



# Analýza webu pomocí Google Analytics

Ing. Daniel Kvíčala



# Co je Google Analytics?

**Platforma pro sběr a analýzu dat z webů a aplikací.**

- **Chování zákazníků - Co dělají na webu?**
- **Statistiky stránek - Kolik lidí přišlo, odešlo, jak dlouho zde byli?**
- **Přehled o uživateliích - Jací lidé chodí na náš web?**
- **Obchodní výsledky - Kolik jsme toho prodali a kolik jsme vydělali?**
- **Výkon produktů - Jak se daří jednotlivým produktům nebo kategoriím?**
- **Výkon kanálů / kampaní - Odkud naši zákazníci přicházejí a jak se chovají?**

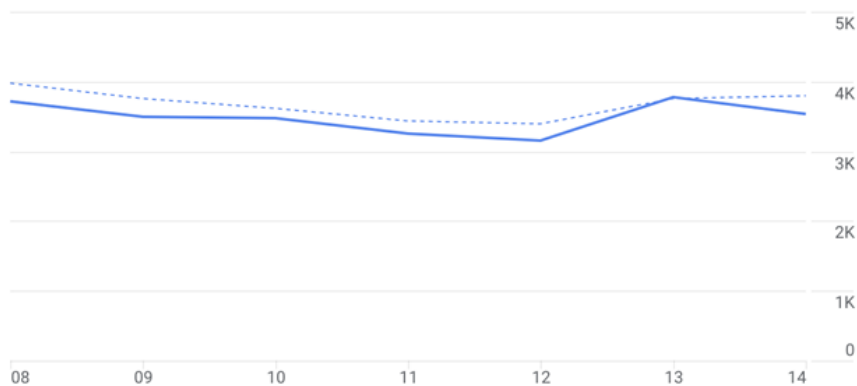
# Základní přehled



Google Analytics Home

INSIGHTS

Users	Revenue	Conversion Rate	Sessions
20K	Kč1.1M	1.29%	33K
↓ 4.6%	↑ 2.6%	↑ 20.5%	↓ 5.1%



Last 7 days ▼

AUDIENCE OVERVIEW >

Active users in last five minutes

19

Page views per minute



Top Active Pages

Active users (last 30 min)

/	2
/#utm_sourc...cz-13375586	1
?q=Modely+motorek	1
/bunda-na-mo...h2o-cerna/	1
/cestovni-mo...ce-vyprodej/	1

REAL-TIME REPORT >



# Základní přehled

Co vidíte v GA na první pohled? Data za posledních 7 dní

- **Users** - počet návštěvníků
- **Revenue** - objem tržeb
- **Conversion rate** - konverzní poměr - počet nákupů / počet návštěv
- **Sessions** - počet návštěv

# Chování zákazníků



Users

20,011



New Users

13,057



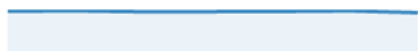
Sessions

33,366



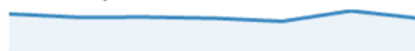
Number of Sessions per User

1.67



Page Views

180,271



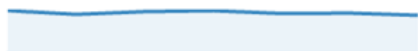
Pages/Session

5.40



Avg. Session Duration

00:03:07



Bounce Rate

51.75%





# Chování zákazníků

## Základní přehled o chování zákazníků na webu

- Number of sessions per user - průměrný počet návštěv zákazníkem - indikuje, zda se zákazníci vrací na web
- Pages per session - průměrný počet zobrazených stránek na 1 návštěvu - indikuje, jak moc zákazník prochází web, nízké číslo může znamenat, že zákazníka obsah webu nezajímá - není pro něj relevantní /atraktivní - **zde ideálně 3+**
- Avg. session duration - průměrné trvání návštěvy - zde je výklad podobný jako u bodu výše - **minimálně 1+ minuta**
- Bounce rate - míra okamžitého opuštění - poměr návštěv bez jakékoliv interakce (např. kliknutí) k celkovému počtu návštěv - opět stejný výklad - **více než 75 % = problém**

**Při nízkých / vysokých hodnotách je třeba zvážit a) cílení kampaní (zda přivádíme relevantní návštěvníky), b) obsah webu, c) vstupní stránku (kam přivádíme návštěvníky), d) UX webu - uživatelskou přívětivost**



# Chování zákazníků

- Kolik přišlo uživatelů?
- Kolik přišlo nových uživatelů?
- Kolik bylo celkem návštěv?
- Kolikrát v průměru navštívil web 1 uživatel?
- Kolik stránek bylo navštíveno?
- Kolik stránek bylo navštíveno za 1 návštěvu?
- Jak dlouho v průměru trvá návštěva?
- Jaká je míra opuštění? (Návštěva bez akce)



# Statistiky stránek

## Výsledky jednotlivých stránek na webu.

- Počet návštěv a unikátních návštěv.
- Čas na stránce?
- Vstupy - počet lidí, kteří přišli na web přes tuto stránku.
- Míra okamžitého opuštění - **vysoká může znamenat nerelevantní návštěvnost nebo obsah pro daného uživatele**
- Procento odchodů - kolik lidí opustí web z této stránky
- Hodnota stránky - tržby / počet návštěv stránky



