50-3.實作GA4實務10:GA4探索客制化報表→任意形式報表(2)→探討不同產品(項目名稱)→經由不同流量管道【直接流量,付費流量,自然流量】→比較其【商品瀏覽事件數,加入購物車次數】

內容

●1-範例1實作目的: 探討不同產品(項目名稱), 經由不同流量管道【直接流量	∄,
付費流量】,比較其【商品總收益,2種轉換率】	4
3-探索→任意形式	5
4-先建立報表雛形:	6
5-拖曳2個【區隔變數】: 直接流量,付費流量→拖曳到【區隔設定】	7
6-新增1個【維度】變數:項目名稱(代表產品名稱)	8
7-拖曳1個【維度變數】: <mark>項目名稱</mark> →拖曳到【列】,並刪除【城市】	9
8-刪除【欄設定】: 裝置類別	10
9-新增2個【指標】變數:商品瀏覽事件數,加入購物車	11
10-拖曳【指標】商品【瀏覽事件數,加入購物車】→拖曳到【值】,並刪除【活躍	₹使
用者】	12
11-觀摩預設【區隔】變數:直接流量的設定方式	13
12-自行建立相同的【區隔】變數:直接流量	16
13-拖曵1個【區隔變數】:直接流量2 →拖曳到【區隔比較】	20
14-疑問: 為什麼自訂區隔變數直接流量2, 與預設區隔變數直接流量, 數值2	下
同?	21
●15-♣【請回答】什麼是【付費流量】的設定方式	22
16-自行建立相同的【區隔】變數:付費流量	25
●17-♣【請回答】什麼是【自然流量】的設定方式	29
18-自行建立相同的【區隔】變數:自然流量	33
●19-♣【請回答】什麼是【參照連結網址,聯盟流量】的設定方式	37
20-自行建立相同的【區隔】變數:參照連結網址和聯盟流量	42
●21-◆【請回答】什麼是【電子郵件、簡訊、推播通知】的設定方式	46
22-新增【區隔】變數:參照連結網址和聯盟流量的設定方式	50
23-設定3個【區隔比較】變數:直接流量、付費流量、自然流量	54
24-找出經由【直接流量、付費流量、自然流量】而【瀏覽商品】的前5名產品:(截

圖)直接流量前5名, 示意圖	55
23-找出經由【直接流量、付費流量、自然流量】而【加入購物車】的前5名產品:	
(截圖)直接流量前5名,示意圖	57
26-新增1個【指標】變數:電子商務購買次數,並拖曵到【值】	59
27-排序前5名【電子商務購買次數】,不是產品網頁,而是購物checkout網頁	60
28-新增1個【自訂指標】: Purchase Conversion Rate, 並拖曵到【值】	61
●●●29-【結果討論】: 探討【直接流量direct Traffic,自然流量Organic Traffic,付置	貴
paid Traffic】來的流量,購買轉換率最高的產品別是什麼?	63

50-3.實作GA4實務10:GA4探索客制化報表→任意形式報表(2)→探討不同產品(項目名稱)→經由不同流量管道【直接流量,付費流量,自然流量】→比較其【商品瀏覽事件數,加入購物車次數】

●1-範例1實作目的:探討不同產品(項目名稱),經由不同流量管道【直接流量,付費流量】,比較其【商品總收益,2種轉換率】

https://acupun.site/lecture/GA/pic-GA/50-03.PNG

步驟1:自訂報表(探索報表)

步驟2:建立:分層(區隔)比較:【直接流量, 自然流量, 付費流量】

步驟3:建立:值(指標值):【商品總收益, Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate,

Items Purchased to items viewed rate]

步驟4:建立:列:【項目名稱】

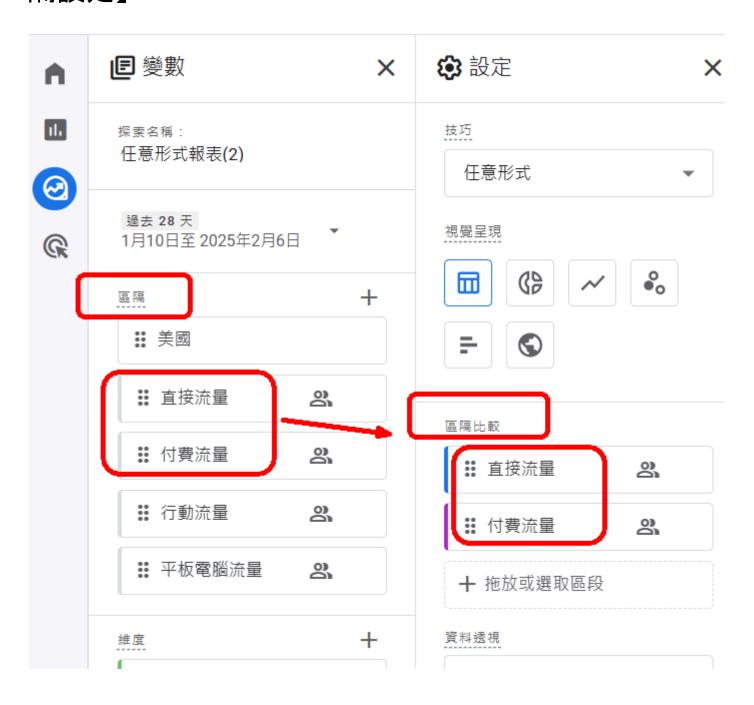
任意形式1 十							44000000		
E SE	直接次量			自然流量			付費流量		
NII SAN	商品培收益	Items_Adde d_to_cert_to_ items_viewed_	Items_Purc hased_to_ite ms_viewed_rate	商品牌收益	Items_Adde d_to_cart_to_ items_viewed_ rate	Items_Purc hased_to_ite ms_viewed_rate	+商品總收益	Items_Adde d_to_cart_to_ items_viewed_ rate	Items_Purc hased_to_ite ms_viewed_rate
権計	\$88,280.62	0.79	\$0.34	\$48,382.24	1.71	\$0.35	\$14,585.48	1.03	\$0.46
Google Pen Red	\$216.80	11.16	\$3.47	\$13.60	1.38	\$0.28	\$979.20	68.11	\$68.00
2. Google Sticker	\$445.20	14.67	\$8.83	\$12.60	0.7	\$0.43	\$856.20	37.33	\$33.95
Google Cloud Journal	\$484.00	3.75	\$0.94	\$20.00	0.27	\$0.09	\$560.00	5.14	\$5.00
Super G Quilt Tumbler	\$140.00	0.2	\$0.09	\$0.00	0.06	\$0.00	\$560.00	1.17	\$1.11
5 Google Classic Black Cap	\$218.40	0.23	\$0.09	\$79.80	0.24	\$0.05	\$508.20	1.19	\$0.93
Google Recycled Canvas Tote	\$608.40	1.06	\$0.45	\$4,125.60	10.37	\$4.31	\$421.20	1.55	\$1.45
7 Google Recycled Black Backpack	\$1,584.00	0.2	\$0.07	\$540.00	0.1	\$0.03	\$414.00	0.15	\$0.05
Google Ombre Lime Pen	\$321.60	18.91	\$18.27	\$16.00	2	\$1.67	\$408.00	132.5	\$127.50
Google Black Eco Zip Hoodie	\$2,083.80	0.45	\$0.15	\$607.20	0.25	\$0.08	\$386.40	0.27	\$0.07
10 Google Unisex Eco Tee Black	\$1,887.20	0	\$0.00	\$369.60	0	\$0.00	\$347.20	0	\$0.00

