

# De *zin* en *onzin* van de nieuwe features in Analytics

17 juni, Mark van Kasteren

**GAUC 2015**

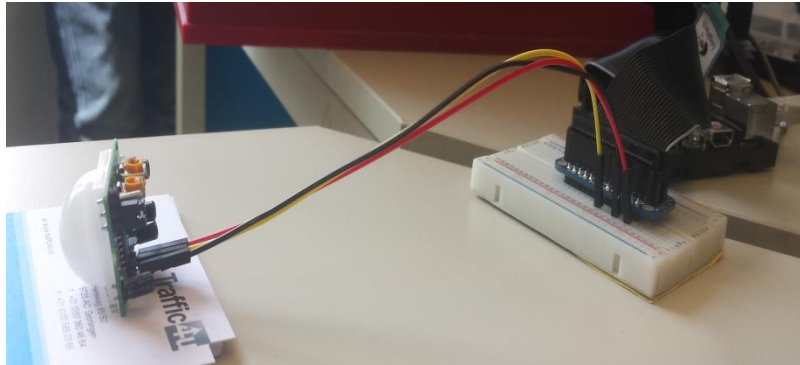
**Traffic****4u**

# Welkom!



# Google Analytics Nerd

Beweging sensor die bezoekers registreert in Analytics



## Overview

Right now

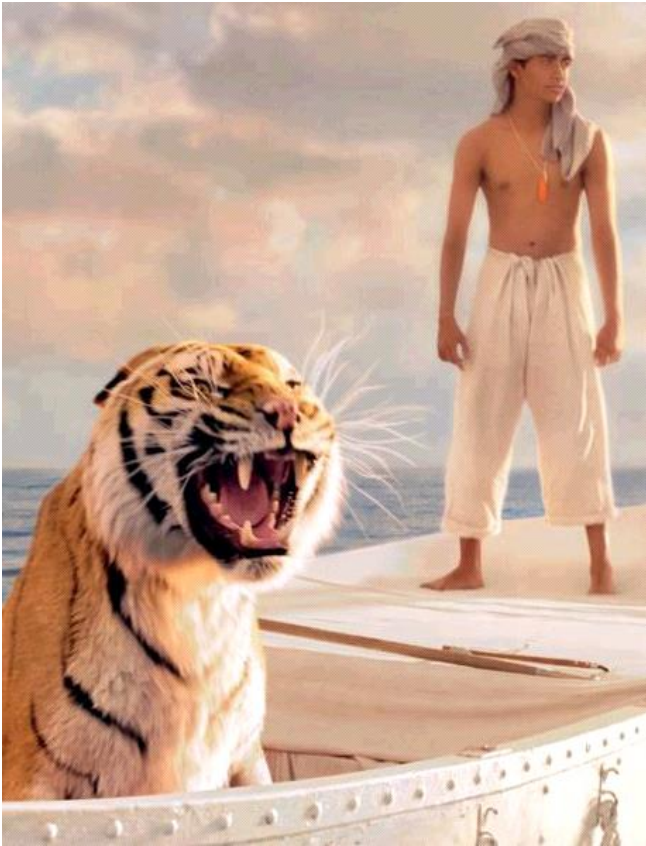
**10**

active users on site

Doe het zelf! <http://nicomiceli.com/tracking-your-home-with-google-analytics/>

# Vandaag

Mogelijkheden  
**volgens Google**




Mogelijkheden  
**voor jou** in de praktijk



# Voorbeeld: Gebruikersstroom

## Wie gebruikt dit?

 Doelgroep

- Overzicht
- Actieve gebruikers **BËTA**
- Cohortanalyse **BËTA**
- ▶ Demografie
- ▶ Interesses
- ▶ Geo
- ▶ Gedrag
- ▶ Technologie
- ▶ Mobiel
- ▶ Aangepast
- ▶ Benchmarking
- Gebruikersstroom**

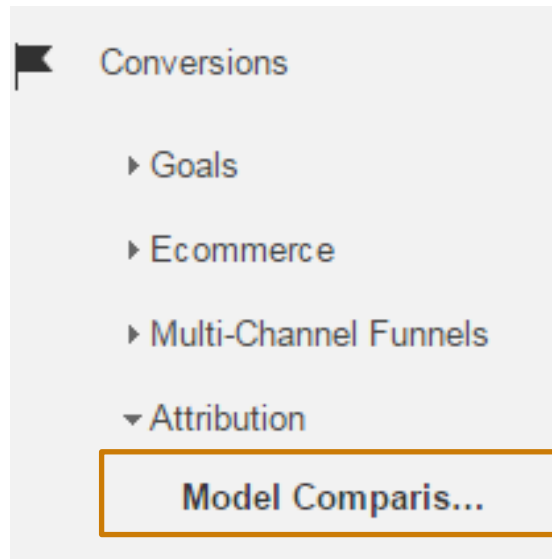


# Antwoorden

## Wat kan je nou echt met?

- Attributie toeschrijving
- Informatie gebeurtenissen
- Cross-device tracking
- Cohortanalyses
- Remarketing lijsten
- Demografie gegevens
- Custom Dimensions
- Benchmark gegevens
- Enhanced ecommerce (**VET!**)

# Conversie Attributie



# Conversie Attributie

Attributie rapporten worden **ad hoc** er bij gepakt als het iemand uit komt!





