

Marketingkanalen

Datum: 11-09-2018

Spreker: Pauline Schepers

Bedrijven

- Expand online
- Tam / tam
- Dept

Online marketing

Kanalen kunnen op meerder momenten worden ingezet.



SEO

- Linkbuilding
- Content
- Techniek

Search wordt altijd ingezet in de see, think, do and care funnel.

SEO wordt ingezet bij iemand die ergens naar op zoek is.

1. Techniek
2. Content
3. Off-site

SEO opstellen door middel van

Schema.org

Opdracht SEO

Bekendmaking voor de digital marketingblog.

Welke onderdelen vallen onder techniek, content en off-site?

- Alt-teksten bij de afbeeldingen zijn niet ingevuld. Zo weet google niet wat voor afbeeldingen dit zijn en zullen ze niet in google afbeeldingen terechtkomen.
- Betere database. Bij veel gebruikt is de website langzaam. Hierdoor gaan mensen snel weg en krijg je een lagere score bij google.
- Maak gebruik van https ipv http.
- Tekst zelf ook gebruik maken van de woorden digital marketing.
- Geen gebruik gemaakt van Social Media.
- .min files gebruiken kunnen we ook nog toevoegen

Google analytics (deel 1)

<https://www.emerce.nl/>

Micro conversies

- Social media
- Bijna het einddoel halen
- Stappen om het einddoel te behalen
- Bijv. Nu al kijken voor een vakantie voor volgend jaar
- Zonder micro is er geen macro.

Macro conversies

- Geld
- Webshop: Einddoel is het product verkopen
- Het doel bereiken

Hotjar gebruiken om te tracken of de docenten daadwerkelijk hebben gekeken, lol.

Wat kan je met Google Analytics?

- Welke pagina's worden bezocht
- Hoeveel producten er worden gekocht
- Kenmerken van de doelgroep

1. Data collection
2. Configuration (instellingen voor het gebruik van het lezen van gegevens)
3. Processing
4. Reporting

Terms

Important!

Master view

Raw data altijd aanzetten! Anders mis je belangrijke data, een soort back-up.

Audience assignment

Period: august 2018

1. How many users had the site?
 - a. 56.235
2. How many of the new users come from North Brabant?
 - a. 71 > 11,89%
3. What is the % of sessions is done with IE as browser?
 - a. 550 > 0,73%
 - b. De mensen die IE gebruiken komen niet terug.
4. Are more transactions done by mobile device or laptop?
 - a. Desktop, 37.412 > 66,85%
5. What mobile device is mostly used?
 - a. Apple iPhone
6. What is the most frequent age group using the website?
 - a. 25-34 jaar

Acquisition

Period: august 2018

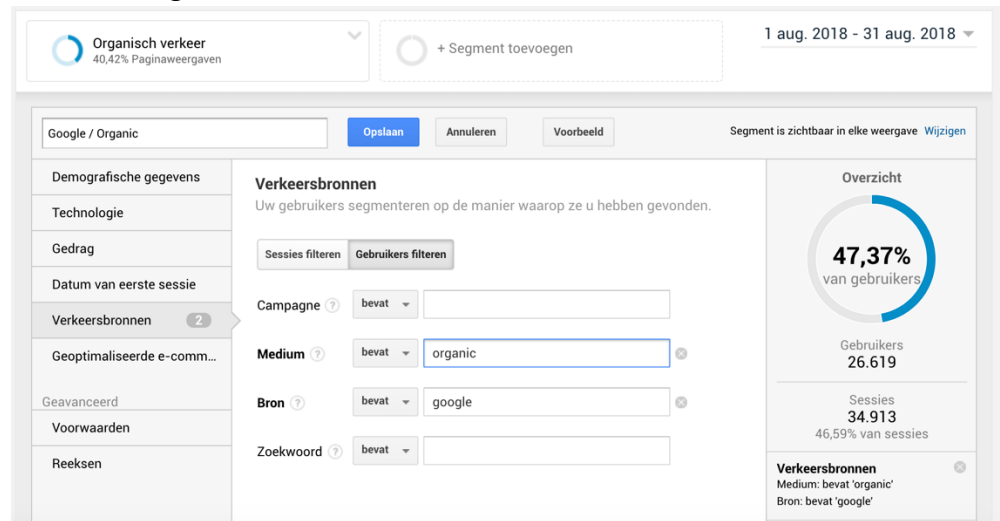
1. Which channel generated the most visitors?
 - a. Organic search, 27.086 > 46,17%
2. What is the most important referring website?
 - a. Mail.googleplex.com, 5.599 > 38,86%
 - i. Opbrengsten?
 - ii. Meeste gebruikers?
3. Which channel has the best quality of traffic?
 - a. Referral
 - i. Lage bounce
 - ii. Hoge conversie

Behavior

Period: august 2018

1. What is the most visited web page (except the homepage)?
 - a. /basket.html, 21.425 > 19,15%
2. What is the most used search query on the website?
 - a. Beanie, 7 > 41,18%
3. What is the most visited web page from visitors who came by the traffic source Google / Organic?
 - a. ~~224 Doorgaand verkeer~~
 - b. Segmenten selecteren + aanmaken indien nodig
 - i. + Add segment
 - ii. Naam geven

- iii. Traffic sources
- iv. Source: google
- v. Medium: Organic



c.

Rapporten vergelijken, ook mogelijk!

Conversions

Period: august 2018

1. What is the conversion of the website?
 - a. Conversieratio: 1,43%
2. What is the conversion rate of traffic source 'Social'?
 - a. Acquisitie > kanalen > social > conversiorate
 - i. 0,11
 - b. Nieuw segment aanmaken > etc...
3. Which web page is mostly before the goal destination: /ordercompleted?
 - a. Doelen > omgekeerde doelpad > /ordercompleted.html > revieworder.html

Doelen aanmaken

1. Admin
2. Doelen
3. Doel aanmaken