

Σύγχρονες τάσεις και προκλήσεις στην Ανάλυση Δεδομένων Ιστού (Web Analytics) σε δεδομένα κοινωνικών δικτύων.

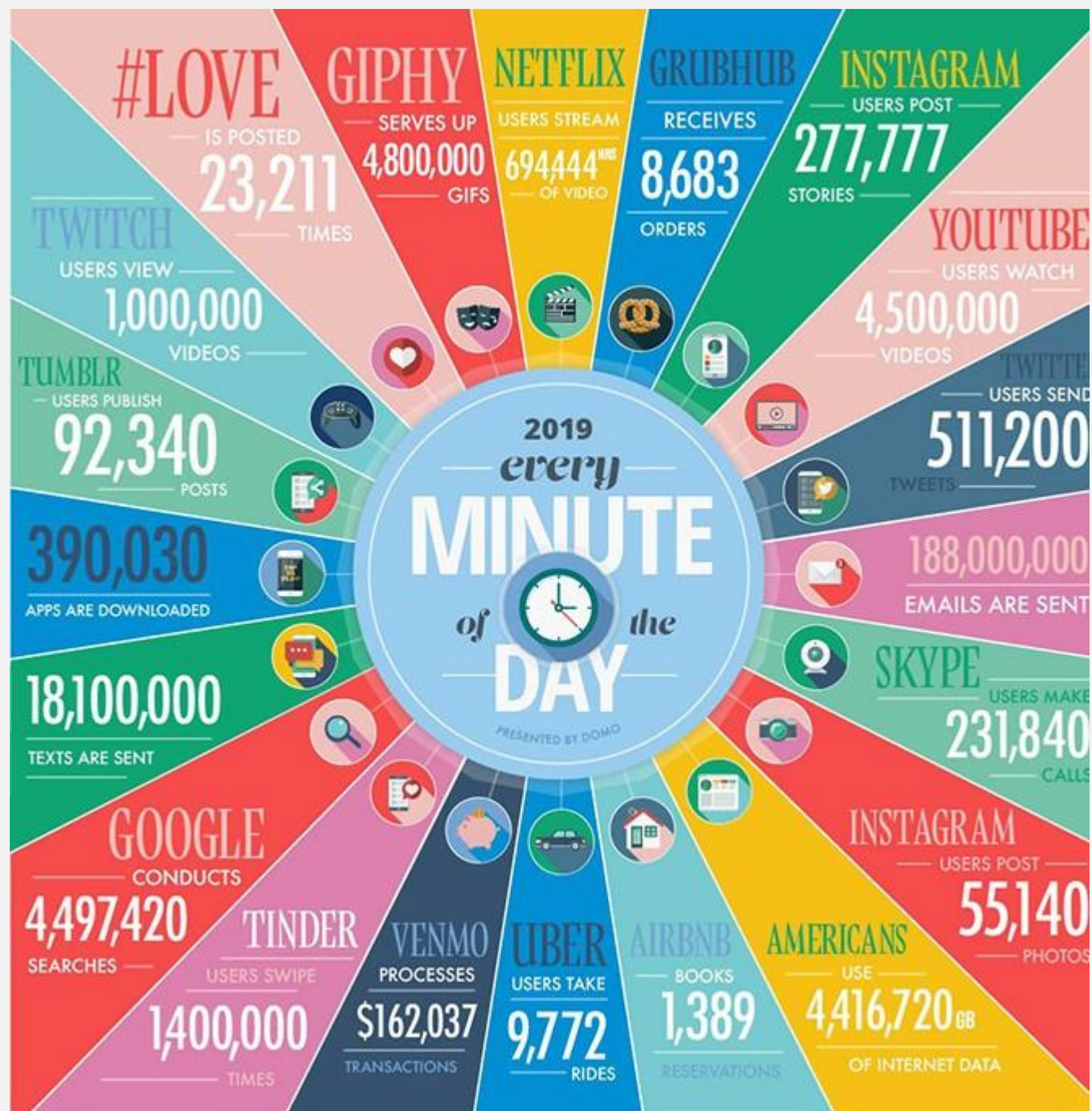
Κουλακίδου Αλεξάνδρα

