

ANÁLISIS DE DATOS EN ECOMMERCE

La finalidad del **análisis de datos en ecommerce** es mejorar el **conocimiento de los clientes** para **tomar decisiones** basadas en datos.

¿CÓMO EMPEZAMOS?

SMART

1. DEFINIR OBJETIVOS (SMART)

2. DETERMINAR INDICADORES PARA MONITORIZAR EL AVANCE

4. LIMPIAR Y FILTRAR LOS DATOS

3. ENCONTRAR FUENTES DE DATOS Y FORMATOS

5. CONSTRUIR CUADROS DE MANDO CON INFORMACIÓN

6. AUTOMATIZAR EL PROCESO TODO LO POSIBLE

ALGUNOS GRUPOS DE INDICADORES ÚTILES



RELATIVOS A LAS VENTAS
(Familia, fecha, producto, canal, productos juntos...)



ANALÍTICA WEB
(Visitas, conversión, búsquedas, abandonos...)



POSICIONAMIENTO
(Posición media, términos...)



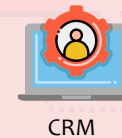
CLIENTES
(Coste de adquisición, grado de satisfacción, intereses, características...)



MARKETING
(Seguidores, alcance, interacción, retorno...)



Sistema de facturación



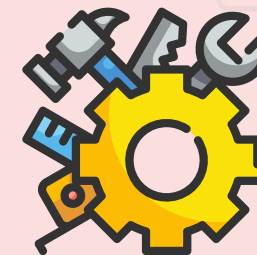
CRM



Google search console



Plataforma de tienda online



Fuentes para obtener datos



Tarjeta de fidelización