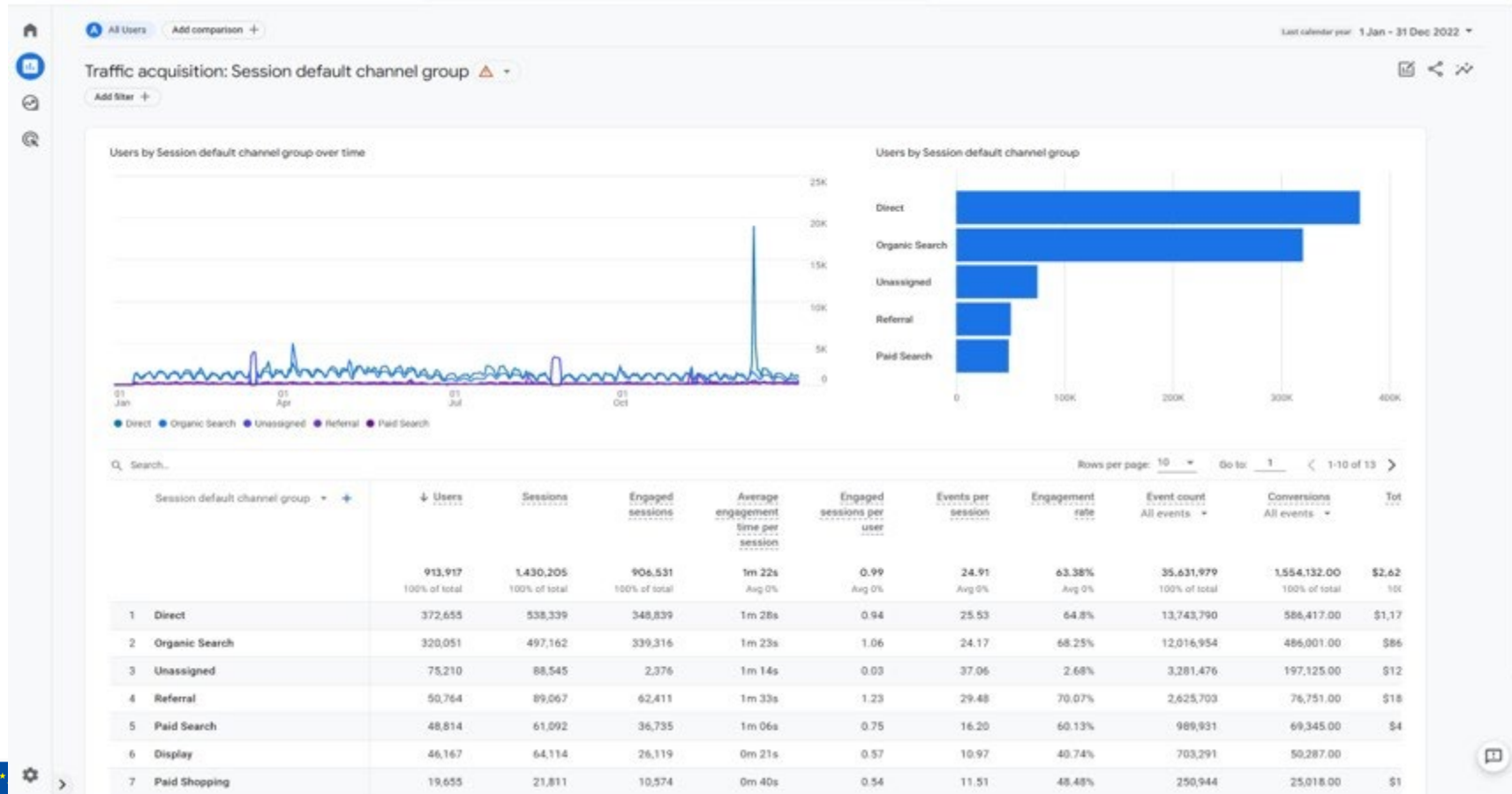


Hankinnan (liikenteen) arviointi



the European Union

Hankinnan (liikenteen) arviointi



the European Union



Developing E-marketing Skills
for the Business Market

Aktivointitehtävä

Käyttäkää Google Analytics -demotiliä ja valitkaa Google Analytics 4 - ominaisuus:
Google Merchandise Store

Vastatkaa alustan tietojen avulla seuraaviin kysymyksiin:

- a) Tunnista eri kanavat, jotka tuovat liikennettä verkkosivustolle, kuten orgaaninen haku, suora haku, viittaava liikenne, sosiaalinen haku, sähköposti ja maksullinen haku.
- b) Analysoi dataa sen määrittämiseksi, mitkä kanavat ovat tehokkaimpia uusien käyttäjien hankinnassa.