Επιβλέπων καθηγητής: Γεωργιάδης Χρήστος

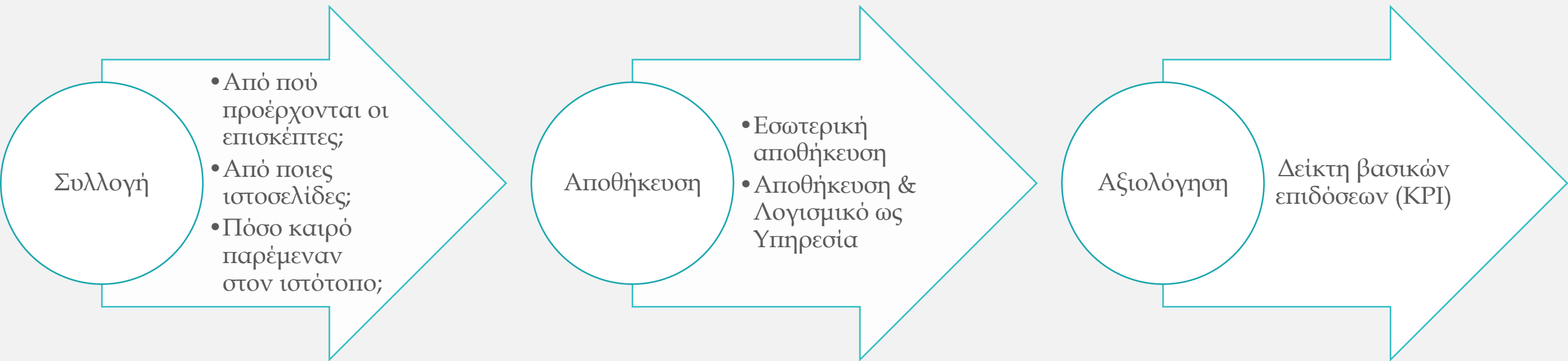


Δεδομένα

Συλλογή γεγονότων, παρατηρήσεων
ή άλλων πληροφοριών που
σχετίζονται με μια συγκεκριμένη
ερώτηση ή πρόβλημα.