# Statistiky stránek



Page ?	Page Views ? ↓	Unique Page Views ?	Avg. Time on Page ?	Entrances ?	Bounce Rate ?	% Exit ?	Page Value ?
	<b>180,271</b> % of Total: 100.00% (180,271)	<b>127,730</b> % of Total: 100.00% (127,730)	<b>00:00:42</b> Avg for View: 00:00:42 (0.00%)	<b>33,347</b> % of Total: 100.00% (33,347)	<b>51.75%</b> Avg for View: 51.75% (0.00%)	<b>18.50%</b> Avg for View: 18.50% (0.00%)	<b>CZK 285.57</b> % of Total: 97.65% (CZK 292.44)
1. /	<b>7,805</b> (4.33%)	<b>5,649</b> (4.42%)	<b>00:00:59</b>	<b>4,888</b> (14.66%)	<b>15.86%</b>	<b>18.32%</b>	<b>CZK 182.45</b> (63.89%)
2. /moto-obleceni/	<b>4,238</b> (2.35%)	<b>2,592</b> (2.03%)	<b>00:00:15</b>	<b>422</b> (1.27%)	<b>14.42%</b>	<b>5.17%</b>	<b>CZK 160.72</b> (56.28%)
3. /basket/	<b>3,995</b> (2.22%)	<b>1,497</b> (1.17%)	<b>00:01:08</b>	<b>261</b> (0.78%)	<b>57.03%</b>	<b>11.76%</b>	<b>CZK 1,306.87</b> (457.63%)
4. /moto-prilby/	<b>2,788</b> (1.55%)	<b>1,781</b> (1.39%)	<b>00:00:24</b>	<b>614</b> (1.84%)	<b>25.20%</b>	<b>12.23%</b>	<b>CZK 122.14</b> (42.77%)
5. /moto-bundy-a-mikiny/	<b>1,413</b> (0.78%)	<b>975</b> (0.76%)	<b>00:00:26</b>	<b>71</b> (0.21%)	<b>22.54%</b>	<b>5.52%</b>	<b>CZK 166.77</b> (58.40%)
6. /moto-boty/	<b>1,342</b> (0.74%)	<b>884</b> (0.69%)	<b>00:00:25</b>	<b>255</b> (0.76%)	<b>32.16%</b>	<b>13.93%</b>	<b>CZK 77.91</b> (27.28%)
7. /moto-prislusenstvi-a-doplanky/	<b>1,278</b> (0.71%)	<b>811</b> (0.63%)	<b>00:00:19</b>	<b>79</b> (0.24%)	<b>28.21%</b>	<b>6.34%</b>	<b>CZK 149.00</b> (52.18%)
8. /moto-kalhoty/	<b>1,142</b> (0.63%)	<b>780</b> (0.61%)	<b>00:00:20</b>	<b>195</b> (0.58%)	<b>38.66%</b>	<b>12.26%</b>	<b>CZK 253.54</b> (88.78%)
9. /moto-rukavice/	<b>1,057</b> (0.59%)	<b>743</b> (0.58%)	<b>00:00:27</b>	<b>227</b> (0.68%)	<b>33.04%</b>	<b>16.27%</b>	<b>CZK 83.12</b> (29.11%)
10. /integraini-prilby/	<b>891</b> (0.49%)	<b>680</b> (0.53%)	<b>00:00:49</b>	<b>87</b> (0.26%)	<b>44.32%</b>	<b>12.23%</b>	<b>CZK 132.46</b> (46.39%)

Přehled výsledků pro jednotlivé stránky webu - / = home page (hlavní stránka), ostatní jsou stránky s přehledem produktových kategorií, možno sledovat každou stránku, která má vlastní URL.



# Přehled o uživateli

## Jací lidé chodí na web?

- **Demografie - věk, pohlaví**
- **Zájmy - Co je zajímavá, co nakupují? (další slide náhled)**
- **Geografie - země nebo město původu návštěvníka**
- **Chování - počet návštěv a dny od poslední návštěvy, noví vs vracející se**
- **Zařízení - srovnání mobil vs desktop**
- **Prohlížeče - srovnání internetových prohlížečů**

# Výkonnostní metriky pro přehledy



Acquisition			Behaviour			Conversions		
Users ?	New Users ?	Sessions ?	Bounce Rate ?	Pages/Session ?	Avg. Session Duration ?	Transactions ?	Revenue ?	E-commerce Conversion Rate ?
20,011 % of Total: 100.00% (20,011)	13,064 % of Total: 100.05% (13,057)	33,366 % of Total: 100.00% (33,366)	51.75% Avg for View: 51.75% (0.00%)	5.40 Avg for View: 5.40 (0.00%)	00:03:07 Avg for View: 00:03:07 (0.00%)	429 % of Total: 100.00% (429)	CZK 1,127,599.00 % of Total: 100.00% (CZK 1,127,599.00)	1.29% Avg for View: 1.29% (0.00%)

Přehledy pro jednotlivé **dimenze** (skupiny zákazníků, zdroje návštěvnosti, stránky, atd.) se dělí do třech základních oddílů viz screen - akvizice, chování na webu a konverze.

# Přehled o uživateli



## Metriky

## Věk

Age ?

### Dimenze

1. 45-54

2. 35-44

3. 25-34

4. 55-64

5. 65+

6. 18-24

Acquisition			Behaviour			Conversions			E-commerce ▾
Users ? ↓	New Users ?	Sessions ?	Bounce Rate ?	Pages/Session ?	Avg. Session Duration ?	Transactions ?	Revenue ?	E-commerce Conversion Rate ?	
7,939 % of Total: 39.67% (20,011)	4,605 % of Total: 35.27% (13,057)	13,298 % of Total: 39.85% (33,366)	52.15% Avg for View: 51.75% (0.78%)	5.33 Avg for View: 5.40 (-1.34%)	00:02:59 Avg for View: 00:03:07 (-4.22%)	173 % of Total: 40.33% (429)	CZK 436,186.00 % of Total: 38.68% (CZK 1,127,599.00)	1.30% Avg for View: 1.29% (1.18%)	
2,049 (25.73%)	1,171 (25.43%)	3,483 (26.19%)	51.42%	5.50	00:03:21	55 (31.79%)	CZK 128,132.00 (29.38%)	1.58%	
2,046 (25.69%)	1,137 (24.69%)	3,529 (26.54%)	53.78%	4.96	00:02:47	39 (22.54%)	CZK 122,198.00 (28.02%)	1.11%	
1,641 (20.60%)	992 (21.54%)	2,729 (20.52%)	50.46%	5.41	00:02:48	37 (21.39%)	CZK 85,756.00 (19.66%)	1.36%	
882 (11.07%)	503 (10.92%)	1,346 (10.12%)	52.30%	5.15	00:02:54	16 (9.25%)	CZK 28,409.00 (6.51%)	1.19%	
762 (9.57%)	449 (9.75%)	1,249 (9.39%)	52.28%	5.85	00:03:10	13 (7.51%)	CZK 42,278.00 (9.69%)	1.04%	
585 (7.34%)	353 (7.67%)	962 (7.23%)	53.22%	5.44	00:02:45	13 (7.51%)	CZK 29,413.00 (6.74%)	1.35%	



# Obchodní výsledky

## Jak se daří prodeji?

- Tržby, nákupy, průměrná hodnota objednávky
- Konverzní poměr - návštěvy / nákupy
- Přehled pro jednotlivé dimenze (datum, zákazníci, kampaně, města, atd.)

### Revenue & Conversion Rate

Revenue

CZK 1,127,599  
.00



E-commerce Conversion Rate

1.29%



### Transactions

Transactions

429



Avg. Order Value

CZK 2,628.44



# Obchodní výsledky



Denní tržby, daně, náklady na dopravu, počet prodaných ks.

