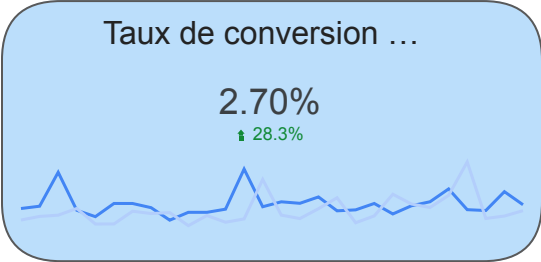
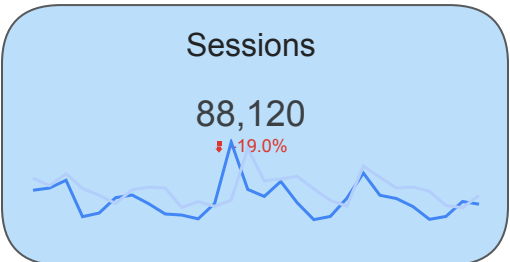
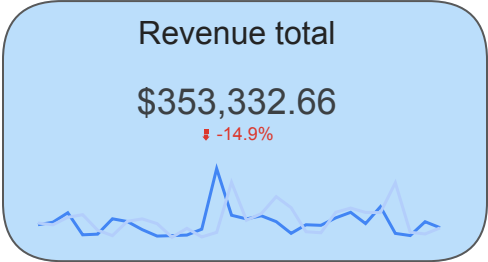


Visualisation de la Donnée Marketing : Du Clic au Chiffre d'Affaires

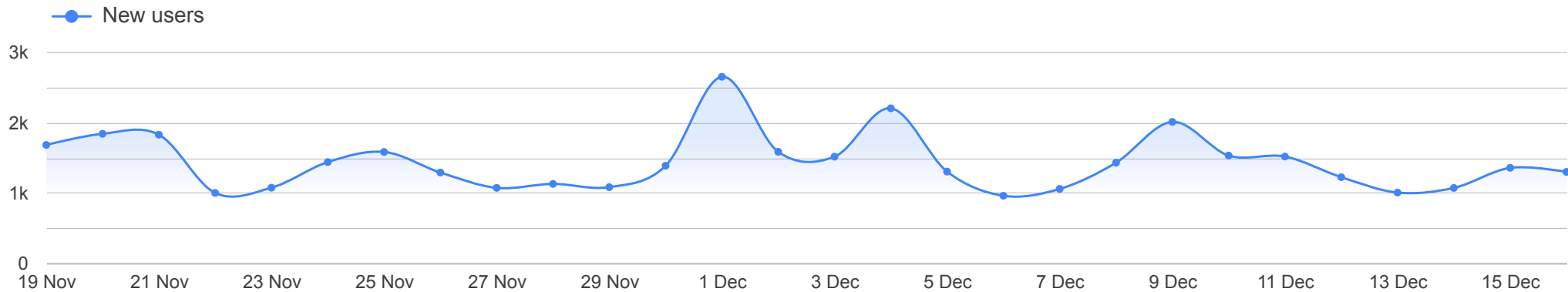
Select date range

Sommaire :



Tendance des Utilisateurs :

Nouveaux utilisateurs acquis



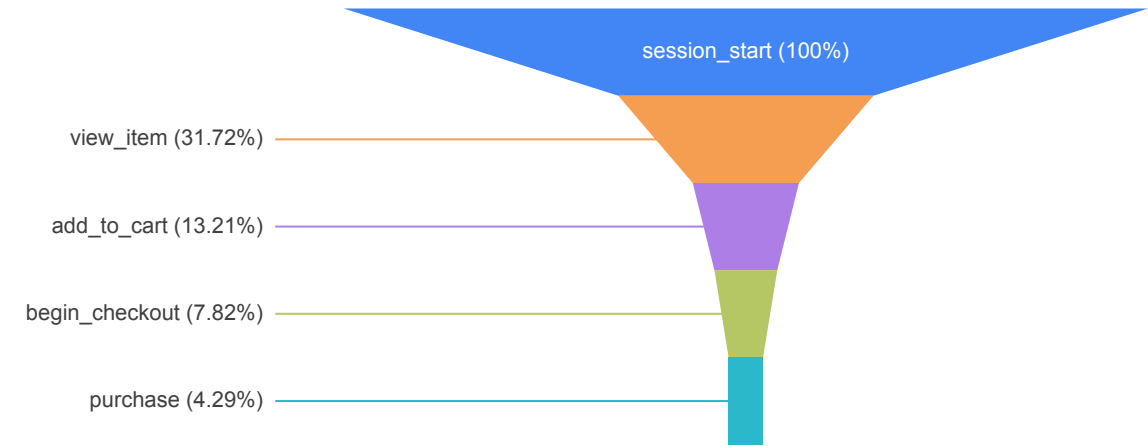
Visualisation des taux d'abandon entre les étapes clés :