Web Analytics



Βασικά Στοιχεία Ανάλυσης Δεδομένων Ιστού



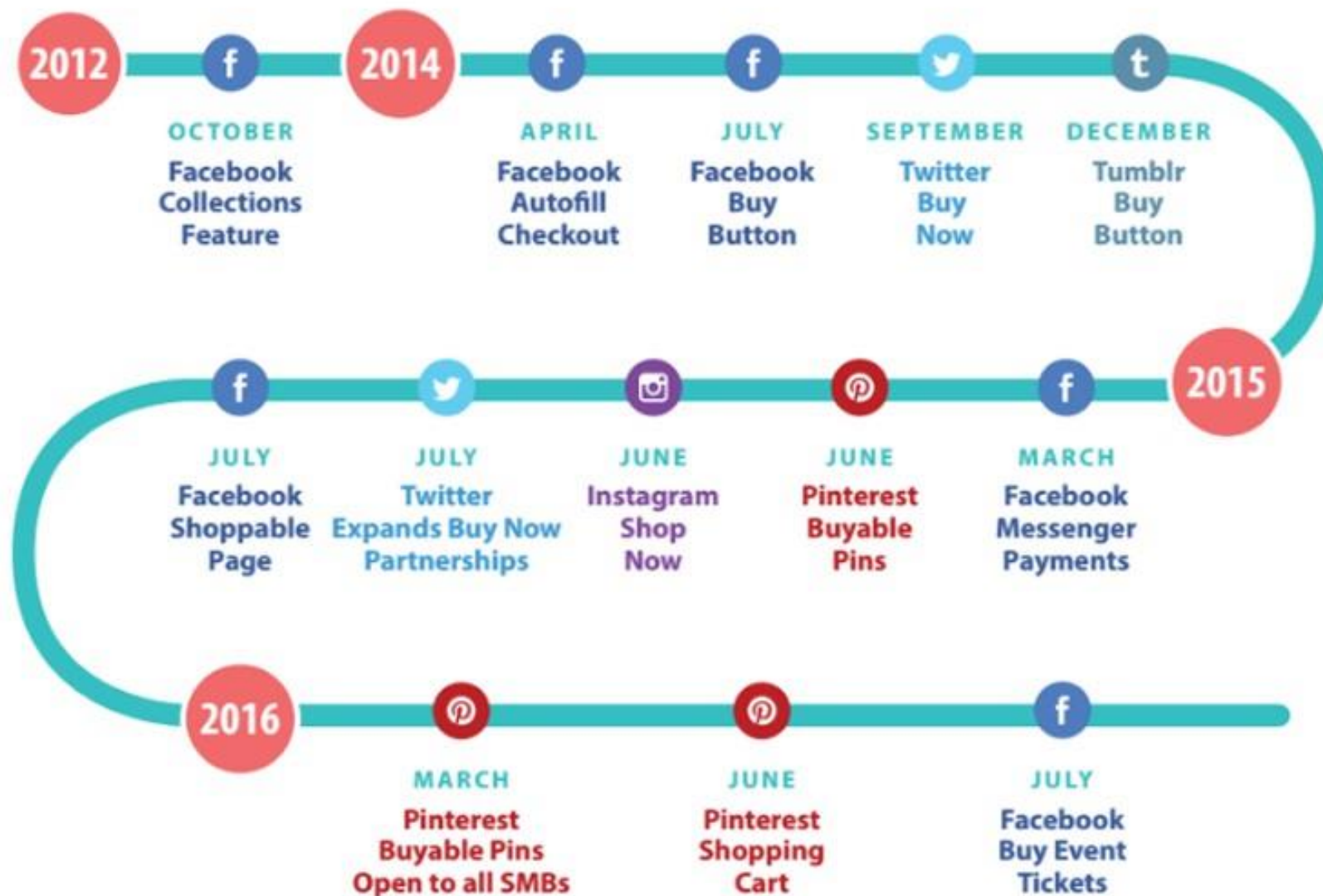




Κοινωνικό Εμπόριο



A Brief Timeline



Τύποι Κοινωνικού Εμπορίου:

- Πλατφόρμες πωλήσεων (eBay, Etsy, Amazon Marketplace)
- Κοινωνικά δίκτυα (Facebook, Pinterest, Twitter)
- Ομαδική αγορά (Groupon, LivingSocial)
- Συμβουλές από ομότιμους (Amazon, Yelp, JustBoughtIt)
- Προβλεπόμενες από τον χρήστη αγορές (The Fancy, Lyst, Svvply)
- Συμμετοχικό εμπόριο (Threadless, Kickstarter, CutOnYourBias)
- Κοινωνικά ψώνια (Motilo, Fashism, GoTryItOn)

Κοινωνικό Εμπόριο

- Κάνει εξυπνότερες τις επιλογές απογραφής και ανάπτυξης προϊόντων ζητώντας από τους πελάτες να ψηφίσουν σχετικά με τα προϊόντα που θα ήθελαν να αγοράσουν.
- Αυξάνει τον αριθμό των συνομιλιών που λαμβάνονται σχετικά με τα προϊόντα και την εταιρεία.
- Αυξάνει την αγορά των προϊόντων προσεγγίζοντας νέους πελάτες που ενδεχομένως οι επιχειρήσεις δεν είχαν υπόψη τους διαφορετικά.
- Βελτιώνεται η ανακάλυψη προϊόντων και η ευαισθητοποίηση των πελατών, καθώς προσαρμόζεται η εμπειρία του πελάτη με βάση γνωστές προτιμήσεις. Αυτό συμβαίνει γιατί οι ιστότοποι των κοινωνικών μέσων έχουν πολλά δεδομένα.
- Ενθαρρύνονται οι συστάσεις και τα σχόλια.

