

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

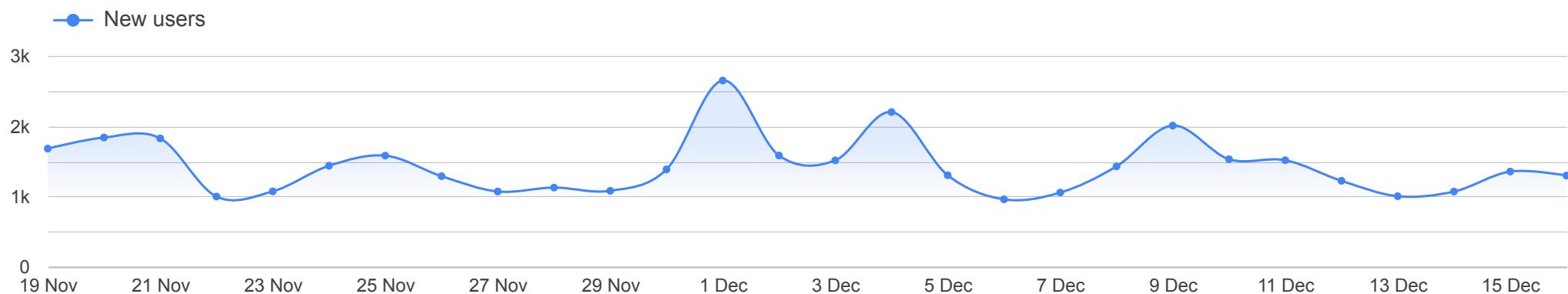
Select date range

Sommaire :



Tendance des Utilisateurs :

Nouveaux utilisateurs acquis



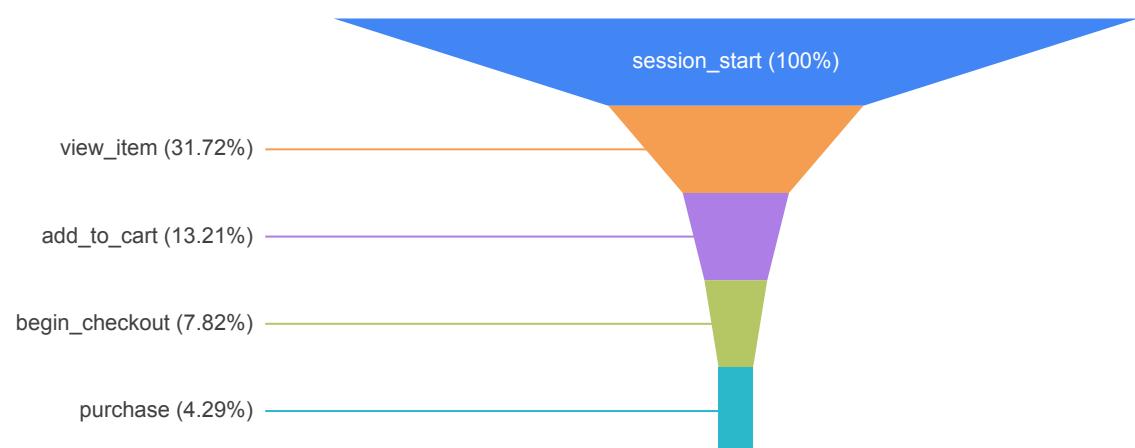
Visualisation des taux d'abandon entre les étapes clés :

Tendance des Utilisateurs

Event	Active users
view_product	15,694
add_to_cart	6,535
begin_checkout	3,867
purchased	2,120

1 - 4 / 4 < >

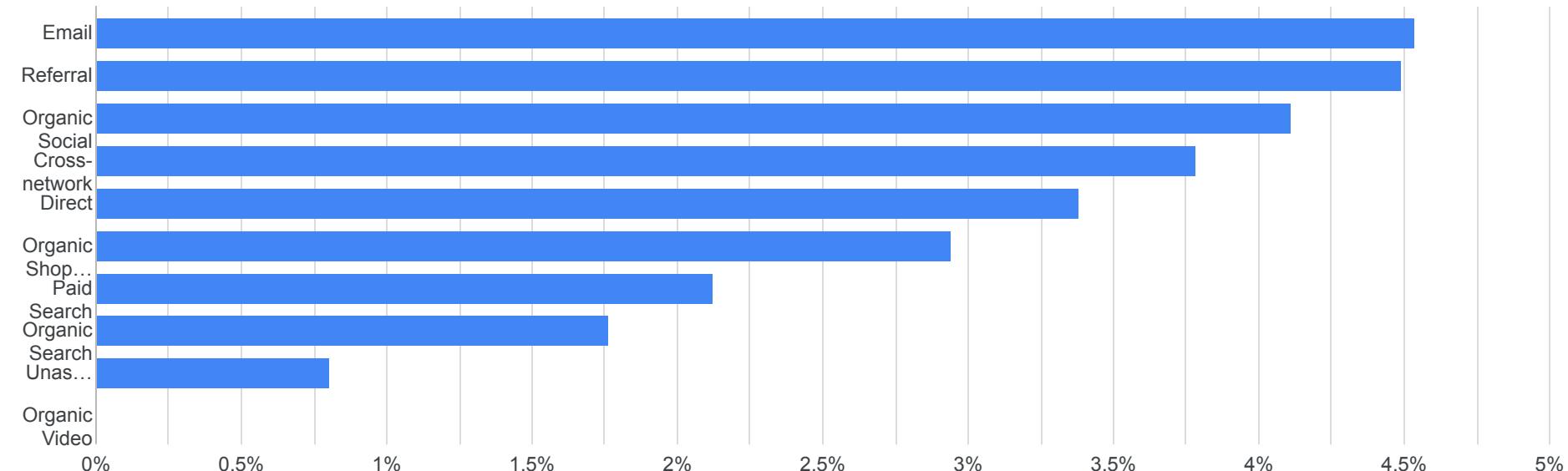
Tendance des Utilisateurs



Revenus générés sur articles mises en avant par la pub:

taux de conversion d'achat

Purchase Conversion Rate

**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