

Módulo 7

Análise avançada: como usar ferramentas e técnicas na prática

Como a tecnologia está facilitando as análises de dados



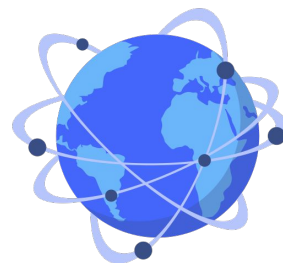
Revolução dos Dados

- **Cenário “Big Data”**

- Organizações estimam > 500 zetabytes de dados em 2023
 - 50 trilhões de gigabytes = 10 trilhões de DVD-5 empilhados
 - 12 milhões de km = **300 voltas ao redor da Terra**

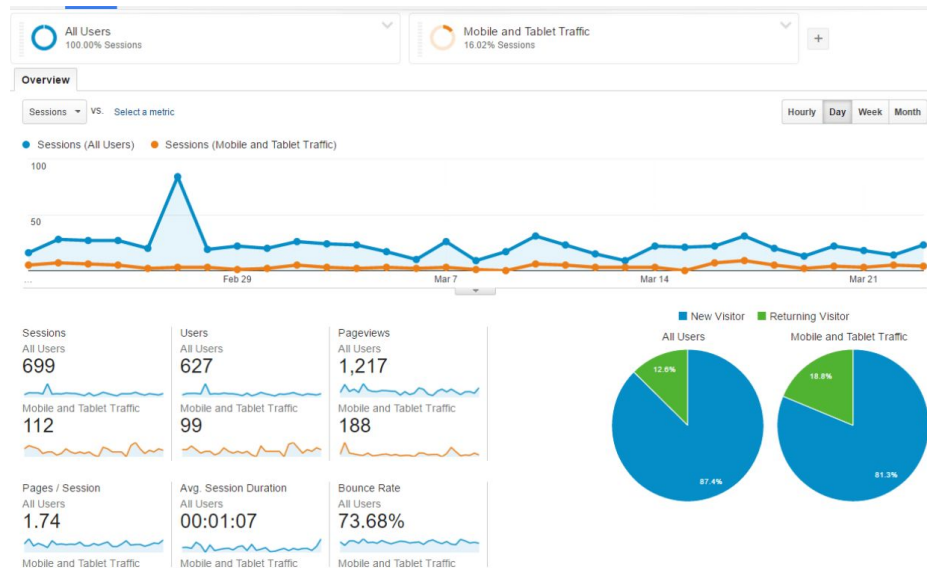
- **Fator competitivo**

- Ferramentas adequadas
- Profissionais analíticos



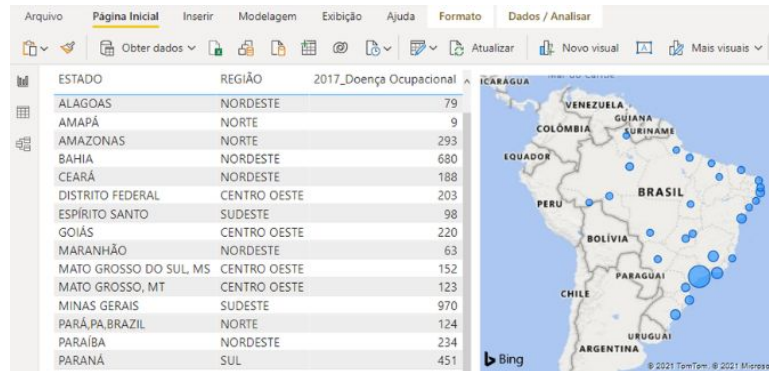
Coleta e Fontes de dados

- **Ferramentas** que permitam coletar e analisar dados de **forma automatizada**;
- **Dados internos**: relacione seus dados de Marketing e Vendas com os dados do seu sistema financeiro;
- **Dados externos**: relacione seus dados de Marketing e Vendas com informações de mercado.



Análise de dados

- Ferramentas que permitam relacionar **fontes distintas**
- Maior fluidez para **análise de dados**
 - Power BI - Microsoft
 - Data Studio - Google
 - Tableau - Salesforce
- Dados, Dashboards, e agora?
 - Criar relatórios e painéis de visualização de dados de forma automatizada e customizada;
 - Busque um processo de análise de dados.