Tendance des Utilisateurs

	Eve...	Active users	
1.	view_...	15,694	
2.	add_t...	6,535	
3.	begin...	3,867	
4.	purch...	2,120	

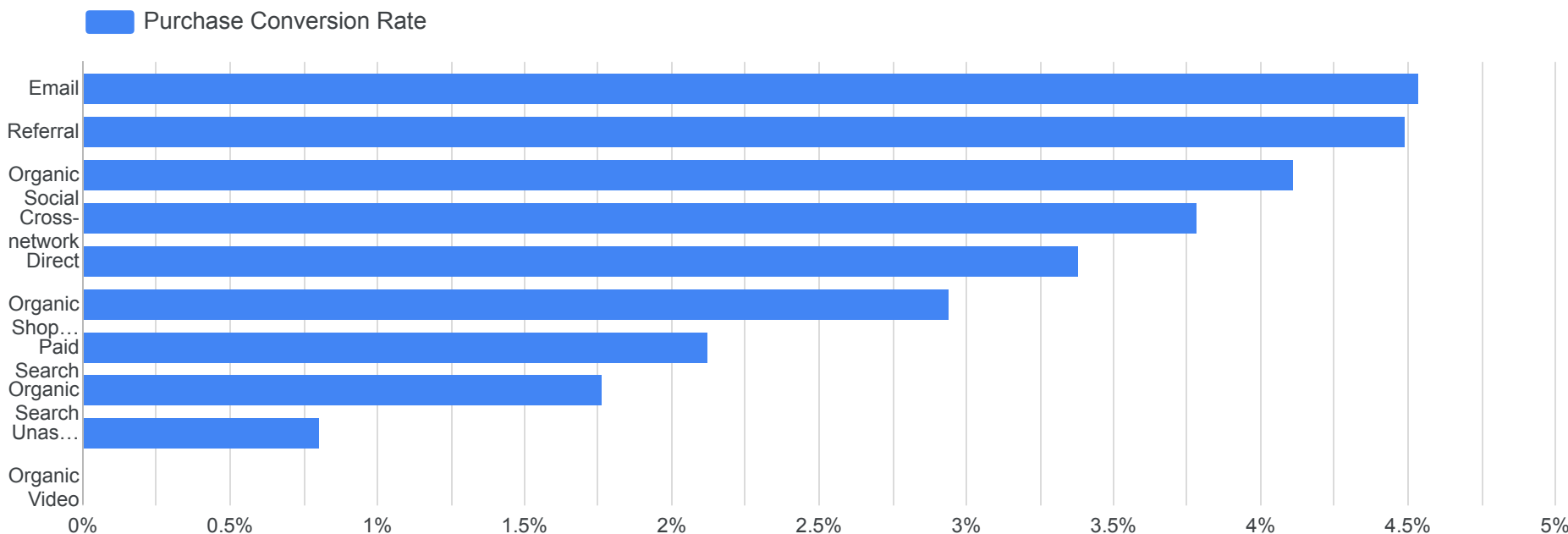
1 - 4 / 4

Tendance des Utilisateurs



Revenus générés sur articles mises en avant par la pub:

taux de conversion d'achat



Taux de conversion et Revenu par groupe de canaux par défaut (Session default channel group):

Efficacité des différents canaux

	Session default channel group	Sessions	Purchase Conversion Rate	Total revenue
1.	Direct	28.9k	3.38%	\$138,882.59
2.	Organic Search	25.5k	1.76%	\$86,413.03
3.	Email	8.4k	4.53%	\$51,927.1
4.	Paid Search	9.4k	2.12%	\$32,634.24
5.	Referral	3.9k	4.49%	\$19,930.13
6.	Cross-network	1.9k	3.78%	\$8,633.68
7.	Unassigned	8.5k	0.8%	\$7,807.05
8.	Organic Social	1.3k	4.11%	\$6,780.25