Käyttäytymisen ymmärtäminen



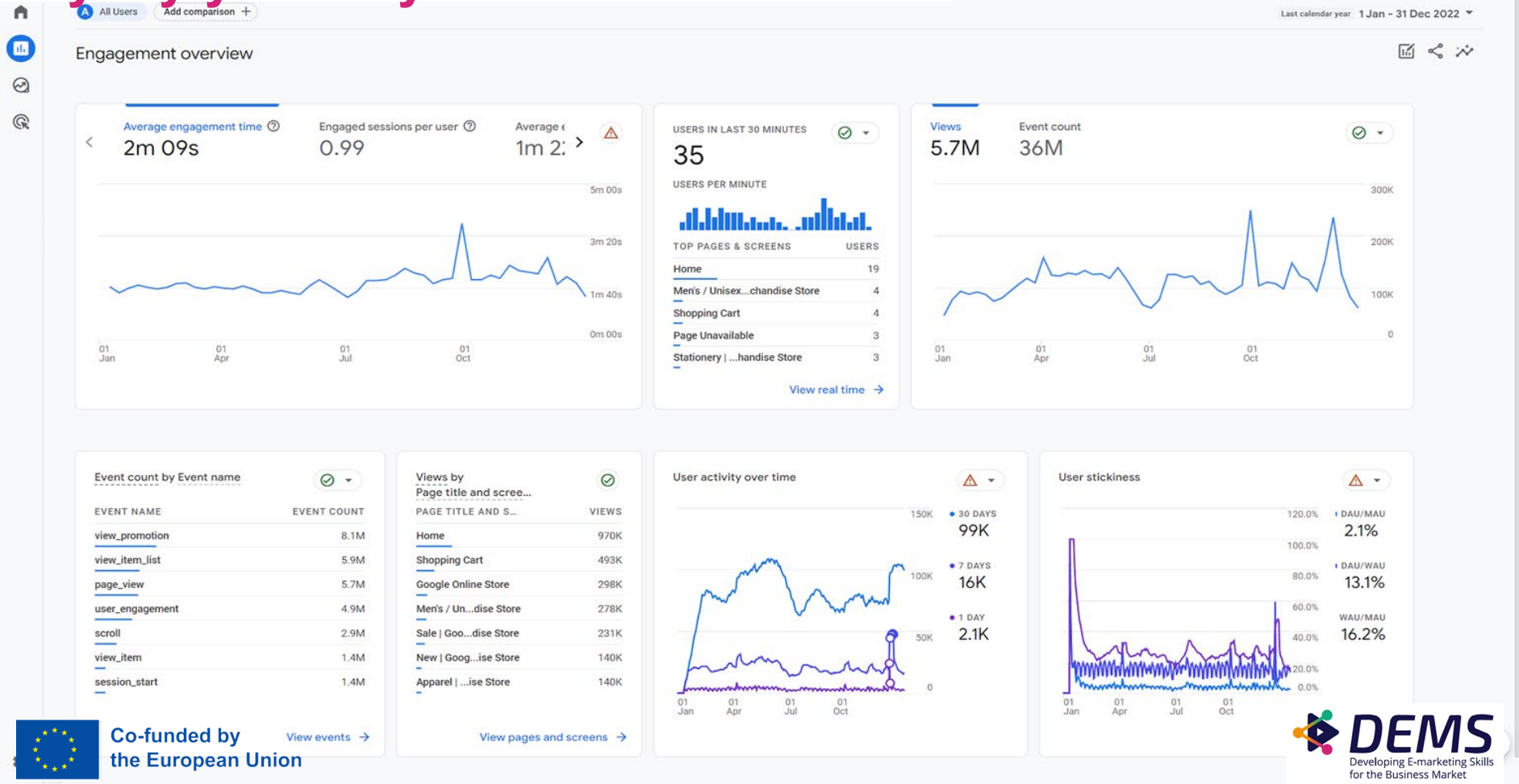


Käyttäytymisen ymmärtäminen

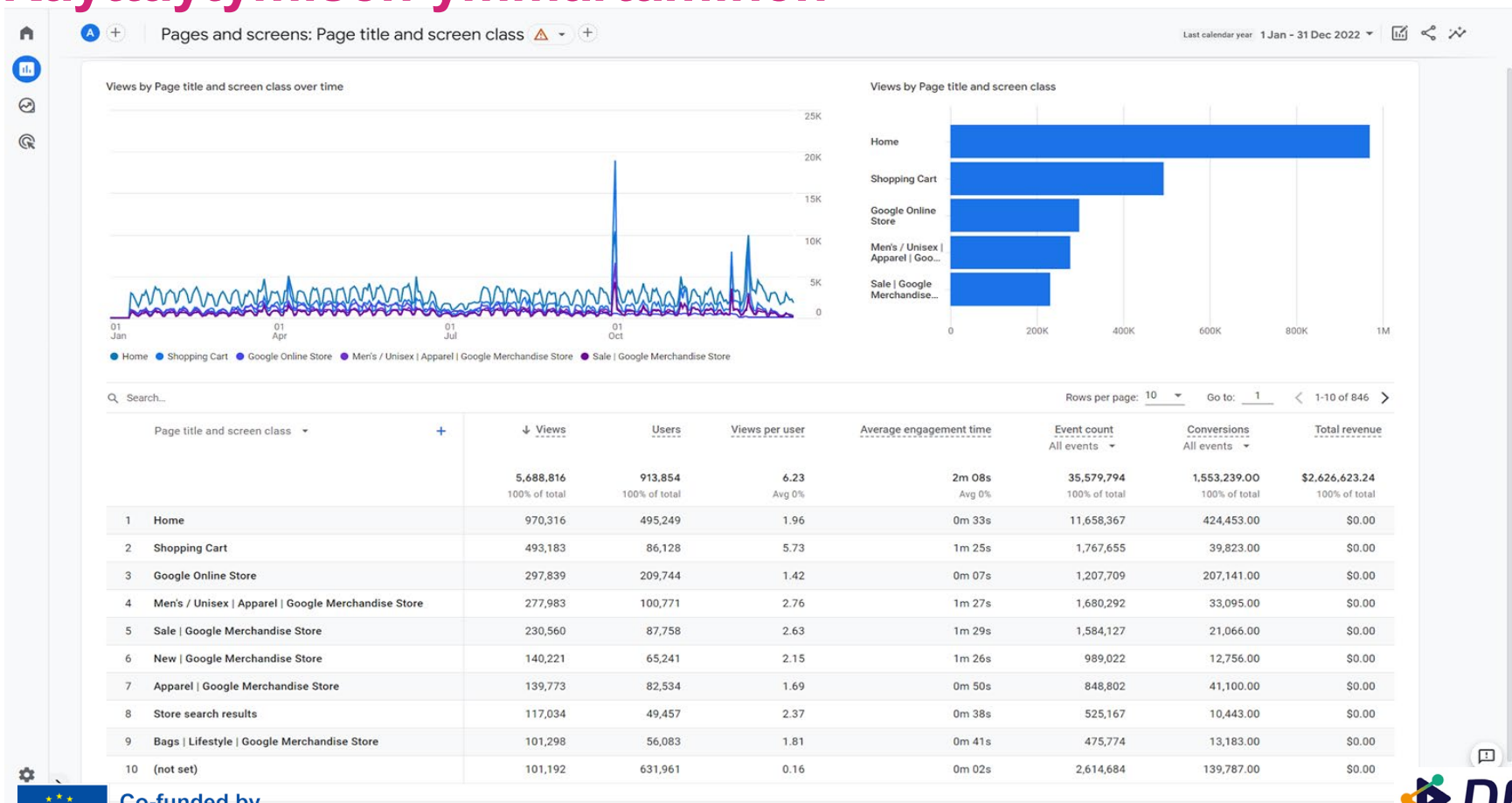
- Alustan mittareiden määrittäminen
- Suositut ja sitouttavat sivut
 - Mihin kävijät laskeutuvat; missä he käyvät
 - Kuinka kauan he viipyvät
 - Minne he lähtevät
- Tapahtumat



