# 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】：項目名稱➜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-拖曳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，數值不同？ 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

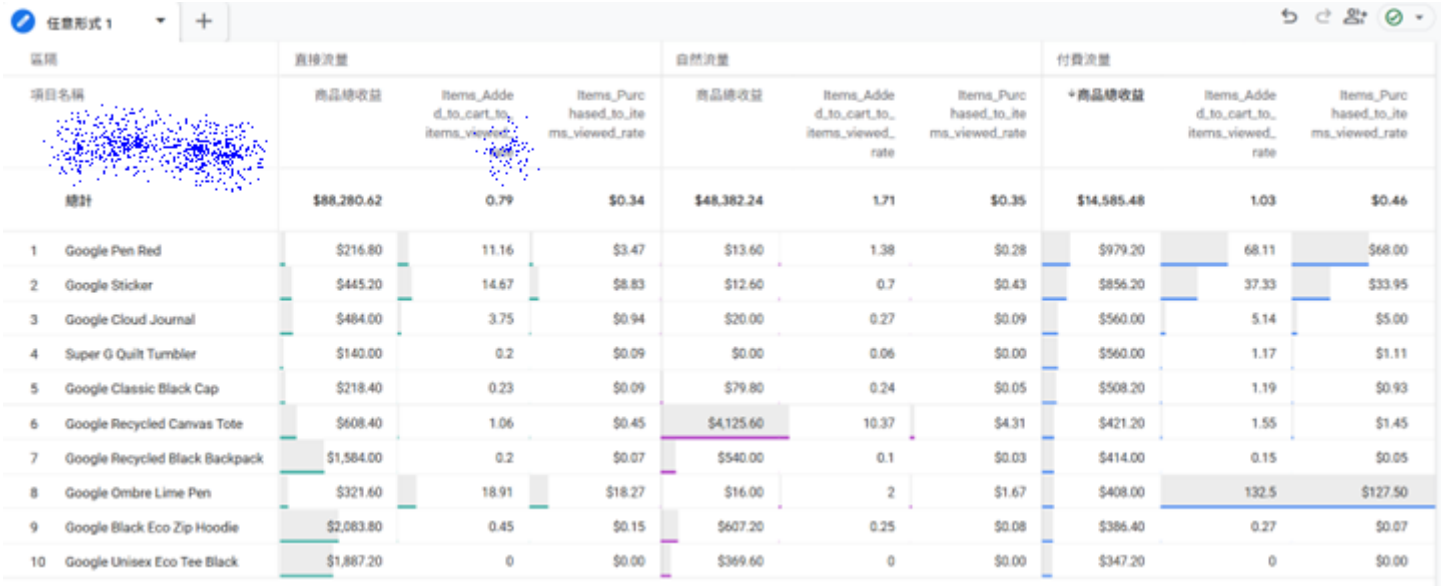
圖)直接流量前5名，示意圖 55
23-找出經由【直接流量、付費流量、自然流量】而【加入購物車】的前5名產品：
(截圖)直接流量前5名，示意圖 57
26-新增1個【指標】變數：電子商務購買次數，並拖曳到【值】 59
27-排序前5名【電子商務購買次數】，不是產品網頁，而是購物checkout網頁 60
28-新增1個【自訂指標】：Purchase Conversion Rate，並拖曳到【值】 61
◉◉◉29-【結果討論】：探討【直接流量direct Traffic，自然流量Organic Traffic，付費paid Traffic】來的流量，購買轉換率最高的產品別是什麼？ 63

# 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

| 區隔 | | 直接流量 | | | 自然流量 | | | 付費流量 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 項目名稱 | | 商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | Items_Purchased_to_items_viewed_rate | 商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | Items_Purchased_to_items_viewed_rate | ▾商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | Items_Purchased_to_items_viewed_rate |
| | 總計 | $88,280.62 | 0.79 | $0.34 | $48,382.24 | 1.71 | $0.35 | $14,585.48 | 1.03 | $0.46 |
| 1 | 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 |
| 3 | Google Cloud Journal | $484.00 | 3.75 | $0.94 | $20.00 | 0.27 | $0.09 | $560.00 | 5.14 | $5.00 |
| 4 | 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 |
| 6 | 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 |
| 8 | Google Ombre Lime Pen | $321.60 | 18.91 | $18.27 | $16.00 | 2 | $1.67 | $408.00 | 132.5 | $127.50 |
| 9 | 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

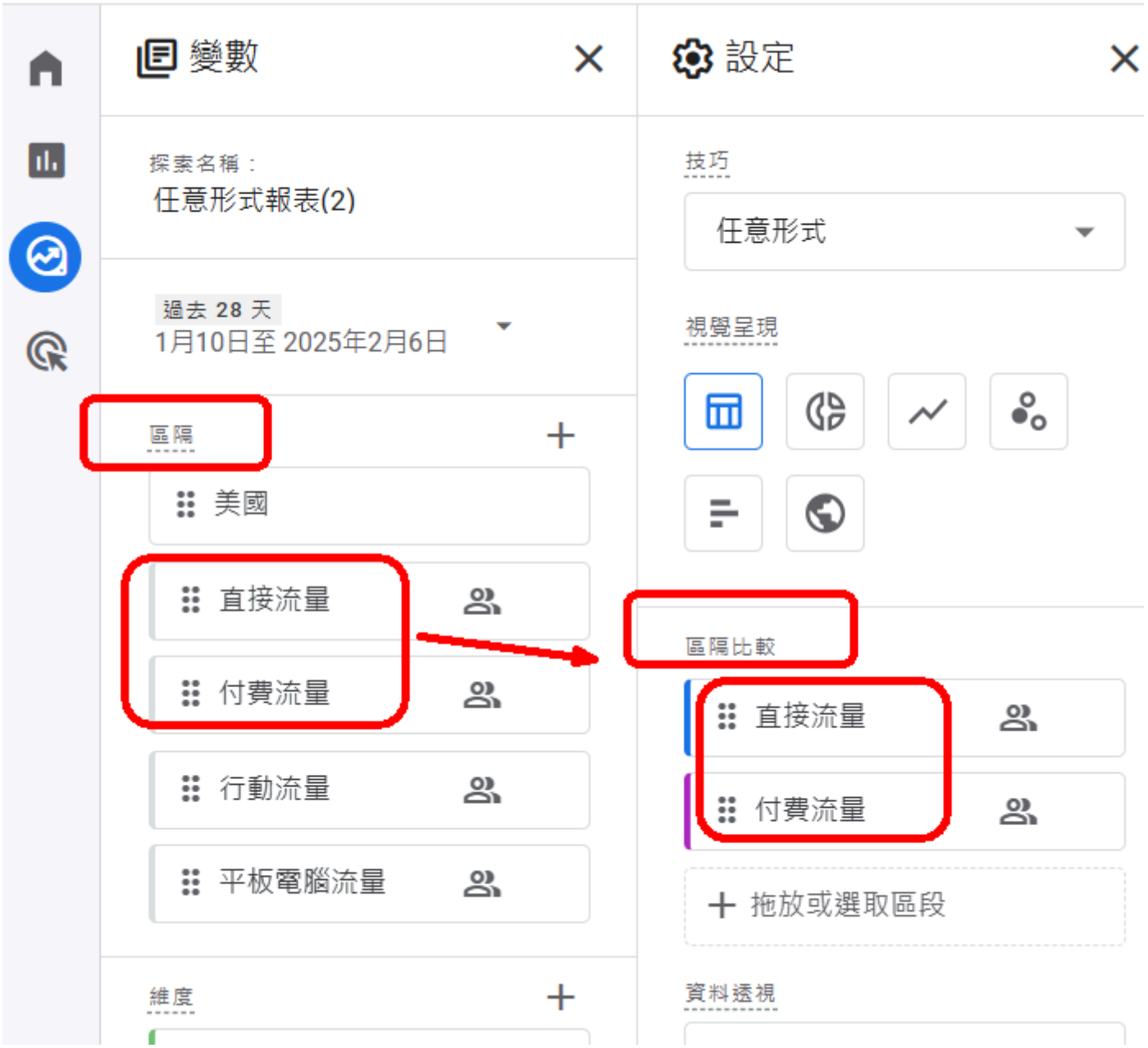

Analytics
所有帳戶
請嘗試搜尋「深入分析」
首頁
報表
探索
廣告
任意形式
您可以透過自訂圖表和表格找到哪些深入分析資料？
漏斗探索
透過多步驟漏斗，您可以分析、區隔及細分哪些使用者歷程？
名稱
擁有者
上次修改日期
資源
任意形式
Ching-Wen Chen
2025年2月3日
GA4 - Google