# Conversie Attributie

## 100 manieren, mijn best practice



Laatste indirecte klik

versus



Eerste interactie

# Conversie Attributie

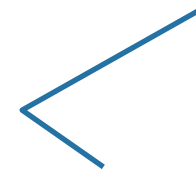
## Onderzoek Traffic4u

“ Krijgen **non branded** AdWords campagnes gemiddeld gezien meer sales als het *First click model* gebruikt wordt ten opzichte van het *standaard Analytics model* ”

# Conversie Attributie

## Resultaat onderzoek Traffic4u

**Ja!**  
(alle keren 100% statistisch significant)



	Transacties Standaard Analytics model	Transacties First click model	%Δ
klant 1	4.208	5.070	+21%
klant 2	4.045	4.476	+11%
klant 3	5.074	6.441	+27%
klant 4	6.788	7.886	+16%
klant 5	3.103	3.501	+13%



Tip: zorg dat je een apart doel hebt die **nieuwe klant** transacties doormeet

# Conversie Attributie

## Stap 1: Veel beter dan conversie attributie



Zorg dat je een apart doel hebt die **nieuwe klant** transacties doormeet

Event Category ?	Event Action ? ✕	Total Events ? ↓
		31,834 % of Total: 0.47% (6,844,224)
1. transaction	returning customer	10,470 (32.89%)
2. transaction	new customer	6,867 (21.57%)

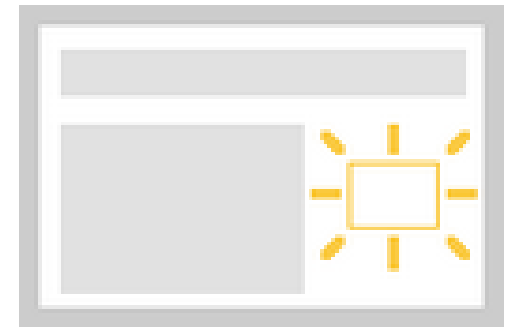
# Remarketing lijsten (in Google Analytics)



Bezoekers komen op je website



Op basis van kenmerken  
maak je een lijst aan



Advertenties in Google op maat  
voor deze kenmerken

# Remarketing lijsten

## Hou dit in de gaten!

- Eindeloze mogelijkheden, target/exclude users die:
  - Een bepaalde tijd op de site doorbrengen;
  - Wel/niet bouncen;
  - Wel/niet product pagina bezoeken;
  - Wel/niet producten met hoge marge bezoeken;
  - Wel iets in de winkelmand leggen maar niet afrekenen;
  - Meer dan 2 sessies zonder transactie
  - Cetera....

# Remarketing lijsten

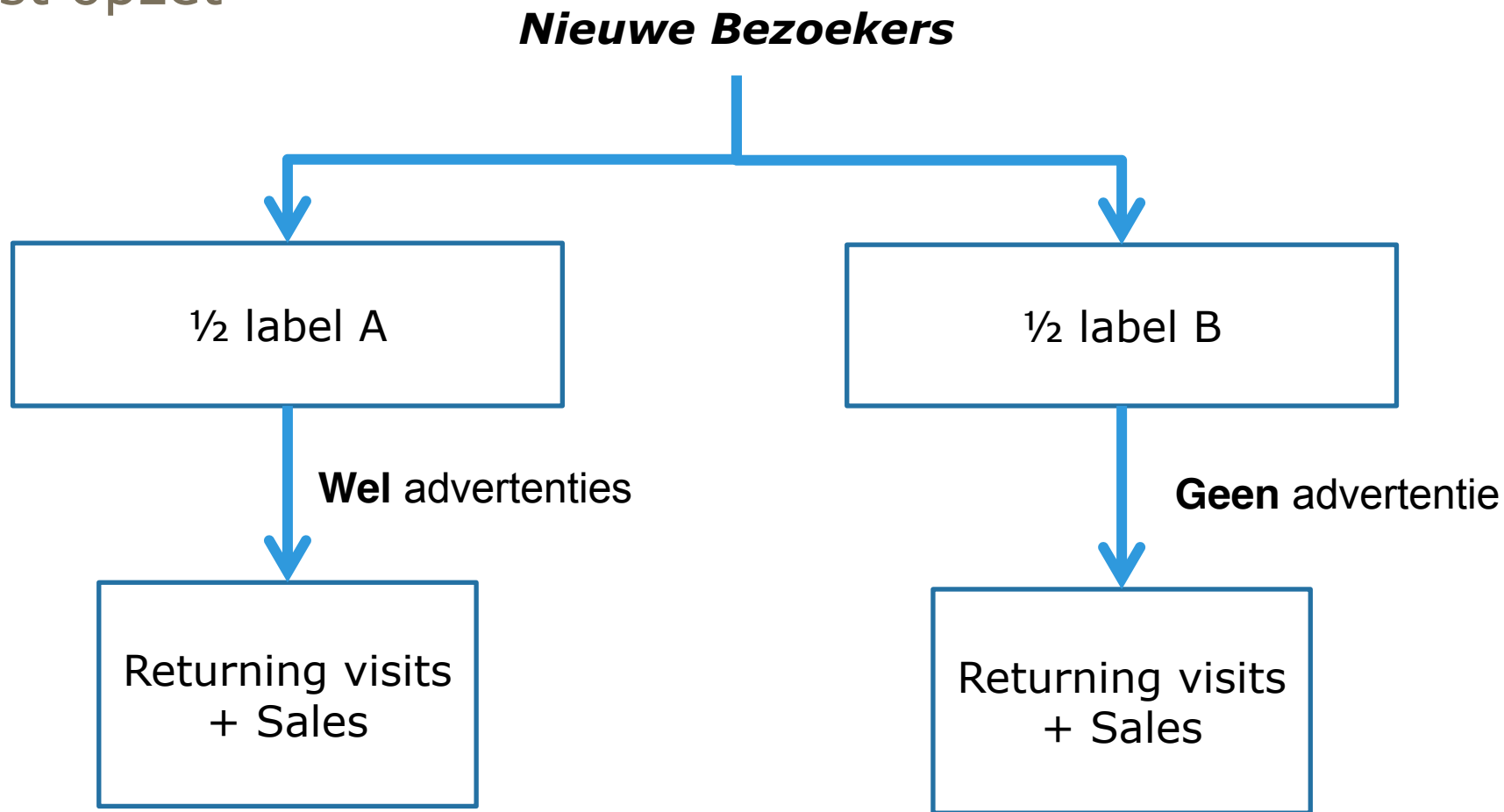
Resultaat Traffic4u onderzoek

“Kan het uit als ik AdWords advertenties op exacte bedrijfsnaam zoektermen **niet meer toon** als gebruikers al op mijn website zijn geweest? ”