6578a7660f8ad7017d00e895

Tendências em análise de dados para Marketing e Vendas



RDUNIVERSITY

Evolução da tecnologia em Marketing e Vendas

- Coleta de dados

- **Antes:** investimento em rádio, TV, jornal e até listas telefônicas;
 - estimativa de audiência > input manual em planilhas.
- **Hoje:** investimento em redes sociais, youtube, etc;
 - número de seguidores, likes, inscritos > API para datalake.

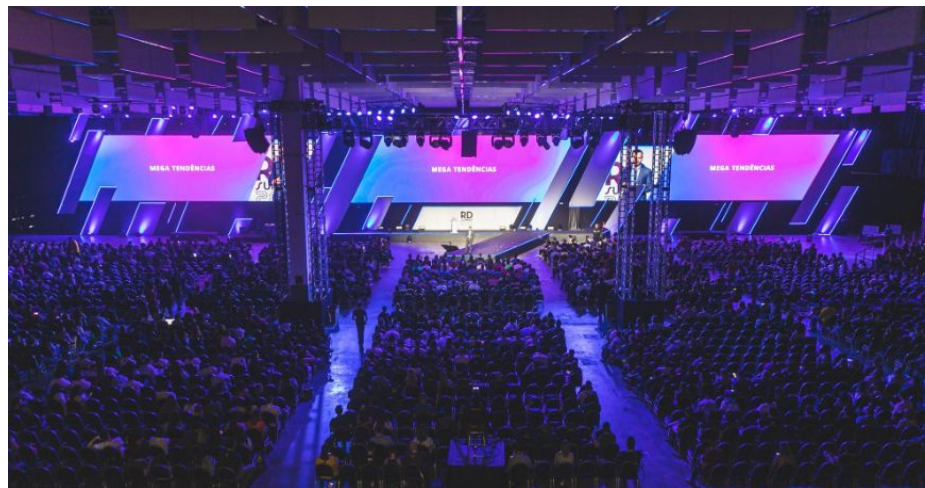


- Era da “análise em tempo real”

- Público-alvo cada vez mais específico

Storytelling com Dados

- Utilização de dados para comunicar de forma mais clara e impactante;
- Melhor direcionamento e maior conexão emocional;
- **Etapas:**
 - Extrair insights específicos;
 - Pensar na sua audiência;
 - Transformar suas descobertas em visuais mais atraentes;
 - Revisar a narrativa de ponta a ponta.



- Base em técnicas mais avançadas de análise de dados
- Inteligência Artificial e Machine Learning > **Visualização em Grafo** de Jornada de Estudo



Analytics

- Três formas de análise de dados:
 - **Análise Descritiva** | Eventos passados - busca por padrões
 - **Univariada**: Ex: variação da taxa de Lead-MQL nos últimos meses;
 - **Bivariada**: Ex: relação entre a conversão em vendas e o percentual de desconto;
 - **Multivariada**: investigação ou criação de modelos entre três ou mais variáveis;
 - **Análise Preditiva** | Eventos futuros - insights para cenários
 - Modelo de **previsão**: com base no histórico, prevê volume de vendas na próxima Black Friday;
 - **Análise Prescritiva** | União das anteriores + tomada de decisão
 - Recomendações específicas para o futuro.



Uso de ferramentas de análise de dados avanzadas



6578a7660f8ad7017d00e895

Plano

ADVANCED

Use todo poder dos dados para saber em quais
ações de marketing vale mais a pena investir



RD UNIVERSITY

Crie relatórios personalizados e veja os dados de comportamento dos seus clientes e leads ao longo da sua jornada de compras com o

Dashboards Personalizados



Benefícios:

Tenha maior flexibilização e
customize seus dados

Tomadas de decisão baseada em
dados

Faça análises avançadas, com
visão ampla ou mais detalhada,
sem complexidade



Isso acontece porque:

As ferramentas de análise com
mais opções de filtros ou
configurações

Dados granulares para entender o
comportamento dos contatos

Os dados mais centralizados e
organizados na plataforma

Como me preparar para utilizar essa funcionalidade

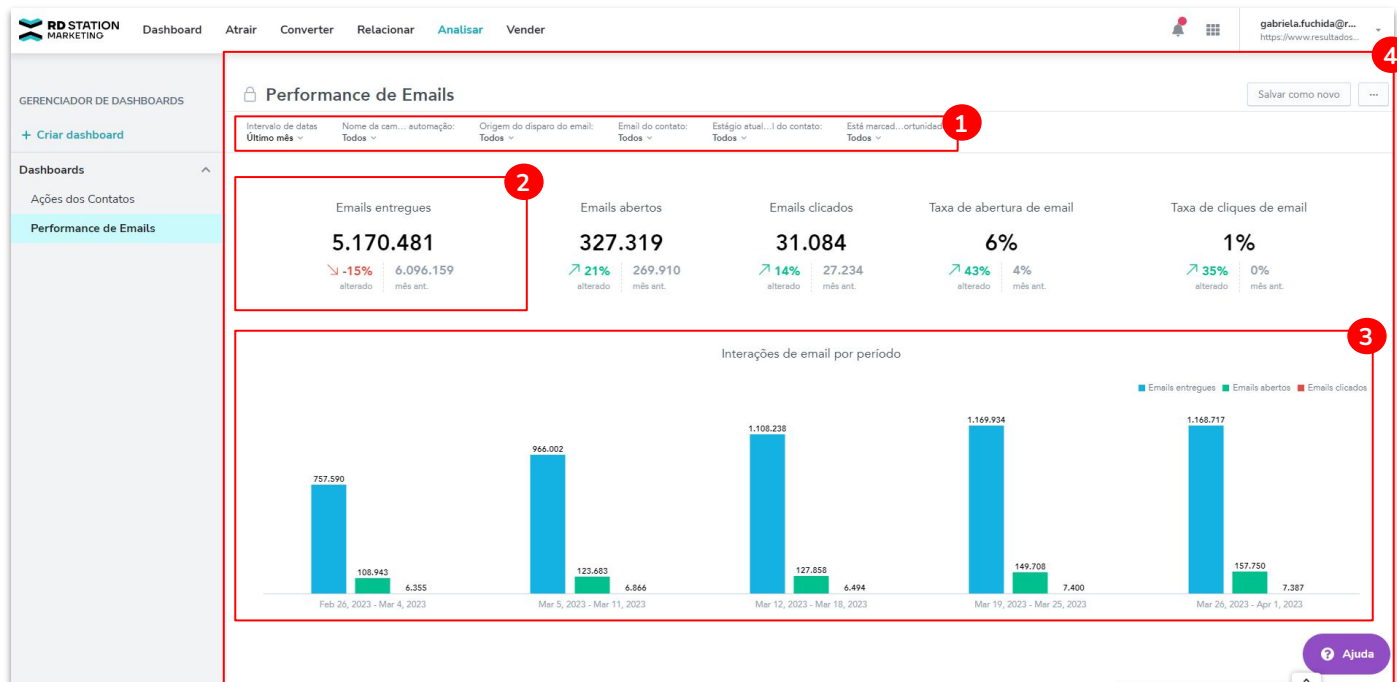
- 1. Identificação correta de campanhas:** Para exibir corretamente os dados por canal de Origem dos Leads, é importante que seus contatos estejam recebendo essa informação a partir dos parâmetros de UTM do Google Analytics.
- 2. Marcação de estágio do funil/oportunidades:** É importante realizar a marcação de Oportunidades ou mudanças no estágio dos Leads (Lead Qualificado, Cliente) dentro do RD Station Marketing.

Funcionamento

Como os Dashboards Personalizados funcionam?

COMO OS DASHBOARDS PERSONALIZADOS FUNCIONAM?

Conceitos e Filtros



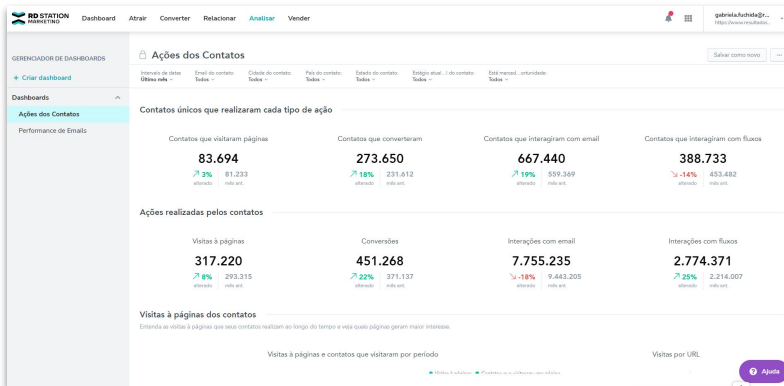
- 1 Filtro de atributo
- 2 Indicador Chave
- 3 Insight
- 4 Dashboard

COMO OS DASHBOARDS PERSONALIZADOS FUNCIONAM?