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】**

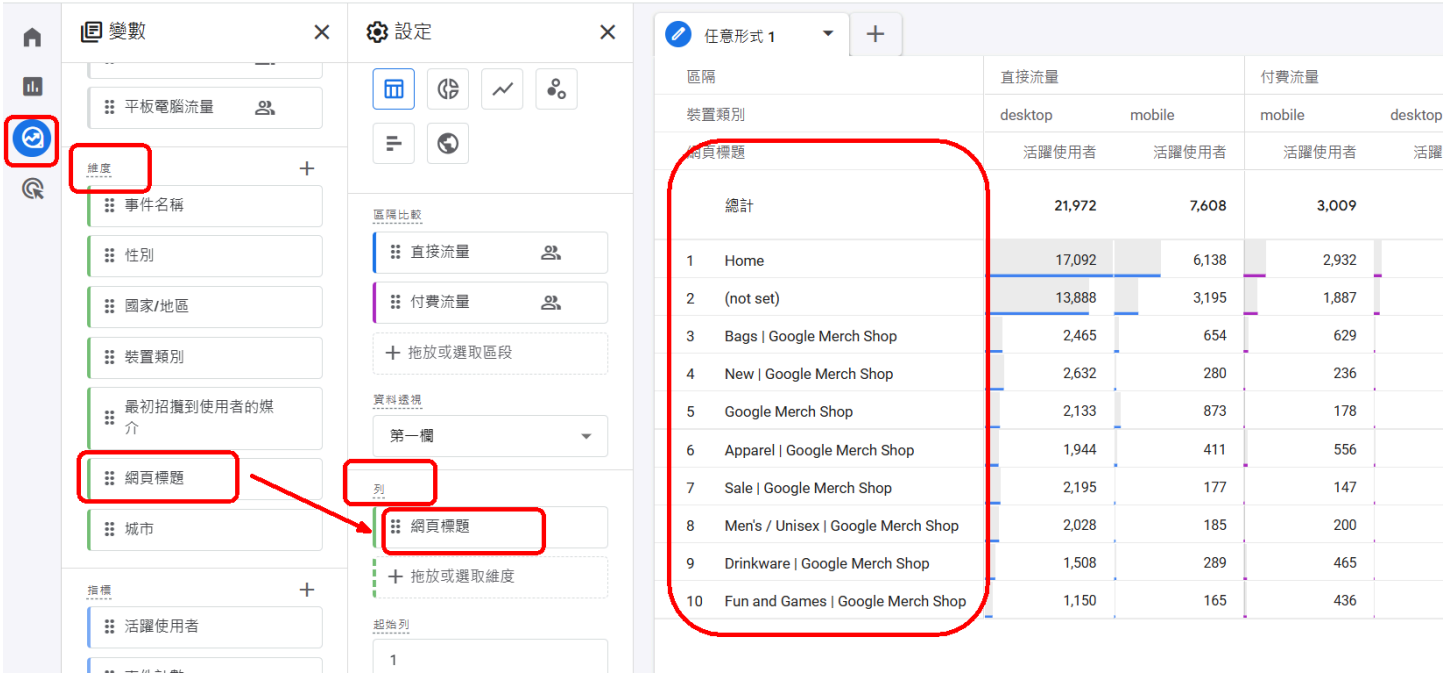
**5-拖曳2個【區隔變數】:直接流量，付費流量➜拖曳到【區隔設定】**



# 6-新增1個【維度】變數：項目名稱(代表產品名稱)



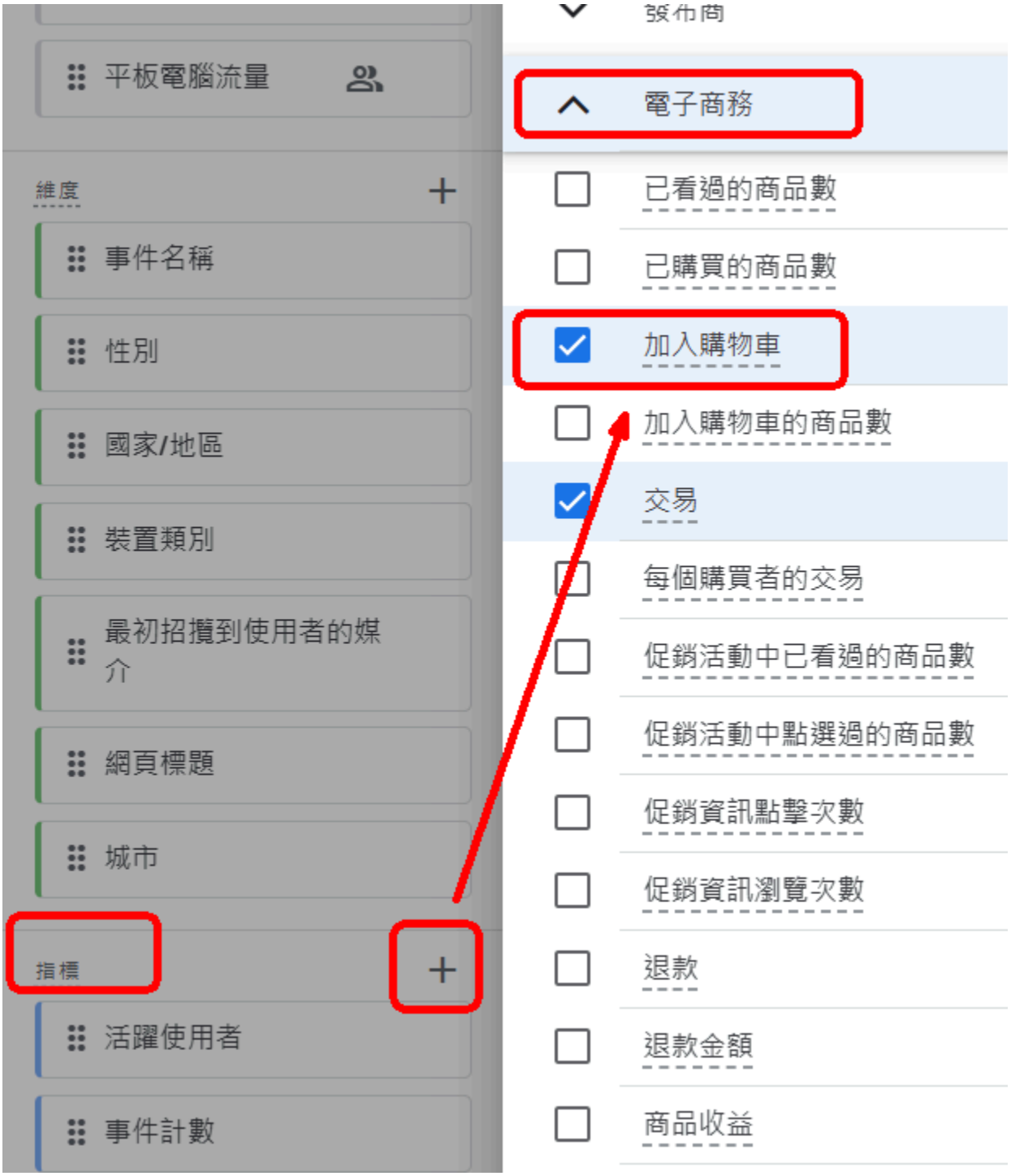
# 7-拖曳1個【維度變數】:項目名稱➜拖曳到【列】，並刪除【城市】



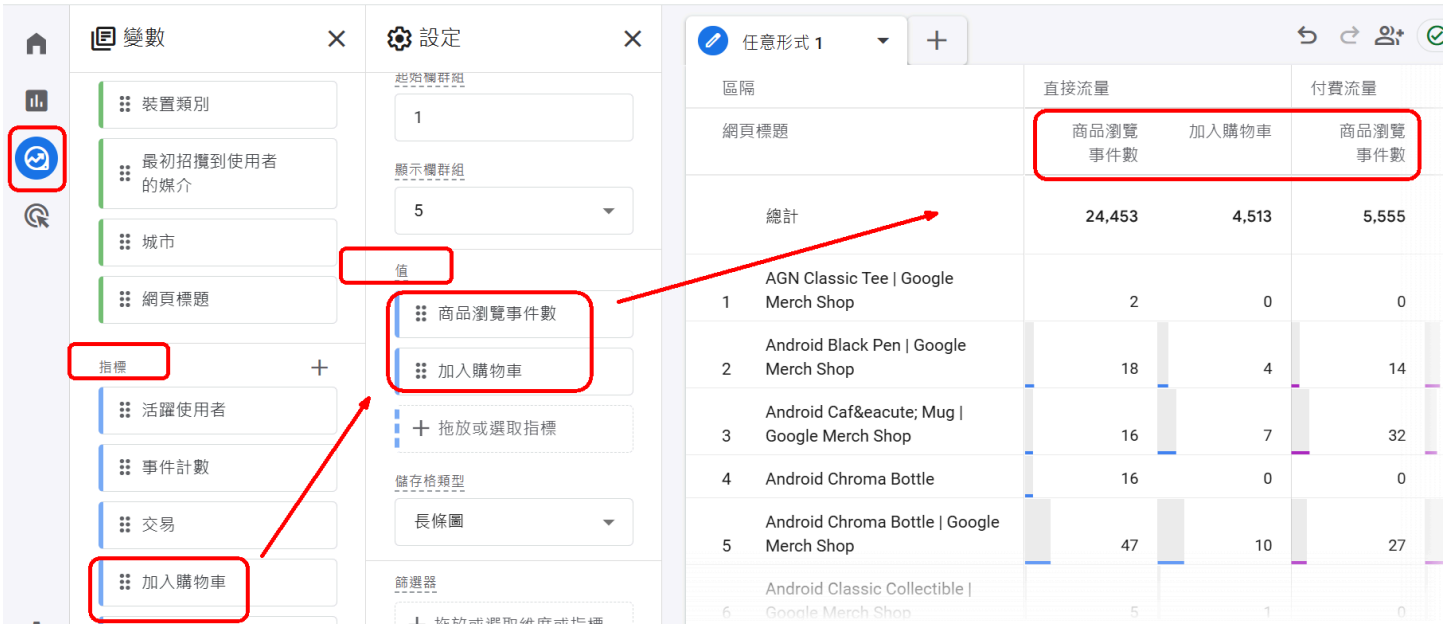
# 8-刪除【欄設定】:裝置類別



# 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】



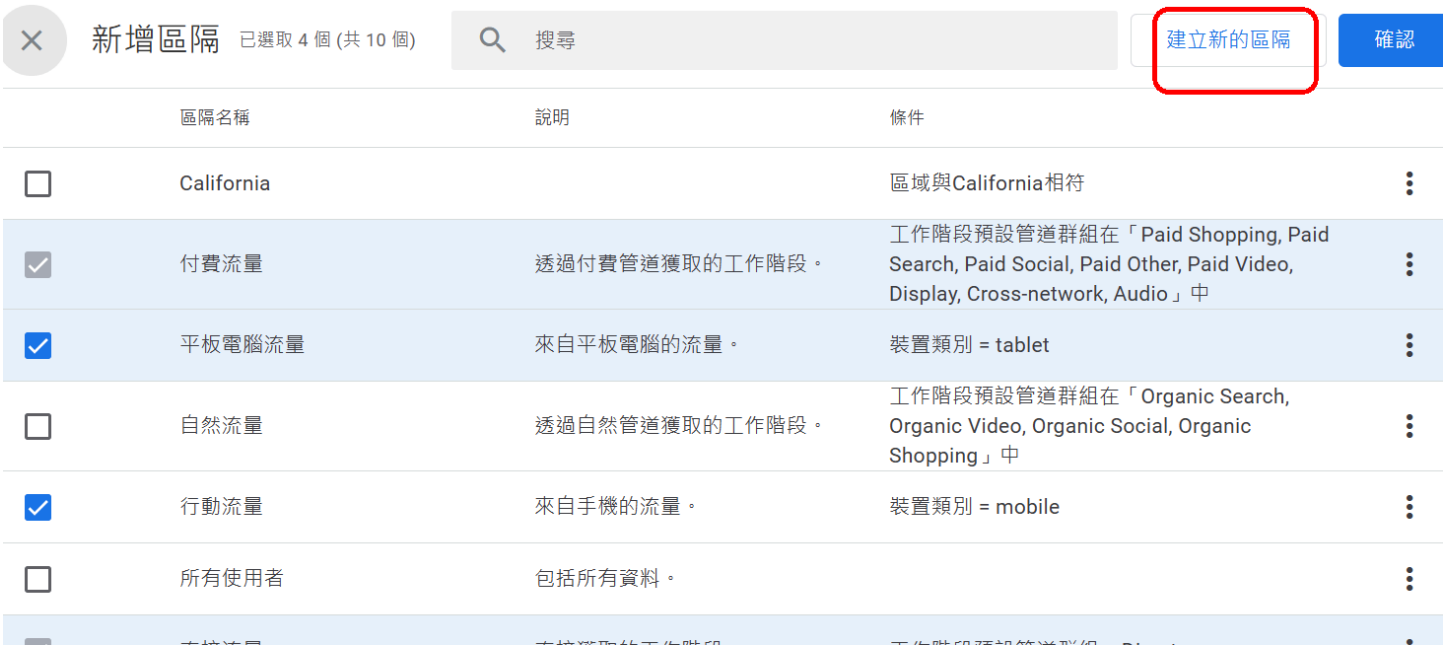
# 11-觀摩預設【區隔】變數：直接流量的設定方式




影片
時間