Dimenzí jsou zde dny v měsíci 20221110 = 10. listopadu 2022

Date ?	Revenue ? ↓	Tax ?	Delivery ?	Refund Amount ?	Quantity ?
	<b>CZK 1,127,599.00</b> <small>% of Total: 100.00% (CZK 1,127,599.00)</small>	<b>CZK 189,557.44</b> <small>% of Total: 100.00% (CZK 189,557.44)</small>	<b>CZK 16,219.00</b> <small>% of Total: 100.00% (CZK 16,219.00)</small>	<b>CZK 0.00</b> <small>% of Total: 0.00% (CZK 0.00)</small>	<b>984</b> <small>% of Total: 100.00% (984)</small>
1. 20221110	<b>CZK 227,058.00</b> (20.14%)	<b>CZK 39,059.37</b> (20.61%)	<b>CZK 3,447.00</b> (21.25%)	<b>CZK 0.00</b> (0.00%)	<b>190</b> (19.31%)
2. 20221108	<b>CZK 217,220.00</b> (19.26%)	<b>CZK 36,971.97</b> (19.50%)	<b>CZK 2,236.00</b> (13.79%)	<b>CZK 0.00</b> (0.00%)	<b>171</b> (17.38%)
3. 20221114	<b>CZK 157,200.00</b> (13.94%)	<b>CZK 25,286.61</b> (13.34%)	<b>CZK 2,237.00</b> (13.79%)	<b>CZK 0.00</b> (0.00%)	<b>123</b> (12.50%)
4. 20221113	<b>CZK 149,227.00</b> (13.23%)	<b>CZK 25,291.21</b> (13.34%)	<b>CZK 3,593.00</b> (22.15%)	<b>CZK 0.00</b> (0.00%)	<b>160</b> (16.26%)
5. 20221112	<b>CZK 143,834.00</b> (12.76%)	<b>CZK 24,442.19</b> (12.89%)	<b>CZK 1,227.00</b> (7.57%)	<b>CZK 0.00</b> (0.00%)	<b>108</b> (10.98%)
6. 20221109	<b>CZK 123,436.00</b> (10.95%)	<b>CZK 19,687.07</b> (10.39%)	<b>CZK 2,007.00</b> (12.37%)	<b>CZK 0.00</b> (0.00%)	<b>113</b> (11.48%)
7. 20221111	<b>CZK 109,624.00</b> (9.72%)	<b>CZK 18,819.02</b> (9.93%)	<b>CZK 1,472.00</b> (9.08%)	<b>CZK 0.00</b> (0.00%)	<b>119</b> (12.09%)

# Výkon produktů



Výsledky pro jednotlivé produkty - celkové tržby, počet nákupů, počet prodaných kusů, průměrná cena a průměrné množství prodané v rámci jedné transakce

Product ?	Product Revenue ? ↓	Unique Purchases ?	Quantity ?	Avg. Price ?	Avg. QTY ?
	<b>CZK 91,675,408.00</b> % of Total: 100.00% (CZK 91,675,408.00)	<b>63,341</b> % of Total: 100.00% (63,341)	<b>81,273</b> % of Total: 100.00% (81,273)	<b>CZK 1,127.99</b> Avg for View: CZK 1,127.99 (0.00%)	<b>1.28</b> Avg for View: 1.28 (0.00%)
1. Sada 2 ks Bluetooth Intercomu MaxTo M2	<b>CZK 984,649.00</b> (1.07%)	194 (0.31%)	253 (0.31%)	CZK 3,891.89	1.30
2. Bluetooth Intercom MaxTo M2	<b>CZK 455,619.00</b> (0.50%)	167 (0.26%)	223 (0.27%)	CZK 2,043.13	1.34
3. Dárkový poukaz Motozem - Velikost : 2000 Kč	<b>CZK 430,000.00</b> (0.47%)	154 (0.24%)	215 (0.26%)	CZK 2,000.00	1.40
4. Dárkový poukaz Motozem - Velikost : 5000 Kč	<b>CZK 400,000.00</b> (0.44%)	41 (0.06%)	80 (0.10%)	CZK 5,000.00	1.95
5. CellularLine Interphone Tour Twin Pack	<b>CZK 369,557.00</b> (0.40%)	38 (0.06%)	44 (0.05%)	CZK 8,399.02	1.16
6. Dárkový poukaz Motozem - Velikost : 1000 Kč	<b>CZK 294,000.00</b> (0.32%)	195 (0.31%)	294 (0.36%)	CZK 1,000.00	1.51
7. CellularLine Interphone Tour Single pack	<b>CZK 217,953.00</b> (0.24%)	42 (0.07%)	48 (0.06%)	CZK 4,540.69	1.14
8. Bluetooth Intercom MaxTo M3 s FULL HD kamerou SONY	<b>CZK 206,373.00</b> (0.23%)	40 (0.06%)	47 (0.06%)	CZK 4,390.91	1.18
9. Hydraulický zvedák R-TECH pro ATV i Chopper	<b>CZK 152,367.00</b> (0.17%)	29 (0.05%)	50 (0.06%)	CZK 3,047.34	1.72
10. Dárkový poukaz Motozem - Velikost : 500 Kč	<b>CZK 127,000.00</b> (0.14%)	119 (0.19%)	254 (0.31%)	CZK 500.00	2.13



# Výkon kanálů (zdrojů)

Dimenze (Source / Medium) = kanál, ze kterého přišli na web návštěvníci a výsledky pro daný kanál.