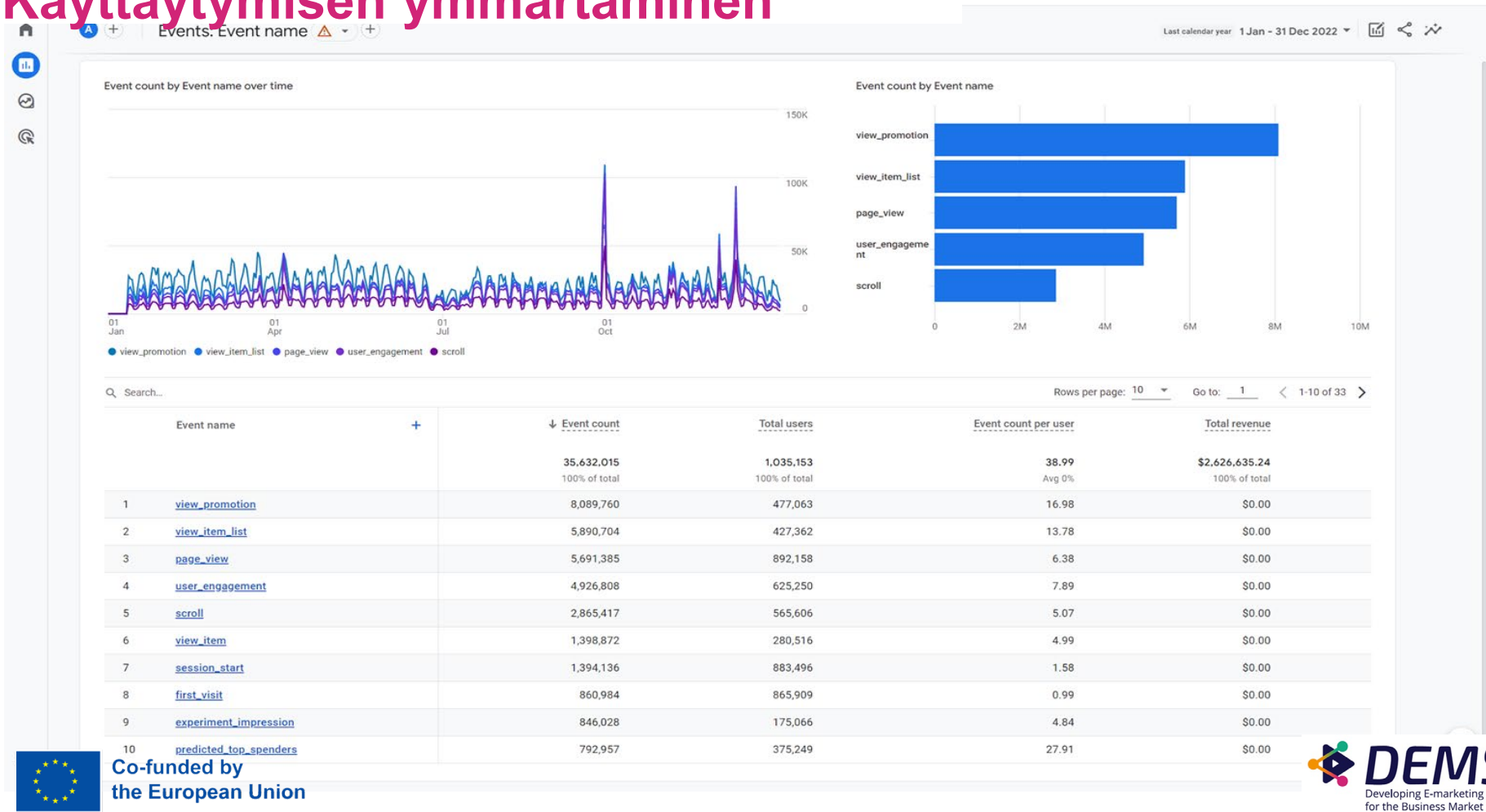
Käyttäytymisen ymmärtäminen



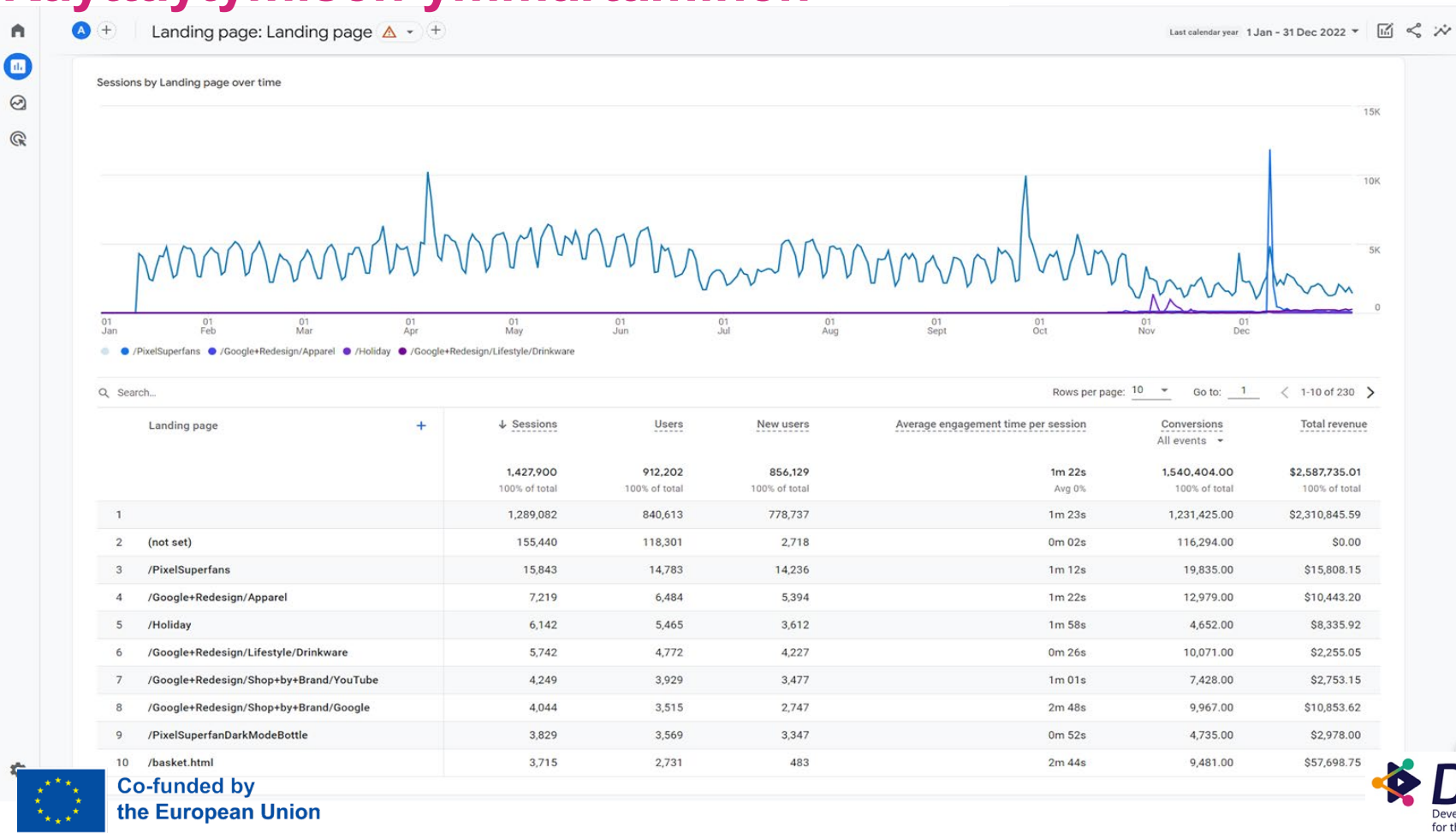
Käyttäytymisen ymmärtäminen



Käyttätymisen ymmärtäminen



Käyttäytymisen ymmärtäminen



Co-funded by
the European Union

DEMS
Developing E-marketing Skills
for the Business Market

Käyttätymisen ymmärtäminen

Variables

Exploration Name:
Untitled exploration

Custom
1 Feb 2022 - 14 Mar 2023

SEGMENTS
None

DIMENSIONS
Page path and scre...

METRICS
Exits
Views
Entrances

Tab settings

TECHNIQUE
Free-form

VISUALISATION

SEGMENT COMPARISONS
Drop or select segment

ROWS
Page path and scre...
Drop or select dimension

Start row 1
Show rows 10
Nested rows No

COLUMNS
Drop or select dimension
Start column group 1
Show column groups 5

VALUES
Exits
Views
Entrances
Drop or select metric

Top Page-EEV

Page path and screen class	↓ Exits	Views	Entrances
Totals	1,390,491 100.0% of total	6,230,219 100.0% of total	1,391,037 100.0% of total
1 /	527,379	1,231,804	820,669
2 /basket.html	43,759	513,314	17,936
3 /Google+Redesign/Apparel/Mens	41,736	249,119	15,889
4 /Google+Redesign/Apparel	39,590	133,776	42,453
5 /store.html	39,080	326,079	21,442
6 /Google+Redesign/New	35,040	151,708	14,559
7 /Google+Redesign/Clearance	32,405	202,963	10,613
8 /Google+Redesign/Shop+by+Brand/YouTube	27,180	90,166	30,099