歸因
流量來源
發布商
網頁/畫面
自訂
連結
遊戲
電子商務
最初招攬到使用者的廣告活動 ID
最初招攬到使用者的預設管道群組
以工作階段為範圍
工作階段來源
工作階段來源/媒介
工作階段來源平台
工作階段媒介
工作階段廣告活動
工作階段廣告活動 ID
工作階段預設管道群組
條件*
完全符合 (=)
Direct
取消
套用
或


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






納入使用者的時機：

新增條件

搜尋項目

影片
時間
歸因
流量來源
發布商
網頁/畫面
自訂
連結
遊戲
電子商務

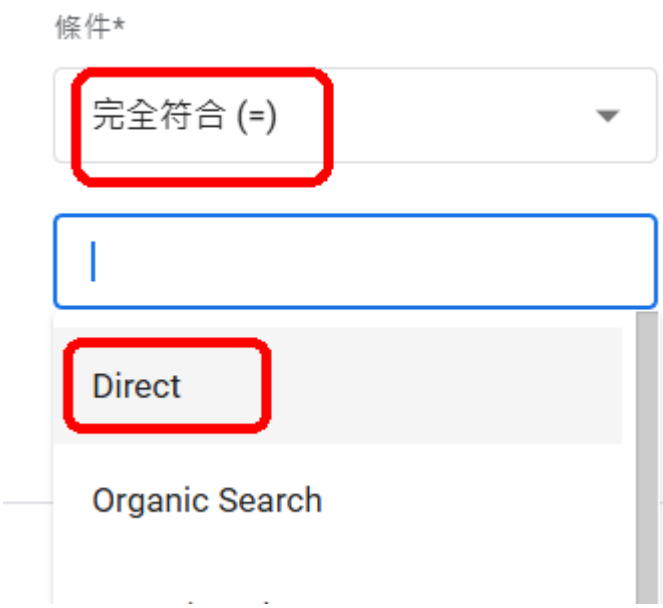
工作階段手動來源
工作階段手動來源/媒介
工作階段手動來源平台
工作階段手動媒介
工作階段手動字詞
工作階段手動廣告活動 ID
工作階段手動廣告活動名稱
工作階段手動廣告素材
工作階段手動廣告素材格式
工作階段預設管道群組

