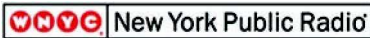


WNYC 利用 Google Analytics (分析) 为赢得大奖的电台节目制作了令人瞩目的在线版内容。



“ Google Analytics (分析) 是一个绝妙的工具，以 WNYC 和其他电台可负担得起的价格填补了巨大的需求空白，实施起来一点也不难。”

比尔 史威尔赛
数字媒体总监



关于 GOOGLE ANALYTICS (分析)

利用 Google 的网络分析服务，广告客户和发布者可以优化营销广告系列，改进网站。广告客户可以优化在线营销广告系列、跟踪推介来源、改善网站的设计和了解用户的使用偏好，从而提高广告的投资回报率。利用 Google Analytics (分析) 直观的界面，用户可以非常容易地划分客户、确定效果最佳的广告系列和了解用户使用偏好。

有关详情，请访问
www.google.com/analytics/zh-CN/。

背景

WNYC，纽约公共广播电台 (New York Public Radio) 是美国境内最受欢迎的公共广播电台，每周听众超过 1 百万人。WNYC 总部位于纽约市，推出过一系列每日新闻、访谈和文化节目，包括“ The Brian Lehrer Show”、“ The Leonard Lopate Show”和“ The Fishko Files”，以及几档获得大奖并在全美播放的节目，包括 NPR 的“ On the Media”、PRI 的“ Studio 360 with Kurt Andersen”以及“ Radio Lab”。

2006 年初，WNYC 的数字媒体总监比尔 史威尔赛代表他所服务的电台以及由 32 个公共广播公司和网络公司为展开在线合作而组成的联合媒体协会 (Integrated Media Association) 的成员开始研究网络分析。

史威尔赛对电台的近期目标是更加详细地了解访问者如何使用 WNYC.org 及其专有展示网站 onthemedia.org 和 studio360.org，以便整个团队和节目制作人对网上发布的内容做出更加明智的决策。

还有一项更加宏伟的 IMA 目标 – IMA 意向的一个关键部分是所有股东都应该有随时访问信息的权限。这需要有一种网络分析解决方案，以易于使用的演示形式提供详细信息，并给所有个人帐户分配不同优先级的访问权限。

“ Google Analytics (分析) 带来了翻天覆地的变化。如果我们通过广播传达了某些信息，当天结束时，我们就会看到人们对此有何反应。与过去要等待 6 个月才能看到 Arbi tron 数据相比，这真是具有不可思议的优势。”

“我们需要一个基于网页标记的解决方案，而总许可成本和所需的系统管理资源必须让大多数成员电台都能接受”。史威尔赛说，“一些能够在某一天成为公共广播业界标准的东西。”

经过几个月对可用选择的调查之后，WNYC (和总部位于加利福尼亚圣莫尼卡的 KCRW) 开始着手研究并评估 Google Analytics (分析) 的可用性。

全新的典范

随着互联网广播日渐取代传统广播的收听方式，如今的消费者更希望从传媒网站上获得特定详细程度的内容和新信息，WNYC 认识到他们需要电台网站和展示网站通过广播收听的直接营销模式，转变为 WNYC 体验的重要组成部分。

现在，WNYC 认识到网站是一个重要的接触前沿，向听众提供独特的与电台内容互动的机会并在由其他 WNYC 听众构成的社团中共享这些内容。的确，网站不再仅仅是无线广播节目的副产品，它们已成为进入 WNYC 旗下资讯的首要入口，可让访问者通过博客、网络搜索和链接访问。

“ Studio 360” 和“ On the Media” 网站以此为核心导向，在 2006 年经过战略性地重新设计，以内容管理系统为主要特征，允许制作人轻松添加和维护可带来回访问量的内容，延伸广播收听体验，吸引网络访问者通过播客和定制需求收听节目。

自从 2006 年中期首次部署后，Google Analytics（分析）已然成为极其宝贵的工具，帮助网络和节目制作人正确评估哪些内容能真正抓住访问者的注意力。

以使命为导向

WNYC 在领先采用新技术方面有着优良的传统。在早期就出品了第一个 NPR 播客节目“ On The Media”，迎合了网络潮流并以此作为纽约市高清无线信号的测试电台。并不是“因技术而技术”，WNYC 首先抓住了新技术并且率先采用新技术更扎实地履行了使命，从更多听众那里获取了节目创意。

“ WNYC 推出了一些明星节目，但广播终归是一种无法长久驻留的媒介，到目前为止仍然如此”，史威尔赛解释道。“过去十年里的网络和音频技术为我们的节目带来了更多受众并且改变了我们的生活。现在，我们的工作已经超越了广播”。

WNYC 将扩展电台使命的价值延伸到网络分析和网络创新。

“我们真正想要做的是探究出是否能够利用现有的资源提供受众感兴趣的内容”，史威尔赛解释道。“我们并不以盈利为导向，但绝对以使命为导向。我们希望能够确保我们在网络上也像在广播中一样有用和广受欢迎。”