9 /Google+Redesign/Lifestyle/Drinkware	25,345	102,407	18,501
10 /Google+Redesign/Stationery	24,945	54,067	23,129



Co-funded by
the European Union

Aktivointitehtävä

Käyttäkää Google Analytics -demotiliä ja valitkaa Google Analytics 4 - ominaisuus:
Google Merchandise Store

Vastatkaa alustan datan avulla seuraaviin kysymyksiin:

- a) Tutkikaa eri mittareita, kuten sivuja istuntoa kohden, istunnon kestoa ja poistumisastetta.
- b) Analysoikaa dataa ymmärtääksenne, miten käyttäjät ovat vuorovaikutuksessa verkkosivuston kanssa, kuten mitkä sivut ovat suosituimpia ja mihin käyttäjien vierailu yleensä päättyy.
- c) Määrittäkää siirtymisen yhteenvetoraportin avulla yleisin polku, jonka kautta käyttäjät kulkevat sivustolla.
- d) Luokaa raportti, joka sisältää erittelyn käyttäjän käyttäytymismittareista sivuston eri osille (esim. blogi, tuotesivut, checkout-prosessi)
- e) Tehkää raportissa esitetyn tiedon avulla suosituksia siitä, miten voitte parantaa käyttäjien osallistumista ja vähentää poistumisnopeutta optimoimalla suosituimmat sivut ja puuttumalla ongelmiin, jotka aiheuttavat käyttäjien poistumisen.





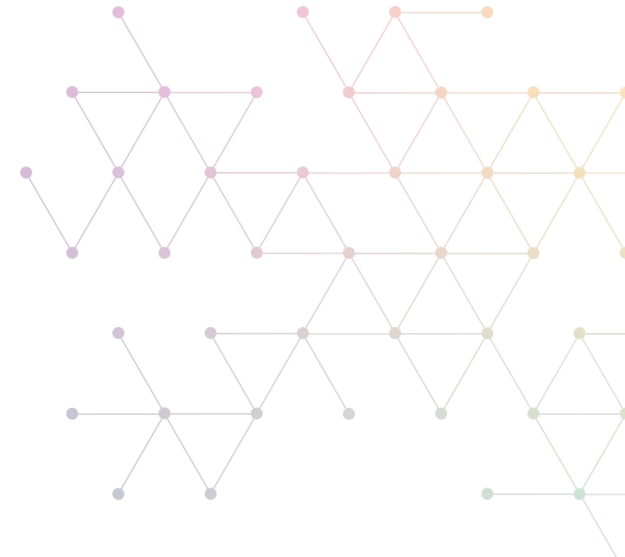
Konversioiden arviointi





Konversioiden arviointi

- Konversiot ja tavoitteet
- Konversion arvo
- Konversioaste
- Hylkäämisaste (esim. hylätty ostoskori)