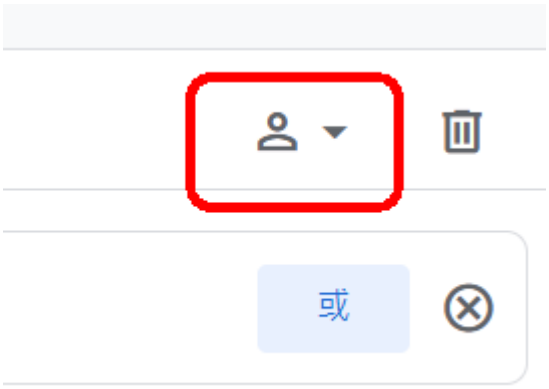
納入使用者的時機：

工作階段預設管道群組

＋ 新增篩選器

以及


條件*
完全符合 (=)
Direct
Organic Search

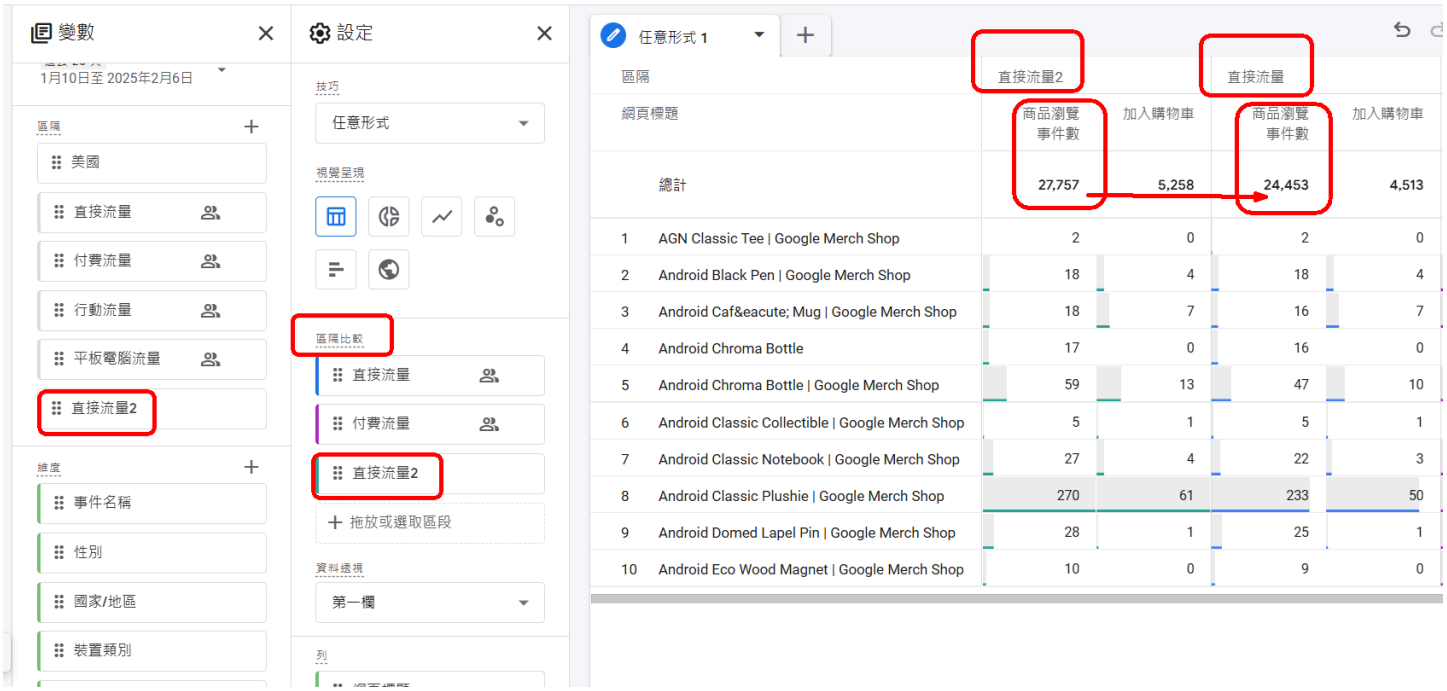



或

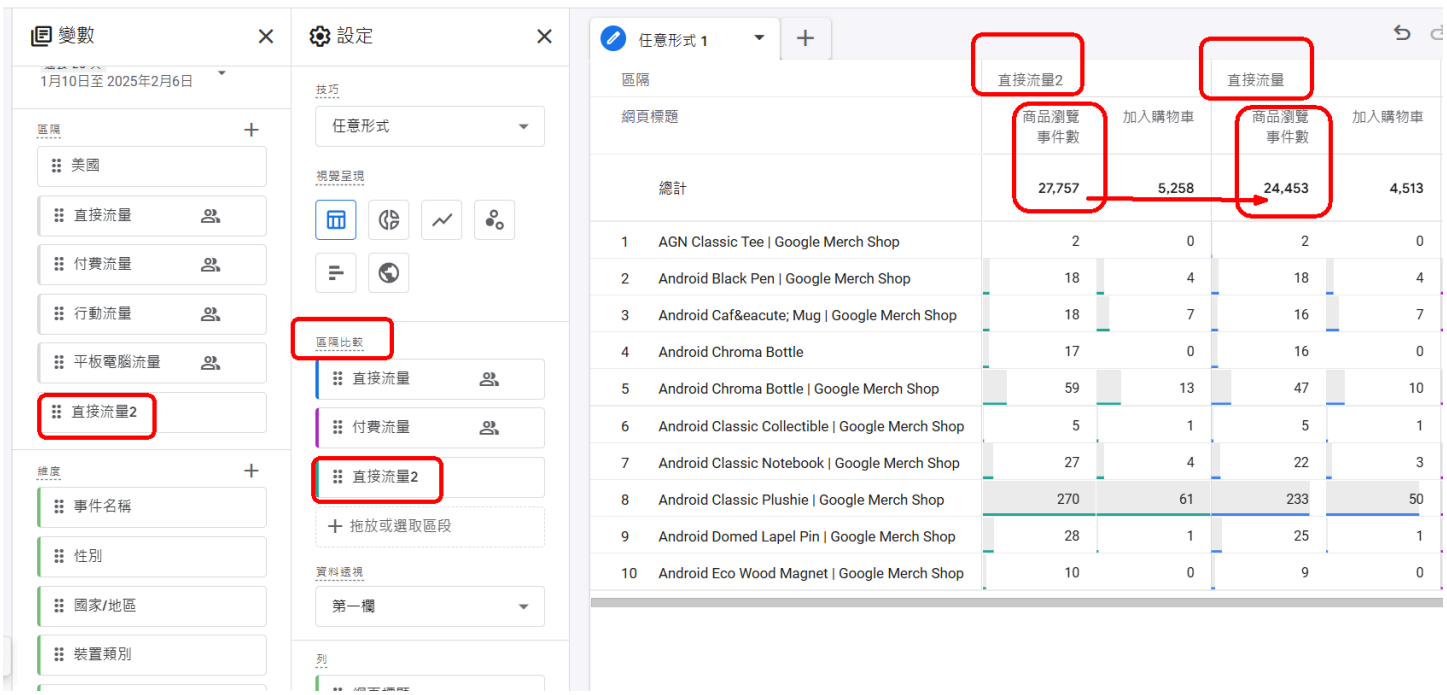

條件範圍
跨所有工作階段
在同一工作階段內
在同一事件內

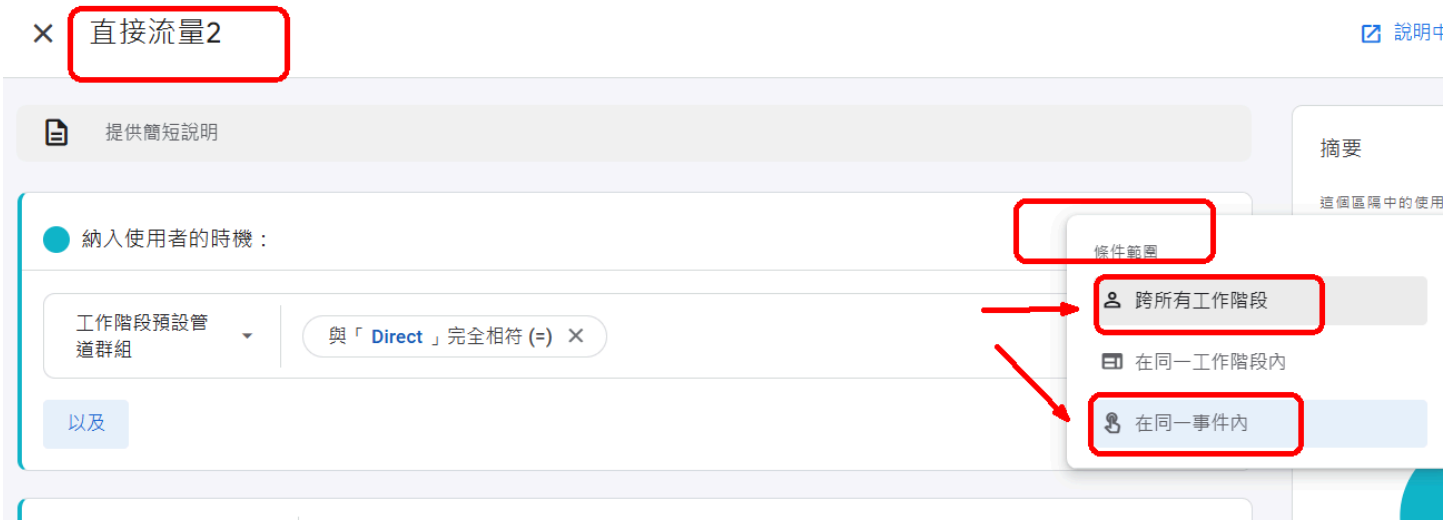

直接流量2
提供簡短說明
納入使用者的時機：
工作階段預設管道群組
與「 Direct 」完全相符 (=)

