

Universidad Internacional de La Rioja Facultad de Ingeniería y Tecnología

Máster Universitario en Análisis y Visualización de Datos Masivos / Visual Analitics & Big Data

Actividad 2 – Google Analytics

Actividad de estudio presentado por:	Juan David Escobar Escobar
Tipo de trabajo:	Actividad
Modalidad:	Individual
Director/a:	Carlos Agüero Iglesia
Fecha:	Mayo 2022

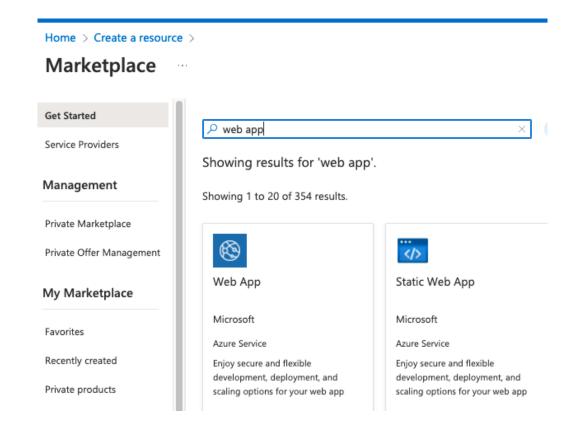
Índice de contenidos

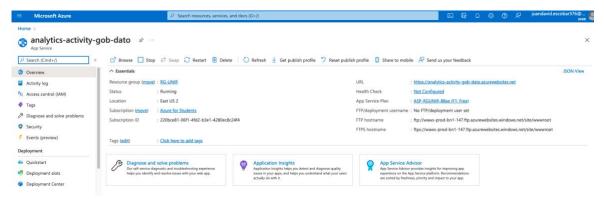
Tabla de contenidos

	MÁSTER UNIVERSITARIO EN ANÁLISIS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS MASIVOS / VISUAL ANALITICS & BIG				
	CREACIÓN PÁGINA WEB				
2.	CREACIÓN CUENTA DE GOOGLE ANALYTICS				
3.	OBTENCIÓN DE DATOS Y REGISTRO DE MÉTRICAS DE USO				

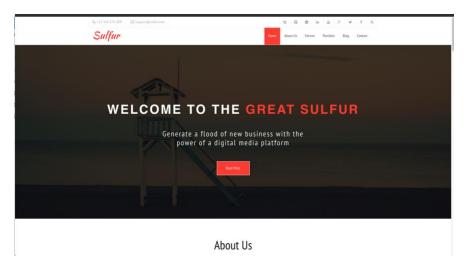
1. Creación página Web

1.1. Para la creación de una página web se utilizó el servicio de la nube de Microsoft Azure web, haciendo uso del crédito gratuito de 100us que ofrece la nube de Microsoft Azure para estudiantes, con el correo institucional de la universidad, de esta manera, tengo acceso al código fuente de un recurso tipo App Service donde desplegué una web tipo plantilla descargada de Wix (código HTML, CSS y JS).



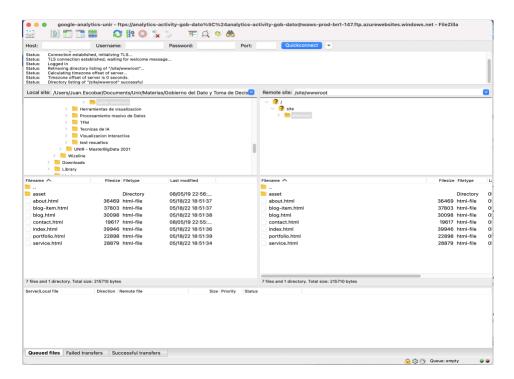


1.2. Para dar contenido a la Web (HTML5, CSS y JS) se seleccionó una plantilla gratuita con diferentes secciones y menús de navegación, para dar la posibilidad al usuario de interactuar con el sitio web.



https://analytics-activity-gob-dato.azurewebsites.net/

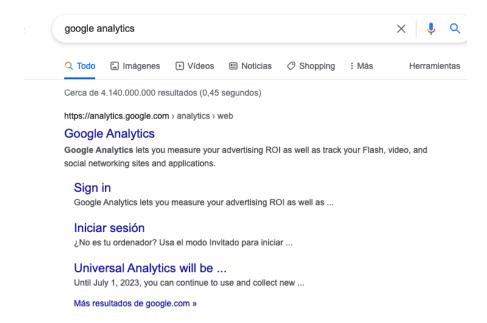
1.3. Una vez obtenido el código fuente de manera local se procedió con el despliegue del sitio
Web de manera ágil mediante una conexión remota por protocolo SFTP:



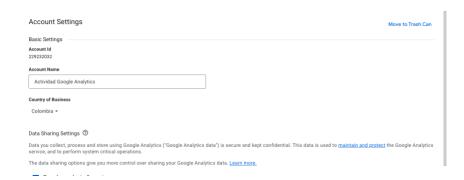
1.4. Una vez desplegada la aplicación el siguiente punto fue validar la disponibilidad del sitio web, atreves de la navegación, mediante el vingulo generado asociado al dominio de AzureWebSites.net:

https://analytics-activity-gob-dato.azurewebsites.net/

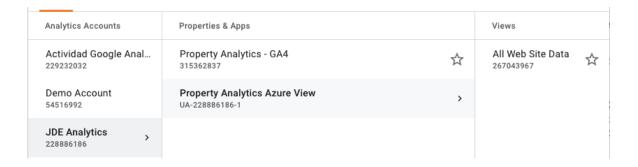
2. Creación cuenta de Google Analytics



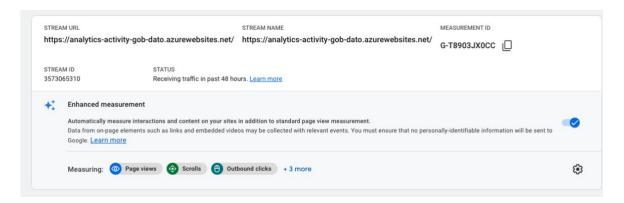
- 2.1. Para la creación lo primero es crear una cuenta de Google o iniciar sesión con alguna cuenta ya existente en el portal de: https://analytics.google.com/analytics/web/
- 2.2. Se creo una cuenta llamada "Actividad Google Analytics" ubicada en Colombia



2.3. Se adicionaron propiedades para la versión de Google Analytics previo a 2020 y la actual, la cual se encuentra incluyendo las características de la versión previa y algunas adicionales, en vista de que algunas características previas no están incluidas en la nueva versión se optó por adicionar ambas, y así atreves de la versión anterior poder llegar a obtener métricas a nivel de vistas.



2.4. En la sesión administrar > Propiedad > Flujo de datos, se creó un nuevo flujo de datos para así poder capturar el tráfico de las peticiones HTTP de nuestra Web:







Fuente: Cómo CREAR una CUENTA de GOOGLE ANALYTICS 2021 [Universal Analytics +

Google Analytics 4]

2.5. Configuración de tag Code JS: en este paso se capturo el código JavaScript, el cual se copió y pegó en cada una de las páginas del sitio web a monitorear:



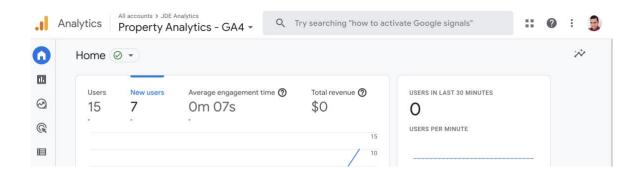
2.6. Conectar etiqueta de código entre Google Universal Analytics y Google Analytics 4, para sincronizar las métricas en ambas versiones.

<	Connected Ta	gs		
		Connect a tag Load tags for additional properties or products using this property's on-page global site tag. Learn 1	more	
		Enter ID of tag to connect. <u>Learn more</u> Nickname (optional)		
			Connect	
		Connected tags		
		GA4 UA-228886186-1	:	

3. Obtención de datos y registro de Métricas de uso

3.1. Métricas

NOTA: Al finalizar la configuración y despliegue del sitio web con Google Analytics, se optó por compartir el vínculo del sitio web a conocidos y familiares, para generar métricas de interacción y el uso al interior del sitio, adicional se generaron peticiones desde diferentes IP alrededor del mundo utilizando un plugin de Chrome llamado HOLA VPN para simular interacciones desde diferentes ubicaciones. A continuación, se muestran algunos resultados obtenidos del sitio web creado desde cero:



Las métricas obtenidas mediante la interacción de usuarios conocidos es pobre y no causan realmente mucho impacto en Google Analytics, por lo cual se investigó en los web ejemplos de sitios web tipo **DEMO** de Google, en los cuales ya se registran datos historicos almacenados de eventos y métricas de usabilidad sobre 2 sitios Web:

- Flood-It: Juego de estrategia adictivo.
- Merchandise Store: Tienda de artículos de Google.

Ejemplos tomados de la documentación de soporte para Google Analytics: https://support.google.com/analytics/answer/6367342?hl=en#zippy=%2Cin-this-article

3.2. Métricas DEMO – Merchandise Store (Propiedad con 3 vistas)

- Audiencia.
- Adquisición.
- Comportamiento.
- Conversiones.

https://analytics.google.com/analytics/web/#/report-home/a54516992w87479473p92320289

	Enero	Febrero	Marzo	Explicación	Análisis
Usuarios	55.54	55.02	59.16	Número de usuarios que han iniciado al menos una sesión durante un tiempo especificado	La tendencia de Número de usuarios es muy similar en el mes de enero y febrero, se nota un pequeño incremento de 4 usuarios más al final del trimestre, lo cual puede indicar que el sitio web está teniendo buena acogida.
Gautilaa	55.51	33.02	33.20	Número total de páginas vistas, contabilizándose también las vistas repetidas a una misma pagina	Se replica en comportamiento en cuanto a la tendencia usuarios del último trimestre. La cantidad de páginas o vistas es una cantidad interesante, ya que nos da indicios de que el sitio web en general se ha explorado
Páginas vistas Páginas vistas	323,652	319,659	382,384	Cantidad de Sesiones durante las cuales se ha visto la página especificada al menos una vez	en detalle y profundidad. La tendencia va en incremento, lo cual nos indica que el sitio está logrando el objetivo de captar cada vez más
únicas Promedio tiempo en	201,441	202,582	252.743	Tiempo medio durante el cual los usuarios han visitado una pagina	publico Sin embargo, el tiempo promedio de permanencia en cada vista, es aparente mente bajo, comparado con la cantidad de usuarios y páginas visitadas. Esto se debe a que no es una tienda real y se trata de un DEMO de Google, posiblemente
página	00:00:49	00:00:52	00:00:52		esta métrica de tiempo no