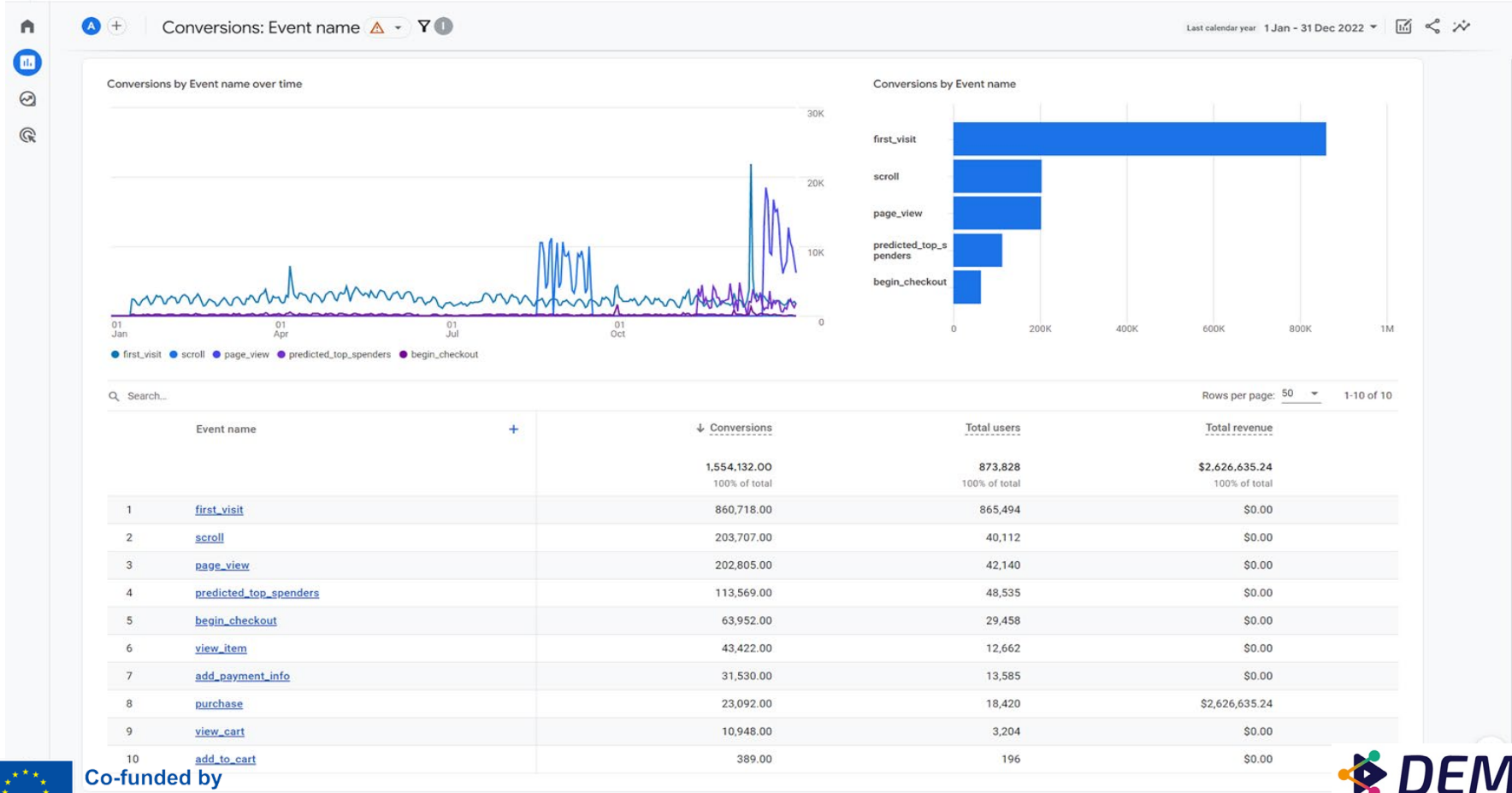
Konversioiden arviointi

- Mikro - ja makrokonversiot

Makrokonversio



Konversioiden arviointi

