

Tirez parti des statistiques utilisateurs pour optimiser votre action marketing

Identifiez les tendances de comportement des consommateurs qui ont un impact sur votre activité.

"Plus de 75% des acquéreurs de la CLA250 sont de nouveaux clients pour Mercedes-Benz. Avec Google Analytics 360, nous avons compris presque instantanément ces nouveaux acheteurs et leurs comportements." — Eric Jillard, General Manager, Marketing Services, Mercedes-Benz

Connaissez-vous vraiment vos clients ?

Google Analytics 360 peut vous aider à identifier leurs attentes. Cette solution transforme les données en statistiques pertinentes sur les utilisateurs et leur comportement, que ce soit en ligne, hors ligne ou en déplacement.

Données clients disponibles

Les consommateurs utilisent plusieurs appareils et empruntent différents chemins pour effectuer leurs achats. Vous êtes donc confronté à un véritable défi, qui consiste à effectuer le suivi de toutes ses données, à les transformer en statistiques, puis à utiliser ces dernières pour obtenir des résultats.

Analytics 360 a été créé pour atteindre cet objectif et vous permet d'effectuer les opérations suivantes :

- Regrouper les données sur le comportement des consommateurs dans une interface unique et facile à utiliser
- Analyser les données, les segmenter et créer des rapports de façon pertinente afin d'obtenir des statistiques intéressantes sur les clients
- Utiliser intelligemment ces statistiques afin d'accroître l'efficacité de vos publicités

Créez un aperçu complet

Commencez par centraliser vos données. Analytics 360 extrait les données provenant de Google, et de sources en ligne et hors ligne.



Online Sources



Offline Sources



Google Sources

Les informations issues de votre site, de votre application, des appareils connectés à Internet et des sources hors ligne sont regroupées au même endroit. Si vous utilisez des plates-formes de monétisation pour éditeurs, ou des solutions de publicité Google et DoubleClick, vous pouvez extraire ces informations afin de créer une unique source de données complète à travers tous les points de contact, grâce à des intégrations ininterrompues et "prêtes à l'emploi".

Découvrez de nouvelles perspectives

La centralisation des données vous permet d'obtenir immédiatement un aperçu précis des utilisateurs. Grâce à des fonctionnalités performantes permettant la création de rapports, la segmentation et l'analyse, vous pouvez examiner le comportement des utilisateurs selon différents critères, tels que les catégories démographiques, les appareils, les canaux, les zones géographiques, etc.

- **Étudiez votre activité.** Comment les utilisateurs ont-ils accédé à votre site ? Y ont-ils effectué des achats ? Si non, étaient-ils près de le faire ? Quels sont les canaux qui ont généré des conversions directes ou indirectes ? Quels sont les produits qui sont souvent achetés ensemble ? Où les utilisateurs abandonnent-ils l'entonnoir de conversion ?
- **Évaluez votre action publicitaire.** Si vous avez associé vos comptes Google AdWords et/ou DoubleClick à Analytics 360, vous pouvez facilement comparer le retour sur les dépenses publicitaires sur les différents canaux. En outre, vous saurez comment les utilisateurs qui ont vu votre annonce ou cliqué dessus se sont réellement comportés sur votre site : y sont-ils restés longtemps ? Quels produits ont-ils consultés ?

"Notre campagne de remarketing avec Analytics 360 et DoubleClick Bid Manager a permis de multiplier par deux le revenu attendu et a généré un retour sur l'investissement publicitaire de 2200%"