3-探索→任意形式



- 4-先建立報表雛形:
- A.探討不同產品(使用項目名稱)
- B.經由不同流量管道【直接流量, 自然流量】

5-拖曳2個【區隔變數】: 直接流量, 付費流量→拖曳到【區隔設定】

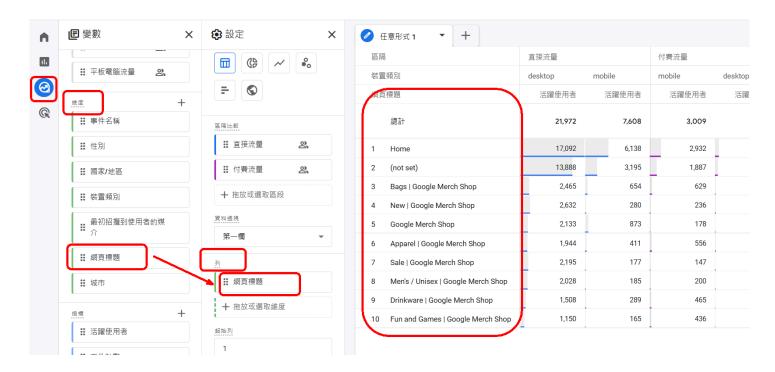


6-新增1個【維度】變數:項目名稱(代表產品名稱)



7-拖曳1個【維度變數】: 項目名稱→拖曳到【列】, 並刪除

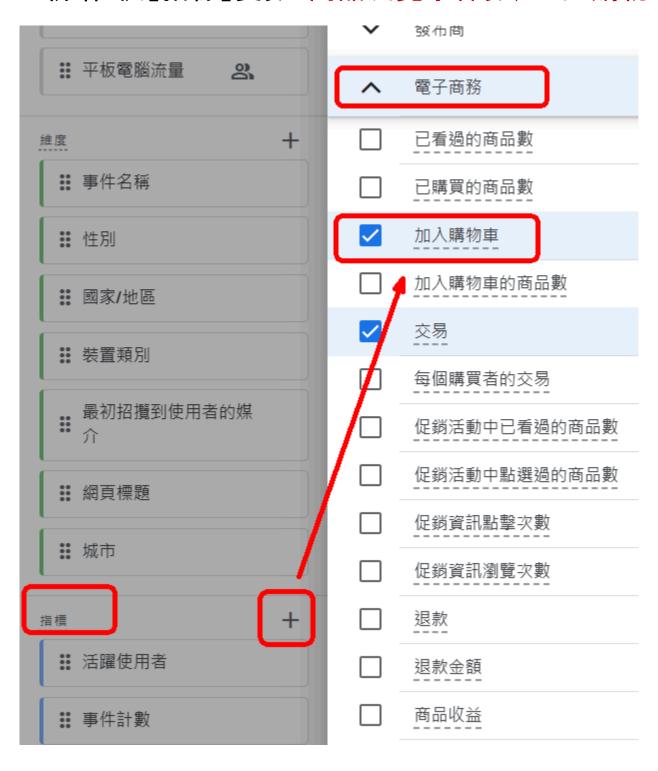
【城市】



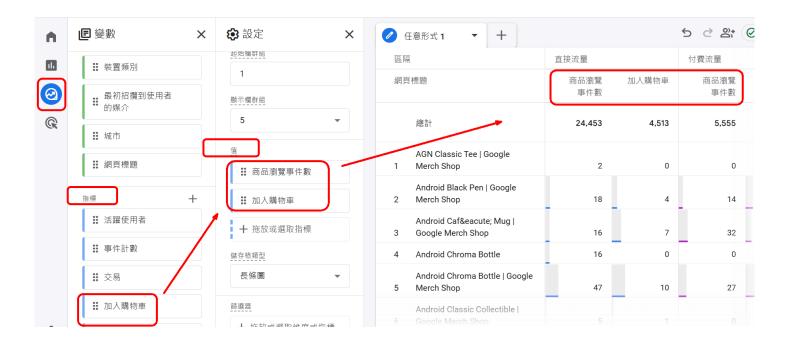
8-刪除【欄設定】: 裝置類別



9-新增2個【指標】變數:商品瀏覽事件數,加入購物車

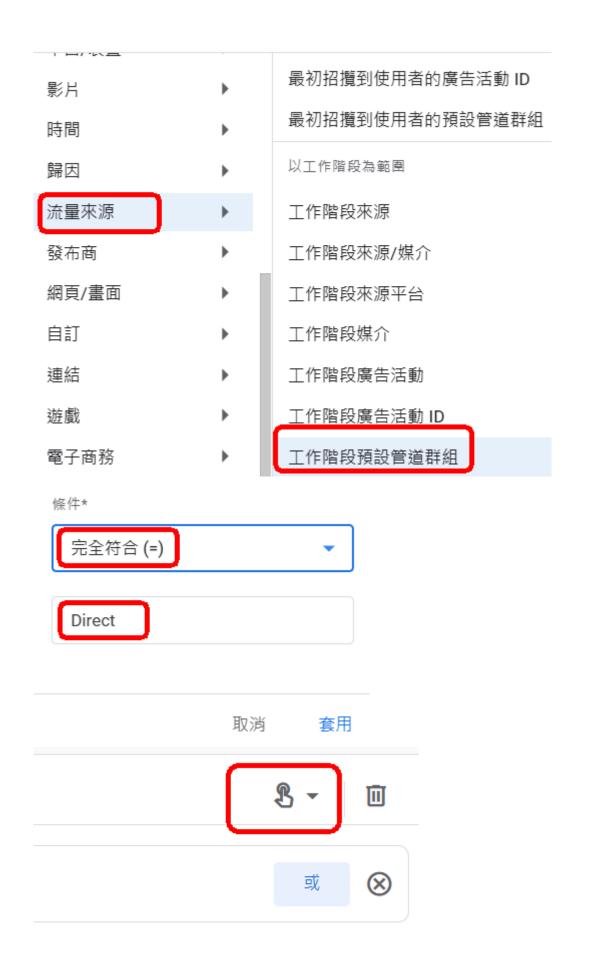


10-拖曳【指標】商品【瀏覽事件數,加入購物車】→拖曳到 【值】,並刪除【活躍使用者】



11-觀摩預設【區隔】變數:直接流量的設定方式



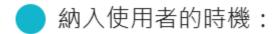


條件範圍

§ 在同一事件內

12-自行建立相同的【區隔】變數:直接流量





新增條件

Q 搜尋項目

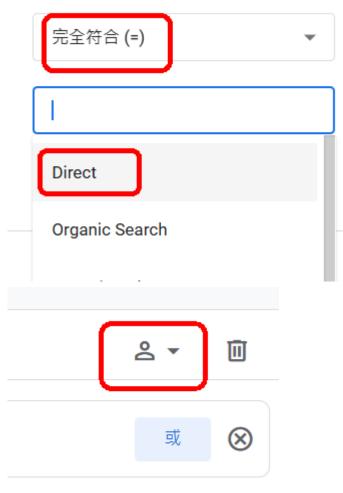


● 納入使用者的時機:

工作階段預設管 ★ 新增篩選器

以及





條件範圍

- ▲ 跨所有工作階段
- 在同一工作階段內
- 8 在同一事件內

× 直接流量2

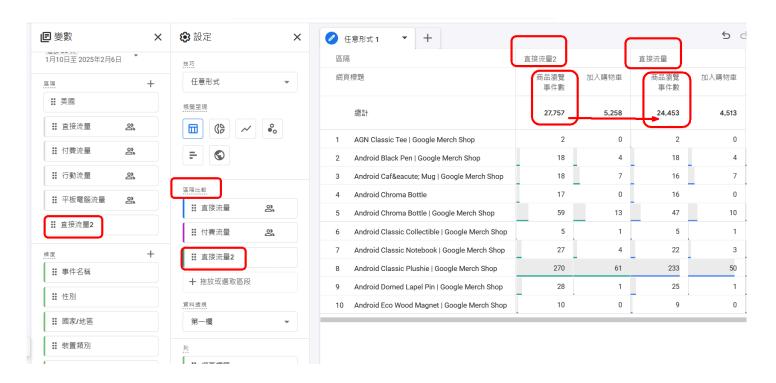
提供簡短說明

● 納入使用者的時機:

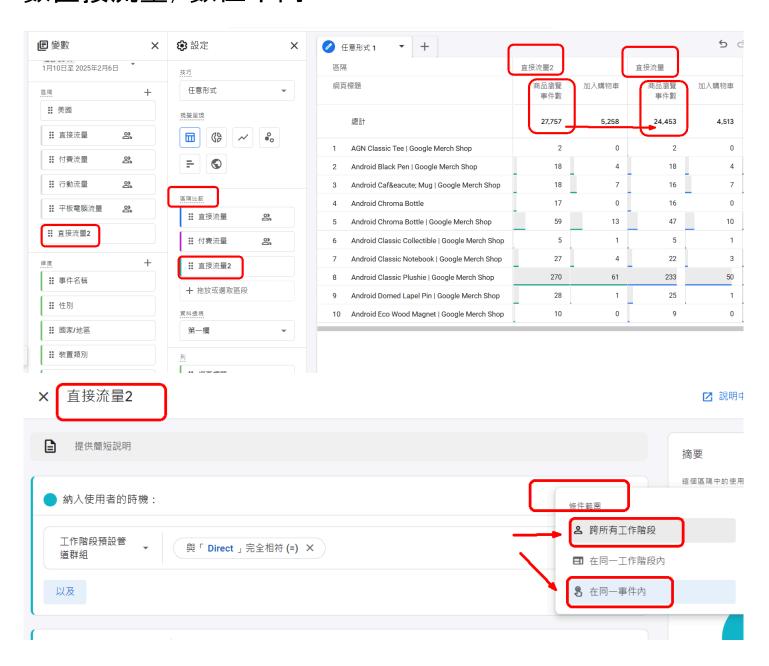
工作階段預設管 道群組

與「 Direct 」完全相符 (=) ×

13-拖曳1個【區隔變數】: 直接流量2→拖曳到【區隔比較】

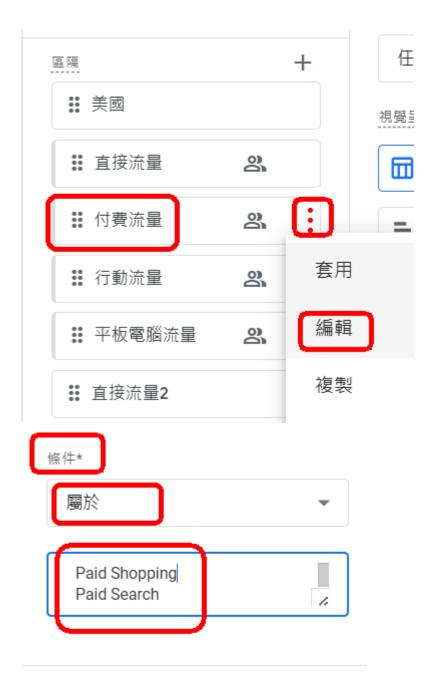


14-疑問: 為什麼自訂區隔變數直接流量2, 與預設區隔變數直接流量, 數值不同?

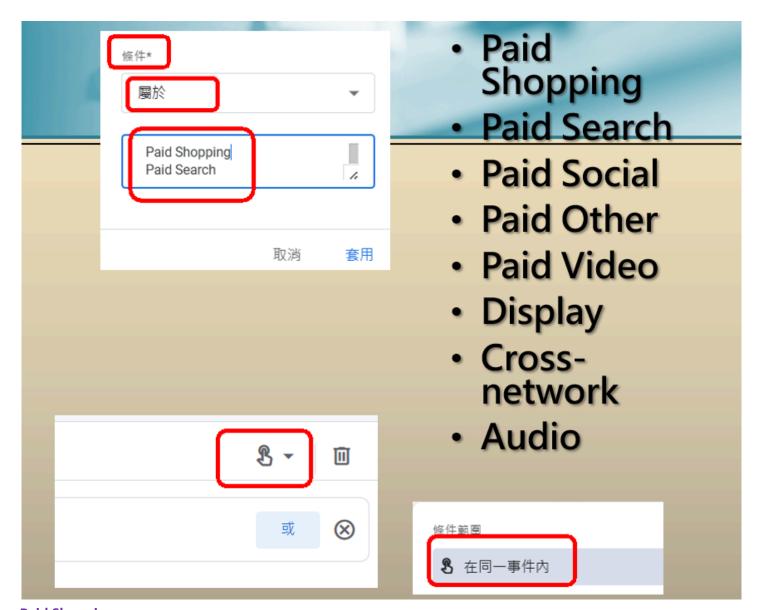


◎15-◆【請回答】什麼是【付費流量】的設定方式

???