Source/Medium ?	Acquisition			Behaviour			Conversions		E-commerce ▾
	Users ? ↓	New Users ?	Sessions ?	Bounce Rate ?	Pages/Session ?	Avg. Session Duration ?	E-commerce Conversion Rate ?	Transactions ?	Revenue ?
	910,503 % of Total: 100.00% (910,503)	889,363 % of Total: 100.09% (888,565)	2,449,286 % of Total: 100.00% (2,449,286)	48.46% Avg for View: 48.46% (0.00%)	5.61 Avg for View: 5.61 (0.00%)	00:03:18 Avg for View: 00:03:18 (0.00%)	1.16% Avg for View: 1.16% (0.00%)	28,518 % of Total: 100.00% (28,518)	CZK 92,693,64 % of Total: 1 (CZK 92,693,64)
google / cpc	456,009 (39.39%)	375,617 (42.23%)	1,133,670 (46.29%)	52.05%	5.18	00:02:54	1.14%	12,931 (45.34%)	CZK 43,238,580.00 ( )
google / organic	269,092 (23.24%)	193,714 (21.78%)	473,697 (19.34%)	44.95%	5.59	00:03:33	1.06%	5,006 (17.55%)	CZK 17,460,947.00 ( )
sklik / cpc	133,208 (11.51%)	75,683 (8.51%)	350,641 (14.32%)	47.37%	6.37	00:03:22	0.99%	3,472 (12.17%)	CZK 8,745,520.00 ( )
(direct) / (none)	119,339 (10.31%)	118,626 (13.34%)	199,515 (8.15%)	46.09%	6.04	00:04:00	1.27%	2,540 (8.91%)	CZK 9,459,538.00 ( )
seznam / organic	56,137 (4.85%)	40,282 (4.53%)	89,253 (3.64%)	45.50%	6.16	00:03:36	1.19%	1,059 (3.71%)	CZK 2,161,000.00 ( )
fb / cpc	27,095 (2.34%)	23,375 (2.63%)	48,832 (1.99%)	44.34%	4.95	00:02:08	0.44%	213 (0.75%)	CZK 653,224.00 ( )
motorkari.cz / referral	12,214 (1.05%)	7,532 (0.85%)	18,290 (0.75%)	40.32%	5.72	00:03:07	0.34%	63 (0.22%)	CZK 150,525.00 ( )
m.facebook.com / referral	11,144 (0.96%)	10,378 (1.17%)	15,782 (0.64%)	59.56%	3.31	00:02:22	1.12%	176 (0.62%)	CZK 392,899.00 ( )
heureka.cz / product	11,028 (0.95%)	4,893 (0.55%)	18,747 (0.77%)	46.59%	5.26	00:03:51	2.20%	412 (1.44%)	CZK 1,619,221.00 ( )
zbozi.cz / product	10,681 (0.92%)	5,658 (0.64%)	15,075 (0.62%)	51.24%	5.01	00:03:43	3.63%	547 (1.92%)	CZK 1,049,072.00 ( )





## Výkon kanálů (zdrojů)

- Google / cpc - placené kampaně na Google - např. Vyhledávací kampaně
- Google / organic - návštěvy z vyhledávání na Google, neplacené
- Sklik / cpc - placené kampaně na Skliku
- Direct / none - přímé zadání URL adresy - pokud jsem web v minulosti navštívil, stačí do řádku pro URL začít psát a adresa se vyplní automaticky
- Motorkari.cz / refferal - návštěvy z webu, který odkazuje na náš web - refferal = odkaz na jakémkoliv webu vedoucí k nám
- Facebook.com / refferal - odkaz z FB - může být například odkaz ve zprávě na messengeru, ze kterého se člověk dostane na web

# Google / cpc



kopačky nike



All

Shopping

Images

Videos

News

More

Tools

About 3,440,000 results (0.51 seconds)

## Ads · Shop kopačky nike



Kopačky Nike  
Zoom Mercuri...

**CZK 2,499**

11teamsports.cz

+CZK 99.00 s...

By Smarketer



Kopačky Nike  
Zoom Mercuri...

**CZK 7,569**

11teamsports.cz

Free shipping

By Smarketer



Kopačky Nike  
Zoom Mercuri...

**CZK 7,029**

11teamsports.cz

Free shipping

By Smarketer



AFFINEST  
Pánské...

**CZK 1,249**

fruugo.cz

Free shipping

By Kelkoo



Kopačky Nike  
Zoom Mercuri...

**CZK 2,299**

11teamsports.cz

+CZK 99.00 s...

By Smarketer



Ad · <https://www.11teamsports.cz/kopacky/nike>

## Kopačky Nike - 11teamsports.cz

Top fotbalové vybavení na hřiště a trendy móda mimo hřiště, to vše pod jednou střešou. Všechny oblíbené střelky na jednom místě. Vyber nové **kopačky Nike** a vyraž za svými sny. 100% originální zboží. Skvělé recenze. Exkluzivní řady. Expedujeme do 24 hodin. TopID.

[Nike CR7](#) · [Nike Mercurial](#) · [Phantom VSN](#) · [Vrať až v lednu](#) · [Dětské kopačky Nike](#)

# Google / cpc



kopačky nike



All

Shopping

Images

Videos

News

More

Tools

About 3,440,000 results (0.51 seconds)

## Ads · Shop kopačky nike



Kopačky Nike  
Zoom Mercuri...

**CZK 2,499**

11teamsports.cz

+CZK 99.00 s...

By Smarketer



Kopačky Nike  
Zoom Mercuri...

**CZK 7,569**

11teamsports.cz

Free shipping

By Smarketer



Kopačky Nike  
Zoom Mercuri...

**CZK 7,029**

11teamsports.cz

Free shipping

By Smarketer



AFFINEST  
Pánské...

**CZK 1,249**

fruugo.cz

Free shipping

By Kelkoo



Kopačky Nike  
Zoom Mercuri...

**CZK 2,299**

11teamsports.cz

+CZK 99.00 s...

By Smarketer

Ad · <https://www.11teamsports.cz/kopacky/nike>

## Kopačky Nike - 11teamsports.cz

Top fotbalové vybavení na hřiště a trendy móda mimo hřiště, to vše pod jednou střechou. Všechny oblíbené střelky na jednom místě. Vyber nové **kopačky Nike** a vyraž za svými sny. 100% originální zboží. Skvělé recenze. Exkluzivní řady. Expedujeme do 24 hodin. TopID.

[Nike CR7](#) · [Nike Mercurial](#) · [Phantom VSN](#) · [Vrať až v lednu](#) · [Dětské kopačky Nike](#)

# Direct / none



 [motozem.cz](https://motozem.cz)

 **Motorkářské oblečení, boty, bundy, kalhoty, kombinézy, přilby, helmy rukavice | Motozem.cz - [motozem.cz](https://motozem.cz)**