# 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？

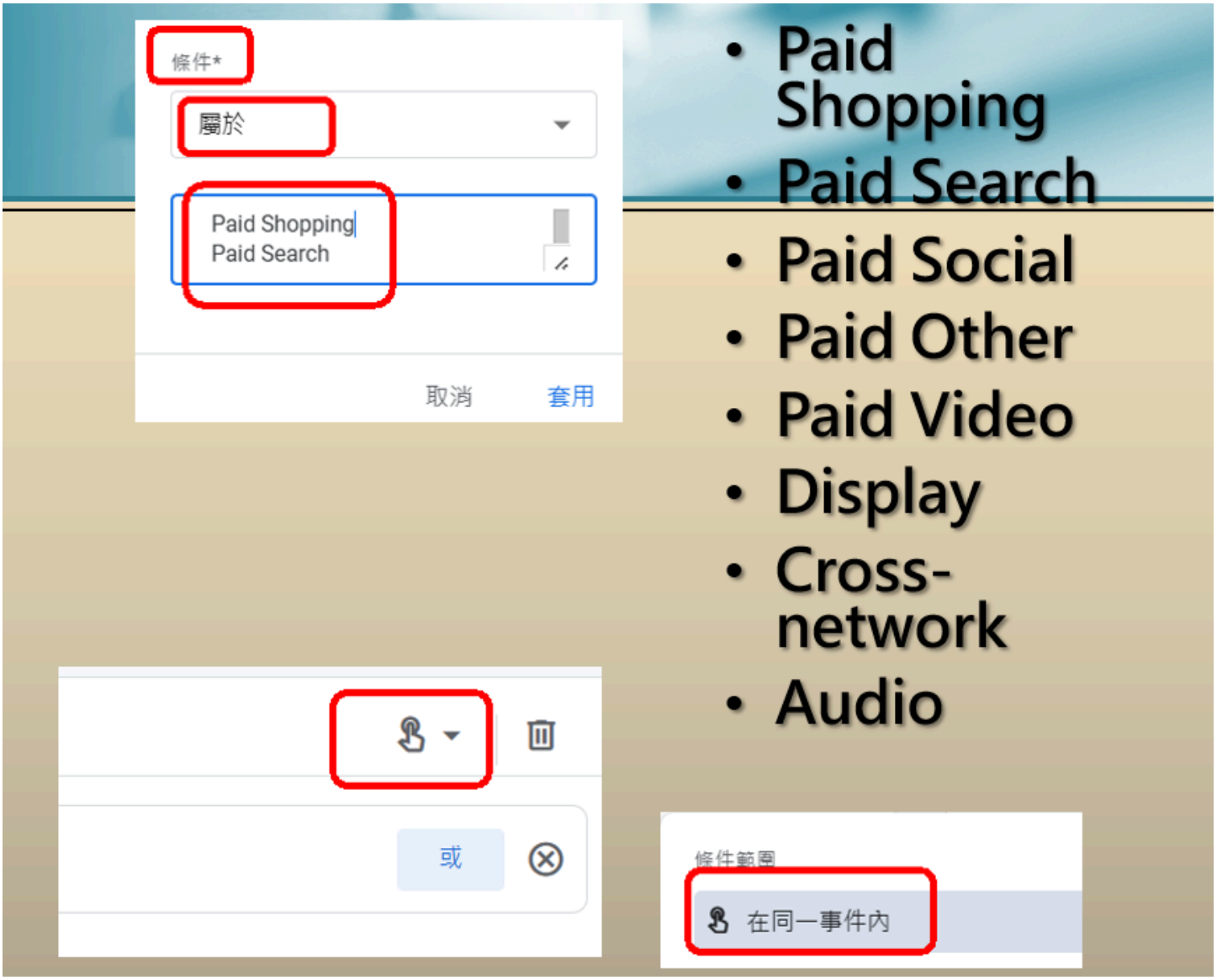


◉15-♣【請回答】什麼是【付費流量】的設定方式

？？？

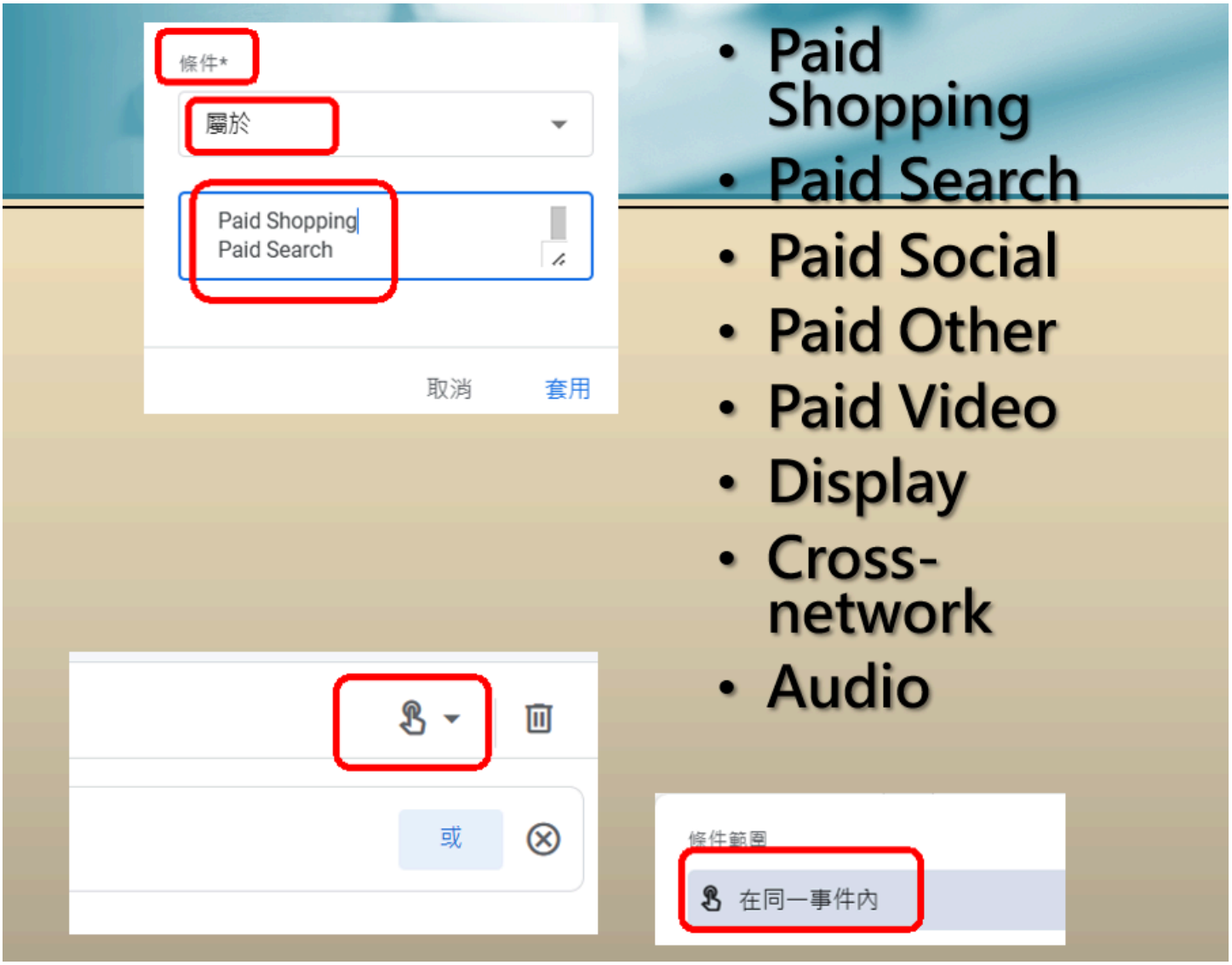

區隔
美國
直接流量
付費流量
行動流量
平板電腦流量
直接流量2
套用
編輯
複製
條件*
屬於
Paid Shopping
Paid Search
取消
套用