Páginas/viotas 4.55 4.50 4.87 paginas que se ven cada se soin un latito (tapo E-COMMERCE La materia del promedio de páginas que se ven cada se soin un contro a la navegabilidad también las vistas sinte volta interpreta de la materia del promedio de también las vistas sinte volta interpreta de la materia del productos de Congle no fura métrica con tendencia de una sessión una sessión de la contro a la navegabilidad también las vistas sinterpreta de la contro de la contro a la navegabilidad de detalle. En caso de que la sitenda de productos de Gogle no fuera de compra. Nimero de apágina mentra de productos de compra. 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1						es muy real de acuerdo con
Páginas/vistas: 4.55 4.50 4.87 puración media de una sesión pagina en las que se ven cada se solon un letro por sesión en entre de la maye planta en la navegabilidad también las vistas distilo vebe, in umero de paginas medio por sesión en el paginas medio por sesión el pagina en las que se abandona la vista sin que se al manera de la manera de l						•
Páginas/visitas 4.55 4.50 4.87 paginas un ligero incremento en contabilización de también las vistas repetidas a una marga plagina recipida de sino web, el número de repetidas a una marga plagina media de la navegabilidad de desta ma marga pagina en las explorar un sitio web en un segundo nivel de la elevación nivel de la productos de Gogle no theras un bemo, guida de leva incremento y un tiempo exacto para a explorar un sitio web en un segundo nivel de la productos de Gogle no theras un bemo, guida de la cisa de que la tiempa de productos de Gogle no theras un bemo, guida de la productos de Gogle no theras un bemo, guida de la cisa de que la tiempa de la cisa de que la tiempa de la cisa de que la tiempa de la cisa de productos de Gogle no theras un bemo, guida de la productos de Gogle no theras un bemo, guida de la cisa de productos de Gogle no theras un bemo, guida de la cisa de productos de Gogle no theras un bemo, guida de la cisa de productos, tamañas, colores, formas a la una tienda real, seleccionamos productos, tamañas, colores, formas a la una tienda real, seleccionamos productos, tamañas, colores, formas a la una tienda real, seleccionamos productos, tamañas, colores, formas transacciones de una sola pode de compra. Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45.94% Nimero de compra. Viamero de recordo de la compra. Viamero de carezo de de car					· ·	
Páginas/visitas 4.55 4.50 4.87 Páginas/visitas 4.55 4.50 4.87 Páginas/visitas 4.55 4.50 4.87 Duración media de una sesión de una sesión experimenta a una misma pagina expresso exportar un situ media de una sesión de una sesión de una sesión de profundidad de detalle. En caso de que la tienda de profundidad de detalle. En caso de que la tienda de porductos de Google de profundidad de detalle. En caso de que la tienda de porductos de Google de profundidad de detalle. En caso de que la tienda de porductos de Google de profundidad de detalle. En caso de que la tienda de porductos de Google de comparamos o y decomparamos o y decomparamos o y decomparamos o y decomparamos o y despina en las que se abandona la vista sin llegar ainteractuar con la página en las que se abandona la vista sin llegar ainteractuar con la página en las que se a bandona la vista sin llegar ainteractuar con la página en las que se a bandona la vista sin llegar ainteractuar con la página en las que se a bandona la vista sin llegar ainteractuar con la página en las que se a bandona la vista sin llegar ainteractuar con la página en las que se una sola, podemas deductivas de la comparamos o y disclimente la atención del usuario se valor de comparamos o y disclimente la atención del usuario se valor de comparamos en la comparamos en la comparamos en la comparamos en la comparamo en la c						
Paginas/visitas 4.55 4.50 4.87 Duración media de una sesión media de una segundo nivel de profundidad de detalle caso de que la tienda de profundidad de detalle con un tiempo más elevado, ya que se amb que profundidad de detalle con un tiempo más elevado, ya que se amb que profundidad de detalle de profuctos de Google de la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la caso de que la tienda de profundidad de detalle de la caso de que la caso					,	
Páginas/visitas 4.55 4.50 4.87 pagina es muy bueno. Bracción media de una sesión se estimato de leve incremento y una explorar un sitto web en un segundo nivel de profundidad de detalle. En caso de que la tienda de productos de Goagle no fuera un Demo, quizá podrámos ver una métrica con un tiempo me cata pagina en las que se asemeja al tiempo nel cual viente de productos de Goagle no un tiempo me cual viente de productos de Goagle no invente de productos de Goagle no fuera un Demo, quizá podrámos ver una métrica con un tiempo me cual viente de productos de Goagle no invente de productos de Goagle no fuera un Demo, quizá podrámos ver una métrica con un tiempo me cual viente de productos de Goagle no fuera un Demo, quizá podrámos ver una métrica con un tiempo me cual viente de rebote a viente de la composició y comparamós a una tienda real, seleccionamos productos, tamaños, colores, formas, pecios y comparamós a pagina en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con en la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con en la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con en la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con en la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con en la página en las que se abandona la vista sim litegar a interactuar con en la página en las que se ab						i ·
Duración media de una sesión en media de una segundo nivel de profuncidad de detalle compreson explorar un sito web profuncidad de detalle compreson en media sesión en la compresión de compreson en media sesión	Dániana hiinitan	4.55	4.50	4.07	·	· -
de leve incremento y un tempo exacto para explorar un sitio web en un segundo nivel de profundidad de detalle. Se caso de que la tienda de productos de Google no nivel de profundidad de detalle. Se caso de que la tienda podrámes ver una métrica con un tiempo mentant para la tiempo en el cual valor, a que se asemeja al tiempo en el cual valor, també elevado, y a que se asemeja al tiempo en el cual valor, també elevado, y a que se asemeja al tiempo en el cual valor, també elevado, y a que se asemeja al tiempo en el cual valor, també elevado, y a que se asemeja al tiempo en el cual valor, també elevado, y a que se asemeja al tiempo en el cual valor, també elevado, y a que se asemeja al tiempo en el cual valor, també elevado, y a que se asemeja al tiempo en el cual valor, també elevado, y a que se asemeja al tiempo en el cual valor el compra. Porcentaje de rebote es asabandona la vista sin liegar a interactuar con la página en las que se asemeja al tiempo en el cual valor es valor el compra. Porcentaje de rebote es asabandona la vista sin liegar a interactuar con la página en las que se asemeja al tiempo en el cual valor es valor el compra. Porcentaje de rebote es asabandona la vista sin liegar a interactuar con la página en las que se asemeja al tiempo en el cual valor es valor el compra. Porcentaje de rebote es asabandona la vista sin liegar a interactuar con la página en las que se asemeja al tiempo en el cual valor es valor el compra. Porcentaje de rebote es asabandona la vista sin liegar a interactuar con la página en las que se asemeja al tiempo en el cual valor es valor el compra. Porcentaje de rebote es asabandona la vista sin decidar el compra de la compra	Paginas/visitas	4.55	4.50	4.87		•
Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45.94% Número total de sesiones que inhamustro emaillo formulario de dogin. Leads 7430 8044 9909 Número total de accesos dispositivos móviles ha accesión mediares móviles móviles 19,321 15,790 17668 Número total de accesos dispositivos móviles ha accesión móviles 19,321 15,790 17668 Número total de accesions que han accedido desde esta red accedido desde facebook esta red social, quival va per la moto. El número de total de accesion dispositivos móviles ha accedido desde facebook esta red social, quival va per un tempo promedio motos personas y en el terror de conversiones relacionadas con el colpicitivo movil de descionadas con el colpicitivo movil del movi del colpicitivo movi del colpiciti del movi del colpiciti del col						
Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 Número total de rebote 47,18% 48.82% 45.94% Número de compres de compres de la compres de comp						
Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 Número total de sesiones de una interactuar con un tempo más elevado, ya que se asemeja al tiempo en el cual vamos a una tienda de productos de Google no un tempo más elevado, ya que se asemeja al tiempo en el cual vamos a una tienda real, seleccionamos productos, tamaños, colores, formas, pecios y comparamos y percuamos transacciones de una sota página en las que se abandona la vista sin legar a interactuar con la página facilidad de desde en la que se abandona la vista sin legar a interactuar con la página facilidad de desde en la que se abandona la vista sin legar a interactuar con la página facilidad de comperciones de compra. Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45.94% Número de conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) está mierta de login. Esta métrica se tomó basada en número de conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) está mierta de login. Esta métrica se tomó basada en número de cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO. Leads 7430 8044 9909 Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil su forma caredad de login. Al tratarse de un DEMO esta muchas personas al rededor mundo en legino en con el dispositivo preferido para mavegar un situ eve tipo DEMO. Transacciones 1411 1655 2057 Número total de sesiones que han accedido de desde care de conversiones en la centrada de se en la centrada de se en conversiones en la centrada de se en conversiones en la centrada de se en conversiones en la centrada de centrada						•
Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 10:mpo en claud vamos a un tempo media celevado, ya que se asemeja al tiempo en caud vamos a un tempo media celevado, ya que se asemeja al tiempo en caud vamos a un tempo media celevado, ya que se asemeja al tiempo en caud vamos a una tenda real, seleccionamos productos, tamaños, colores, formas, pecios y comparamos y efectuamos transacciones de compra. Porcentaje de rebote es abandona la vista similegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista similegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista similegar a interactuar con la página en las que se carbale, aproximándose a un 50%, podemos deducir que el tusuario va a lo que va, en un tiempo promedio de comversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario e email) Leads 7430 8044 9909 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10						_
Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 Número total de sesiones de una sola página en las que se abandona la vistas, pecios y comparamos y efectuamos transacciones de compra.						•
Duración Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22						-
Duración Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22						· ·
Duración media sesión Duración media sesión O0:02:54 O0:03:03 O0:03:22 Número total de comprende le la para interpo en el cual varsos a una tiempo republica y comparamos y efectuamos transacciones de comprende de comprende de comprende de la página en las que se abandona la vista sin llegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sin llegar a interactuar con la página Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45,94% Número de conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario e email) Número de conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario e email) Número de conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario de logín, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir entedencia en el tiempo, ya que se un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo de secionas que han accedido mediante ufido una caida, lo que ob productos y el servicio han avegar un sitio web busen opara los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han aumentar el número de este red accedido desde facebook Nº paginas vista desde Nº por describar en las que se para la subrensa del combo del mundo de logín. Al muntos y describar el						· ·
Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 Duración media sesión O0:02:54 O0:03:03 O0:03:22 Número total de sesiones de una sola página en las que se abandona la vista sin llegar a interactuarcon la página en las que se un 50%, podemos deducir que el usuario va a lo que va, en un tiempo promedio de conversiones or relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Porcentaje de rebote 47,18% 48,82% 45,94% Número de conversiones or relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Signi.html, formulario de login, al tratarse de mo IDEMO en un mumero interesante, del cual podrianos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy vitil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha accedido mediante dispositivos móviles ha accedido mediante dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivos móviles ha sufrido una caida, lo que no es el dispositivos móviles ha sufrido una caida, lo que no rese un sitio web tipo DEMO. DEMO.						
Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 Número total de sesiones de una sola página en las que se abandona la vista si que le qual podrámos percios y comparamos y efectuamos transacciones de compre. Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45.94% 18.82% 45.94% 18.82% 1						·
Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 Número total de compra. Número total de rebote 47,18% 43.82% 45.94% Número de conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email)						
Duración media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 e efectuamos transacciones de comprandados a de comprandados en la página en las que se abandona la vista sin llegar a interacturar con 150%, podemos deducir que el usuario va a lo que el usuario se va. Número de conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o emaill) Leads 7430 8044 9909 Número total de essiones que han accedido mediante dispositivos móviles Número de accesos dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de eventas realizadas en un sitio web un sitio web un sitio web un sitio web un que productos y els envicento han guardo. Número total de eventas realizadas en un sitio web un sitio web un sitio web un sitio web un sitio web, indica que lo sproductos y els ervicio han guardo. Número total de eventas realizadas en un sitio web tipo DEMO. Transacciones 1411 1655 2057 Número total de eventas realizadas en un sitio web tipo DEMO. Número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los que los sitio web, indica que lo sproductos y els ervicio han guado. Número total de eventas realizadas en un sitio web tipo DEMO. Transacciones 1411 1655 2057 Número total de eventas realizadas en un sitio web, indica que los productos y els ervicio han guardo. Número de desde de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, entre de social podría aumentar el número de usuarios, entre de social podría aumentar el número de usuarios, entre de social, quizá una estrategia de captación a través de eu usuarios, entre de social, entre de social, quizá una estrategia de captación a través de eu usuarios, entre de social, entre de social, entre de social, entre de social, entre el número de usuarios, entre de social, entre el número de usuarios, entre el número de usuarios, entre el número de usuarios,						tamaños, colores, formas,
media sesión 00:02:54 00:03:03 00:03:22 de compra. Número total de sesiones de una sola página en las que se un 50%, podemos deducir abandona la vista sin llegar a interactuar con la página en las que se un 50%, podemos deducir de l'objetivo (registros por formulario o email) Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45.94% Número de conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Leads 7430 8044 9909 Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil dispositivo móvil significa que no es el dispositivo móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web un sitio web un sitio web tipo DEMO. Transacciones 1411 1655 2057 Número total de sesiones que han accedido desde facebook No se encontraron en tradas de desde esta realizadas en un sitio web tipo DEMO. Número total de sesiones que han accedido desde facebook No se encontraron entradas desde esta real accedido desde facebook No se encontraron entradas desde esta real suadas vistas desde No se encontraron entradas desde esta real social, quida una estrategia de captación a través de captación a través de usuarios, transacciones, vistas desde No se encontraron entradas desde esta real social podría aumentar el número de usuarios, transaccione, entre	D					