# Výkon kampaní - POJMENOVÁNÍ JE ZÁKLAD



Campaign ?	Acquisition			Behaviour			Conversions		
	Users ? ↓	New Users ?	Sessions ?	Bounce Rate ?	Pages/Session ?	Avg. Session Duration ?	E-commerce Conversion Rate ?	Transactions ?	Revenue ?
	910,503 % of Total: 100.00% (910,503)	889,393 % of Total: 100.09% (888,565)	2,449,363 % of Total: 100.00% (2,449,286)	48.46% Avg for View: 48.46% (0.00%)	5.61 Avg for View: 5.61 (0.00%)	00:03:18 Avg for View: 00:03:18 (0.00%)	1.16% Avg for View: 1.16% (0.00%)	28,518 % of Total: 100.00% (28,518)	CZK 92,693,64 % of Total: (CZK 92,693)
1. (not set)	498,854 (38.32%)	413,127 (46.45%)	911,307 (37.21%)	44.81%	5.86	00:03:51	1.32%	12,000 (42.08%)	CZK 40,941,413.00
2. PLA smart (1100%)	222,650 (17.11%)	159,393 (17.92%)	513,026 (20.95%)	65.08%	3.62	00:02:10	1.18%	6,036 (21.17%)	CZK 19,733,020.00
3. S: Brand	100,936 (7.75%)	64,002 (7.20%)	226,925 (9.26%)	18.82%	11.13	00:06:07	1.87%	4,241 (14.87%)	CZK 13,456,196.00
4. PMax: PLA smart (1200%)	58,123 (4.47%)	41,508 (4.67%)	123,370 (5.04%)	65.85%	3.53	00:01:59	1.02%	1,257 (4.41%)	CZK 4,287,250.00
5. S: DSA + RDSA	33,635 (2.58%)	18,009 (2.02%)	53,845 (2.20%)	36.08%	7.03	00:04:00	1.29%	697 (2.44%)	CZK 2,523,199.00
6. K: DRTG produkty - desktop	29,657 (2.28%)	6,579 (0.74%)	79,575 (3.25%)	53.66%	5.42	00:02:59	0.96%	761 (2.67%)	CZK 1,917,322.00
7. S: Moto helmy	24,773 (1.90%)	17,000 (1.91%)	35,457 (1.45%)	35.53%	6.10	00:03:08	0.58%	205 (0.72%)	CZK 552,924.00
8. DSA (feed)	24,729 (1.90%)	13,976 (1.57%)	35,050 (1.43%)	61.85%	4.36	00:02:53	1.63%	571 (2.00%)	CZK 1,718,866.00
9. K: DRTG produkty - mobile	22,492 (1.73%)	4,160 (0.47%)	51,720 (2.11%)	64.87%	3.68	00:02:00	0.59%	307 (1.08%)	CZK 799,764.00
0. DRTG: navstevnici webu Seznamu	17,143 (1.32%)	14,259 (1.60%)	20,178 (0.82%)	71.52%	3.06	00:01:27	0.54%	108 (0.38%)	CZK 135,196.00

# Výkon kampaní - **POJMENOVÁNÍ JE ZÁKLAD**



- Dimenzí je název kampaně v některém z komunikačních kanálů (Google, Facebook)
- Pojmenování kampaně z daného kanálu se propíše do Google Analytics
- Můžu tedy sledovat výsledky pro konkrétní kampaně a podle toho vyhodnocovat
- Pojmenování si každý určí podle sebe
- PLA smart = produktová kampaň na Google
- S: Brand = vyhledávací kampaň zaměřená na dotazy obsahující název značky (např. Nike, MotoZem, atd.)
- DRTG = dynamický remarketing

# Výkon kanálů



Source/Medium ?	Users ?	Sessions ?	Impressions ?	Clicks ? ↓	Cost ?	CTR ?	CPC ?
	<b>910,503</b> % of Total: 100.00% (910,503)	<b>2,449,286</b> % of Total: 100.00% (2,449,286)	<b>98,300,663</b> % of Total: 100.00% (98,300,663)	<b>1,300,406</b> % of Total: 100.00% (1,300,406)	<b>CZK 5,337,965.67</b> % of Total: 100.00% (CZK 5,337,965.67)	<b>1.32%</b> Avg for View: 1.32% (0.00%)	<b>CZK 4.10</b> Avg for View: CZK 4.10 (0.00%)
1. <a href="#">google / cpc</a>	<b>456,009</b> (39.39%)	<b>1,133,670</b> (46.29%)	<b>61,433,239</b> (62.50%)	<b>949,715</b> (73.03%)	<b>CZK 4,107,676.12</b> (76.95%)	<b>1.55%</b>	<b>CZK 4.33</b>
2. <a href="#">sklik / cpc</a>	<b>133,208</b> (11.51%)	<b>350,641</b> (14.32%)	<b>35,766,092</b> (36.38%)	<b>318,397</b> (24.48%)	<b>CZK 1,101,247.56</b> (20.63%)	<b>0.89%</b>	<b>CZK 3.46</b>
3. <a href="#">heureka.cz / product</a>	<b>11,028</b> (0.95%)	<b>18,747</b> (0.77%)	<b>0</b> (0.00%)	<b>18,192</b> (1.40%)	<b>CZK 99,041.12</b> (1.86%)	<b>0.00%</b>	<b>CZK 5.44</b>
4. <a href="#">zbozi.cz / product</a>	<b>10,681</b> (0.92%)	<b>15,075</b> (0.62%)	<b>1,101,332</b> (1.12%)	<b>14,102</b> (1.08%)	<b>CZK 30,000.87</b> (0.56%)	<b>1.28%</b>	<b>CZK 2.13</b>

# Výkon klíčových slov



Keyword <sup>?</sup>	Acquisition				
	Clicks <sup>?</sup> ↓	Cost <sup>?</sup>	CPC <sup>?</sup>	Users <sup>?</sup>	Sessions <sup>?</sup>
	<b>375,009</b> % of Total: 28.84% (1,300,406)	<b>CZK 1,434,390.31</b> % of Total: 26.87% (CZK 5,337,965.67)	<b>CZK 3.82</b> Avg for View: CZK 4.10 (-6.82%)	<b>227,145</b> % of Total: 24.95% (910,503)	<b>465,833</b> % of Total: 19.02% (2,449,286)
1. <b>motozem</b>	<b>118,923</b> (31.71%)	<b>CZK 93,822.92</b> (6.54%)	<b>CZK 0.79</b>	<b>73,758</b> (26.10%)	<b>163,665</b> (35.13%)
2. <b>Dynamic Search Ads</b>	<b>71,957</b> (19.19%)	<b>CZK 247,060.33</b> (17.22%)	<b>CZK 3.43</b>	<b>56,089</b> (19.85%)	<b>89,613</b> (19.24%)
3. <b>dárek pro motorkáře</b>	<b>15,012</b> (4.00%)	<b>CZK 113,962.20</b> (7.94%)	<b>CZK 7.59</b>	<b>12,354</b> (4.37%)	<b>15,475</b> (3.32%)
4. <b>helma na motorku</b>	<b>8,392</b> (2.24%)	<b>CZK 45,894.74</b> (3.20%)	<b>CZK 5.47</b>	<b>6,824</b> (2.42%)	<b>9,979</b> (2.14%)
5. <b>+motozem +brno</b>	<b>8,347</b> (2.23%)	<b>CZK 9,809.99</b> (0.68%)	<b>CZK 1.18</b>	<b>5,011</b> (1.77%)	<b>10,745</b> (2.31%)
6. <b>boty na motorku</b>	<b>4,780</b> (1.27%)	<b>CZK 30,822.62</b> (2.15%)	<b>CZK 6.45</b>	<b>3,842</b> (1.36%)	<b>5,475</b> (1.18%)
7. <b>moto boty</b>	<b>4,764</b> (1.27%)	<b>CZK 31,964.72</b> (2.23%)	<b>CZK 6.71</b>	<b>3,823</b> (1.35%)	<b>5,408</b> (1.16%)
8. <b>rukavice na motorku</b>	<b>4,404</b> (1.17%)	<b>CZK 31,342.54</b> (2.19%)	<b>CZK 7.12</b>	<b>3,652</b> (1.29%)	<b>4,991</b> (1.07%)
9. <b>moto zavazadla</b>	<b>4,187</b> (1.12%)	<b>CZK 23,928.84</b> (1.67%)	<b>CZK 5.72</b>	<b>3,444</b> (1.22%)	<b>4,590</b> (0.99%)
10. <b>padací rám</b>	<b>3,652</b> (0.97%)	<b>CZK 11,228.50</b> (0.78%)	<b>CZK 3.07</b>	<b>2,524</b> (0.89%)	<b>3,602</b> (0.77%)