**Kortom:** nemen andere verkeersbronnen dit over?

# Remarketing lijsten

## Test opzet





# Remarketing lijsten


## Resultaat

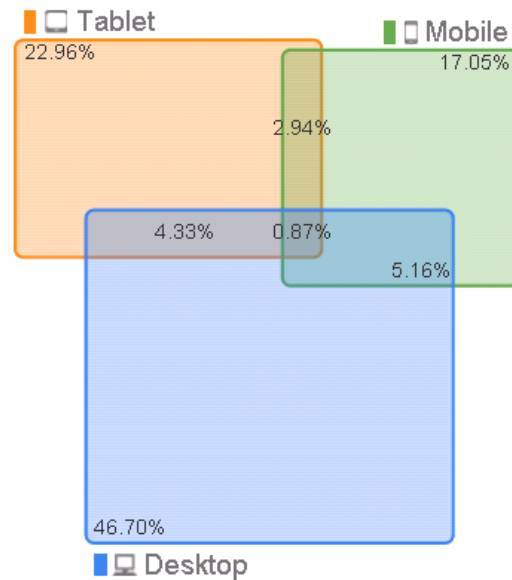
- Klanten die last hebben van concurrentie op bedrijfsnaam kan het absoluut niet uit om branded campagnes voor terugkerende bezoekers uit te zetten









*Maar....*

- Bij de klanten die géén last hebben van concurrentie op bedrijfsnaam kan het wel uit.

# Cross-device

-  Audience
- Overview
- ▶ Geo
- ▶ Behavior
- ▶ Technology
- ▶ Mobile
- ▼ Cross Device
- Device Overlap
- Device Paths
- Acquisition Device

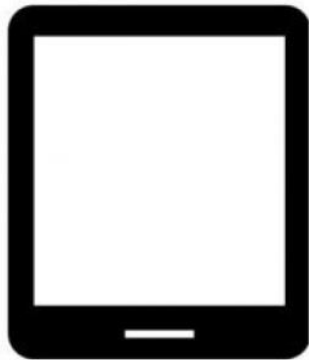


Steps in path ?	Users ? ↓	Sessions ?
	<b>6,417</b> % of Total: 100.00% (6,417)	<b>40,418</b> % of Total: 100.00% (40,418)
1.  	<b>703</b> (10.96%)	2,463 (6.09%)
2.  	<b>656</b> (10.22%)	2,576 (6.37%)
3.  	<b>587</b> (9.15%)	2,138 (5.29%)
4.  	<b>545</b> (8.49%)	2,288 (5.66%)

# Cross-device

## De uitdaging (deel I)

Hans  
Bezoeker #334



Hans  
Bezoeker #476



# Cross-device

Dit kan bijvoorbeeld door;

- Dit signaal te geven bij inloggen (checkout)
- Bezoeker direct aan start email vragen
- Een UserID toevoegen aan nieuwsbrief links
- Cetera...

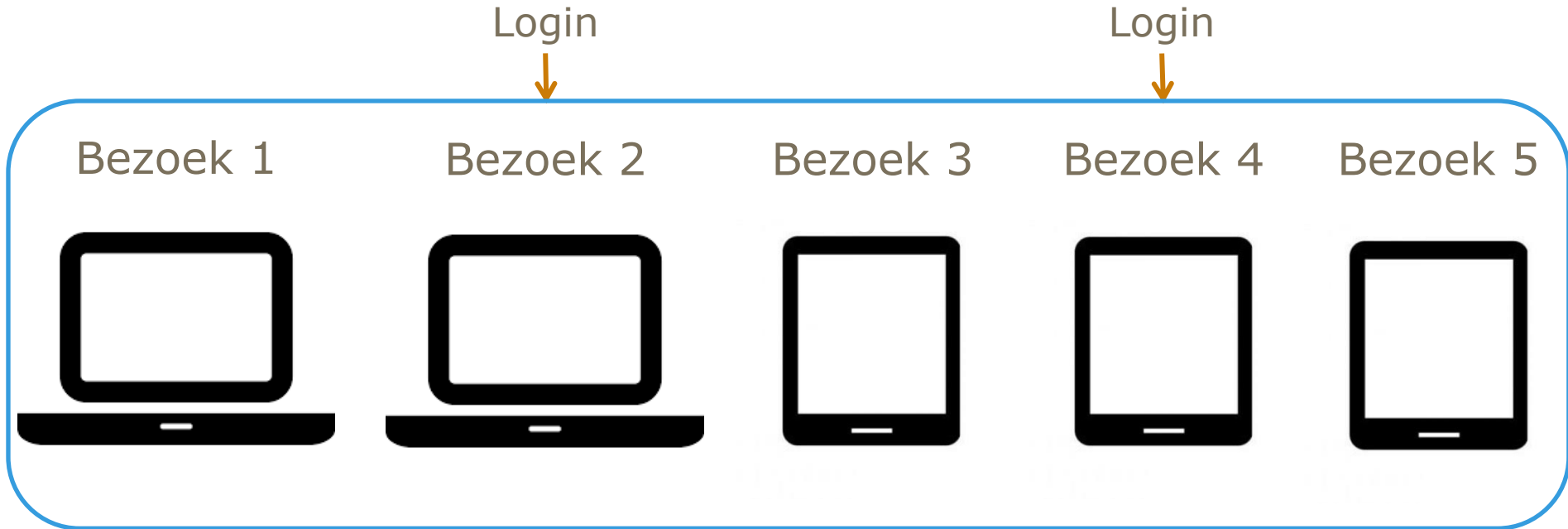
# Cross-device

En dan werkt het bij Google Analytics ook nog als volgt....



# Cross-device

Andere tools maken het wel mogelijk om **elk** bezoek te koppelen



# Cross-device

De allermooiste cross-device informatie

**User ID**



**(offline)  
Klantenkaart**




# Cross-device

**Super interessant - combinatie klantenkaart/offline sales!**





# Informatie gebeurtenissen

-  Dashboards
-  Snelkoppelingen
-  **Informatiegebeurtenissen**
  - Overzicht
  - Dagelijkse gebeurteni...
  - Wekelijkse gebeurte...
  - Maandelijkse gebeur...

