

Sistema tracciamento GA4

Funnel	Evento	Parametri	Proprietà utente
Acquisizione	view_promotion	campaign,traffic_source	first_visit_source
Coinvolgimento	view_item	item_id, item_name, item_category	preferred_category
Monetizzazione	purchase	value, coupon	avarage_order_value
Fidelizzazione	repeat_purchase	value,purchase_frequancy	customer_loyalty_status

Acquisizione: Traccio da dove e come l'utente entra in contatto con l' ecommerce.

Coinvolgimento: Traccio quale prodotto visiona per poi definire una categoria preferita utile per segmentare gli utenti tra le varie famiglie di prodotti

Monetizzazione: Ho scelto questa impostazione per tracciare l'ordine medio

Fidelizzazione: Traccio quanto compra sia inb termini di valore che frequenza,prendendo la frequenza determino il loyalty status, per esempio: 1 ordine "NUOVO",2-5 ordini "RICORRENTE", 5> ordini "VIP".

Evento personalizzato

Nome evento: add_to_wishlist

Parametri utili:

- item_id → ID del prodotto aggiunto alla wishlist.
- item_name → nome del prodotto.
- item_category → categoria (es. creme viso, make-up, shampoo).

Fase del funnel: Monetizzazione, perché è un chiaro segnale di intenzione d'acquisto futura, anche se l'ordine non avviene subito.

Rilevanza strategica

- Permette di capire quali prodotti generano più interesse latente.
- Consente di attivare azioni di remarketing → email o campagne mirate a chi ha aggiunto ma non acquistato.
- Aiuta a prevedere la domanda futura (se molti mettono in wishlist una crema, può essere utile aumentare scorte o spingere offerte su quel prodotto)