取消 套用



Paid Shopping

Paid Search

Paid Social

Paid Other

Paid Video

Display

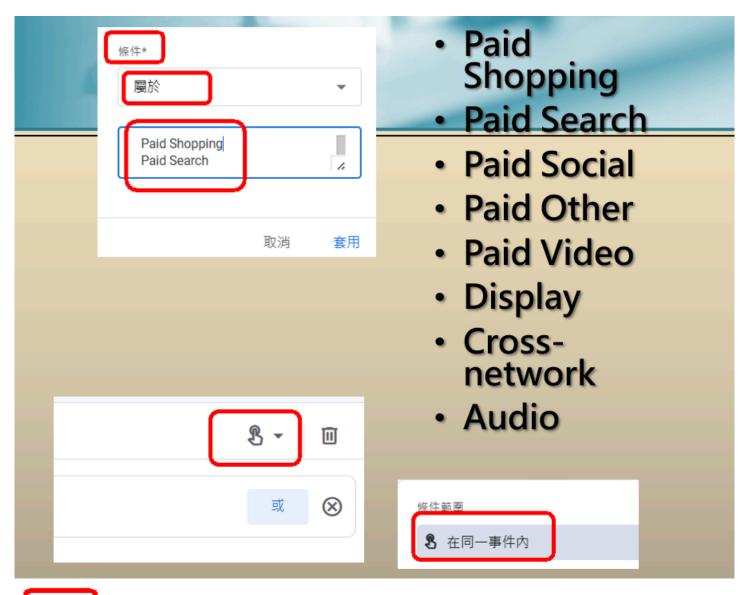
Cross-network

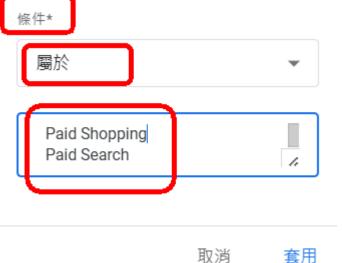
Audio

16-自行建立相同的【區隔】變數:付費流量

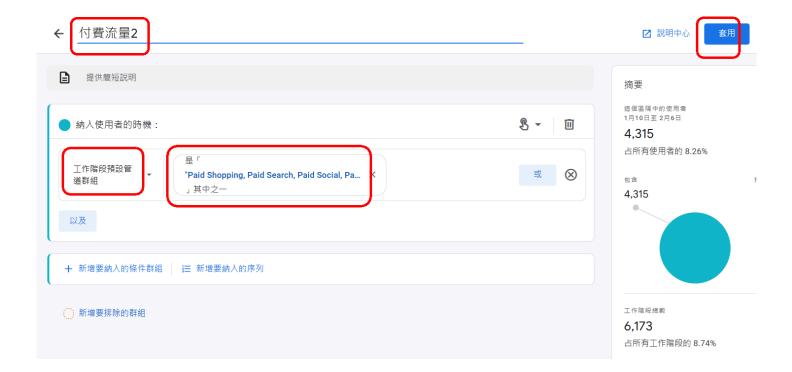
14-自行建立相同的【區隔】變數: 付費流量2







Paid Shopping
Paid Search
Paid Social
Paid Other
Paid Video
Display
Cross-network
Audio



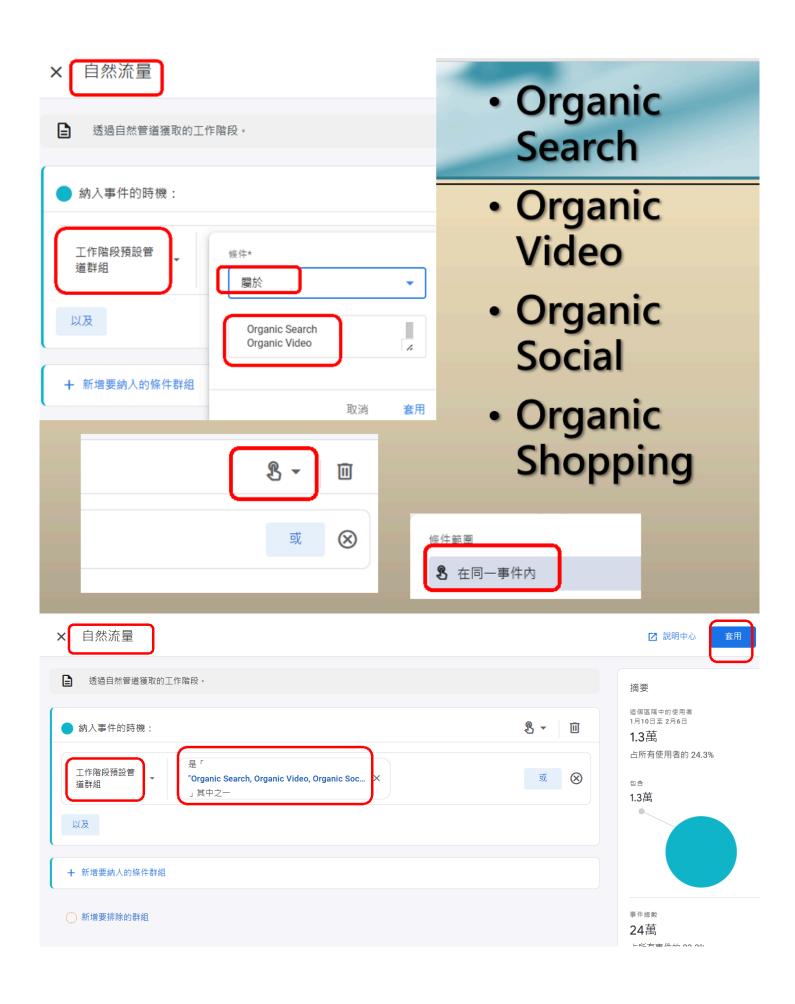
解釋各種付費流量的類型

付費流量類別	適用的廣告類型	常見的廣告平台
Paid Shopping	購物廣告	Google Shopping · Amazon Ads
Paid Search	搜尋廣告	Google Ads · Bing Ads
Paid Social	社群廣告	Facebook Ads \ Instagram Ads \ TikTok Ads
Paid Other	其他付費廣告	Outbrain、Taboola、新聞贊助
Paid Video	影片廣告	YouTube Ads · TikTok Ads
Display	橫幅廣告	Google Display Network (GDN) · Criteo
Cross-network	跨網絡廣告流量	Google Performance Max · Facebook Audience Network
Audio	音訊廣告	Spotify Ads · Apple Podcast Ads

◎17-﴿【請回答】什麼是【自然流量】的設定方式

???