## Automatische meldingen

### Alle verkeer

Alle verkeer



**37,77%** Visits > 4 pageviews  
▲ **43%** verwacht: 25,70%-27,62%



**00:03:52** Gem. sessieduur  
▲ **20%** verwacht: 00:03:08-00:03:14

### Gebruikers

Land

**Netherlands**  
78233 sessies  
(17,27% van  
totaal)



**€ 224.907,68** Opbrengst  
▲ **34%** verwacht: € 161.709,57-€ 173.155,28

# Informatie gebeurtenissen

## Ooit in zo'n lijst aan het zoeken geweest?


Bestemmingspagina ?		Sessies ? ↓
		37,55% ↓ 677 versus 1.084
1.	<a href="#">/over-traffic4u/vacatures/trainee-online-marketing</a>	
	11-mei-2015 - 10-jun-2015	248 (36,63%)
	10-apr-2015 - 10-mei-2015	241 (22,23%)
	<b>Wijzigingspercentage</b>	<b>2,90%</b>
2.	<a href="#">/over-traffic4u/vacatures</a>	
	11-mei-2015 - 10-jun-2015	206 (30,43%)
	10-apr-2015 - 10-mei-2015	268 (24,72%)
	<b>Wijzigingspercentage</b>	<b>-23,13%</b>
3.	<a href="#">/over-traffic4u/vacatures/stage-online-marketing</a>	
	11-mei-2015 - 10-jun-2015	70 (10,34%)
	10-apr-2015 - 10-mei-2015	58 (5,35%)

Hier moet een knop  
Google!

# Informatie gebeurtenissen







## Hier ben ik naar op zoek!

Op zoek naar een knop die direct deze enorme daling weergeeft die nu op **plek 44** staat!

44.	<a href="#">/over-traffic4u/vacatures/project-manager</a> 	
	11-mei-2015 - 10-jun-2015	<b>13</b> (0,83%)
	10-apr-2015 - 10-mei-2015	<b>1114</b> (20,52%)

# Informatie gebeurtenissen

## Laat het voor jou werken!

Aangepaste meldingen		<a href="#">+ Een aangepaste melding maken</a> <a href="#">Aangepaste meldingen beheren</a>	
Er zijn geen aangepaste meldingen op deze datum.			
Automatische meldingen		Sorteren op: <a href="#">Statistiek</a>   <a href="#">Dimensie</a>	
Alle verkeer			
Alle verkeer	 <b>37,77%</b> Visits > 4 pageviews (Conversieratio doel 4) <b>▲ 43%</b> verwacht: 25,70%-27,62%	Belang: 	<a href="#">Ga naar rapport</a>
	 <b>00:03:52</b> Gem. sessieduur <b>▲ 20%</b> verwacht: 00:03:08-00:03:14	Belang: 	<a href="#">Ga naar rapport</a>
Gebruikers			
Land <b>Netherlands</b> 78233 sessies (17,27% van totaal)	 <b>€ 224.907,68</b> Opbrengst <b>▲ 34%</b> verwacht: € 161.709,57-€ 173.155,28	Belang: 	<a href="#">Ga naar rapport</a>

# Informatie gebeurtenissen

## Een melding maken

Naam melding:

Periode:

Stuur mij een e-mail wanneer deze melding wordt geactiveerd. Ook opnemen

### Alert Conditions

This applies to

Condition

Value

Alert me when

Condition

Value

Compared to

# Cohort Analyse



Doelgroep

Overzicht

Cohortanalyse **BETA**

› Demografie

› Interesses

# Cohortanalyse

## Hoe lees je het?

	Week 0	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4
<b>Alle sessies</b> 255.875 gebruikers	<b>100,00%</b>	<b>5,89%</b>	<b>3,06%</b>	<b>2,22%</b>	<b>1,54%</b>
1 mrt. 2015 - 7 mrt. 2015 41.254 gebruikers	100,00%	5,81%	3,20%	2,75%	2,24%
8 mrt. 2015 - 14 mrt. 2015 41.659 gebruikers	100,00%	5,53%	3,37%	2,51%	1,53%
15 mrt. 2015 - 21 mrt. 2015 41.186 gebruikers	100,00%	5,16%	2,71%	1,68%	0,85%
22 mrt. 2015 - 28 mrt. 2015 46.725 gebruikers	100,00%	8,08%	7,70%	1,99%	
29 mrt. 2015 - 4 apr. 2015 44.157 gebruikers	100,00%	6,42%	2,29%		

# Cohortanalyse

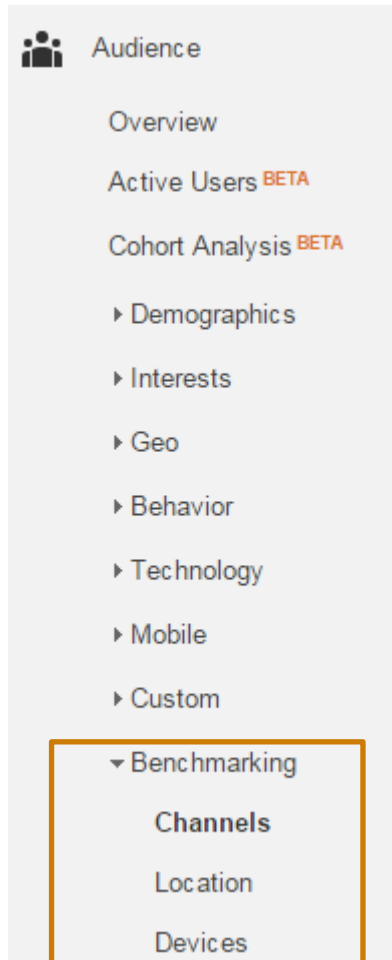
Hoe je het in de praktijk kan gebruiken

	Week 0	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4
<b>Display campagne A</b> 50.987 gebruikers	100,00%	4,36%	2,49%	1,86%	0,47%
15 mrt. 2015 - 21 mrt. 2015	100,00%	3,55%	0,88%	0,73%	0,69%