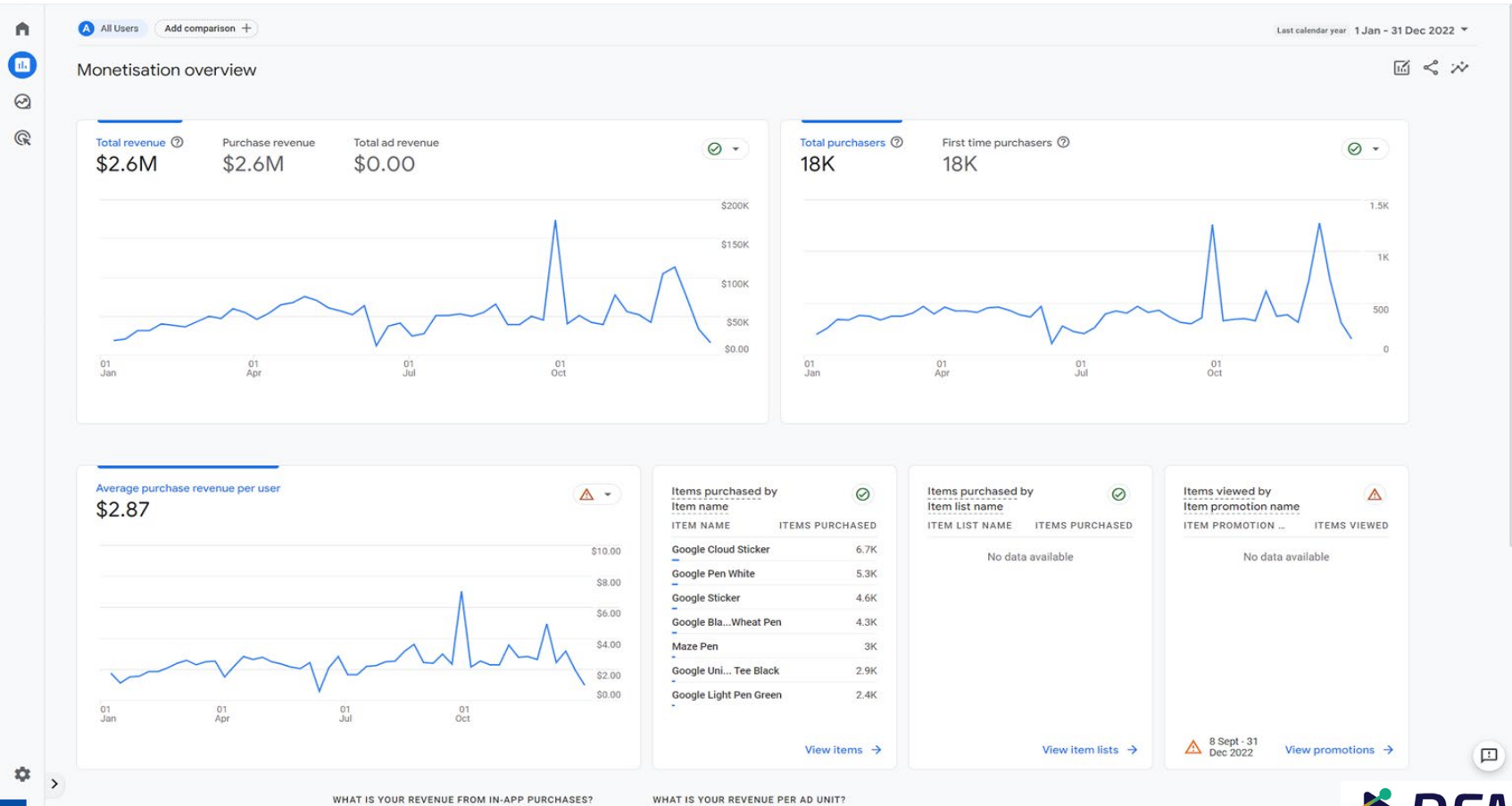


Co-funded by the European Union

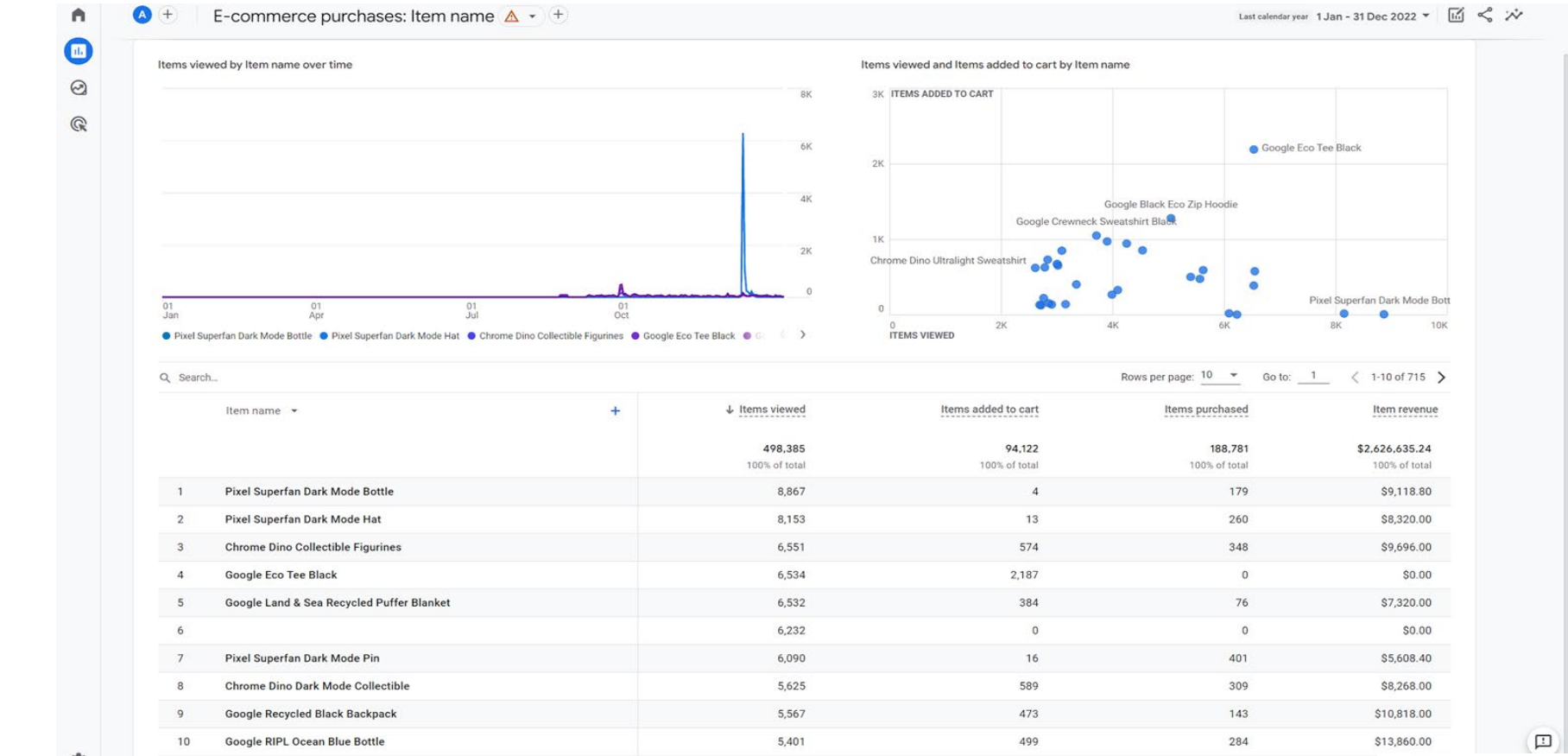
DEMS
Developing E-marketing Skills for the Business Market