Quais modelos de análise estão disponíveis?

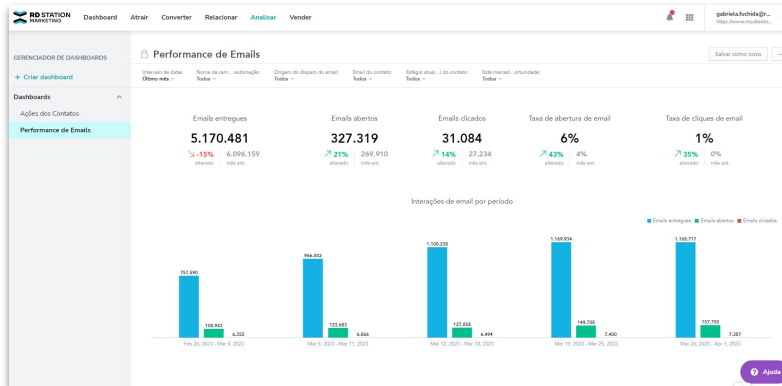
Ações dos Contatos (comportamento)

Este modelo traz uma visão geral das **ações** que os contatos realizaram ao longo da sua **jornada** com a estratégia de marketing da empresa.



Performance de Emails

Este modelo traz uma visão dos principais indicadores de performance dos emails enviados através de campanhas de email ou fluxos de automação.



COMO OS DASHBOARDS PERSONALIZADOS FUNCIONAM?

Quais dados estão disponíveis?

Existem 3 tipos de dados que podem ser utilizados para construção dos Insights:


DATA

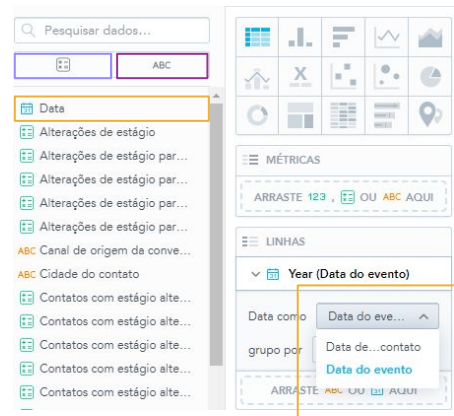
Representa todas as suas datas disponíveis. Quando esse campo é utilizado, é necessário definir qual data deve ser considerada na análise.

ATRIBUTOS

São **campos com descrições** utilizados para **quebrar, agrupar ou filtrar** as métricas que estão sendo analisadas. Podem ser identificados pelo ícone **ABC** na lista de dados disponíveis.

MÉTRICAS

São **campos calculados e mensuráveis**. As métricas podem ser identificadas pelo ícone de  na lista de dados disponíveis.



COMO OS DASHBOARDS PERSONALIZADOS FUNCIONAM?

Quais dados estão disponíveis?

É possível analisar a quantidade de 'MÉTRICA' por 'ATRIBUTO' ou 'DATA'.

	Contatos	Eventos de Conversão	Eventos de Email (Entregas, Aberturas e Cliques)
DATA	<ul style="list-style-type: none"> Data de criação do contato 	<ul style="list-style-type: none"> Data do evento 	<ul style="list-style-type: none"> Data do evento
ATRIBUTOS	<ul style="list-style-type: none"> ID do contato Email do contato Estágio atual do funil do contato Cidade do contato País do contato Estado do contato Está marcado como oportunidade 	<ul style="list-style-type: none"> Identificador da conversão Recurso usado na conversão (API, LPs, etc.) Canal de origem da conversão Dispositivo usado na conversão (Desktop, Mobile, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> Título do email Nome da campanha de email ou da automação Origem do disparo de email (campanha de email ou fluxo de automação) Tipo do evento de email (email entregue, email aberto ou email clicado)
MÉTRICAS	<ul style="list-style-type: none"> Contatos 	<ul style="list-style-type: none"> Contatos que converteram Conversões 	<ul style="list-style-type: none"> Contatos que receberam email Contatos que abriram email Contatos que clicaram em email Emails entregues Emails abertos Emails clicados Interações de email Taxa de abertura Taxa de cliques

COMO OS DASHBOARDS PERSONALIZADOS FUNCIONAM?

Quais dados estão disponíveis?

É possível analisar a quantidade de 'MÉTRICA' por 'ATRIBUTO' ou 'DATA'.

