

# Professionnels

## Comment utiliser la data ?

### #1 Collectez la data

#### Quelles données collecter ?

- les **informations sur les produits** : caractéristiques, prix, catégories ;
- le **comportement des utilisateurs** : pages web visitées, temps passé sur le site, taux de rebond ;
- les **données de ventes** : par produit, par catégorie, par période, etc.

#### Comment recueillir ces données ?

- le **web tracking** (ou traçage web) ;
- les **inscriptions des clients** à la newsletter ou la création d'un compte ;
- les **outils de suivi des réseaux sociaux** (Facebook Audience Insights, Instagram Insights...);
- les **sondages** de satisfaction client.



### #2 Analysez la data

#### Qu'est-ce qu'on analyse ?

On distingue deux types d'analyse de la data :

##### L'analyse prédictive

- le **comportement** des clients ;
- les **tendances** du marché.

##### Avec quels outils ?

Il existe de nombreux outils d'analyse gratuits disponibles pour les e-commerçants, tels que **Google Analytics**.

##### L'analyse de la performance

- la **performance** de l'entreprise ;
- l'**efficacité** des différentes stratégies commerciales mises en place, voici quelques indicateurs :

le coût par acquisition (CPA)

le chiffre d'affaire

le retour sur investissement (ROI)



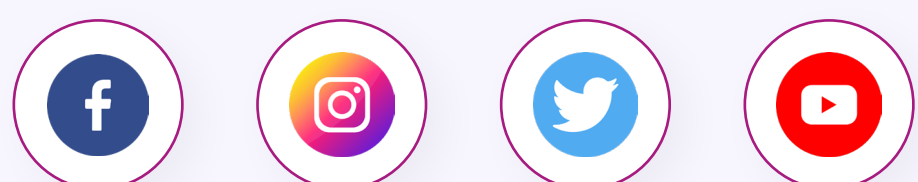
### #3 Exploitez la data : 2 objectifs

#### Améliorez votre expérience client

- **optimisez la navigation** sur votre site web ;
- **personnalisez les recommandations** de produits/services ;
- **rendez votre site web accessible** sur les appareils mobiles ;
- **simplifiez le processus de commande** ;

#### Améliorez votre performance commerciale

- **suivez les indicateurs** clés de performance (KPI)
- **optimisez votre référencement naturel** (SEO)
- **utilisez la publicité en ligne** (Google Ads, Facebook Ads ou Instagram Ads)
- **exploitez les réseaux sociaux**



**Vous avez maintenant toutes les clés pour bien utiliser vos données. À vous de jouer !**