

The e-Commerce Academy  
28 bd Poissonnière  
75009 Paris  
T. +33 (0) 1 45 63 19 89  
contact@ecommerce-academy.fr  
<http://www.ecommerce-academy.fr/>

## Audit e-Commerce : **Google Analytics**

*Vous êtes un e-Commerçant prévoyant et vous avez installé un compte Google Analytics, outil leader sur le marché du suivi et reporting e-Commerce. Après quelques mois d'utilisation, il arrive souvent que le compte devienne soit dans un état végétatif, soit complètement illisible de par la quantité astronomique d'informations fournie par Google. Il est alors temps de faire un bilan !*

*Nous vous proposons un audit complet de votre compte Google Analytics.*

### **Description**

*Vous avez décidé d'utiliser Google Analytics pour piloter votre stratégie et assurer le développement de votre activité e-commerce. Cependant, la puissance de l'outil et sa relative complexité vous empêche de prendre les bonnes décisions : comment juger les performances de votre site et savoir quelle partie optimiser si vous ne connaissez pas le comportement de vos visiteurs ?*

*Alors n'hésitez plus et laissez-nous effectuer un audit complet de votre compte Google Analytics !*

### **Méthode**

*Vérification du bon fonctionnement de vos codes de suivi  
Vérification de l'implémentation de vos objectifs de conversion & événements, profils & filtres  
Vérification de l'activation du suivi « e-Commerce » & campagnes webmarketing  
Analyse de la provenance & de la typologie de votre trafic (sociologie, équipements, etc.)  
Analyse de vos indicateurs-clés de performances  
Analyse du comportement de vos visiteurs & des recherches effectuées sur votre site*

### **Durée**

*En fonction du nombre de pages (environ 1 jour jusqu'à 25 000 pages).*

### **Livrable**

*Un rapport d'audit Analytics vous sera remis par écrit, accompagné d'un débriefing à l'oral (30 minutes environ). Ce rapport d'audit est accompagné de conseils et préconisations afin d'améliorer la performance de votre compte Analytics.*

# Prestation

## Vérification du bon fonctionnement de vos codes de suivi

- Vérification de l'implémentation du code de suivi sur chacun de vos pages (y compris plateformes mobiles)
- Vérification du fonctionnement du code de suivi
- Vérification de l'implémentation d'un code de suivi pour du «multi-domaines» ou les « sous-domaines »
- Vérification de l'implémentation d'un code de suivi pour les sources de trafic « marketing »
- Vérification que tous les paramètres de requête dans les URL sont exclus

## Vérification de l'implémentation de vos objectifs de conversion & événement, profils & filtres

- Tour d'horizon de votre compte
- Vérification des objectifs de conversion : macro-conversions & micro-conversions
- Vérification des événements
- Vérification de la création de profils différents (3 profils minimum)
- Vérification de la création de filtres : exclure vos visites et d'autres plus spécifiques
- Vérification du tracking des formulaires, téléchargements & liens vers l'externe/email

## Vérification de l'activation du suivi e-Commerce et du suivi des campagnes webmarketing/outils sociaux/référencement naturel

- Vérification du suivi des activités e-Commerce : rapports de ventes, performances financières et ROI rapportés aux activités spécifiques
- Vérification du suivi des campagnes marketing : synchronisation avec Google Adwords et tag pour chaque URL de campagne marketing
- Vérification du suivi de vos activités sociales
- Vérification de la synchronisation avec Google Webmaster Tools
- Vérification de la présence d'alertes : perte soudaine de trafic, article de presse, pages en erreur 404, ...

## Analyse de la provenance & de la typologie de votre trafic

- Vérification de la provenance de votre trafic : organique, payant, direct, etc...
- Vérification de la provenance de votre trafic : mots-clés employés
- Vérification de la typologie de votre trafic : sociologie (sexe, origine, langue, age, ville, etc)
- Vérification de la typologie de votre trafic : équipements (PC, Mac, tablette, mobile, navigateur, etc)
- Vérification de la typologie de votre trafic : usages & tendances

## Analyse de vos indicateurs-clés de performance

- Vérification des KPI (indicateurs-clés) existants
- Nombre de visites/visiteurs uniques + segmentation
- Nombre de pages vues
- Temps de chargement de vos pages
- Taux de fidélisation + segmentation
- Temps passé sur la page/sur le site & Taux de rebond + segmentation

- *Taux de conversion*
- *Chiffre d'affaires + segmentation*

### ***Analyse du comportement de vos visiteurs & des recherches effectuées sur votre site***

- *Chemin suivi & Tunnels/entonnoirs de conversions*
- *Transactions/objectifs*
- *Tests A/B*
- *Usage de la fonction "Site Search"*
- *Rapports et tableaux de bord personnalisés*

# L'Academy s'engage

## **Centre de formations e-Commerce de référence**

Centre de formations e-Commerce de référence, l'Academy s'engage à proposer des formations e-Commerce garantissant le meilleur retour sur investissement possible. Une méthodologie de travail rigoureuse, une constante adaptation à la réalité des projets, un investissement communautaire constant, garantit un haut niveau d'expertise en formation, conseil et audit.

## **Professionnalisme et expertise**

Certifiés et reconnus par les éditeurs et fortement investis dans la Communauté Francophone, les experts de l'Academy sont en mesure de garantir un niveau d'expertise sans équivalent. Cette expertise, combinée à leurs valeurs de rigueur et d'exigence, est transmise sans aucune rétention d'information dans le cadre des formations. Ainsi, les stagiaires bénéficient des conseils issus des différentes expériences des experts formateurs.

## **Retour sur investissement**

Grâce à des formations adaptées, complètes et en phase avec la réalité des projets e-Commerce, l'Academy est en mesure de garantir un retour sur investissement rapide : une semaine de formation permet ainsi d'économiser 3 à 4 mois d'apprentissage autodidacte. Le support de formation, riche et complété des conseils avisés des experts de l'Academy, permet de retrouver par écrit les points travaillés pendant la formation. De plus, toutes les formations sont accompagnées de deux heures d'assistance professionnelle, dans les six mois suivant la formation.

## **Approche sur-mesure**

Dès votre premier contact avec l'Academy, un expert e-Commerce analyse vos besoins et détermine avec vous la meilleure réponse à y apporter. Une offre de formation riche et adaptée aux besoins de chacun nous permet de communiquer des propositions de formations toujours strictement guidées par les besoins et adaptées à ceux-ci. De plus, les dernières journées des formations dispensées sont dédiées à un travail en détail sur des sujets concrets au choix du stagiaire. Cette approche sur-mesure garantit l'acquisition de connaissances spécifiques tout en ayant parfaitement assimilé l'ensemble des connaissances préalables.

## **Indépendance et transparence**

Centre de formation uniquement, l'Academy n'a aucunement vocation à réaliser des prestations de développement ou d'intégration. L'Academy s'engage donc sur un principe de non-concurrence, et garantit la confidentialité des informations stratégiques qui lui sont communiquées. Centre e-Commerce de référence, l'indépendance de l'Academy vis-à-vis des éditeurs garantit des formations, du conseil et des audits transparents, sans complaisance.