EXAMPLE.COM ▾





TODAY 📅

ALL VISITS 👤

Visits Overview (with graph)



Visits Summary

 13 visits, 13 unique visitors 35s average visit duration 77% visits have bounced (left the website after one page) 1.5 actions (page views, downloads, outlinks and internal site searches) per visit 0.27s average generation time

Visitor Map



Search Engines

SEARCH ENGINE	UNIQUE VISITORS
 Google	3
 Bing	1

1-2 of 2

Visitors in Real-time

DATE	VISITS	ACTIONS
Last 24 hours	16	30
Last 30 minutes	1	4

Sunday, September 10, - 23:31:17 (2 min 20s)



Direct Entry

Actions:    

Sunday, September 10, - 22:58:42



from Google - "Keyword not defined"

Actions: 

Sunday, September 10, - 22:54:13



Direct Entry

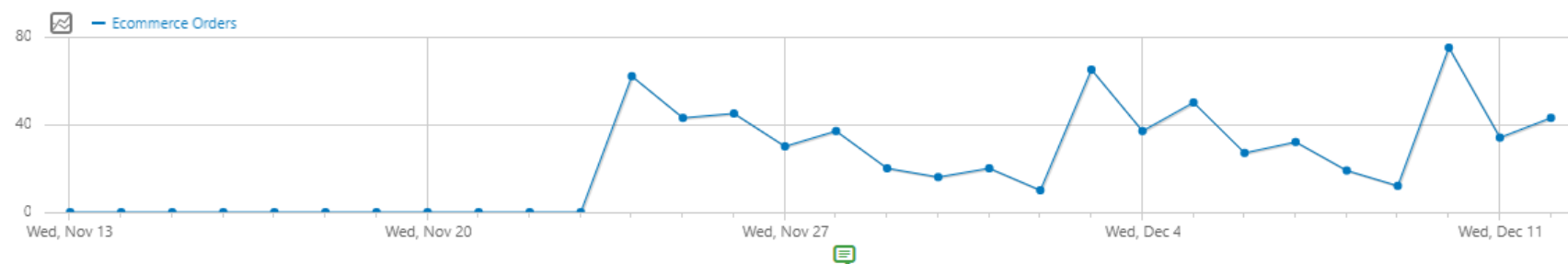
Actions: 


Sunday, September 10, - 20:02:15



Matomo


Evolution over the period



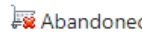
 **43 Ecommerce Orders** (38 visits)


 **\$15,383.50** Total Revenue


 **\$357.76** Average Order Value

 **8.5%** Ecommerce Orders conversion rate

 **104** Purchased Products

 **Abandoned Carts**

 **79** Visits with Abandoned Cart

 **\$3,715.93** Revenue left in cart

 **17.7%** Visits with Abandoned Cart

Conversions Overview

Revenue: \$15,383.50, Subtotal: \$7,244.77, Tax: \$1,601.14, Shipping: \$467.51, Discount: \$741.80

 [Show Visit Log segmented by this Goal](#)