Organic Search
Organic Video
Organic Social
Organic Shopping

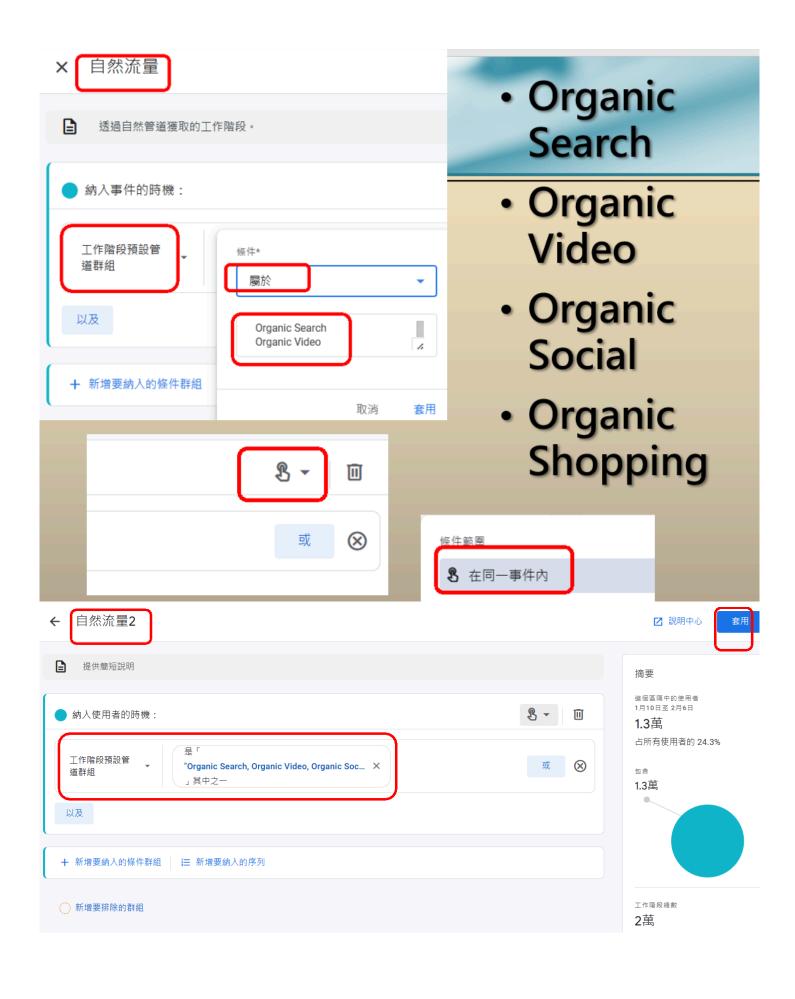
解釋各種自然搜尋流量的類型

自然流量類別	流量來源	適用情境		
Organic Search	Google · Bing · Yahoo	來自搜尋引擎的自然流 量		
Organic Video	YouTube、TikTok、Vimeo	來自免費影片的網站連 結		
Organic Social	Facebook · Instagram · Twitter LinkedIn	·來自社群平台的免費流 量		
Organic Shopping	Google Shopping · Amazon · Etsy	來自購物平台的免費流 量		

18-自行建立相同的【區隔】變數:自然流量

16-自行建立相同的【區隔】變數:





Organic Search
Organic Video
Organic Social
Organic Shopping

14-自行建立相同的【區隔】變數: 自然流量2

- Organic Search
- Organic Video
- Organic Social
- Organic Shopping

解釋各種自然搜尋流量的類型

自然流量類別	流量來源	適用情境
Organic Search	Google · Bing · Yahoo	來自搜尋引擎的自然流 量
Organic Video	YouTube、TikTok、Vimeo	來自免費影片的網站連 結
Organic Social	Facebook · Instagram · Twitter LinkedIn	·來自社群平台的免費流 量
Organic Shopping	Google Shopping · Amazon · Etsy	來自購物平台的免費流 量

●19-◆【請回答】什麼是【參照連結網址, 聯盟流量】的設定 方式

???

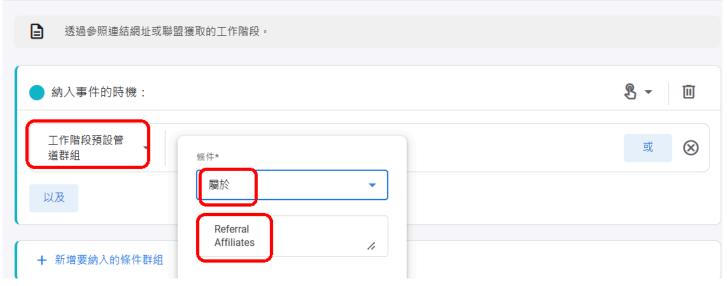
★ 新增區隔 已選取6個(共10個)

	區隔名稱
	California
	付費流量
<u> </u>	平板電腦流量
<u> </u>	自然流量
	行動流量
	所有使用者
	直接流量
	參照連結網址和聯盟流量
	電子郵件、簡訊和推播通知流
	網站流量





× 参照連結網址和聯盟流量



Referral Affiliates

解釋各種參照連結網址和聯盟流量 的類型

自然流量類 別	定義	適用場景	是否有商業 合作
Referral (推薦流量)	來自其他網站的 非付費連結	新聞網站、部落 格、論壇連結	🗶 通常沒有
Affiliates (聯盟流量)	來自聯盟行銷夥 伴的推廣連結	聯盟行銷網站、 優惠碼網站	<mark>✓</mark> 透過聯盟 計畫合作