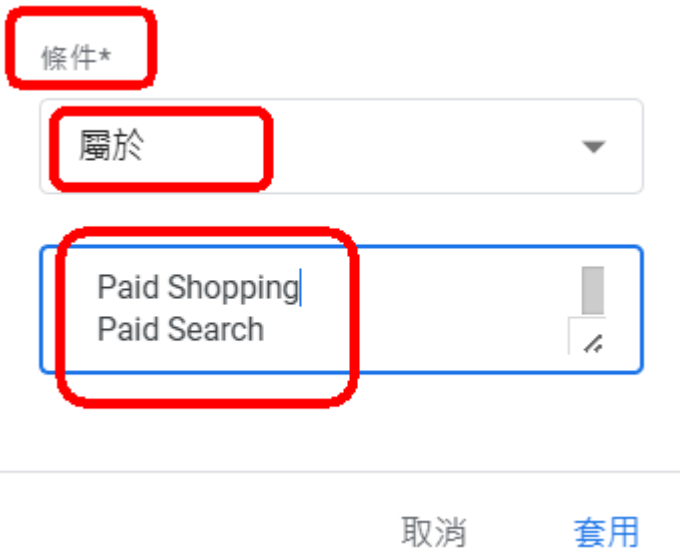



Paid Shopping
Paid Search
Paid Social
Paid Other
Paid Video
Display
Cross-network
Audio

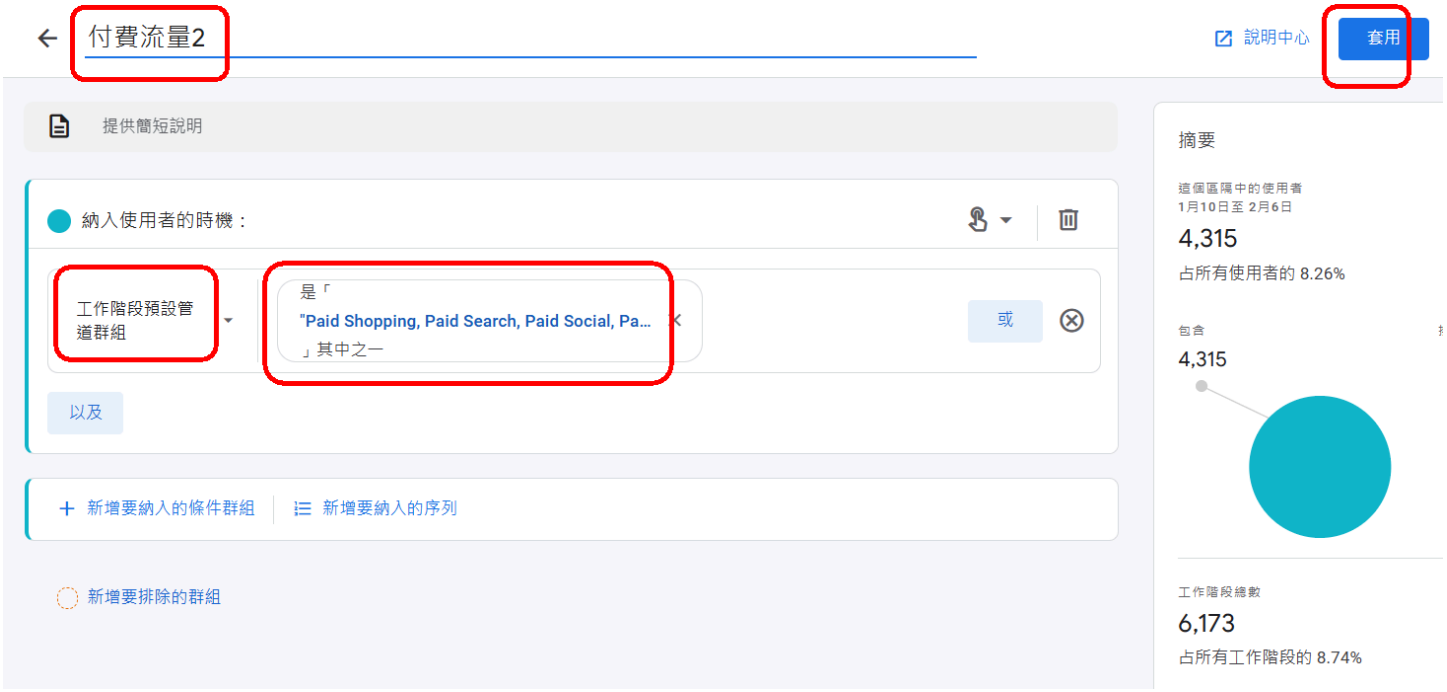
# 16-自行建立相同的【區隔】變數：付費流量




條件*
屬於
Paid Shopping
Paid Search
取消
套用
或
條件範圍
在同一事件內
• Paid Shopping
• Paid Search
• Paid Social
• Paid Other
• Paid Video
• Display
• Cross-network
• Audio


條件*
屬於
Paid Shopping
Paid Search
取消
套用

**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

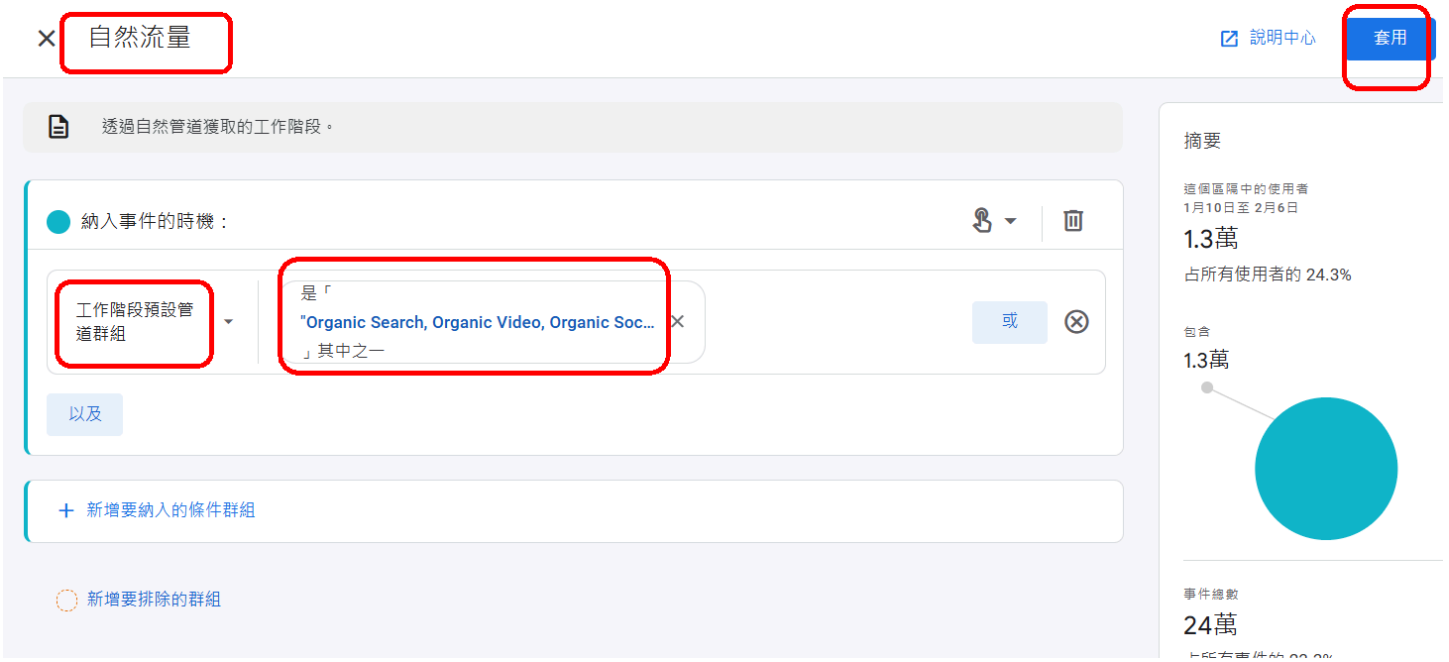
| 付費流量類別 | 適用的廣告類型 | 常見的廣告平台 |
| --- | --- | --- |
| Paid Shopping | 購物廣告 | Google Shopping、Amazon Ads |
| Paid Search | 搜尋廣告 | Google Ads、Bing Ads |
| Paid Social | 社群廣告 | Facebook Ads、Instagram Ads、TikTok Ads |
| Paid Other | 其他付費廣告 | Outbrain、Taboola、新聞贊助 |
| Paid Video | 影片廣告 | YouTube Ads、TikTok 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