Porcentaje de rebote es esseiones de una sola página en las que se ababandona la vista sin llegar a interactuar con la página en las que se ababandona la vista sin llegar a interactuar con la página en las que se ababandona la vista sin llegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sin llegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sin llegar a interactuar con la página en las que se abandona la vista sin llegar a interactuar con la página en las que se de lusuario se va. Porcentaje de rebote es estable, aproximándose de una 50%, podemos deducir que el usuario se de una 50%, podemos de deducir que el usuario va la Que la van un tiempo promedio de 3 a 4 minutos y fácilmente la atención del usuario se va. Signin.html, formulario de login, al tartarse de un DEMO en un úmero interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que se un DEMO en un úmero interesante, del una docedido mediante dispositivos móviles ha accedido mediante dispositivo móvil ou na caída, lo que nos indica que no es el dispositivo móvil ou na caída, lo que nos indica que no es el dispositivo móvil ou na caída, lo que nos indica que no es el dispositivo móvil ou na caída, lo que nos indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones del sito web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones del sito web indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de de sete se un sitio web tipo DEMO. Número total de de sesiones del sito web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de de sete se un sitio web tipo DEMO. Número total de de sete se un sitio web tipo DEMO. Número total de de sete se un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas viene en incremento, lo cual es total de sesiones en la cual porte de vent		00:02:54	00:03:03	00:03:22		
Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45.94% Número de rebote 47,18% 48.82% 45.94% Número de lougin de lougin de lougin de lougin el sar que se abandona la vista sin llegara interactuar con la página de lougin de la valuración del su ario se va. Número de lougin les de lougin d		5575235	55,05,05	00.00.22	Número total de	•
Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45.94%						
Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45.94% Número de relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Leads 7430 8044 9909 Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Transacciones 1411 1655 2057 Número total de ventas realizadas en el dispositivo móvil sito web moviles por moviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en en un sitio web moviles pomo de dispositivo móvil es en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han accedido desde facebook Nº páginas vistas desde					· · ·	· ·
Porcentaje de rebote 47,18% 48.82% 45.94% 5.94%						•
rebote 47,18% 48.82% 45.94% Signar	De constale de				la página	·
Número de accesos dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de sesiones dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web un servaciona al recedido accedido desde facebook N.º páginas vistas desde N.º páginas vistas desde N.º páginas vistas desde Número total de ventas realizadas en un sitio web un sitio web un sitio web un sitio web un setrategia de captación a travase de un sortane de logín al tratarse de un DEMO en un úmero de registros mediante de tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móvile han guardo de desde ventas realizadas en un sitio web un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en un sitio web un servacion a travase de esta red social podría aumentar el número de registros mediante de tiempo, ya que es un DEMO de logín, al tratarse de un DEMO en únitar de la caceso mediante sesiones que han accedido desde sitio web, indica que los productos y el servicio han guardo. N.º páginas vistas desde		47 100/	10 020/	45 Q4%		
relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. Leads 7430 8044 9909 Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móviles ha sufrído una caída, lo que del mundo. Número de accesos dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web un productos y el servicio han gustado. Transacciones 1411 1655 2057 Número total de ventas realizadas en un sitio web un sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. N.º páginas vistas desde N.º páginas vistas desde	repote	47.1070				usuario se va.
objetivo (registros por formulario o email) formulario o email) formulario o email) formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. Leads 7430 8044 9909 Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil dispositivo móvil dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en número de registros mediante dougling al tratarse de un DEMO esta del mundo. Leads 7430 8044 9909 Número total de ventas realizadas en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO esta podría del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de seiones que han accedido desde facebook Nimero total de seiones que han accedido desde facebook Nimero total de seiones que han accedido desde sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, vistas desde	repote	47,18%	40.02/0	43.3470	Número de	
formulario o email) registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. Leads 7430 8044 9909 Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en un sitio web un sitio web un sitio web un sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de ventas realizadas en un sitio web un sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones que han accedido desde facebook Número total de sesiones que han accedido desde facebook No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, vistas desde	repote	47,10%	40.0276	43.3470	conversiones	Signin.html, formulario de login
tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. Leads 7430 8044 9909 El acceso muchas personas alrededor del mundo. Número de accesos dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en un sitio web un sitio web, indica que los productos y el servicio han accedido des sesiones que han accedido des sitio web, indica que los productos y el servicio han accedido des sitio web, indica que los productos y el servicio han accedido des essiones que han accedido dese facebook esta red social podría aumentar el número de captación a través de esta red social podría aumentar el número de ventas realizados en un sitio web uno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han accedido dese facebook esta red social podría aumentar el número de ventas realizados en en tradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas realizados en un sitio web, indica que los productos y el servicio han accedido dese facebook esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas cercentarson entradas desde esta red social podría aumentar el número de ventas	repote	47,10%	40.0270	43.3470	conversiones relacionadas con el	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó
número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil sufrido una caída, lo que no se el dispositivo móviles personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivo móvil sufrido una caída, lo que no se el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en un sitio web sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones que han accedido desde facebook No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	rebote	4/,10%	40.02/0	43.3476	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de
Leads 7430 8044 9909 Número de accesos dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en la incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han accedido desde Facebook N.º páginas vistas desde N.º página	repote	4/,10/0	40.0270	43.3470	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al
tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en un sitio web tipo poemo para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de ventas realizadas en un sitio web sesiones que han accedido desde Facebook N.º páginas vistas desde N.º páginas vis	renote	4/,10/0	48.02%	43.3476	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un