# Výkon klíčových slov

- Dimenzí je klíčové slovo, které zákazník zadá při vyhledávání
- Analyzuji, co zákazníci hledají a jak se chovají, když z reklam navazujících na dané klíčové slovo přijdou na web
- Klíčová slova hodnotím podle uvedených metrik
- Clicks - počet kliknutí na reklamu
- Cost - náklady na reklamy
- CPC - cena za 1 kliknutí na reklamu
- Users - počet lidí, kteří přišli z reklamy
- Sessions - počet návštěv
- Na následujícím slidu je další část přehledu pro klíčová slova - vysvětlivky pro metriky jsou výše v prezentaci

# Výkon klíčových slov



Behaviour		Conversions		
Bounce Rate <sup>?</sup>	Pages/Session <sup>?</sup>	E-commerce Conversion Rate <sup>?</sup>	Transactions <sup>?</sup>	Revenue <sup>?</sup>
32.46% Avg for View: 48.46% (-33.03%)	7.51 Avg for View: 5.61 (33.84%)	1.19% Avg for View: 1.16% (2.27%)	5,547 % of Total: 19.45% (28,518)	CZK 18,996,087.00 % of Total: 20.49% (CZK 92,693,644.00)
19.89%	10.40	1.70%	2,787 (50.24%)	CZK 9,672,116.00 (50.92%)
46.15%	5.98	1.42%	1,273 (22.95%)	CZK 4,249,348.00 (22.37%)
47.40%	4.73	0.81%	125 (2.25%)	CZK 134,104.00 (0.71%)
32.58%	6.54	0.42%	42 (0.76%)	CZK 128,792.00 (0.68%)
23.94%	9.39	1.16%	125 (2.25%)	CZK 558,437.00 (2.94%)
29.35%	6.34	0.46%	25 (0.45%)	CZK 103,957.00 (0.55%)
30.29%	6.38	0.48%	26 (0.47%)	CZK 92,541.00 (0.49%)
33.52%	5.71	1.34%	67 (1.21%)	CZK 101,802.00 (0.54%)
55.75%	3.89	0.09%	4 (0.07%)	CZK 4,447.00 (0.02%)
7.66%	3.83	0.31%	11 (0.20%)	CZK 33,412.00 (0.18%)

# Úkol



- Google demo account -

[https://analytics.google.com/analytics/web/?utm\\_source=demoaccount&utm\\_medium=demoaccount&utm\\_campaign=demoaccount#/p213025502/](https://analytics.google.com/analytics/web/?utm_source=demoaccount&utm_medium=demoaccount&utm_campaign=demoaccount#/p213025502/) - musíte mít Google účet

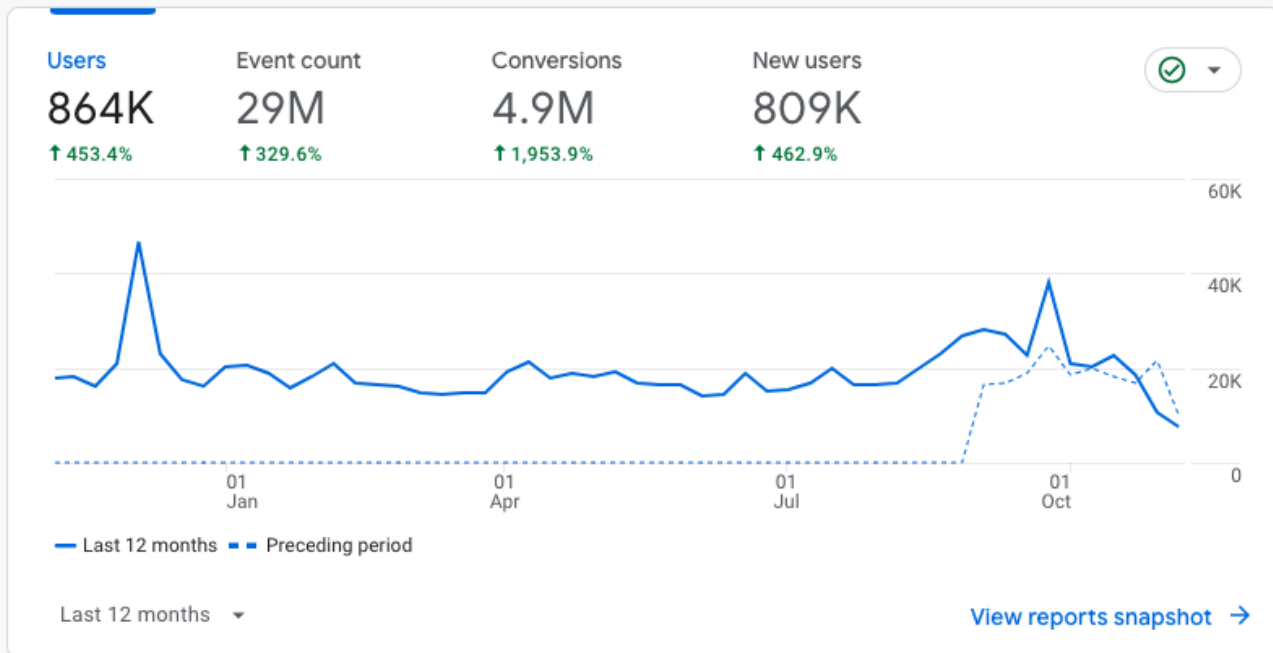
# Úkol



- Úkolem je najít dané informace, udělat screen a jednou větou okomentovat.
- a) Kolik bylo za posledních 12 měsíců na webu lidí a kolik bylo konverzí?
- b) Kolik bylo za říjen celkově tržeb?
- c) Kolik jsme v září utratili za reklamy?
- d) Kolik času průměrně lidé tráví na webu? – average engagement time per session
- e) Která stránka webu je nejnavštěvovanější?
- f) Jaké typy konverzí na webu můžeme sledovat?
- g) Kolik lidí přišlo v září z kanálu google / cpc (placená reklama na googlu