Referral Affiliates

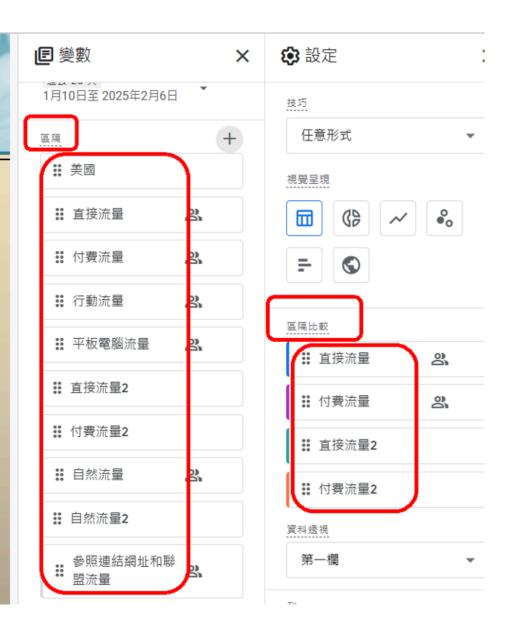
20-自行建立相同的【區隔】變數:參照連結網址和聯盟流

量





- 新增【區 隔】變數 最多10個
- 新增【區 隔比較】變數最多4個



19-刪除【區隔】變數:行動流量,

平板電腦流量



以及

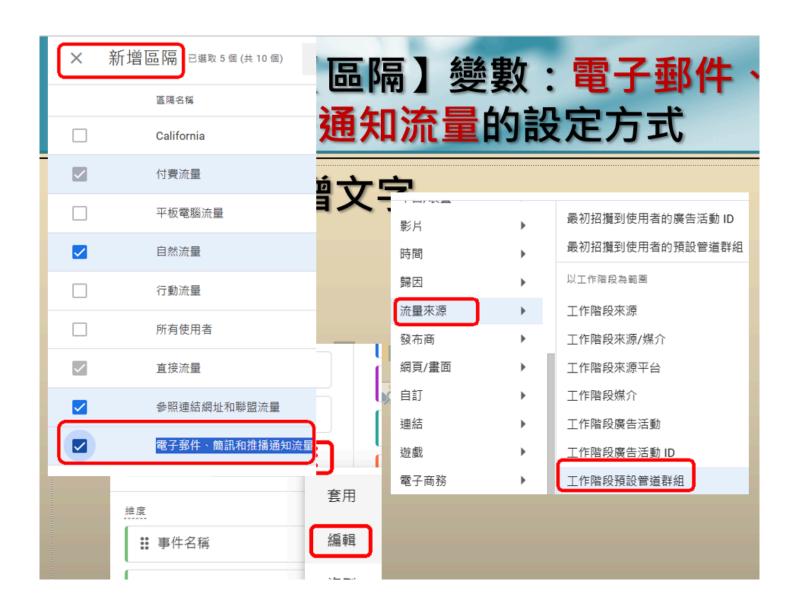
2,452

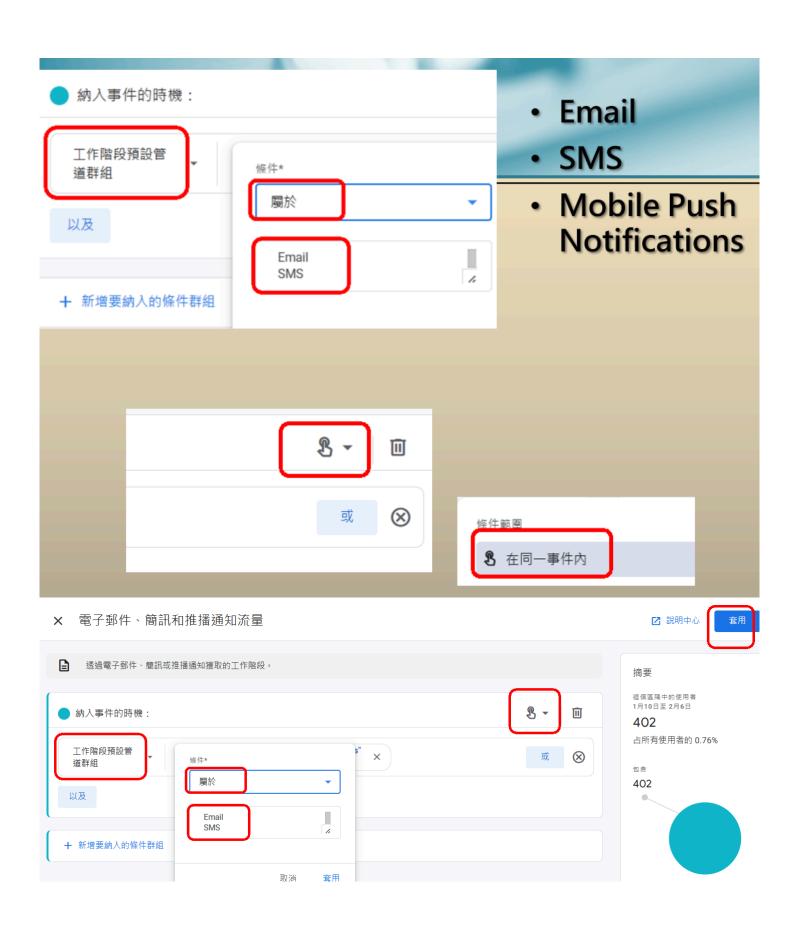
解釋各種參照連結網址和聯盟流量 的類型

自然流量類 別	定義	適用場景	是否有商業 合作
Referral (推薦流量)	來自其他網站的 非付費連結	新聞網站、部落 格、論壇連結	🗶 通常沒有
Affiliates (聯盟流量)	來自聯盟行銷夥 伴的推廣連結	聯盟行銷網站、 優惠碼網站	<mark>✓</mark> 透過聯盟 計畫合作

Referral Affiliates ●21-◆【請回答】什麼是【電子郵件、簡訊、推播通知】的設 定方式

???





解釋各種電子郵件、簡訊和推播通知流量的類型

流量類別	定義	適用場景	特性與應用
Email	來自電子郵 件行銷的流 量	EDM、電子報、會 員郵件中的連結	適用於電子郵件行銷 活動,追蹤點擊率和 轉換率
SMS	來自簡訊行 銷的流量	SMS 簡訊、 WhatsApp、LINE 訊息中的連結	適用於行動裝置行銷, 常用於促銷活動
Mobile Push Notificat ions	來自行動裝 置推播通知 的流量	應用程式的推播通 知點擊	適用於 APP 內推播, 提升使用者再互動