Matomo


Products

Product Name

Product SKU

Product Category

Product Name

PRODUCT NAME	 PRODUCT REVENUE	QUANTITY	UNIQUE PURCHASES	AVERAGE PRICE	AVERAGE QUANTITY	VISITS	PRODUCT CONVERSION RATE
PRODUCT name	\$1,000	2	1	\$500	2	2% 1	100%
PRODUCT name BIS	\$600	6	1	\$100	6	0% -	0%
TRIPOD - bought day after	\$400	4	2	\$100	2	0% -	0%
Product Name	\$370	6	3	\$69.33	2	0% -	0%
Canon SLR	\$290	12	3	\$51.67	4	0% -	0%
Test Product	\$165	7	3	\$25.33	2.3	0% -	0%
My Product	\$19	1	1	\$19	1	0% -	0%
Awesome Product	\$4	1	1	\$4	1	0% -	0%
Bolas Contact 90mm	\$0	-	-	\$32	-	3.9% 2	0%
Example Katana	\$0	-	-	\$20.50	-	3.9% 2	0%

1-10 of 93 [Next >](#)


Matomo

Ecommerce Log

Thursday, December 12, 2019

23:39:53

IP: 85.169.0.0

 Greece



Direct Entry

1 Action

 [View visitor profile](#)


 **Abandoned Cart**

Revenue left in cart: **\$0** , Quantity: 0

Thursday, December 12, 2019

23:01:34

IP: 31.34.0.0

 Belgium



Direct Entry

1 Action - 29 min 58s

 [View visitor profile](#)


 **Abandoned Cart**

Revenue left in cart: **\$0** , Quantity: 0

Thursday, December 12, 2019

23:15:29

IP: 37.161.0.0

 Switzerland



Direct Entry

1 Action

 [View visitor profile](#)

 **Ecommerce order** (2019-12-12-29820)

Revenue: **\$16** , Quantity: 2

2120: Silx Light 78mm, Quantity: 2, Price: \$0

Matomo

Sales by Referrers

| **Channel Type**

Keywords

Search Engines

Websites

Campaigns

Sales engagement

Visits to Conversion

Days to Conversion

Sales by User location

Country

Continent

Region

City

Device type

Device model

Device brand

Sales by User attribute

Visits per server time

Custom Variables

Channel Type

CHANNEL TYPE	VISITS	ECOMMERCE ORDERS	TOTAL REVENUE	ECOMMERCE ORDER CONVERSION RATE	AVERAGE ORDER VALUE	PURCHASED PRODUCTS	REVENUE PER VISIT
Websites	217	15	\$13,936.60	6.91%	\$929.11	37	\$64.22
Direct Entry	86	21	\$822.30	24.42%	\$39.16	54	\$9.56
Social Networks	20	3	\$368.22	15%	\$122.74	7	\$18.41
Search Engines	75	3	\$218.88	4%	\$72.96	4	\$2.92
Campaigns	49	1	\$37.50	2.04%	\$37.50	2	\$0.77



Did you know?

You can get advanced insights into how much each of your marketing channel truly contributes to your success by applying attribution models using the [Multi Channel Conversion Attribution](#) premium feature.

Matomo

Evolution over the period






Channel Type



Matomo

Social Networks

SOCIAL NETWORK	VISITS	UNIQUE VISITORS	USERS	ACTIONS	ACTIONS PER VISIT	AVG. TIME ON WEBSITE	BOUNCE RATE
 Twitter	10	8	6	16	1.6	1s	60%
 Facebook	7	6	3	12	1.7	2 min 44s	43%
 GitHub	3	2	1	7	2.3	0s	67%
Totals	20	16	10	35	1.8	58s	55%

1-3 of 3

Συμπεράσματα

1. Δεν είναι δυνατόν να πωληθούν όλα τα προϊόντα στα πλαίσια του κοινωνικού εμπορίου.
2. Καθορισμός προτεραιοτήτων
3. Παρακολούθηση της ανάπτυξης του κοινωνικού εμπορίου και κατανόηση των δυνατοτήτων του.
4. Διεξαγωγή ποιοτικής έρευνα για την κατανόηση του κοινού.
5. Επικεντρωση σε έναν ιστότοπο.
6. Συνεχής βελτιστοποίηση.
7. Αμειβόμενες κοινωνικές διαφημίσεις.

THANK YOU