	Week 0	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4
<b>Display campagne B</b> 61.602 gebruikers	100,00%	6,74%	3,13%	2,48%	2,10%
15 mrt. 2015 - 21 mrt. 2015	100,00%	4,52%	1,94%	1,36%	1,27%

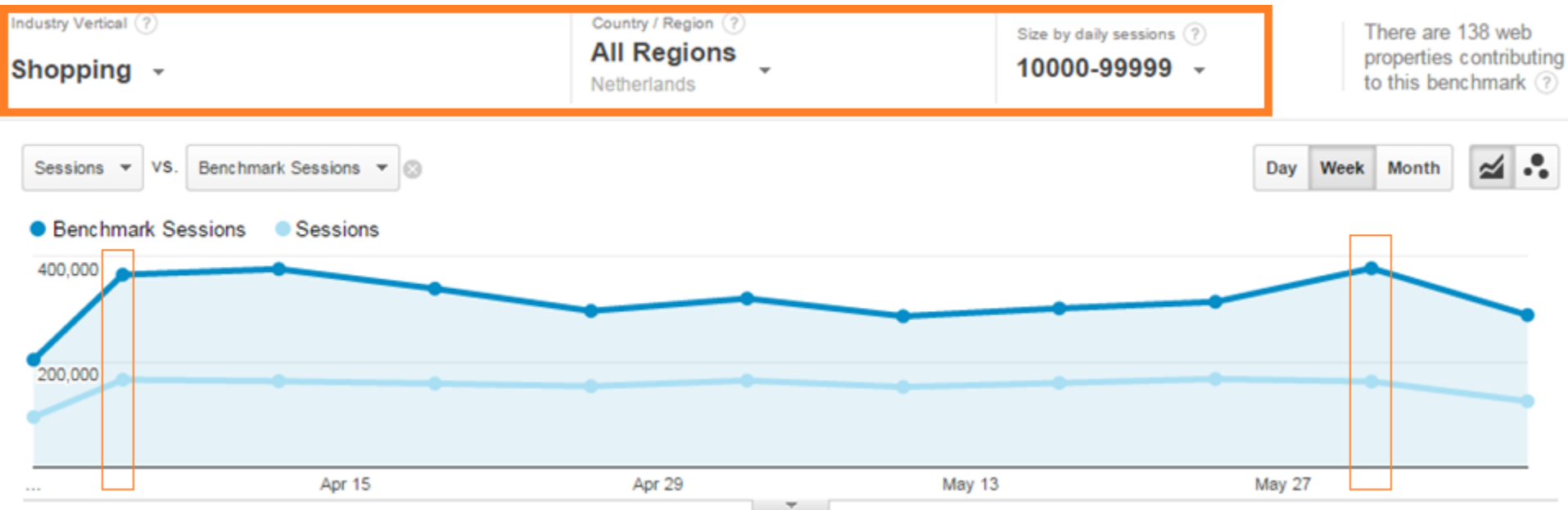


# Benchmarking



# Benchmarking

Dit is redelijke interessant.....

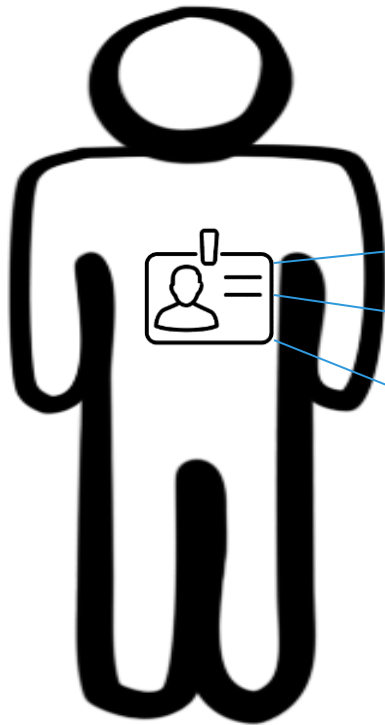


# Benchmarking

Dit al een stuk minder.....

Default Channel Grouping	Acquisition		
	Sessions <sup>?</sup> ↓	% New Sessions <sup>?</sup>	New Users <sup>?</sup>
	<b>54.27%</b> ↓ 399,147 vs 872,928	<b>1.60%</b> ↓ 47.11% vs 47.87%	<b>55.01%</b> ↓ 188,019 vs 417,890
1. Paid Search	<b>14.10%</b> ↑ 138,490 vs 121,381	<b>-3.06%</b> ↓ 45.94% vs 47.39%	<b>10.61%</b> ↑ 63,620 vs 57,520
2. Email	<b>-18.97%</b> ↓ 87,684 vs 108,206	<b>24.79%</b> ↑ 29.06% vs 23.29%	<b>1.12%</b> ↑ 25,485 vs 25,203
3. Display	<b>-25.37%</b> ↓ 22,450 vs 30,083	<b>-19.26%</b> ↓ 34.68% vs 42.95%	<b>-39.75%</b> ↓ 7,786 vs 12,922

# Custom Dimension/Metrics



Variant A

Zoekt vakantie voor 4 personen

Zoekt vakantie periode begin september

Leveren telefoons met 3D afbeeldingen meer sales op?



- A. Ja
- B. Nee

# Leveren actie badges op producten in totaal meer sales op (ook als er geen actie is)?

## Prijsrange

Geef aan hoeveel je wil betalen voor je toestel

Selecteer

## Merken

- Apple (5)
- Blackberry (4)
- HTC (3)
- Huawei (1)
- LG (1)
- Nokia (5)
- Samsung (22)
- Sony (1)

Ga naar [Prepaid telefoons](#)



Elke maand dezelfde lage prijs zolang je abonnement loopt

### Toestellen



**Samsung Galaxy S II Plus blue-gray**

ToestelLease  
Van 14,- voor

**12,-**  
p/mnd

- [Details](#)
- Vergelijk

[Meer info](#)



**Samsung Galaxy S4 4G, black**

ToestelLease  
Van 34,- voor

**30,-**  
p/mnd

- [Details](#)
- Vergelijk

[Meer info](#)