## Home





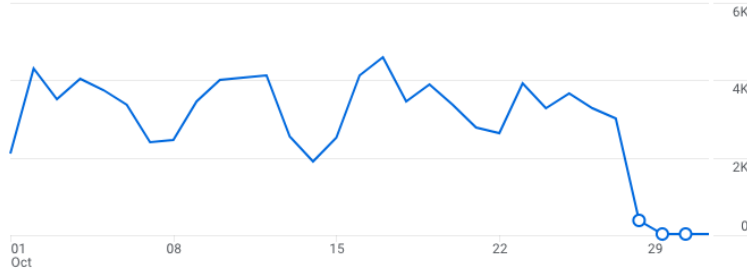
All Users [Add comparison +](#)

Custom 1 Oct - 31 Oct 2023

## Reports snapshot



[Users](#)    New users    Average engagement time <sup>?</sup>    Total revenue <sup>?</sup> ✔  
**76K**    **62K**    **1m 40s**    **\$127K**



USERS IN LAST 30 MINUTES ✔

**62**

USERS PER MINUTE



TOP COUNTRIES

COUNTRY	USERS
India	23
United States	10
South Korea	5
Taiwan	4
China	3

[View real time →](#)

🔍 Insights 1

🔍 INSIGHT

**Users dropped**

On the 30th of October, 2023

💡 CUSTOM INSIGHT New

**Revenue was US\$19,959.16**

From the 29th of October to the 4th of November, 2023

[View all insights →](#)



Advertising snapshot

Performance

All channels

Attribution

Model comparison

Conversion paths

All channels ✔ 10/10 conversion events +

Custom 1 Sept - 30 Sept 2023 ↕ 🔗 📊

● Direct 
 ● Organic Search 
 ● Cross-network 
 ● Referral 
 ● Email

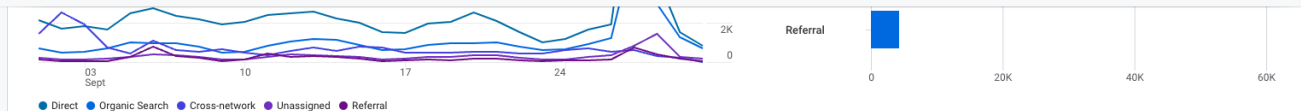
Rows per page: 10 Go to: 1 < 1-10 of 13 >

	Default channel group <span>▼</span>	↓ Conversions	Ads cost	Cost per conversion	Total revenue	Return on ad spend
		493,629.00 <small>100% of total</small>	\$12,701.78 <small>100% of total</small>	\$0.03 <small>Avg 0%</small>	\$411,827.17 <small>100% of total</small>	32.42 <small>Avg 0%</small>
1	Direct	203,533.00	\$0.00	\$0.00	\$186,818.40	0.00
2	Organic Search	139,445.48	\$0.00	\$0.00	\$127,348.82	0.00
3	Cross-network	45,767.12	\$12,608.14	\$0.28	\$5,187.21	0.41
4	Referral	37,731.69	\$0.00	\$0.00	\$38,086.27	0.00
5	Email	24,863.23	\$0.00	\$0.00	\$30,896.13	0.00
6	Unassigned	19,830.75	\$0.00	\$0.00	\$0.00	0.00
7	Organic Social	17,510.60	\$0.00	\$0.00	\$18,778.54	0.00
8	Paid Search	3,414.20	\$0.00	\$0.00	\$1,169.35	0.00
9	Organic Video	806.13	\$0.00	\$0.00	\$3,188.80	0.00
10	Organic Shopping	553.17	\$0.00	\$0.00	\$353.65	0.00



- Reports snapshot
- Real-time
- Life cycle
- Acquisition
  - Overview
  - User acquisition
  - Traffic acquisition**
- Engagement
- Monetisation
- Retention
- Search Console
- User
  - User Attributes
  - Tech

## Traffic acquisition: Session default channel group



Search... Rows per page: 10 Go to: 1 < 1-10 of 14 >

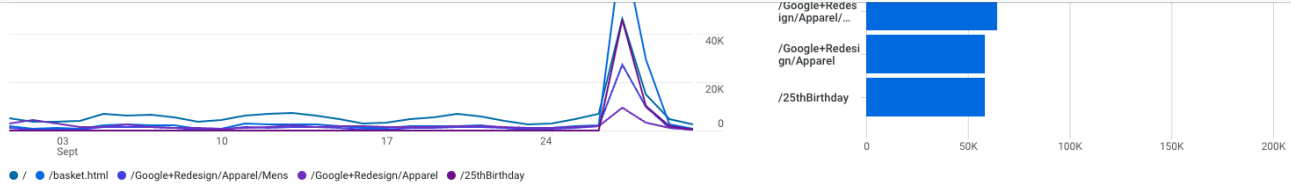
Session default channel group	Users	Sessions	Engaged sessions	Average engagement time per session	Engaged sessions per user	Events per session	Engagement rate	Event count
	100% of total	100% of total	100% of total		Avg 0%	Avg 0%	Avg 0%	100% of total
1 Direct	59,334	84,571	77,953	1m 39s	1.31	27.14	92.17%	2,295,150
2 Organic Search	26,768	42,249	37,752	1m 51s	1.41	29.83	89.36%	1,260,114
3 Cross-network	18,513	21,764	21,156	1m 09s	1.14	15.61	97.21%	339,789
4 Unassigned	8,340	5,766	54	2m 14s	<0.01	60.53	0.94%	349,037
5 Referral	4,306	7,679	6,799	2m 20s	1.58	35.16	88.54%	269,998
6 Organic Social	2,182	3,578	3,204	2m 49s	1.47	41.20	89.55%	147,413
7 Email	1,611	4,627	4,207	3m 40s	2.61	48.68	90.92%	225,227
8 Paid Search	1,457	2,887	2,809	17s	1.93	8.30	97.3%	23,969
9 Affiliates	120	168	154	21s	1.28	19.52	91.67%	3,279
10 Organic Video	78	101	87	2m 11s	1.12	33.69	86.14%	3,403







## Pages and screens: Page path and screen class



Search...