Número de accesos dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de accesos dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web Número de ventas realizadas en un sitio web Número de sesiones que han accedido mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en un sitio web sueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han accedido desde Facebook No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, vistas desde	rebote	4/,10%	48.02%	43.5476	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del
Leads 7430 8044 9909 muchas personas alrededor del mundo. Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de sesiones móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web sueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de ventas realizadas en un sitio web sueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones que han accedido desde Facebook No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, vistas desde N.º páginas vistas desde N.º páginas vistas desde N.º páginas vistas desde N.º productos y el servicio han gustado.	repote	4/,10%	48.02%	43.5476	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que
Leads 7430 8044 9909	repote	4/,10/0	48.0276	43.3470	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO
Número de accesos dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivos preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en un sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Transacciones 1411 1655 2057 Número total de sesiones que han accedido desde Facebook No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de esta red social, podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	renote	4/,10/0	48.02%	43.3476	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por
Número de accesos dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Transacciones 1411 1655 2057 Número total de sesiones que han accedido desde Facebook N.º páginas vistas desde Número total de sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. Número total de sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones que han accedido desde sesta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre					conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email)	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo.
Número de accesos dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web sitio web, indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en un sitio web bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones que han accedido desde Facebook N.º páginas vistas desde N.º páginas vistas desde No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre					conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email)	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante
dispositivos móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web tipo DEMO. Número total de ventas realizadas en un sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones que han accedido desde Facebook No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre					conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha
móviles 19,321 15,790 17668 Número total de ventas realizadas en un sitio web bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Transacciones 1411 1655 2057 Número total de sesiones que han accedido desde Facebook Facebook Paginas vistas desde N.º páginas vistas desde	Leads				conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que
Número total de ventas realizadas en un sitio web bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Transacciones 1411 1655 2057 Número total de sesiones que han accedido desde Facebook Facebook Facebook Paginas vistas desde N.º páginas vistas desde	<i>Leads</i> Número de accesos				conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para
Transacciones 1411 1655 2057 bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones que han accedido desde Facebook N.º páginas vistas desde N.º páginas vistas desde Numero total de sesiones que han accedido desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	Leads Número de accesos dispositivos	7430	8044	9909	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo
Transacciones 1411 1655 2057 Sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. Número total de sesiones que han accedido Facebook No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	Leads Número de accesos dispositivos	7430	8044	9909	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene
Transacciones 1411 1655 2057 Número total de sesiones que han accedido Facebook N.º páginas vistas desde 1411 1655 2057 Número total de sesiones que han accedido desde Facebook No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	Leads Número de accesos dispositivos	7430	8044	9909	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es
Transacciones 1411 1655 2057 gustado. Número total de sesiones que han accedido desde Facebook N.º páginas vistas desde 1411 1655 2057 gustado. Número total de sesiones que han accedido desde social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	Leads Número de accesos dispositivos	7430	8044	9909	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del
sesiones que han accedido desde social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	Leads Número de accesos dispositivos	7430	8044	9909	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los
accedido desde social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	Leads Número de accesos dispositivos móviles	7430	8044 15,790	9909 17668	Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en un sitio web	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado.
Facebook de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones, vistas desde	Leads Número de accesos dispositivos móviles	7430	8044 15,790	9909 17668	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en un sitio web	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. No se encontraron
N.º páginas usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	Leads Número de accesos dispositivos móviles	7430	8044 15,790	9909 17668	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en un sitio web Número total de sesiones que han	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. No se encontraron entradas desde esta red
N.º páginas usuarios, transacciones, tiempo promedio, entre	Leads Número de accesos dispositivos móviles	7430	8044 15,790	9909 17668	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en un sitio web Número total de sesiones que han accedido desde	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia
vistas desde tiempo promedio, entre	Leads Número de accesos dispositivos móviles	7430	8044 15,790	9909 17668	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en un sitio web Número total de sesiones que han accedido desde	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría
Facebook 0 0 otros.	Número de accesos dispositivos móviles	7430	8044 15,790	9909 17668	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en un sitio web Número total de sesiones que han accedido desde	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de
	Leads Número de accesos dispositivos móviles Transacciones	7430	8044 15,790	9909 17668	conversiones relacionadas con el objetivo (registros por formulario o email) Número total de sesiones que han accedido mediante dispositivo móvil Número total de ventas realizadas en un sitio web Número total de sesiones que han accedido desde	Signin.html, formulario de login Esta métrica se tomó basada en número de registros mediante formulario de login, al tratarse de un DEMO es un número interesante, del cual podríamos pensar que va a ir en tendencia en el tiempo, ya que es un DEMO muy útil y apetecido, por muchas personas alrededor del mundo. El acceso mediante dispositivos móviles ha sufrido una caída, lo que nos indica que no es el dispositivo preferido para navegar un sitio web tipo DEMO. El número de ventas viene en incremento, lo cual es bueno para los dueños del sitio web, indica que los productos y el servicio han gustado. No se encontraron entradas desde esta red social, quizá una estrategia de captación a través de esta red social podría aumentar el número de usuarios, transacciones,