**Apple iPhone 5 16GB wit**

ToestelLease  
Van 37,50 voor

**33,-**  
p/mnd

- [Details](#)
- Vergelijk

[Meer info](#)



**Samsung Galaxy S4 4G, white**

ToestelLease  
Van 34,- voor

**30,-**  
p/mnd

- [Details](#)
- Vergelijk

[Meer info](#)



**Samsung Galaxy S3 black**

ToestelLease  
Van 23,50 voor

**23,50**  
p/mnd

- [Details](#)
- Vergelijk

[Meer info](#)



**Samsung Galaxy S Advance**

ToestelLease  
Van 9,50 voor

**8,-**  
p/mnd

- [Details](#)
- Vergelijk

[Meer info](#)



**Sony Xperia Z**

ToestelLease  
Van 27,- voor

**24,-**

- [Details](#)
- Vergelijk



**Apple iPhone 4 8GB black**

ToestelLease  
Van 20,- voor

**18,-**

- [Details](#)
- Vergelijk



**Apple iPhone 5 zwart**

ToestelLease  
Van 37,50 voor

**33,-**

- [Details](#)
- Vergelijk



**Samsung Galaxy S II Plus blue-gray**

ToestelLease  
Van 14,- voor

**12,-**  
p/mnd

- [Details](#)
- Vergelijk

[Meer info](#)

VS.



**Samsung Galaxy S II Plus blue-gray**

ToestelLease  
Van 14,- voor

**12,-**  
p/mnd

- [Details](#)
- Vergelijk

[Meer info](#)

A. Ja

B. Nee

Traffic4u

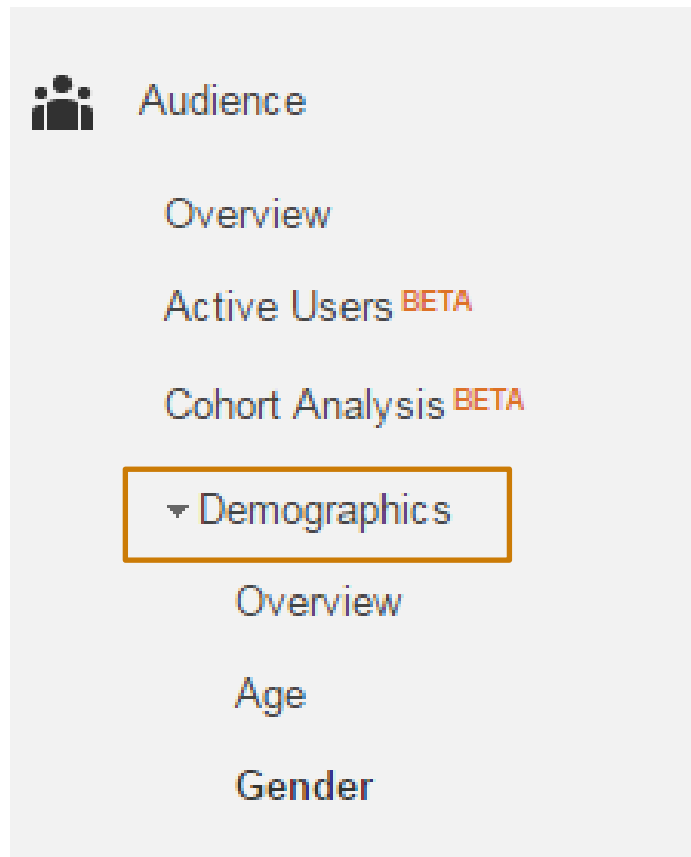
Result driven online marketing

# Custom Dimensions/ Metrics


## **Nuttige custom dimensions!**

- Labels A/B test varianten
- Status customer journey (bv. iets in winkelmand, maar niet afgerekend)
- Keuzes tijdens oriëntatie
  - Bestemming
  - Leeftijd
  - Reisgezelschap
  - Product categorie filters
  - Ophalen / Thuis bezorgen

# Demografische gegevens



A screenshot of a web interface showing a navigation menu. The menu is titled 'Audience' and includes the following items: 'Overview', 'Active Users BETA', 'Cohort Analysis BETA', 'Demographics', 'Overview', 'Age', and 'Gender'. The 'Demographics' item is highlighted with a blue border. The 'Audience' title is accompanied by an icon of three people.

-  Audience
  - Overview
  - Active Users **BETA**
  - Cohort Analysis **BETA**
  - ▼ Demographics
    - Overview
    - Age
    - Gender



# Demografische gegevens

Gender ?	Sessions ? ↓	Revenue ?	Ecommerce Conversion Rate ?
	<b>2,311,797</b> % of Total: 64.21% (3,600,495)	<b>€7,971,750.06</b> % of Total: 44.72% (€17,824,298.90)	<b>2.66%</b> Avg for View: 4.15% (-35.90%)
1. female	<b>1,847,418</b> (79.91%)	€6,109,250.48 (76.64%)	2.55%
2. male	<b>464,379</b> (20.09%)	€1,862,499.58 (23.36%)	3.10%

# Demografische gegevens

Bekijk wat Google denkt dat jij bent op:  
<https://www.google.com/settings/ads>

## Advertenties op Google



Zoeken



Gmail



YouTube



Kaarten

Geslacht

Onbekend [?](#) [Uw Google-profiel bezoeken](#)

Leeftijd

Onbekend [?](#) [Uw Google-profiel bezoeken](#)

Talen

N.v.t.