Email
SMS
Mobile Push Notifications

22-新增【區隔】變數:參照連結網址和聯盟流量的設定方

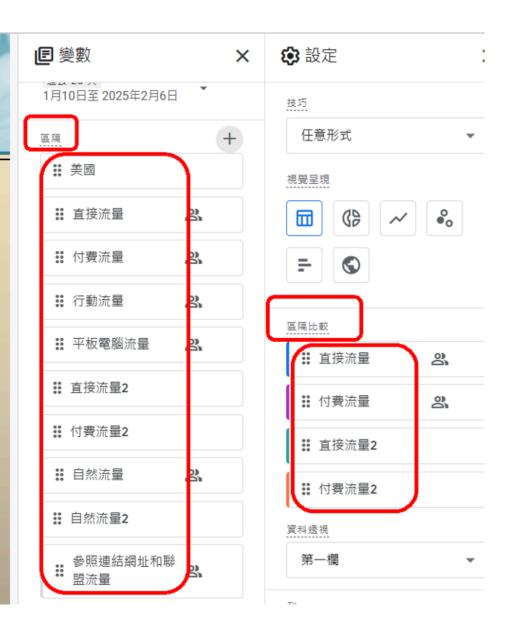
式



Email SMS Mobile Push Notifications



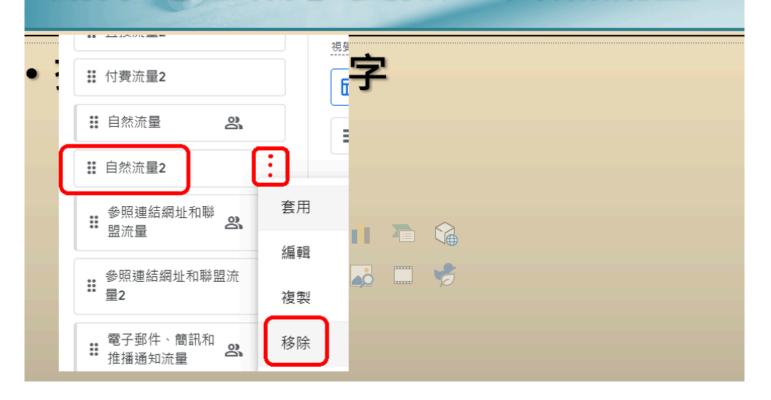
- 新增【區 隔】變數 最多10個
- 新增【區 隔比較】 變數最多 4個



基礎操作

删除【區隔】變數:自然流量2

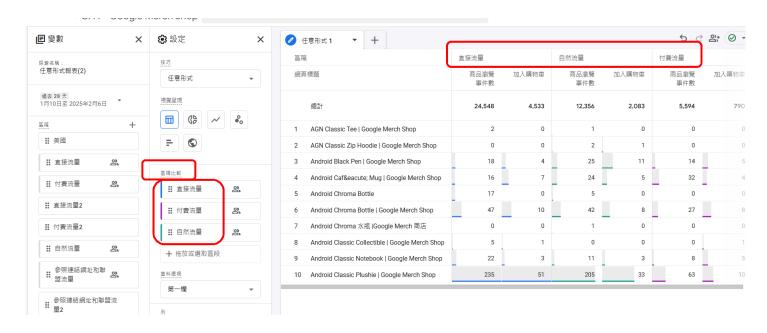
刪除【區隔】變數:自然流量2





23-設定3個【區隔比較】變數:直接流量、付費流量、自然

流量



24-找出經由【直接流量、付費流量、自然流量】而【瀏覽商品】的前5名產品:(截圖)直接流量前5名,示意圖

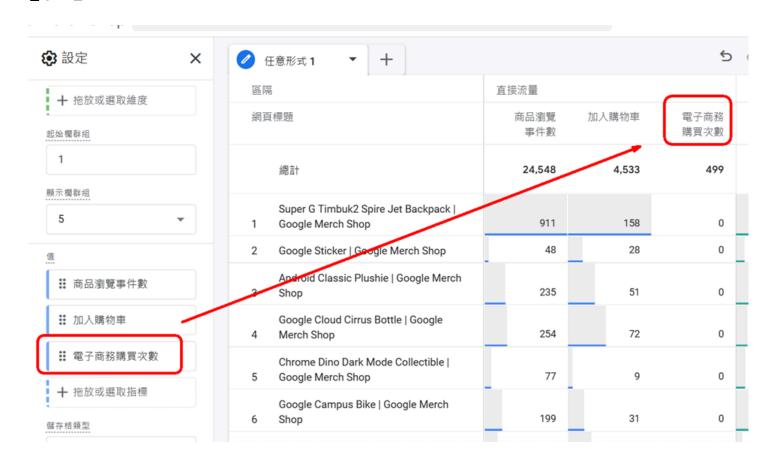
品帰		直接流量		自然流量	f	寸費流量
網頁	標題	◆商品瀏覽 事件數	加入購物車	商品瀏覽 事件數	加入購物車	商品瀏覽 事件數
	總計	24,548	4,533	12,356	2,083	5,594
1	Google Year of the Snake Notebook Google Merch Shop	1,070	46	140	5	66
2	Super G Timbuk2 Spire Jet Backpack Google Merch Shop	911	158	474	64	242
3	Super G Marine Layer Banks Hoodie Google Merch Shop	773	90	304	20	160
4	Super G Unisex 1/4 Sporty Zip Google Merch Shop	495	10	198	5	78
5	Super G Camp Fleece Black Pullover Google Merch Shop	434	28	235	5	78
6	Google Harbor Backpack Google Merch Shop	406	53	216	13	87
7	Google Timbuk2 Eco Nautical Belt Bag Google Merch Shop	335	55	151	15	69
3	Google Black Eco Zip Hoodie Google Merch Shop	301	23	124	4	54
	隔	直接流量		自然流量		付費流量
紐	頁標題	商品瀏雪件		車 ▼商品瀏覧		商品瀏覽事件數
	總計	24,54	8 4,5	33 12,35	6 2,083	5,594
1	Super G Timbuk2 Spire Jet Backpack Google Merch Shop	91	1 1	58 47	74 64	242
2	Super G Marine Layer Banks Hoodie Google Merch Shop	77	73	90 30)4 20	160
3	Super G Camp Fleece Black Pullover Google Merch Shop	43	34	28 23	35 5	78
4	Google Harbor Backpack Google Merch Shop	40	06	53 21	6 13	87
5	Android Classic Plushie Google Merch Shop	23	35	51 20	15 33	63
6	Super G Unisex 1/4 Sporty Zip Google Merch Snop	49	05	10 19	98 5	78
	Google Campus Bike Google Merch Shop	19	9	31 15	56 23	24
7						
7	Google Timbuk2 Eco Nautical Belt Bag Google Merch Shop	33	85	55 15	51 15	69

區隔	直接流量		自然流量		付費流量
網頁標題	商品瀏覽 事件數	加入購物車	商品瀏覽 事件數	加入購物車	→商品瀏覽 事件數
總計	24,548	4,533	12,356	2,083	5,594
Super G Timbuk2 Spire Jet Backpack Google Merch Shop	911	158	474	64	242
Super G Marine Layer Banks Hoodie Google Merch 2 Shop	773	90	304	20	160
3 Google Sea Forest Glass Bottle Google Merch Shop	250	29	104	11	102
4 Google Harbor Backpack Google Merch Shop	406	53	216	13	87
Super G Camp Fleece Black Pullover Google Merch 5 Shop	434	28	235	5	78
6 Super G Unisex 1/4 Sporty Zip Google Merch Shop	495	10	198	5	78
7 Google Cloud Cirrus Bottle Google Merch Shop	254	72	127	26	69
Google Timbuk2 Eco Nautical Belt Bag Google Merch 8 Shop	335	55	151	15	69

23-找出經由【直接流量、付費流量、自然流量】而【加入購物車】的前5名產品:(截圖)直接流量前5名,示意圖

	直接流量		自然流量		付費流量	
周頁標題	商品瀏覽事件數	◆加入購物車	商品瀏覽事件數	加入購物車	商品瀏覽事件數	加入購物事
總計	24,548	4,533	12,356	2,083	5,594	790
Super G Timbuk2 Spire Jet Backpack Google Merch Shop	911	158	474	64	242	2
Super G Marine Layer Banks Hoodie Google Merch Shop	773	90	304	20	160	1
Google Cloud Cirrus Bottle Google Merch Shop	254	72	127	26	69	
Google Eco Tee Black Google Merch Shop	153	65	50	17	22	
Google Timbuk2 Eco Nautical Belt Bag Google Merch Shop	335	55	151	15	69	1
Google Harbor Backpack Google Merch Shop	406	53	216	13	87	
Android Classic Plushie Google Merch Shop	235	51	205	33	63	
Google Newbury Sweatshirt Google Merch Shop	240	49	86	9	26	
(G	直接流量	(自然流量		付費流量	
頁標題	商品瀏覽事件數	加入購物車	商品瀏覽事件數	→ 加入購物車	商品瀏覽事件數	加入購物
總計	24,879	4,562	12,572	2,082	5,675	7
Super G Timbuk2 Spire Jet Backpack Google Merch Shop	932	162	479	65	249	
Google Sticker Google Merch Shop	48	28	98	37	17	
Android Classic Plushie Google Merch Shop	237	52	209	32	65	
Google Cloud Cirrus Bottle Google Merch Shop	255	72	129	27	71	
Chrome Dino Dark Mode Collectible Google Merch Shop	77	8	104	26	44	
Google Campus Bike Google Merch Shop	203	32	160	23	25	
Google Classic Black Cap Google Merch Shop	148	43	68	23	21	
For Evervone Notebook Gooale Merch Shop	74	17	63	22	24	
隔	直接流量		自然流量	ſ	付費流量	
頁標題	商品瀏覽事件數	加入購物車	商品瀏覽事件數	→ 加入購物車	商品瀏覽事件數	加入購物車
總計	24,879	4,562	12,572	2,082	5,675	773
Super G Timbuk2 Spire Jet Backpack Google Merch Shop	932	162	479	65	249	26
Google Sticker Google Merch Shop	48	28	98	37	17	6
Android Classic Plushie Google Merch Shop	237	52	209	32	65	10
Google Cloud Cirrus Bottle Google Merch Shop	255	72	129	27	71	ģ
Chrome Dino Dark Mode Collectible Google Merch Shop	77	8	104	26	44	1
Google Campus Bike Google Merch Shop	203	32	160	23	25	3
Google Classic Black Cap Google Merch Shop	148	43	68	23	21	8

