

Smitizzare il Web analytics parte 2

di Avinash Kaushik

Articolo originale: **Web Analytics Demystified**

<http://www.kaushik.net/avinash/2007/12/web-analytics-demystified.html>

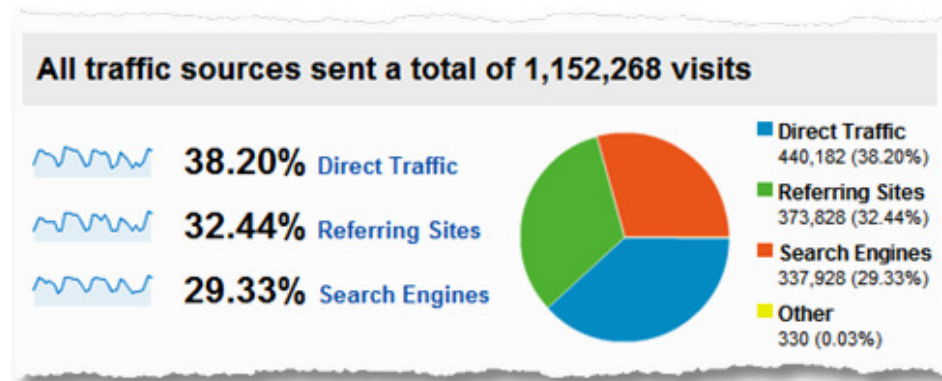


Seconda parte dell'articolo "Smitizzare il Web analytics ". Nella puntata precedente (**Smitizzare il Web analytics parte 1**) sono stati trattati gli indici di base.

In questa puntata vedremo in dettaglio le sorgenti del traffico.

2) Comprendere le sorgenti di traffico

So che la gente viene sul mio sito, ora sono molto curioso: da dove vengono?



Ci sono un sacco di cose entusiasmanti qui, in questo piccolo umile grafico!

Cos'è?

Direct Traffic (Traffico diretto): sono quelle persone che arrivano sul tuo sito digitandone l'URL o richiamandolo dai bookmark. Alcuni lo chiamano anche "default traffic" o "ambient traffic".

Talvolta vedrai traffico "non diretto" nel 'pozzo' del traffico diretto, Provengono da redirect scritte male (ricordati di fare sempre ri-indirizzamenti permanenti) o da vanity URL (domini facili da ricordare, creati per l'occasione di una campagna o di un prodotto), o perfino campagne codificate impropriamente (adesso sai perché anche questo aspetto è importante).

Referring URL (URL di provenienza): sono gli altri siti Web che ti spediscono traffico. Potrebbe essere il risultato di un banner promozionale o di una campagna. Potrebbero essere tutti quei blog o siti affiliati che hanno inserito un link verso di te (dopo che hai spedito spam non richiesto, arrogante e fastidioso, agli autori del blog!!).

Search Engine (Motori di ricerca): sì, quelli che conosci bene: Google, Yahoo, MSN, Ask ed altri. Questo pozzo raccoglierà sia il traffico gratuito (organic) che quello pagato (prodotto dagli annunci PPC / SEM). Ricordatelo.

Finalmente ci sono gli **Others** (altre sorgenti) . Queste includono campagne che hai fatto e per cui hai configurato correttamente lo strumento: email, direct marketing, ecc...

Cosa ti sta dicendo?

Io guardo per primo il traffico diretto, perché voglio sapere quanto traffico arriva da persone che ti conoscono abbastanza a fondo da ricordare il tuo URL o da averti messo nel loro bookmark.

Mi piace un sacco il traffico diretto, anche perché è gratis ed il traffico che ti conosce così bene è disposto a passare sopra anche a qualcuna delle tue eventuali schifezze.

Infine per i siti di e-commerce questo è traffico che non proviene dalle campagne e questo significa che i visitatori non hanno promozioni, sconti ecc... Pertanto sarà più redditizio (comunque, sii carino e offri loro qualcosa a sconto!!).

Guarderò gli URL di provenienza per identificare sorgenti che non conosco e che mi stanno spedendo del traffico. Potrei visitare la pagine di provenienza e vedere perché. Con i siti più consistenti potrei voler stabilire una relazione commerciale.

Guarderò anche le sorgenti che dovrebbero mandarmi traffico e se veramente lo stanno facendo. Il mondo degli URL di provenienza fornisce anche uno scorcio sull'intento dei clienti, del perché potrebbero essere arrivati qui: una piccola miniera d'oro.

La ricerca naturalmente è Dio, almeno per ora. E' come cerchiamo le cose, è come troviamo il contenuto rilevante.

Il numero 29,33% mi dice come sto andando bene. Nel Web l'80% della gente comincia a navigare da un motore di ricerca; di questo ne voglio un sacco!

Guarda il traffico proveniente dalla ricerca e le parole chiave, per capire quale motore per te funziona e perché.

Cosa farai dopo?

Andrò a cercare l'andamento degli ultimi sei mesi per vedere da dove arriva la mia crescita.

La crescita viene dal traffico gratuito? A pagamento? I miei sforzi per far venire gente da altri canali hanno avuto successo?

Raccomando anche di analizzare in profondità fino allo specifico sito Web che ti manda il traffico e naturalmente le keyword e la frasi che ti danno traffico. Entrambe aiutano a comprendere l'intento del cliente, che è cruciale. Da far tremare le pareti!

Ah, in entrambi i casi, cercate le sorprese!

Conclusioni del punto 2 del Web Analytics:

Hai passato probabilmente 30 minuti guardando l'illustrazione sopra e scendendo nei report del livello successivo. Sai da dove viene la gente e le loro intenzioni. Adesso sei progredito a 10 punti su 35! Urrà!!!

Avinash Kaushik

*Traduzione di **Marco Dini***

www.ideawebitalia.it