Interesses

Onbekend [Bewerken](#)  
Op basis van uw eerdere activiteit op Google

## Google-advertenties op internet [?](#)



Google-advertenties op internet

Man [Bewerken](#)  
Gebaseerd op de websites die u heeft bezocht

35-44 [Bewerken](#)  
Gebaseerd op de websites die u heeft bezocht

Nederlands [Bewerken](#)  
Gebaseerd op de websites die u heeft bezocht

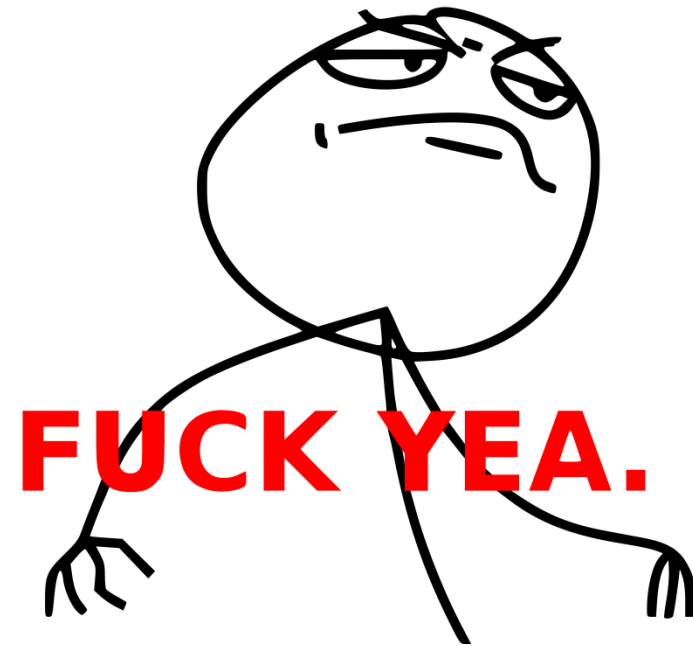
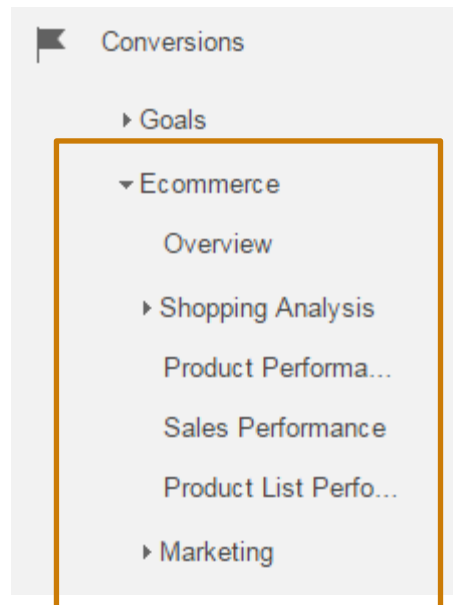
Banenmarkt en 17 andere [Bewerken](#)  
Gebaseerd op de websites die u heeft bezocht

# Demografische gegevens

Wel interessant bij A/B testen

Vrije variabele (waarde 04) ?	Geslacht ?	Conversieratio van e-commerce ?	Opbrengst ?	Transacties ?
		<b>4,20%</b> Gem. voor dataweergave: 1,76% (138,60%)	<b>€ 448.433,81</b> % van totaal: 7,03% (€ 6.380.601,34)	<b>2.623</b> % van totaal: 5,74% (45.686)
1. Orange button	female	3,98%	€ 112.411,22 (25,07%)	665 (25,35%)
2. Orange button	male	4,25%	€ 105.265,45 (23,47%)	687 (26,19%)
3. Blue button	female	4,46%	€ 127.642,03 (28,46%)	665 (25,35%)
4. Blue button	male	4,14%	€ 103.115,10 (22,99%)	606 (23,10%)

# Enhanced E-commerce



# Enhanced E-commerce

## Productcategorie pagina's prestaties

Naam van productlijst ?	Klikken in productenlijst ? ↓	CTR van productlijst ?
	<b>1.738.099</b> % van totaal: 100,00% (1.738.099)	<b>2,38%</b> Gem. voor dataweergave: 2,38% (0,00%)
1. <a href="#">Overzicht - Productcategorie 1</a>	<b>189.541</b> (10,91%)	33,70%
2. <a href="#">Overzicht - Productcategorie 2</a>	<b>94.152</b> (5,42%)	30,33%
3. <a href="#">Overzicht - Productcategorie 3</a>	<b>69.341</b> (3,99%)	27,56%
4. <a href="#">Overzicht - Productcategorie 4</a>	<b>53.721</b> (3,09%)	22,15%
5. <a href="#">Overzicht - Productcategorie 5</a>	<b>48.547</b> (2,79%)	16,70%

# Enhanced E-commerce

## Producten op categorie pagina's

100 DAGEN RETOURRECHT    HET GROOTSTE AANBOOD TOPMERKEN ONLINE    GRATIS VERZENDEN BIJ JE RETOUR

DAMES    **HEREN**    KINDEREN    **zalando**    Inloggen    Wensenlijstje    Winkelen

Far klaro Memo **Kleding** Schoenen Sport Tassen & accessoires Premium Meisjes Outlet    Zoek hier merk, product of te woord...

Homepage > Heren > Kleding > Jeans

Categorie: Heren jeans (1886 artikelen)

Merk    Kleur    Prijs    Maat    Materiaal    Taille koegte

Leigte    Collectie    Nieuwbluses

Sorteren op: Meest populair    1 2 3 ... 26 >

**CTR: 21,8%**    **CTR: 16,6%**    **CTR: 5,7%**

Arm of Me Slim fit jeans - black wach € 174,95    Topman Slim fit jeans - light blue € 54,95    Anboth Slim fit jeans - grey daze € 69,95

**CTR: 8,8%**    **CTR: 9,6%**    **CTR: 7,6%**

Only & Sons AVI - Straight leg jeans - dark blue denim € 69,95    YOUR TURN Slim fit jeans - blue denim € 29,95    The Blue Uniform CRICKET - Slim fit jeans - fied dat € 129,95

**CTR: 6,3%**    **CTR: 5,2%**    **CTR: 24,6%**

Heren jeans

De kans is groot dat je meende kere jeans in je garderobe hebt. Dit type broek is zo uitzonderlijk en eigenlijk altijd in de mode. Heren jeans zijn er in diverse parametris, zodat je altijd een jeans vindt die bij je figuur en leigte past. Heren jeans drage je in je erte lid, maar legewoondig ook gewoon naar je werk. Er zijn namelijk ook strakke jeans, bijvoorbeeld in een donkere kleur met rechte pijpen. Een polo, overhemd, trui of T-shirt staan allemaal goed met heren jeans, maar een vestje kan ook prima. Heren jeans zijn uitmeisreg te drage uit de modewereld en komen elke twee weer in nieuwe modellen, kleuren en fit.