				Producto más vendido	No hay un producto que
					marque tendencia el
					último trimestre, en cada
					mes se puede notar la
	PRODUCT: Google	PRODUCT: Google			preferencia de productos
	Black Cloud Zip	Unisex Puffer			diferentes, la media de
Producto con	Hoodie (5409,	Jacket	PRODUCT: Google		rendimiento del último
mayor	4.57%)	(8,275.20,	Black Cloud Polo		trimestre fue de (4.57 +
rendimiento		5,57%)	(8,246.40, 3.74%)		5.57 + 3.74) / 3 = 4,62%

	Enero	Febrero	Marzo	Análisis	
Sesiones por edad					
25-30	9578	9537	11472	El rango de edad de 18 – 30 años son los mas interesados en visitar este	
18-24	8766	9216	10141	sitio con un 7% de participación. Se nota una tendencia de falta de interés	
35-44	5757	5917	6573	en el público de 55 años en adelante.	
45-54	3032	2982	3526		
55-64	1368	1447	1651		
65+	837	871	952		
Objetivos cumplidos por sexo	13,195	13,770	16,569		
M	4,097	4,373	5,286	El género Masculino notablemente marca la mayoría con respecto al	
F	2,679	2,837	3,899	género femenino, sin embargo ambos marcan una tendencia de aumento con respecto al objetivo de cantidad de sesiones cada mes comparando las sesiones del mes actual vs mes anterior (Ver Figura 1)	
Valor del objetivo por dispositivo móvil	13,195	13,770	16,569		
Mobile Device 1	289	267	273	Hay una tendencia de incremento en cuanto el uso de los dos tipos de	
Mobile Device 2	32	48	29	dispositivos móviles analizados, me a mes, clara mente el tipo 1 tieno mayor público, no se logra obtener e nombre de este tipo de dispositivo móvil (iPhone, Android, Samsumg) ver Figura 2	

