

Marketing Digital



Google Analytics 4



GUIA DA AULA 4



Faça análises e otimizações

- Análise de eventos e conversões
- Segmentação e filtragem de dados
- Otimização de campanhas
- Boas práticas



Acompanhe aqui
os temas que
serão tratados
na videoaula.



Análise de eventos e conversões



Análise de eventos e conversões no GA4

- Acessar o Google Analytics 4 e navegar até a seção "Relatórios".
- Explorar os relatórios predefinidos, como "Visão geral do engajamento" e "Desempenho de conversão".
- Analisar eventos e conversões utilizando gráficos, tabelas e métricas fornecidas pelos relatórios.
- Identificar tendências e padrões nos dados para otimizar o desempenho do site e das campanhas de marketing.
- Aprofundar a análise usando o "Explorador de Análise" para criar relatórios personalizados e segmentações de dados.



Segmentação e filtragem de dados



Segmentação e filtragem de dados para análises avançadas

- Acessar o "Explorador de Análise" no Google Analytics 4.
- Escolher uma técnica de visualização (ex.: tabela, gráfico de barras, gráfico de linhas).
- Adicionar métricas e dimensões para criar um relatório personalizado (ex.: "Conversões por canal de marketing", "Duração média da sessão por dispositivo").



Segmentação e filtragem de dados para análises avançadas

- Utilizar segmentos para filtrar dados por características específicas dos usuários ou sessões (ex.: "Usuários de dispositivos móveis", "Tráfego orgânico").
- Aplicar filtros para restringir ainda mais os dados exibidos no relatório (ex.: "País: Brasil", "Página de destino: /produtos").
- Analisar os dados segmentados e filtrados para identificar oportunidades de otimização e melhorar o desempenho do site e das campanhas de marketing.



Otimização de campanhas



Otimização de campanhas com base em eventos e conversões

- Analisar eventos e conversões no Google Analytics 4 para identificar quais campanhas estão gerando resultados.
- Comparar o custo por aquisição (CPA) e o retorno do investimento em publicidade (ROAS) de diferentes campanhas.
- Ajustar orçamentos, segmentações e lances para melhorar o desempenho das campanhas de marketing.
- Testar diferentes abordagens, como anúncios, palavras-chave e segmentações, para encontrar as estratégias mais eficazes.
- Monitorar continuamente o desempenho das campanhas e fazer ajustes com base nos dados coletados.



Boas práticas



Boas práticas para melhorar o desempenho de campanhas

- Estabelecer objetivos claros e mensuráveis para as campanhas de marketing.
- Utilizar a segmentação por público-alvo, geográfica e demográfica para alcançar as pessoas certas.
- Testar diferentes formatos e canais de anúncios para encontrar as melhores combinações para seu público.
- Acompanhar regularmente o desempenho das campanhas e ajustar as estratégias com base em eventos e conversões.



Boas práticas para melhorar o desempenho de campanhas

- Focar em otimizar a experiência do usuário no site para melhorar as taxas de conversão.
- Aproveitar o aprendizado de máquina e a automação para otimizar lances e segmentações de campanhas..
- Compartilhar informações entre equipes de marketing, vendas e produtos para melhorar a eficácia das campanhas.



Bons estudos!

