

Sadržaj Poslovni plan

[Uvod](#)

[Postavljanje ciljeva i praćenje konverzija](#)

[Segmentacija posjetitelja](#)

[Analiza ponašanja posjetitelja](#)

[Praćenje uspješnosti kampanja](#)

[Zaključak](#)

[Prilagodite izvješća i upozorenja](#)

[Integracija s drugim alatima](#)

[Obuka i edukacija](#)

[Benchmarking i usporedba s konkurencijom](#)

[A/B testiranje](#)

Uvod

[Google Analytics](#) pruža moćan alat koji vam omogućuje da analizirate podatke o posjetiteljima vaše web stranice i razumijete njihovo ponašanje. U ovom blogu, istražiti ćemo kako možete koristiti [Google Analytics](#) za donošenje boljih poslovnih odluka koje će vam pomoći u rastu i razvoju vaše tvrtke.

Postavljanje ciljeva i praćenje konverzija

Prvi korak u korištenju [Google Analytics](#) za donošenje boljih poslovnih odluka je [postavljanje ciljeva](#) i [praćenje konverzija](#). Ciljevi su [ključni pokazatelji uspješnosti \(KPI\)](#) vaše tvrtke, kao što su [prodaja](#), registracije, preuzimanja ili kontaktiranje korisničke podrške. Praćenje konverzija omogućuje vam da mjerite koliko posjetitelja vaše web stranice ispunjava te

ciljeve.

Kako biste postavili ciljeve u [Google Analytics](#), slijedite ove korake:

1. Prijavite se u svoj Google Analytics račun i odaberite svoju web stranicu.
2. Kliknite na “Admin” u lijevom izborniku, a zatim na “Ciljevi” u stupcu “Prikaz”.
3. Kliknite na “Novi cilj” i slijedite upute za postavljanje cilja i praćenje konverzija.
4. Analiza izvora prometa

Jedan od ključnih aspekata donošenja boljih poslovnih odluka je razumijevanje izvora vašeg prometa. [Google Analytics](#) pruža detaljne informacije o tome odakle dolaze vaši posjetitelji, uključujući organske rezultate pretraživanja, plaćene oglase, društvene medije, izravne posjete i druge web stranice.

Da biste analizirali izvore prometa, kliknite na “Stjecanje” u lijevom izborniku, a zatim na “Pregled” kako biste vidjeli detalje o izvorima prometa. Ove informacije mogu vam pomoći da donesete bolje [odluke](#) o tome gdje uložiti svoje marketinške napore i resurse.

Segmentacija posjetitelja

Segmentacija posjetitelja omogućuje vam da razumijete različite skupine posjetitelja vaše web stranice i kako se ponašaju. [Google Analytics](#) nudi različite segmente posjetitelja, uključujući demografske podatke, interese, geografsku lokaciju i ponašanje na vašoj web stranici. Razumijevanje tih segmenata može vam pomoći u prilagođavanju vašeg sadržaja, dizajna web stranice i marketinških [strategija](#) kako biste bolje ciljali svoju ciljanu publiku i povećali [konverzije](#).

Da biste pristupili segmentaciji posjetitelja u [Google Analytics](#), kliknite na “Publika” u lijevom izborniku, a zatim na “Pregled” kako biste vidjeli podatke o svojoj publici. Možete koristiti ove informacije za prilagodbu svojih marketinških kampanja i poboljšanje korisničkog iskustva na vašoj web stranici.

Analiza ponašanja posjetitelja

Korištenjem [Google Analytics](#) možete analizirati ponašanje posjetitelja vaše web stranice, što vam omogućuje da identificirate probleme u korisničkom iskustvu i prilagodite svoju web stranicu kako biste povećali [konverzije](#).

Proučavajući podatke o ponašanju, kao što su broj pregledanih stranica, vrijeme provedeno na stranicama, stopa napuštanja i putanje posjetitelja, možete otkriti koje dijelove vaše web stranice trebaju poboljšanje.

Da biste pristupili podacima o ponašanju posjetitelja, kliknite na “Ponašanje” u lijevom izborniku, a zatim na “Pregled”. Koristite te podatke za optimizaciju korisničkog iskustva i poboljšanje svojih poslovnih rezultata.

Praćenje uspješnosti kampanja

[Google Analytics](#) nudi uvid u [uspješnost](#) vaših marketinških kampanja, uključujući oglase, e-mail [marketing](#), društvene medije i druga promocijska sredstva. Praćenjem uspješnosti kampanja možete dobiti informacije o tome koje [strategije](#) donose najbolje rezultate, a koje zahtijevaju poboljšanje ili [promjene](#).

Da biste pratili [uspješnost](#) kampanja, kliknite na “Stjecanje” u lijevom izborniku, a zatim na “Kampanje” i “Sve kampanje”. Ovaj odjeljak prikazuje podatke o učinkovitosti vaših kampanja, kao što su [konverzije](#), prihod i [povrat ulaganja](#).