Para obtener los valores de objetivos cumplidos comparando los resultados del mes actual vs el mes anterior para el género masculino y femenino, se creó un reporte en Data Studio:

https://datastudio.google.com/reporting/127f45a7-b520-4330-bbe3-dd6520708245

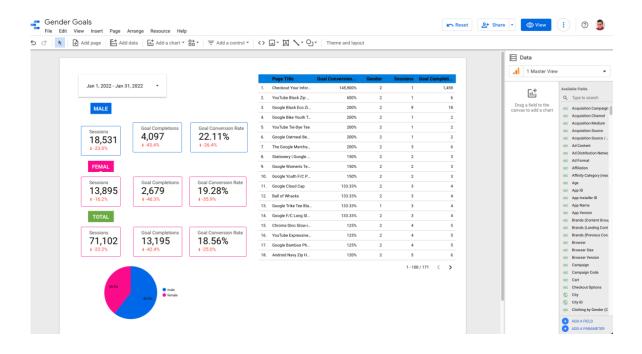


Figura 1. Objetivos por genero

Fuente: Google Data Studio

Para obtener los valores de objetivos cumplidos comparando los resultados del mes actual vs el mes anterior para el tipo de móvil 1 y 2, se creó un reporte en Data Studio:

https://datastudio.google.com/reporting/127f45a7-b520-4330-bbe3-dd6520708245

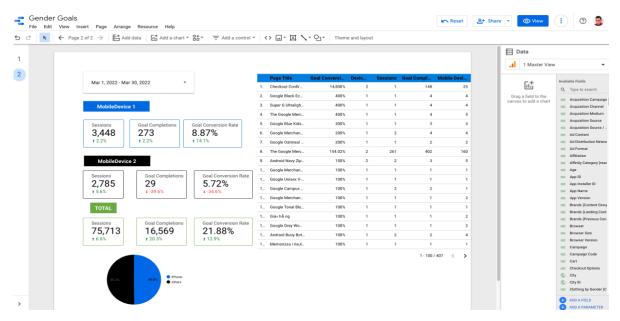


Figura 2. Objetivos por tipo de dispositivo móvil

Fuente: Elaboración en Google Data Studio

4. Análisis y recomendaciones

El resultado de las metricas de usabilidad del ultimo trimestre 2022, nos indica que el sitio web a tenido una buena acogida y que esta ganando nuevos usuarios y clientes de la tienda de productos de Google. Con respecto a lo anterior podemos deducir que el sitio web esta logrando avances y cumpliendo ibjetivos de aumentar transacciones y el interes de los usuarios.

En cuanto a los objetivos analizados por genero notamos una diferencia de interes marcada para el genero masculino, como recomendación, se podria analizar una estrategía para que el sitio web venda productos para ambos generos y publique información de interes para el genero femenino y poder equilibrar el interes de ambos generos. La metrica de usabilidad por rango de edad nos muestra una preferencia por las personas mas jovenes y una disminución de la población de mediana y adulto mayor, quiza se podría crear una sesión que contenga productos para este nicho de mercado y asi poder captar un poco mas su atención, cabe mencionar que es un comportamiento natural, ya que los jovenes consumen en mayor proporción la tecnología, así que no es un riesgo el no poder contar con mas visitas de parte de edades mayores, por lo cual si se lográ sería un buen plus, si no, no sería un motivo de que preocuparse.

El tiempo promedio por vista es muy corto, se aproxima a un minuto, para aúmentar esta metrica podriamos pensar en una pagina donde se exponga contenido atractivo y llamativo para el publico joven, talvez videos de temas de interes como por ejemplo: tecnologia, juegos, moda, eventos, entre otros.

Las transacciones nos muestran una tendencia en aumento, pero aún asi podriamos incrementar este número de ventas si ampliamos nuestros canales de acceso, por ejemplo el sitio web no esta publicitado en Facebook, red social navegada por el publico o nicho que mas atrae mi web que esta en edades entre los 18 y 30 años, el publicar mi sitio web o quiza el integrar el login, fan page y crear un micro sitio que enlace ambas plataformas, nos permitirá aunmentar mucho mas la captación, sesiones, visitas, tiempo, entre otros, y hará prosperar nuestro negocio online.