？？？


15-觀塵預設【區隔】變數：自然流量的設定方式
新增區隔
已選取 5 個 (共
區隔名稱
California
付費流量
平板電腦流量
自然流量
直接流量2
付費流量2
自然流量
維度
事件名稱
套用
編輯
影片
時間
歸因
流量來源
發布商
網頁/畫面
自訂
連結
遊戲
電子商務
最初招攬到使用者的廣告活動 ID
最初招攬到使用者的預設管道群組
以工作階段為範圍
工作階段來源
工作階段來源/媒介
工作階段來源平台
工作階段媒介
工作階段廣告活動
工作階段廣告活動 ID
工作階段預設管道群組


自然流量
透過自然管道獲取的工作階段。
納入事件的時機：
工作階段預設管道群組
條件*
屬於
以及
Organic Search
Organic Video
新增要納入的條件群組
取消
套用
或
條件範圍
在同一事件內
• Organic Search
• Organic Video
• Organic Social
• Organic Shopping


自然流量
說明中心
套用
透過自然管道獲取的工作階段。
納入事件的時機：
工作階段預設管道群組
是「
"Organic Search, Organic Video, Organic Soc...
」其中之一
或
以及
新增要納入的條件群組
新增要排除的群組
摘要
這個區隔中的使用者
1月10日至 2月6日
1.3萬
占所有使用者的 24.3%
包含
1.3萬
事件總數
24萬

**Organic Search**
**Organic Video**
**Organic Social**
**Organic Shopping**

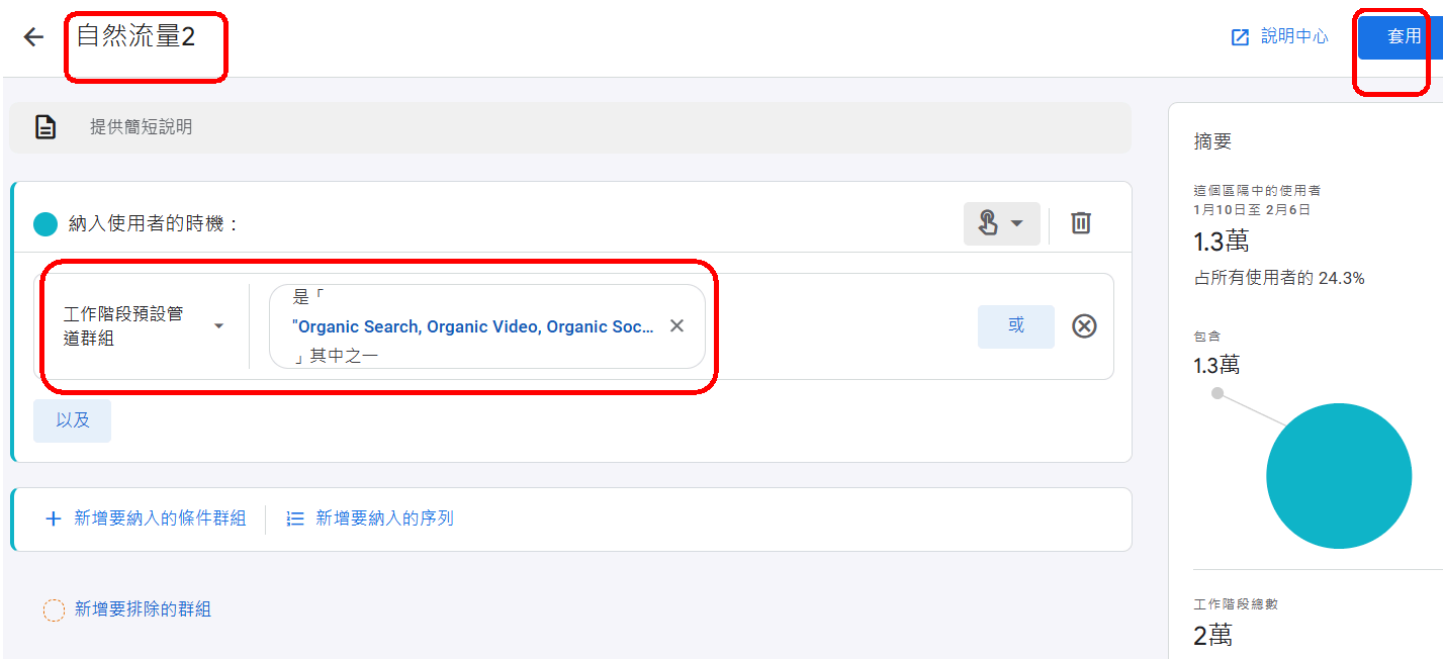
# 解釋各種自然搜尋流量的類型

| 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




自然流量
透過自然管道獲取的工作階段。
納入事件的時機：
工作階段預設管道群組
條件*
屬於
Organic Search
Organic Video
以及
新增要納入的條件群組
取消
套用
或
條件範圍
在同一事件內
• Organic Search
• Organic Video
• Organic Social
• Organic Shopping


自然流量2
說明中心
套用
提供簡短說明
納入使用者的時機：
工作階段預設管道群組
是「"Organic Search, Organic Video, Organic Soc...」其中之一
或
以及
新增要納入的條件群組
新增要納入的序列
新增要排除的群組
摘要
這個區隔中的使用者
1月10日至 2月6日
1.3萬
占所有使用者的 24.3%
包含
1.3萬
工作階段總數
2萬

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 |

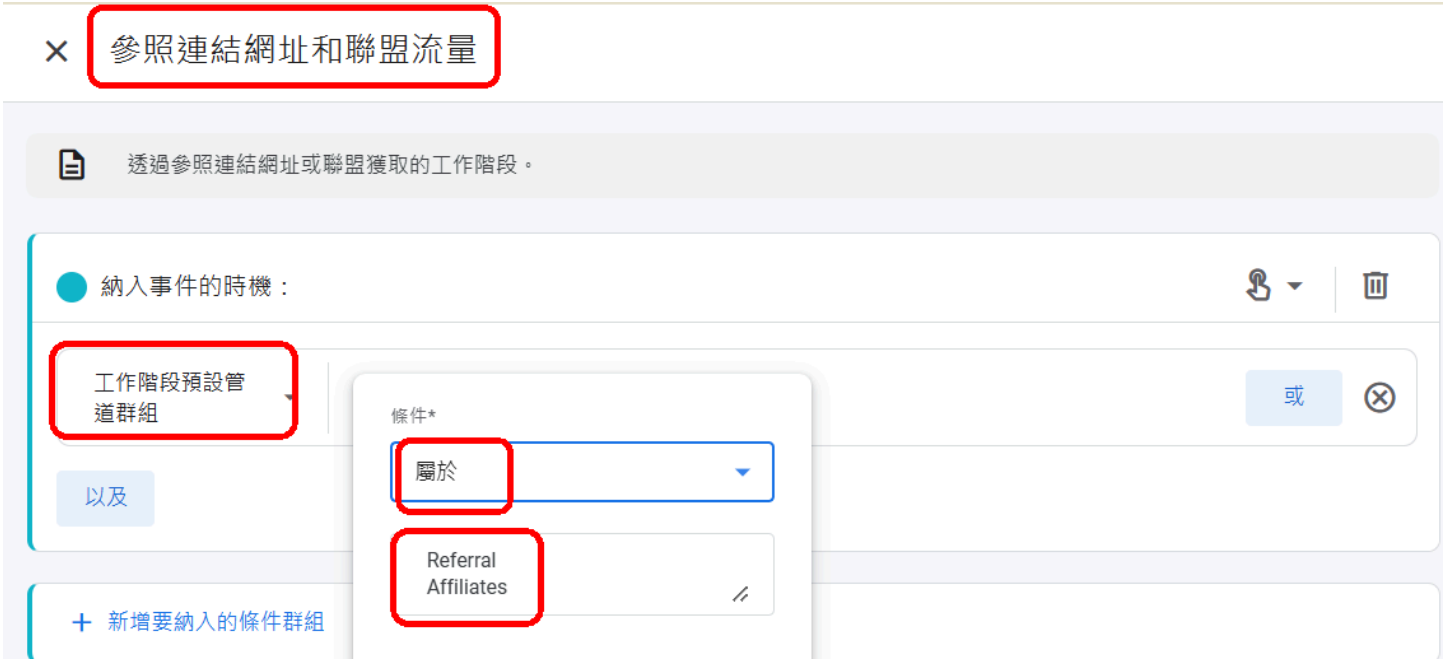
◉19-♣【請回答】什麼是【參照連結網址，聯盟流量】的設定方式

？？？


新增區隔
已選取 6 個 (共 10 個)
區隔名稱
California
付費流量
平板電腦流量
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