"Heren jeans zijn misschien wel het meest gedragen item uit de mannemode."

Op zoek naar heren jeans voor lekker weer? Ga voor korte broek of broek je kale met een paar slip-on of sandalen eronder. Op zoek naar katoen? Een leigte, slim fit of straight leg jeans staan ook met een paar heren sneakers en een overhemd met jarie. Je off-dirty look is zo uoer klaar door je jarie jack te drage te drage en je mouwen op te rollen. Bovendien knoopte je er de bestkbaar voor de uridagmiddagborel. Heren jeans van Boss, Denham, Philippa K. of katoen van all time favorite drage mogen niet ontbreken in je strakke garderobe. Je look is niet compleet met alleen een paar

# Enhanced E-commerce

## Product pagina -naar- Winkelwagen ratio

Product ?	Verkoopprestaties		Winkelgedrag
	Productopbrengst ? ↓	Unieke aankopen ?	Verhouding winkelwagentje/detail weergaven ?
	<b>€ 5.264.600,26</b> % van totaal: 100,00% (€ 5.264.600,26)	<b>100.501</b> % van totaal: 100,00% (100.501)	<b>14,20%</b> Gem. voor dataweergave: 4,20% (0,00%)
1. <a href="#">Product 1</a>	<b>€ 43.422,49</b> (0,82%)	471 (0,47%)	16,47%
2. <a href="#">Product 2</a>	<b>€ 34.618,32</b> (0,66%)	497 (0,49%)	25,75%
3. <a href="#">Product 3</a>	<b>€ 31.485,44</b> (0,60%)	332 (0,33%)	14,74%
4. <a href="#">Product 4</a>	<b>€ 27.192,05</b> (0,52%)	161 (0,16%)	3,33%
5. <a href="#">Product 5</a>	<b>€ 23.690,03</b> (0,45%)	250 (0,25%)	14,34%

# Enhanced E-commerce

## Prestaties – Interne promoties

Naam van interne promotie ?	Winkelgedrag		
	Weergaven van interne promotie ? ↓	Klikken op interne promotie ?	CTR van interne promotie ?
	<b>6.236.063</b> % van totaal: 100,00% (6.236.063)	<b>47.284</b> % van totaal: 100,00% (47.284)	<b>0,76%</b> Gem. voor dataweergave: 0,76% (0,00%)
1. Homepage - Banner #1	<b>846.807 (13,58%)</b>	2.711 (5,73%)	12,36%
2. Homepage - Banner #2	<b>794.237 (12,74%)</b>	3.677 (7,78%)	11,56%

**Let op** dat een impressie niet altijd een “werkelijke” impressie hoeft te zijn (bijvoorbeeld als de banner onderaan de pagina staat).



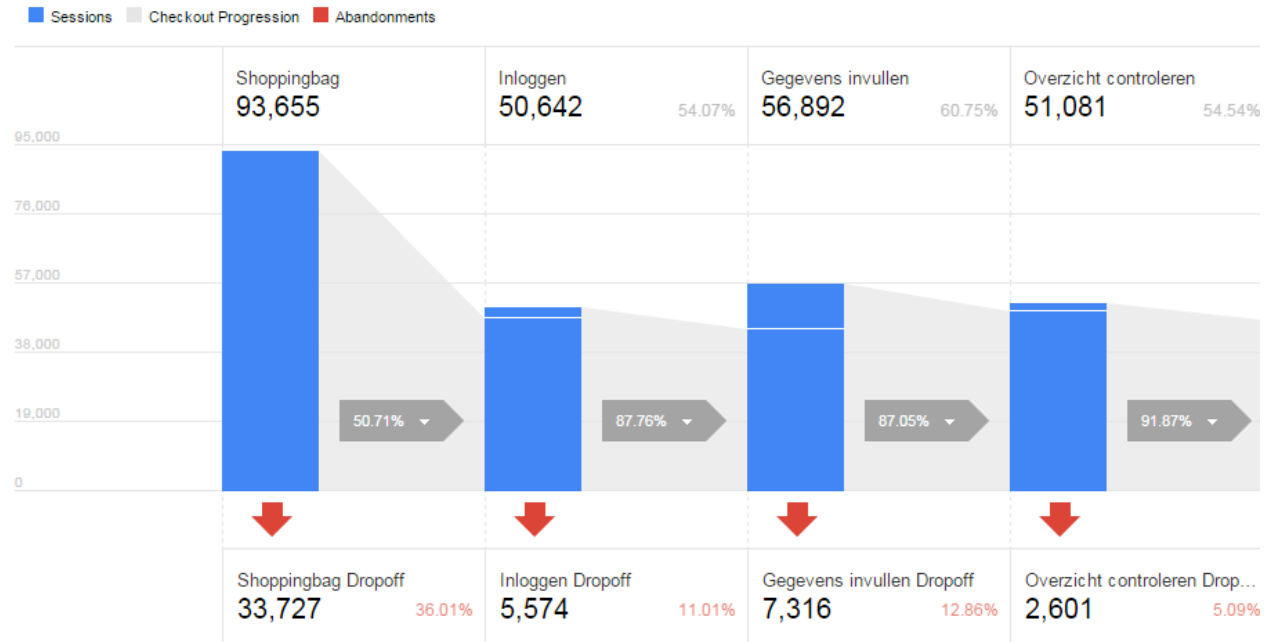
# Winkelgedragsanalyse

(oude) funnel weergave Google Analytics



# Winkelgedragsanalyse

## Nieuwe Funnel weergave (segmentatie mogelijk!)



Country	Shoppingbag	Inloggen	%	Gegevens invullen	%	Overzicht controleren
1 Netherlands	91,331	49,301	53.98%	55,544	60.82%	50,404
2 Belgium	1,147	663	57.80%	568	58.24%	0

Dank voor jullie aandacht!



vanKasteren@traffic4u.nl



@MarkvanKasteren



nl.linkedin.com/in/markvankasteren