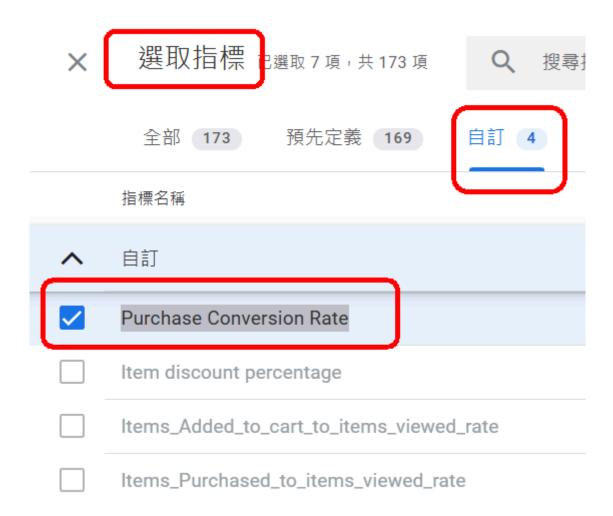
26-新增1個【指標】變數:電子商務購買次數,並拖曳到 【值】



27-排序前5名【電子商務購買次數】,不是產品網頁,而是 購物checkout網頁

-	J					
品品	E A	直接	E流量		(
網頁	標題		商品瀏覽 事件數	加入	購物車	◆電子商務 購買次數
	總計		24,548		4,533	499
1	Google Merch Shop		0		0	471
2	Google Merch Checkout Page		0		0	28
3	AGN Classic Tee Google Merch Shop		2		0	0
4	AGN Classic Zip Hoodie Google Merch Shop		0		0	0
5	Android Black Pen Google Merch Shop		18		4	0
6	Android Café Mug Google Merch Shop		16		7	0

28-新增1個【自訂指標】: Purchase Conversion Rate, 並拖曳到【值】



26-找出經由【<mark>直接流量</mark>】其【 Purchase Conversion Rate 】最高前5名產品

品品	THE STATE OF THE S	直接流量]		自然流量		
網頁	標題	商品瀏覽 事件數	加入購物車	[↓] Purchase Conversion Rate	商品瀏覽 事件數	加入購物車	Purcha Conversion Ra
	總計	24,489	4,507	0.04	12,181	2,043	0.
1	Google Merch Checkout Page	0	0	0.33	0	0	0.
2	Google Merch Shop	0	0	0.12	0	0	0.
3	AGN Classic Tee Google Merch Shop	2	0	0	1	0	
4	AGN Classic Zip Hoodie Google Merch Shop	0	0	0	2	1	
5	Android Black Pen Google Merch Shop	19	5	0	25	11	
6	Android Café Mug Google Merch Shop	16	7	0	25	5	
7	Android Chroma Bottle	24	0	0	8	0	
8	Android Chroma Bottle Google Merch Shop	51	10	0	42	8	
9	Android Chroma 水瓶 Google Merch 商店	0	0	0	1	0	

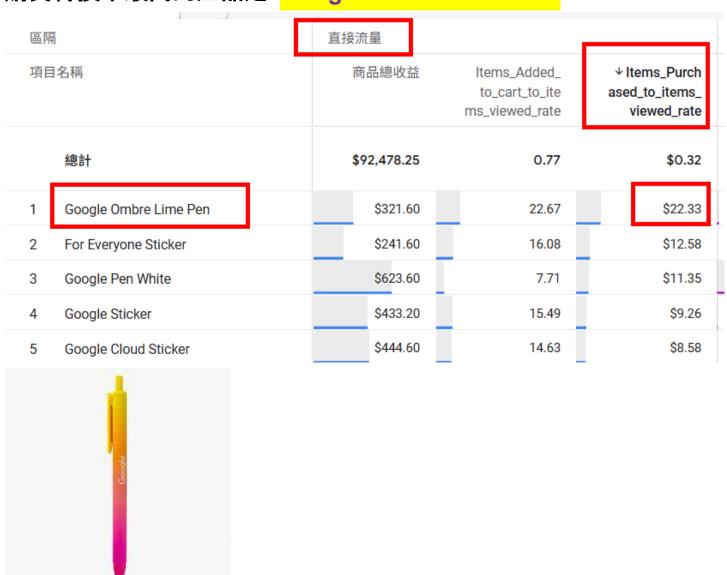
·排序前5名,不是產品網頁,而是購物checkout網頁

區科		直接流量	1		自然流量		
網頁	互標題	商品瀏覽事件數	加入購物車	[↓] Purchase Conversion Rate	商品瀏覽 事件數	加入購物車	Purchase Conversion Rate
	總計	24,489	4,507	0.04	12,181	2,043	0.0
1	Google Merch Checkout Page	0	0	0.33	0	0	0.0
2	Google Merch Shop	0	0	0.12	0	0	0.0
3	AGN Classic Tee Google Merch Shop	2	0	0	1	0	
4	AGN Classic Zip Hoodie Google Merch Shop	0	0	0	2	1	
5	Android Black Pen Google Merch Shop	19	5	0	25	11	
6	Android Café Mug Google Merch Shop	16	7	0	25	5	
7	Android Chroma Bottle	24	0	0	8	0	
8	Android Chroma Bottle Google Merch Shop	51	10	0	42	8	
9	Android Chroma 水瓶 Google Merch 商店	0	0	0	1	0	

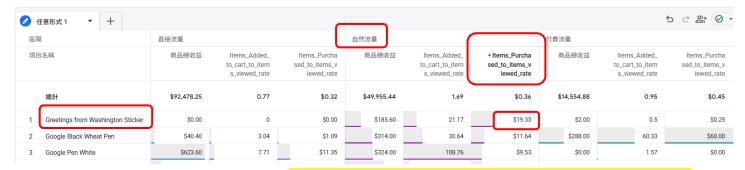
●●●29-【結果討論】: 探討【直接流量direct Traffic,自然流量Organic Traffic,付費paid Traffic】來的流量,購買轉換率最高的產品別是什麼?

1. 【直接流量direct Traffic】來的客戶,購買轉換率最高的產品

購買轉換率最高的產品是 : Google Ombre Lime Pen



2. 【自然流量Organic Traffic】來的客戶,購買轉換率最高的產品



購買轉換率最高的產品是 : <mark>Greetings from Washington Sticker</mark>



official merch shop

3. 【付費paid Traffic】來的客戶,購買轉換率最高的產品

購買轉換率最高的產品是: Google Ombre Lime Pen