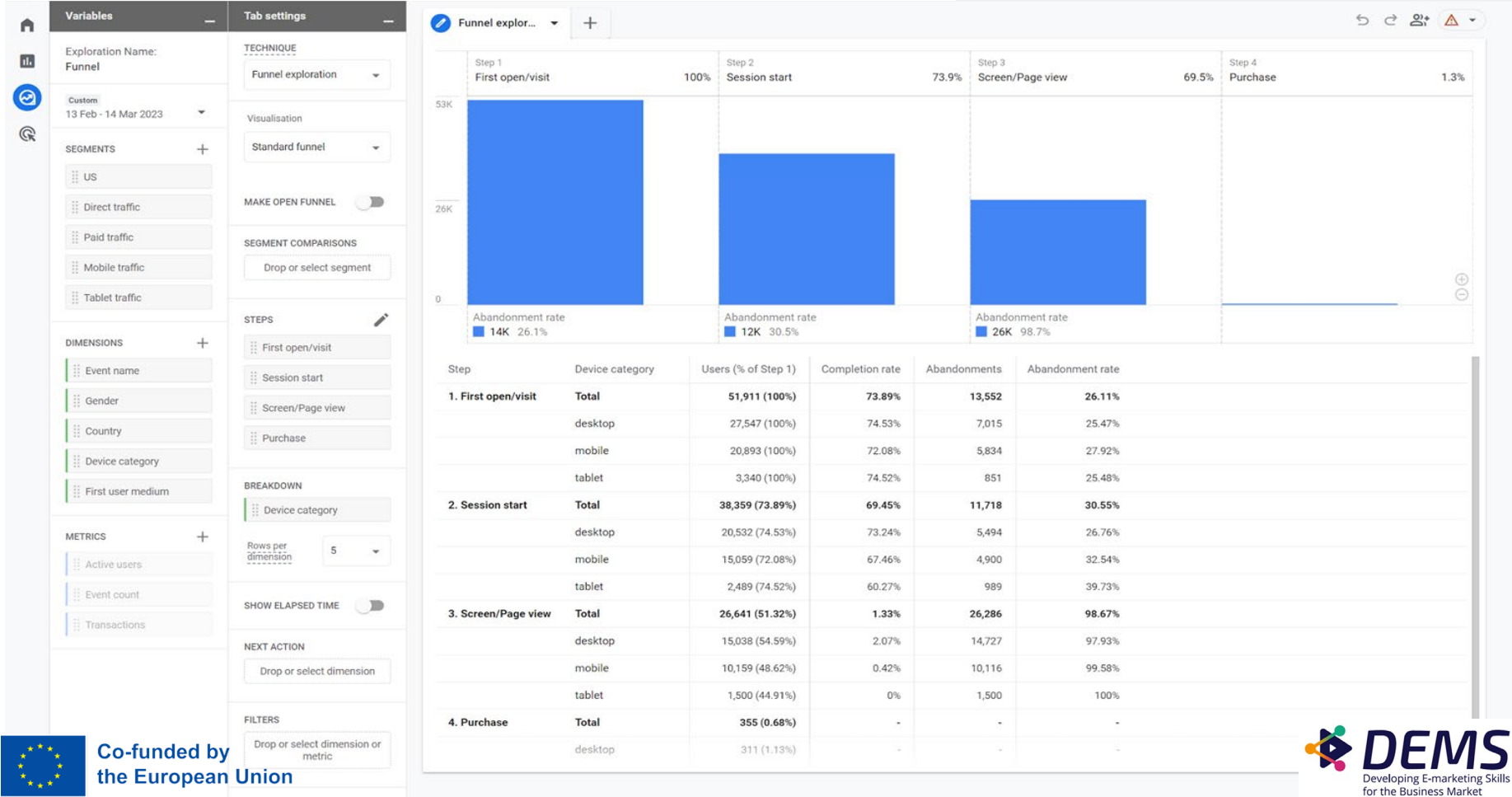
Konversioiden arviointi



Konversioiden arviointi



Konversioiden arviointi



Aktivointitehtävä

Käyttäkää Google Analytics -demotiliä ja valitkaa Google Analytics 4 - ominaisuus: **Google Merchandise Store**

Vastatkaa alustan datan avulla seuraaviin kysymyksiin:

- a) Määrittäkää sivustolle asetetut tavoitteet, kuten lomakkeiden lähetykset, tuoteostot ja asiakastilien luonnit.
- b) Analysoikaa tietoa kunkin tavoitteen konversion ymmärtämiseksi ja tunnistakaa konversioprosessin mahdolliset pullonkaulat.
- c) Määrittäkää suppilon visualisointiraportin avulla, mihin käyttäjät siirtyvät konversioprosessissa, ja pyrkikää ymmärtämään, mitkä prosessin vaiheet aiheuttavat eniten kitkaa.
- d) Luokaa raportti, joka sisältää verkkosivuston eri osien muuntokurssin erittelyn (esim. tuotesivut, checkout-prosessi, kiitos-sivu)
- e) Tehkää raportin pohjalta suosituksia siitä, miten konversioastetta voidaan parantaa puuttumalla ongelmiin, jotka aiheuttavat käyttäjien poistumisen, ja kuvailemalla, mitä optimointitoimenpiteitä tekisitte suosituimmille sivuille.





Säilytettyjen/uskollisten asiakkaiden arviointi





Säilytettyjen/uskollisten asiakkaiden arviointi

- Kävijöiden säilyttämisen ja uskollisuuden seuranta
 - Uudet kävijät vs. palaavat kävijät
- Kohorttianalyysiraportti
- ID-tunnuksen seuranta sivustossa => kirjautuminen



Säilytettujen/uskollisten asiakkaiden arviointi



All Users Add comparison +

Last 28 days 15 Feb - 14 Mar 2023 ▾

Retention overview

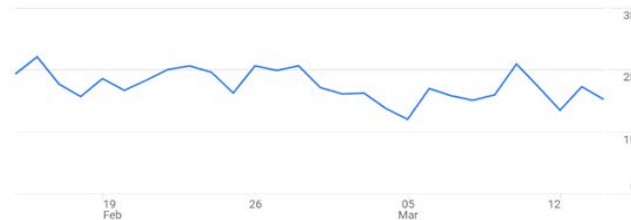


New users

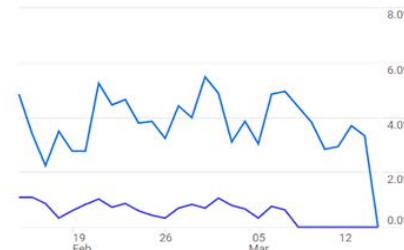
49K

Returning users

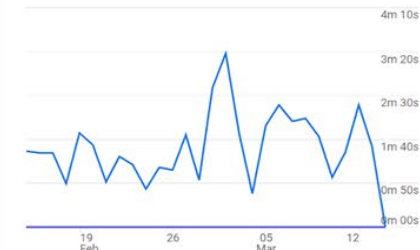
12K



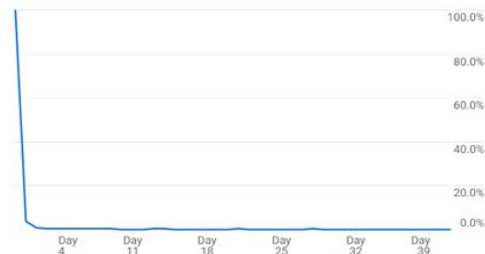
User retention by cohort



User engagement by cohort

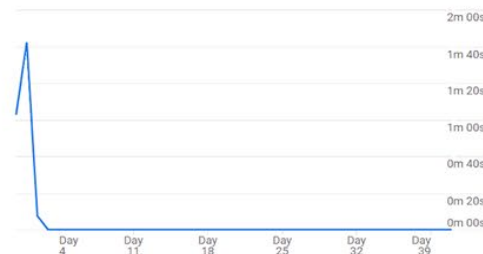


User retention



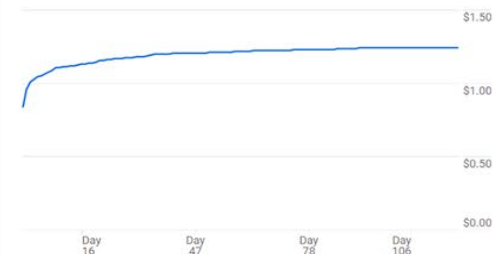
Last 42 days ending Mar 14

User engagement



Last 42 days ending Mar 14

Lifetime value



Last 120 days ending Mar 14



Co-funded by
the European Union

Säilytetyjen/uskollisten asiakkaiden arviointi

Variables

Exploration Name:
Path exploration

Custom
13 Feb - 14 Mar 2023

SEGMENTS

US

Direct traffic

Paid traffic

Mobile traffic

Tablet traffic

DIMENSIONS

Event name

Country

Device category

Gender

First user medium

METRICS

Active users

Event count

Total users

Tab settings

TECHNIQUE

Path exploration

SEGMENT

Drop or select segment

NODE TYPE

Event name

Page title and scree...

Page title and scree...

Page path and scre...

VIEW UNIQUE NODES ONLY

BREAKDOWN

Drop or select dimension

VALUES

Event count

FILTERS

Drop or select dimension or metric

NODE FILTERS

No node filters applied.

Path explorati...

Start again

↶

↷

👤

✓

All Users

STARTING POINT

STEP +1

STEP +2

Event name

Event name

Event name

session_start

82,342

page_view

16,603

session_start

556

click

47

first_visit


17

+18 More


62,810

+14 More

14,685



Co-funded by
the European Union



DEMS
Developing E-marketing Skills
for the Business Market



Säilytettujen/uskollisten asiakkaiden arviointi

Variables

Exploration Name:
User lifetime

Custom
13 Feb - 14 Mar 2023

SEGMENTS

US

Direct traffic

Paid traffic

Mobile traffic

Tablet traffic

DIMENSIONS

First user medium

First user source

First user campaign

Last audience name

First visit date

METRICS

Total users

LTV: Average

Lifetime engagem...