目前，WNYC 在跟踪特定内容的转换次数和受众的参与程度。

史威尔赛特别指出，即使小型电台也可以给他们的网站带来很多点击量。“通过无线电波，我们可以每隔 10 分钟就推广一次我们的网站。那么，我们该如何善用这种威力？创建一个能真正扩大我们影响范围并服务于听众的有效网站会怎样？这是网络分析可以帮助我们确定的事项。”

战略性思考

史威尔赛意识到便捷访问网络分析反馈的价值，这个直觉在 2006 年 9 月重新启动 Studio360.org 的几天之内得到了印证。甚至在整个团队还没来得及向节目的股东安排好 Google Analytics(分析) 培训之前，他们已经开始将与网站的关系呈现到史威尔赛的眼前。

“朱莉·波斯坦（Studio 360 的联合创始人兼制片人）立即看出了那些看起来阻止了访问者获得重要内容的网站中存在几个问题”，史威尔赛说。“我们认为网站上看起来不错的东西，比如说醒目网页，实际上正是妨碍访问者的东西。另外，想要查看我们的幻灯演示也很难。看到我们投入的资源并没有真正得到受众的响应真是有点令人沮丧，但我们还是很高兴在重新启动后非常短的时间内就获得了这些信息”。

波斯坦指出，他们目前讨论的是在采用 Google Analytics（分析）之前，网络版节目有多么的不同。

“我们将语言措辞从‘访问我们的网站，获得关于此故事的详情’改成了更加有力、具体的导向性言辞，比如‘进去看看 Olivia’s Pinups 的幻灯演示’后，看到网站点击量出现了戏剧性的增长。”

她还指出，他们已经了解到受众对广播故事的直观补充材料具有强烈的反响，这一点促使他们以视频广告系列为中心制作节目。

在 12 月，Studio 360 委托设计公司 Pentagram “重新打造”圣诞节，而他们关于覆盖整个网络的幻灯演示设想也通过广播节目向公众宣传了多次，推动了网站点击量增长。自此之后，访问者还发现了网络版独家提供的内容，包括采用了 Pentagram 设计的电子节日贺卡。

策略性地广播宣传，加上博客的外延和传统的营销手段，让“重新打造圣诞节”节目的网站访问量增长了 55%。从那时起，Studio 360 开始实验性地采用类似的策略，使用 Google Analytics（分析）来衡量效果。

“Google Analytics（分析）带来了翻天覆地的变化”。波斯坦说。“如果我们通过广播传达了某些信息，当天结束时，我们就会看到人们对此有何反应。与过去要等待 6 个月才能看到 Arbitron 数据相比，这真是具有不可思议的优势。”

对史威尔赛而言，最令人兴奋的收获是制片人可以使用这些分析结果了解受众的核心兴趣，有目的的投入他们的努力和创意。“制片人不再像以前那样两眼一抹黑似的毫无方向，制作一些看似不错但实际上与受众毫无关联的节目。现在，有清晰的数据让他们了解，对于访问者来说，哪些内容最有趣并且最实用。这才是强有力的武器”。

积累和超越

提供更具互动性的网络体验让 WNYC 创造了新的收入途径。更富有参与性的网络受众也日渐成为一个重要的投资方向 – 也最可能在收益上为 WNYC 贡献力量。超过 50% 的会员现在开始涉足在线内容领域。

另外，电台也可以利用这些网络收益来平衡电台的亏损。新的模式已经证明更受听众的欢迎并能为电台带来收益。它让 WNYC 只占用了一点宝贵的广播时间，就推动并吸引了网络听众“从他们所在的位置”参与进来，并且这种方式正好迎合了受众目前消费媒体的方式。

新的收入源

WNYC 发现，通过亚马逊网站的链接销售广播节目的 CD、DVD 和书籍等已成为新的收入来源

“现在可以在节目中将听众导向到与他们收听内容相关的网站和信息，同时巩固了听众与节目和我们品牌的关系”，史威尔赛说。“亚马逊网站带来的优势让我们有机会获得新的收入。”

其他收入源包括亚马逊网站的店铺、每次展示费用赞助商合作关系和播客赞助商合作关系。最令人兴奋的是 WNYC 看到了传统广播听众之外的业务增长机会。史威尔赛强调，每个机会都需要深刻理解哪些内容对电台网站有效，哪些无效后，创意性地把握。

显而易见，Google Analytics（分析）是获得这种理解力的关键因素”，史威尔赛说。

对其他公共广播电台而言，像 WNYC 这样早就采用 Google Analytics（分析）的公司，已然成为将分析数据整合到电台营销策略的榜样和先锋。通过目前在两个网站上成功完成的先导研究，公共广播电台拥有了采用此项技术的模式和一套最佳实践方法。

史威尔赛总结道：“Google Analytics（分析）是一个绝妙的工具，以 WNYC 和其他电台可负担得起的价格填补了巨大的需求空白，实施起来一点也不难”。