— Khoi Truong, Director of Analytics and Media at L'Oréal Canada

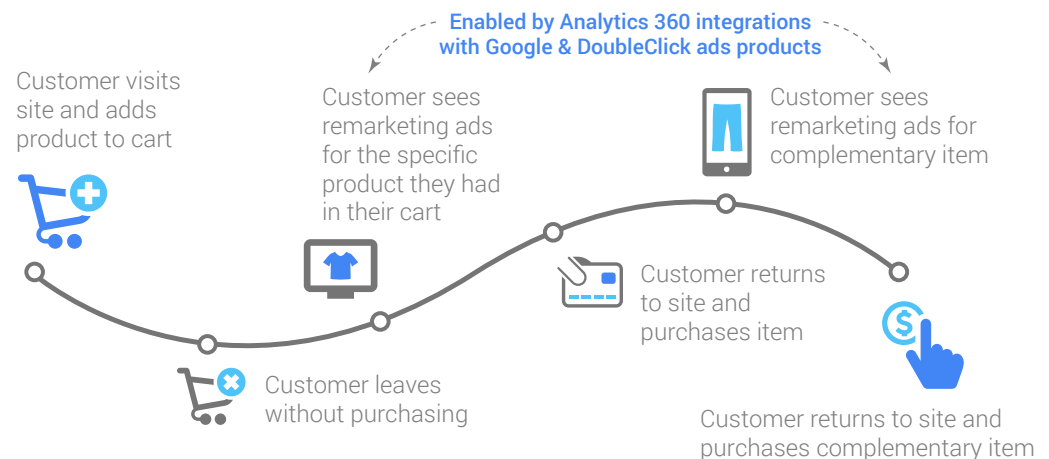
- **Tirez parti d'une nouvelle interprétation.** Une fois que vous avez collecté les données dans Analytics 360, vous pouvez facilement les exporter vers une solution externe ou d'autres produits Google, tels que BigQuery, afin de les étudier plus en détail et de les modéliser. Vous pouvez aussi utiliser les informations collectées dans Analytics 360 pour tester et déployer des expériences client personnalisées via Optimize 360.

Des actions marketing rentables

Vous pouvez franchir un nouveau palier en termes d'efficacité publicitaire grâce à l'intégration native avec les produits publicitaires sur les Réseaux de Recherche et Display associés à Google et DoubleClick. Les informations utiles incluses dans Analytics 360 concernant le comportement des utilisateurs vous permettent d'accroître leur intérêt pour vos annonces. Vous pouvez facilement créer un segment d'utilisateurs, le partager avec vos comptes publicitaires Google et DoubleClick, et lancer une campagne de remarketing auprès de ces clients. Par exemple, vous pouvez proposer un produit spécifique aux utilisateurs qui l'ont supprimé de leur panier. Vous avez également la possibilité de diffuser une annonce auprès d'un consommateur qui vient d'effectuer un achat, en lui présentant un produit complémentaire.

Pour en savoir plus sur la façon dont vos visiteurs se comportent en dehors de votre site, vous pouvez partager vos segments d'utilisateurs Analytics 360 avec Audience Center 360 afin d'obtenir des statistiques supplémentaires (catégories démographiques, centres d'intérêt, informations sur le marché, etc.).

Analytics 360 has everything you expect from your enterprise analytics solution: dedicated support



Analytics 360 offre tous les atouts d'une solution d'analyse professionnelle idéale : assistance dédiée et gestion du compte, données sécurisées, informations complètes et toujours exactes. Ces avantages font d'Analytics 360 la solution professionnelle idéale pour produire des données unifiées sur les utilisateurs, analyser en profondeur leur comportement et exploiter ces informations afin d'améliorer les résultats des actions marketing.

Vous souhaitez en savoir plus ? N'hésitez pas à consulter notre site Web g.co/analytics360.

À propos de la suite Google Analytics 360

La suite Google Analytics 360 offre des outils d'analyse performants et intégrés, destinés aux plus grandes entreprises. Mesurez et améliorez l'impact de votre action marketing sur tous les types d'écran et canaux, et à chaque moment du parcours client. Facile à utiliser, cette solution permet à quiconque d'accéder aux données afin d'identifier et de partager facilement les "moments de découverte".

Pour plus d'informations, visitez le site suivant : g.co/360suite