Rows per page: 10 | Go to: 1 | 1-10 of 1183

Page path and screen class	Views	Users	Views per user	Average engagement time	Event count	Conversions	Total revenue
	1,624,144 <small>100% of total</small>	112,991 <small>100% of total</small>	14.37 <small>Avg 0%</small>	2m 41s <small>Avg 0%</small>	4,918,827 <small>100% of total</small>	493,629.00 <small>100% of total</small>	\$411,827.17 <small>100% of total</small>
1 /	198,598	55,292	3.59	31s	1,198,330	41,733.00	\$0.00
2 /basket.html	153,927	13,521	11.38	1m 56s	370,638	78,692.00	\$0.00
3 /Google+Redesign/Apparel/Mens	64,251	13,861	4.64	1m 21s	152,097	376.00	\$0.00
4 /Google+Redesign/Apparel	58,357	19,600	2.98	50s	153,929	11,972.00	\$0.00
5 /25thBirthday	58,140	13,715	4.24	41s	150,468	5,486.00	\$0.00
6 /store.html	57,757	11,187	5.16	55s	168,490	350.00	\$0.00
7 /Google+Redesign/Stationery	53,947	14,645	3.68	11s	113,138	11,383.00	\$0.00
8 /Google+Redesign/Clearance	48,306	13,125	3.68	54s	116,559	259.00	\$0.00
9 /signin.html	46,169	13,023	3.55	9s	74,560	245.00	\$0.00
10 /Google+Redesign/Lifestyle/Drinkware	43,221	14,558	2.97	43s	111,111	6,088.00	\$0.00

- Reports snapshot
- Real-time
- Life cycle
- Acquisition
  - Overview
  - User acquisition
  - Traffic acquisition
- Engagement
  - Overview
  - Events
  - Conversions
  - Pages and screens
  - Landing page
  - Monetisation
  - Retention
  - Search Console
  - User
  - User Attributes
  - Tech



Try searching "measurement ID"



Reports snapshot



Real-time



Life cycle



Acquisition



Overview



User acquisition



Traffic acquisition



Engagement



Overview



Events



Conversions



Pages and screens



Landing page



Monetisation



Retention



Search Console



Queries



Google organic search traf...



User



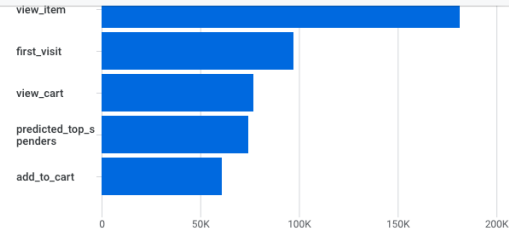
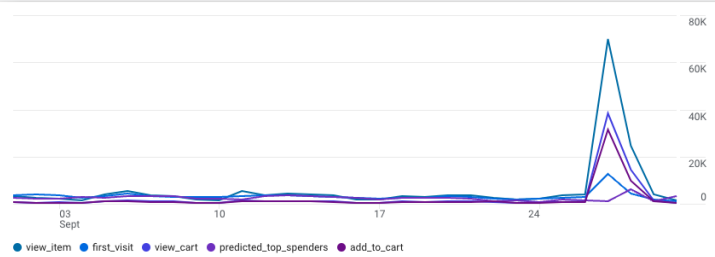
User Attributes



Tech

Conversions: Event name

Custom 1 Sept - 30 Sept 2023



Search...

Rows per page: 10 1-7 of 7

Event name	Conversions	Total users	Total revenue
	493,629.00 100% of total	112,632 100% of total	\$411,827.17 100% of total
1 <a href="#">view_item</a>	181,402.00	40,496	\$0.00
2 <a href="#">first_visit</a>	97,054.00	97,760	\$0.00
3 <a href="#">view_cart</a>	76,817.00	13,511	\$0.00
4 <a href="#">predicted_top_spenders</a>	74,084.00	45,229	\$0.00
5 <a href="#">add_to_cart</a>	60,898.00	13,557	\$0.00
6 <a href="#">purchase</a>	3,368.00	3,143	\$411,827.17
7 <a href="#">page_view</a>	6.00	6	\$0.00





- Reports snapshot
- Real-time
- Life cycle
- Acquisition
  - Overview
  - User acquisition
  - Traffic acquisition**
- Engagement
  - Overview
  - Events
  - Conversions
  - Pages and screens
  - Landing page
- Monetisation
- Retention
- Search Console
- Search Console
  - Queries
  - Google organic search traf...
- User
  - User Attributes
  - Tech

Traffic acquisition: Session source/medium



Search... Rows per page: 10 Go to: 1 1-10 of 141

Session source/medium	Users	Sessions	Engaged sessions	Average engagement time per session	Engaged sessions per user	Events per session	Engagement rate	Event count All events	Conversion All even
	112,991 100% of total	173,686 100% of total	154,753 100% of total	1m 44s Avg 0%	1.37 Avg 0%	28.32 Avg 0%	89.1% Avg 0%	4,918,827 100% of total	493 100%
1 (direct) / (none)	59,334	84,571	77,953	1m 39s	1.31	27.14	92.17%	2,295,150	200
2 google / organic	24,946	39,411	35,175	1m 57s	1.41	31.09	89.25%	1,225,203	106
3 google / cpc	20,027	24,880	24,126	1m 03s	1.20	14.62	96.97%	363,785	35
4 (not set)	8,340	5,766	54	2m 14s	<0.01	60.53	0.94%	349,037	84
5 art-analytics.appspot.com / referral	2,601	4,876	4,287	2m 39s	1.65	37.09	87.92%	180,845	18
6 sites.google.com / referral	1,648	2,785	2,487	3m 11s	1.51	45.38	89.3%	126,391	12
7 Newsletter_Sept_2023 / email	1,222	3,465	3,153	3m 26s	2.58	45.60	91%	157,998	16
8 baidu / organic	1,160	1,185	1,168	10s	1.01	7.61	98.57%	9,012	1
9 support.google.com / referral	506	679	630	1m 31s	1.25	26.30	92.78%	17,856	1
10 bing / organic	444	643	554	1m 29s	1.25	30.25	86.16%	19,451	