

Sonuçlar

Brodie, "Web analitiği, online çalışan tüm şirketler için gerekli ve operasyonumuzu önemli ölçüde geliştirmemiz açısından anahtar niteliği taşıyorlar" diyor. İsteğe Bağlı web analitiği hizmeti Google Analytics'i kullanarak, hangi reklamların çalıştığını ve haber bültenlerinin ve site tasarımının satışların artırılması açısından ne kadar etkili olduğunu görebiliyordu. "Hiç kimse telefona elini bile sürmediği halde, online satış hacmimiz yüzde 50 arttı. Bu, BuildDirect'in sürekli site tasarımı ve pazar testlerinin yanı sıra, Google Analytics'in sağladığı işleme dönüştürülebilir bilgilerin de bir karşılığıdır."

"Hiç kimse telefona elini bile sürmediği halde, online satış hacmimiz yüzde 50 arttı. Bu, BuildDirect'in sürekli site tasarımı ve pazar testlerinin yanı sıra, Google Analytics'in sağladığı işleme dönüştürülebilir bilgilerin de bir karşılığıdır."

Dan Brodie

Faaliyetlerden Sorumlu Müdür

Brodie, "Google Analytics ile, arama motorlarımızdan birçoğunun yeterince iyi hedeflenmiş trafik sağlamadığını öğrendik" diyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: "Daha yüksek ziyaretçi hacmi harika ama bizim dönüşümler üzerinde, yani satışla sonuçlanan trafik üzerinde odaklanmamız gerekiyor" diye de ekliyor.

Arama reklamcılığı sayesinde daha iyi sonuçlar

BuildDirect, reklam harcamalarını en popüler arama motorlarına odakladı ve genel arama pazarlaması bütçesini yüzde 33 oranında azaltmasına rağmen, dönüşümlerde hemen yüzde 37 oranında artış olduğunu gördü. Bu şirket, o zamandan beri dönüşüm oranı yüksek kaynaklara yaptığı arama reklam harcamasını artırmıştır ve çok güçlü dönüşüm oranları almaya devam etmektedir.

Daha etkili e-posta reklamcılığı kampanyaları

Arama reklamcılığını geliştirmeye ek olarak, BuildDirect, trafiği sitelerine yönlendirmek için tasarlanan e-posta kampanyalarının verimliliğini de değerlendirebiliyordu. Şirket "ilgileri doğrulanmış" ev yenileme müşteri adaylarının e-posta listelerini satın almış ve tek seferde 600.000 ile 800.000 arası e-posta göndermiş olsa bile, düşük dönüşüm oranı nedeniyle yatırım getirisi hala düşüktü. BuildDirect kampanya gözleme ve izleme amacıyla Google Analytics'i kullanmaya başladıktan sonra, e-postayla pazarlama dönüşüm oranını iki katına yükseltti. Brodie, "Müşterilerimizin demografik özelliklerini belirlemek için Google Analytics çapraz kesim performans analitiği araçlarını kullanmaya başladığımızda, alıcılarımıza uygun özel reklam metinleri tasarlayabilmeye başladık" diyor.

Artan müşteri kazanımı

BuildDirect, Google Analytics Pazarlama Optimizasyonu raporlarını kullanarak, numune satın alımlarının satışları artırmada etkili bir yol olduğunu farkına varmıştır. "Numune satın alan ev kullanıcılarının izleyen 30 gün içinde siteye geri gelip tam sipariş verme olasılığı yüzde 60" diyor Brodie. BuildDirect her müşteri kesimi için en uygun mesajı vermesinin yanı sıra, pazarlama yaklaşımını mükemmelleştirmek için Google Analytics A/B test özelliklerinden yararlanıyor. "Her basın bülteninde reklam materyalinin farklı sürümlerini test ediyor ve Google Analytics'i kullanarak sonuçları izliyoruz; böylece, denediğimiz her yöntem için sayfanın açılma oranlarını, tıklama oranlarını ve dönüşüm oranlarını öğreniyoruz."

Geliştirilmiş site tasarımı

Son olarak, BuildDirect, Google Analytics rapor verilerine dayanarak web sitesi tasarımını en iyi duruma getirebilmiştir. Brodie, "Google Analytics Site Yerleşimi ve Tanımlı Huni Raporu'nu kullanarak, müşterilerimizin neredeyse yarısını sepete ekleme ile ödeme teyidi arasındaki üç aşamalı süreçte kaybettiğimizin farkına vardık" diyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: "Bu süreci tek adıma indirdik. Süreci basitleştirip tek bir sayfaya düşürmek suretiyle, numune siparişlerini yüzde 100 artırdık ve birkaç ay içinde de bunun gelir artışına önemli bir katkı sağlamasını bekliyoruz."

BuildDirect, online pazarlama programlarını web analitiği ile test etmeye ve izlemeye devam edecek. "Google Analytics'ten önce, pazarlama bütçemizi nasıl harcamamız gerektiği konusunda temelde tahminler yürütüyorduk. Şimdi ise, kampanyaların ne kadar geri dönüşünün olduğunu ve ne kadar işe yaradıklarını biliyoruz" diyor Brodie ve sözlerine şöyle devam ediyor: "Google Analytics'in işlerimize pozitif anlamda muazzam etkisi oldu."