Lifetime transaction...

Tab settings

TECHNIQUE

User lifetime

VISUALISATION

SEGMENT COMPARISONS

Drop or select segment

ROWS

First user medium

Drop or select dimension

Start row 1

Show rows 10

Nested rows Yes

COLUMNS

Drop or select dimension

Start column group 1

Show column groups 5

VALUES

Total users

LTV: Average

Lifetime engagem...

Lifetime transaction...

Drop or select metric

User lifetime 1

First user medium	Total users	LTV: Average	Lifetime engagement duration: Average	Lifetime transactions: Average
Totals	61,432 100.0% of total	\$2.15 100.0% of total	1m 50s 100.0% of total	0.03 100.0% of total
1 (none)	25,441	\$3.59	2m 22s	0.05
2 organic	18,090	\$1.61	1m 58s	0.01
3 cpc	14,713	\$0.27	0m 46s	<0.01
4 referral	2,587	\$2.09	1m 54s	0.03
5 affiliate	134	\$0.00	0m 41s	0
6 (not set)	133	\$0.00	0m 08s	0
7 email	109	\$19.68	7m 58s	0.25
8 cpm	48	\$0.00	0m 05s	0



Co-funded by
the European Union

Säilytettujen/uskollisten asiakkaiden arviointi

Variables

Exploration Name:
Cohort exploration

Custom
13 Feb - 14 Mar 2023

SEGMENTS

US

Direct traffic

Paid traffic

Mobile traffic

Tablet traffic

DIMENSIONS

First user source

First user medium

First user campaign

Gender

Platform

METRICS

Active users

Event count

Transactions

Purchase revenue

Tab settings

TECHNIQUE

Cohort exploration

SEGMENT COMPARISONS

Drop or select segment

COHORT INCLUSION

First touch (acquisition date)

RETURN CRITERIA

Any event

COHORT GRANULARITY

Weekly

CALCULATION

Standard

BREAKDOWN

Drop or select dimension

Rows per dimension

5

VALUES

Active users

METRIC TYPE


Sum

Cohort explor...


Each cell is the sum of Active users for users who had Any event, in that week after First touch (acquisition date)

Based on device data only

	WEEK 0	WEEK 1	WEEK 2	WEEK 3	WEEK 4
All Users	51,621	1,695	516	197	40
Active users					
13 Feb - 18 Feb 2023 11,505 users	11,505	456	248	153	40
19 Feb - 25 Feb 2023 13,244 users	13,244	507	195	44	
26 Feb - 4 Mar 2023 12,590 users	12,590	501	73		
5 Mar - 11 Mar 2023 11,597 users	11,597	231			
12 Mar - 14 Mar 2023 3,145 users	3,145				



Co-funded by
the European Union



DEMS
Developing E-marketing Skills
for the Business Market

Aktivointitehtävä

Käyttäkää Google Analytics -demotiliä ja valitkaa Google Analytics 4 - ominaisuus: **Google Merchandise Store**

Vastatkaa alustan datan avulla seuraaviin kysymyksiin:

- a) Analysoikaa käyttäjien osallistumisen tietoja ajan mittaan, kuten palaavien käyttäjien määrää, vierailutiheyttä ja -rytmiä sekä istunnon keskimääräistä kestoa.
- b) Käyttäkää kohortin analyysiraporttia ymmärtääksenne, miten käyttäjien sitoutuminen muuttuu ajan myötä, ja tunnistaaksenne eri käyttäjäryhmien käyttäytymisen mallit.
- c) Luokaa raportti, joka sisältää erittelyn verkkosivuston eri osien (esim. tuotesivut, blogi, tilisivut) kävijän säilytysasteesta.
- d) Tehkää raportin pohjalta suositteluita, miten istunnon aikaa ja säilytysastetta voidaan parantaa puuttumalla ongelmiin, jotka saavat käyttäjät poistumaan, ja suosituimpien sivujen optimoinnin kautta.



Oppimisen vahvistaminen



Oppimisen vahvistamistehtävä

Käyttäkää Google Analytics -demotiliä ja valitkaa Google Analytics 4 - ominaisuus: **Google Merchandise Store**

- a) Luokaa raportti, jossa on yhteenveto havainnoista ja suosituksista, mukaan lukien hankintakäyttäjän toiminnan analysoinnista saadut tiedot.
- b) Luokaa raportti, jossa on yhteenveto havainnoista ja suosituksista, mukaan lukien käyttäjän toiminnan analysoinnista saadut tiedot.
- c) Luokaa raportti, jossa on yhteenveto havainnoista ja suosituksista, mukaan lukien käyttäjän toiminnan ja konversiotietojen analysoinnista saadut tiedot.
- d) Luokaa raportti, jossa on yhteenveto havainnoista ja suosituksista, mukaan lukien käyttäjän käyttäytymisen ja säilytystietojen analysoinnista saamasi tiedot.



Peilaus oppimistavoitteisiin

- Osaatko nyt vertailla käyttäjien käyttäytymisen eri tyyppejä?
- Osaatko nyt arvioida käyttäjien käyttäytymistä?



Peilaus oppimiseen

- Mikä on mielestäsi tärkeintä, mitä opit tänään?
- Kerro kolme asiaa, jotka opit tänään, kaksi asiaa, joihin tarvitset selkeytystä ja yhden asian, joka oli erityisen mielenkiintoinen.



Kysyttävää?



Co-funded by
the European Union

Seuraava luento...

- Segmentointi ja filtteröinti



Vastuuvapauslauseke

DEMS-aineistolla pyritään vahvistamaan korkeakoulujen digitaalisia markkinointitaitoja ja ymmärtämään organisaatioiden keskeiset tarpeet. Saat käyttöösi laajoja diasarjoja, joissa on luokan toimintoja ja tehtäviä sekä yksityiskohtaisia opettajan käyttöohjeita.

Huomautus: aineisto sisältää Internetistä noudettuja sisältöjä ja lukuja, joten siihen tehdään muutoksia. Lähteet on ilmoitettu oikeudenmukaista käyttöä koskevien sääntöjen mukaisesti. Kustantajan vastuu rajoittuu alkuperäiseen aineistoon, joka on tallennettu www.dems.pro. Kaikki materiaali tuotetaan avoimeen käyttöön ja yhteisrahoitetaan Erasmus + - ohjelmasta.