Zaključak

Korištenje [Google Analytics](#) za donošenje boljih poslovnih odluka može vam pomoći da bolje razumijete svoju publiku, optimizirate korisničko [iskustvo](#), prilagodite svoje marketinške napore i poboljšate svoje poslovne rezultate. Slijedeći ove korake i redovito analizirajući podatke iz [Google Analytics](#), možete [donositi informirane odluke](#) koje će dovesti do rasta i uspjeha vaše tvrtke.

Evo nekoliko dodatnih savjeta za maksimalno iskorištavanje [Google Analytics](#) alata:

Prilagodite izvješća i upozorenja

[Google Analytics](#) vam omogućuje da prilagodite izvješća kako biste dobili informacije koje su vama najvažnije. Možete stvoriti prilagođena izvješća koja prikazuju samo one podatke koji su relevantni za vašu tvrtku ili industriju. Također, možete postaviti upozorenja koji će vas obavijestiti o značajnim promjenama u podacima, kao što su povećanja ili smanjenja prometa, konverzija ili drugih ključnih pokazatelja.

Integracija s drugim alatima

[Google Analytics](#) se može integrirati s mnogim drugim alatima koji vam mogu pomoći u analizi podataka i donošenju boljih poslovnih odluka. Na [primjer](#), možete integrirati [Google Analytics](#) s Google AdWordsom kako biste pratili [uspješnost](#) svojih plaćenih oglasnih kampanja ili s alatima za [upravljanje](#) društvenim medijima kako biste mjerili [učinkovitost](#) vaših objava na društvenim mrežama.

Obuka i edukacija

Da biste u potpunosti iskoristili sve mogućnosti koje [Google Analytics](#) nudi, važno je uložiti u obuku i edukaciju. Google nudi besplatne online tečajeve, kao što je [Google Analytics Academy](#), koji vam mogu pomoći da naučite kako koristiti alat i primijeniti ga na svoje poslovanje. Također, možete pronaći brojne webinare, blogove i druge resurse koji nude korisne savjete i trikove za korištenje [Google Analytics](#).

Uz kontinuirano [praćenje](#) podataka i primjenu naučenih [strategija](#), [Google Analytics](#) može biti iznimno koristan alat za donošenje boljih poslovnih odluka. Pobrinite se da redovito pregledavate podatke, prilagodite svoje [marketinške strategije](#) i optimizirate korisničko [iskustvo](#) kako biste ostvarili maksimalne rezultate u vašem poslovanju.

Benchmarking i usporedba s konkurencijom

[Google Analytics](#) nudi mogućnost benchmarkinga, što znači da možete usporediti svoje rezultate s onima sličnih tvrtki u vašoj industriji. Ova usporedba može vam pomoći u identificiranju područja u kojima se vaša tvrtka ističe, kao i onih u kojima zaostaje za konkurencijom. Benchmarking vam omogućuje da postavite realne ciljeve i usmjerite svoje napore na poboljšanje onih područja u kojima možete ostvariti konkurentske [prednosti](#).

Da biste pristupili benchmarking izvješćima, kliknite na “Publika” u lijevom izborniku, a zatim na “Benchmarking”. Odaberite kategoriju koja najbolje opisuje vašu tvrtku i industriju, te usporedite svoje rezultate s onima drugih tvrtki.

A/B testiranje

[A/B testiranje](#) je jedna od najučinkovitijih metoda za optimizaciju korisničkog iskustva i povećanje konverzija. Pomoću [Google Analytics](#) možete provoditi A/B testove na različitim elementima svoje web stranice, kao što su naslovi, boje gumba, slike i raspored elemenata. Rezultati tih testova mogu vam pomoći u donošenju odluka o tome koje [promjene](#) trebate implementirati kako biste povećali [konverzije](#) i poboljšali korisničko

[iskustvo](#).

Za pristup A/B testiranju u [Google Analytics](#), koristite Google Optimize, besplatan alat koji se integrira s Google Analyticsom. Uz Google Optimize, možete jednostavno stvoriti i provoditi A/B testove te analizirati rezultate unutar svoje [Google Analytics](#) konzole.

U zaključku, iskorištavanje moći [Google Analytics](#) za donošenje boljih poslovnih odluka može vam pomoći u unaprjeđenju vašeg poslovanja na mnoge načine. Kontinuirano [praćenje](#) podataka, [testiranje](#) i [optimizacija](#), te primjena uvida u vaše [poslovne strategije](#) ključni su faktori uspjeha u današnjem konkurentnom poslovnom okruženju. Investiranjem vremena i truda u razumijevanje i korištenje Google Analyticsa, možete osigurati dugoročni [rast](#) i uspjeh vaše tvrtke.