	Eventos de Fluxos de Automação (Entradas e finalizações)	Eventos de Alteração de Estágio do Funil	Eventos de Páginas Visitadas (obtidos pelo Lead Tracking)
DATA	<ul style="list-style-type: none"> Data do evento 	<ul style="list-style-type: none"> Data do evento 	<ul style="list-style-type: none"> Data do evento
ATRIBUTOS	<ul style="list-style-type: none"> Nome do fluxo de automação Tipo do evento de automação (<i>fluxo iniciado ou fluxo finalizado</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> Estágio do funil alterado 	<ul style="list-style-type: none"> URL da página visitada Título da página visitada
MÉTRICAS	<ul style="list-style-type: none"> Contatos que finalizaram fluxo Contatos que iniciaram fluxo Fluxos finalizados Fluxos iniciados Interações de fluxo de automação 	<ul style="list-style-type: none"> Contatos com estágio alterado Contatos com estágio alterado para lead Contatos com estágio alterado para qualificado Contatos com estágio alterado para cliente Alterações de estágio Alterações de estágio para lead Alterações de estágio para lead qualificado Alterações de estágio para cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Contatos que visitaram uma página Visitas à páginas

Vamos conhecer os Dashboards Personalizados na prática!



Casos de uso e exemplos de análises avanzadas



Casos de Uso | Educação

Uma escola de idiomas oferece cursos de inglês e espanhol e utiliza o RD Station Marketing:

1. **Análise de interesse em novas turmas:** É possível analisar a quantidade de preenchimentos de formulários de interesse em novas turmas que estão abertas por canal de origem e com base nessas informações, a escola pode ajustar suas campanhas de marketing para aumentar os registros de interesse.
2. **Análise de engajamento dos alunos já matriculados:** É possível monitorar o engajamento dos alunos já matriculados em relação aos conteúdos enviados por e-mail como por exemplo, analisar quantos alunos abriram o e-mail de boas-vindas e quantos clicaram nos links para as aulas online ao longo do tempo.

Casos de Uso | E-commerce

Uma empresa de e-commerce que vende produtos eletrônicos e utiliza o RD Station Marketing integrado a VTEX.

1. **Análise de páginas mais acessadas:** É possível analisar quantos contatos visitaram as páginas de produtos no site ao longo do tempo;
2. **Análise de engajamento com campanhas promocionais:** É possível monitorar o engajamento dos contatos em relação às campanhas promocionais;
3. **Análise das conversões da integração via API:** É possível acompanhar a quantidade de registros de pedidos criados, pedidos aguardando pagamento, pedidos pagos e pedidos cancelados ao longo do tempo.

Casos de Uso | Software

Uma empresa de software que oferece soluções em nuvem utiliza o RD Station Marketing.

1. **Análise de engajamento com conteúdos:** É possível monitorar o engajamento dos contatos em relação aos conteúdos enviados por e-mail aos clientes;
2. **Análise do comportamento dos contatos:** É possível analisar quantas interações que seus contatos que estão no estágio do funil 'cliente' realizaram e detalhar quais foram essas interações. Com base nisso é possível entender qual o padrão de comportamento desses contatos.

6578a7660f8ad7017d00e895

Plano

ADVANCED

Use todo poder dos dados para saber em quais
ações de marketing vale mais a pena investir



RD UNIVERSITY

Introdução ao GA4 (Google Analytics 4) e suas funcionalidades



Análise avançada: como usar ferramentas e técnicas na prática

Mudança no Google Analytics



Google Analytics



01/07/2023



Google
Analytics 4



Melhorias no GA4

- Integração com outras plataformas Google;
- Rastrear usuários em diferentes dispositivos;
- Utilização de inteligência artificial para gerar insights mais precisos;
- Medir o comportamento do usuário em diferentes plataformas;
- Abordagem orientada a eventos.



Os dados do GA 4 serão diferentes do Universal Analytics!

Dicas finais para utilizar o GA4

- Crie uma nova propriedade na plataforma e instale o código de acompanhamento no site.
- Você vai obter insights mais precisos e tomar decisões mais embasadas!
- Ferramenta indispensável para quem deseja otimizar suas estratégias de Marketing e alcançar melhores resultados.

Análise avançada: como usar ferramentas e técnicas na prática

Faça o tutorial: Tudo que você precisa saber sobre GA 4

Tutoriais

**Tudo que você precisa
saber sobre
Google Analytics 4**



ACESSE: rd.social/tutorialga4