

Sito: Google Merchandise Store. Periodo: 1 Giugno-31 Agosto 2018

Utenti	Sessioni	Visualizzazioni di Pagina
165273	231001	1059525
Canale	Sorgente	Mezzo
Ricerca Organica	google	organic

#### Analisi dati

[Analisi dati di Google Merchandise Store](#) : La **frequenza di rimbalzo** è di 41,25% in base alle ri solo ma tanti altri suddivisi in altre categorie. Citando anche " Un'elevata frequenza di rimbalzo e commerce, vuol dire che gli utenti sono interessati dalla home fino alla visualizzazione e probabil anche per il desktop, quindi per la realizzazione degli obiettivi e della conversione. Secondo me **Rendimento delle vendite**, per vedere come vanno le vendite, **entrate,tasse,spedizione,impc**

Pagine / Sessione	Frequenza di Rimbalzo	Durata Media della Sessione	Paese
459	4125%	243	United States
Campagna	CPC più basso	Uscite	Destinazione
not set	Apparel	home	home

ricerche effettuate, si stima che vanno dal 40 al 80% . Stando dalla media è buona nonostante che è un e-commerce un male ?" <https://support.google.com/analytics/answer/1009409?hl=it> **Durata media della sessione** : Abbiamo fatto l'acquisto. Si vedono circa tra 1 e 2 minuti sullo shop di Google. **Categoria dispositivo** : La maggior parte dei dispositivi si doveva citare la **velocità del sito**, tramite la sezione Comportamento, per vedere il caricamento delle pagine. **Importo rimborso, quantità**.

<b>Età</b>	<b>Sesso</b>	<b>Dispositivo</b>
25-34	Uomo	Desktop
<b>Obiettivo</b>	<b>Carrello abbandonato</b>	<b>Pagina visualizzata dai nuovi utenti</b>
yourinfo.html	15619	home

nerce, la home è il primo come frequenza di rimbalzo, nonostante non vende un prodotto  
mo una durata media della sessione di 02:34 secondi, davvero un bel dato dato che è un e-  
gli utenti visualizzano l'e-commerce tramite il mobile, quindi il sito deve essere ottimizzato  
e, ottimizzare le pagine per non fare "aspettare" gli utenti. Aggiungere anche il