新增區隔
已選取 6 個 (共 10 個)
區隔名稱
California
付費流量
平板電腦流量
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
維度
事件名稱
套用
編輯
設【區隔】變數：參照連
聯盟流量的設定方式
增文字
影片
時間
歸因
流量來源
發布商
網頁/畫面
自訂
連結
遊戲
電子商務
最初招攬到使用者的廣告活動 ID
最初招攬到使用者的預設管道群組
以工作階段為範圍
工作階段來源
工作階段來源/媒介
工作階段來源平台
工作階段媒介
工作階段廣告活動
工作階段廣告活動 ID
工作階段預設管道群組




**Referral**
**Affiliates**



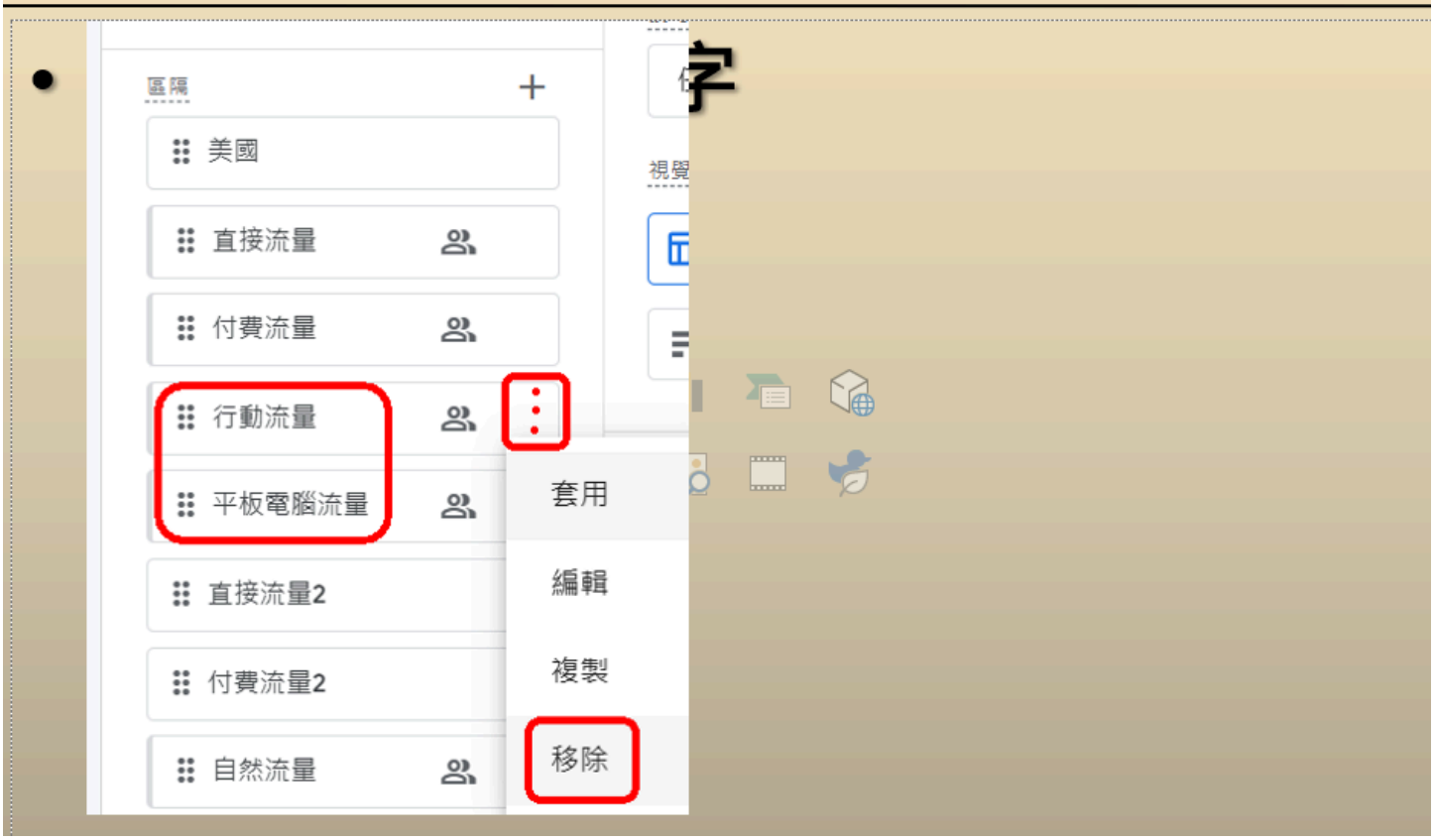

**Referral**
**Affiliates**

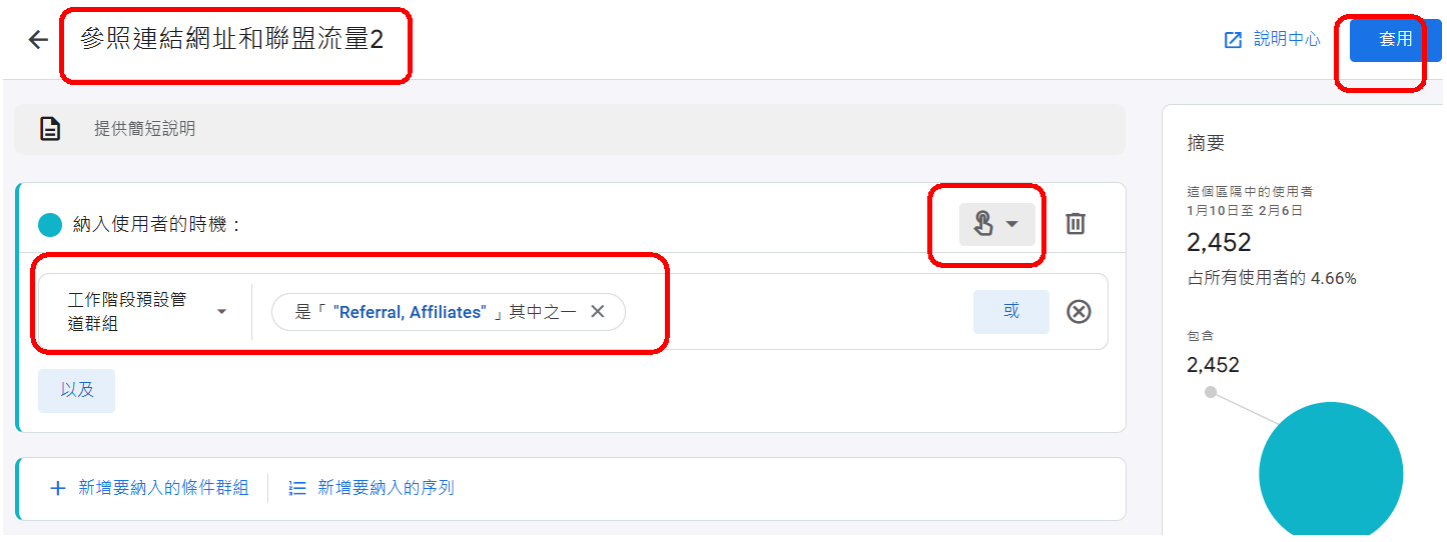
# 20-自行建立相同的【區隔】變數：參照連結網址和聯盟流量




原因
• 新增【區隔】變數最多10個
• 新增【區隔比較】變數最多4個
變數
1月10日至 2025年2月6日
區隔
美國
直接流量
付費流量
行動流量
平板電腦流量
直接流量2
付費流量2
自然流量
自然流量2
參照連結網址和聯盟流量
設定
技巧
任意形式
視覺呈現
區隔比較
直接流量
付費流量
直接流量2
付費流量2
資料透視
第一欄

# 19-刪除【區隔】變數：行動流量，平板電腦流量





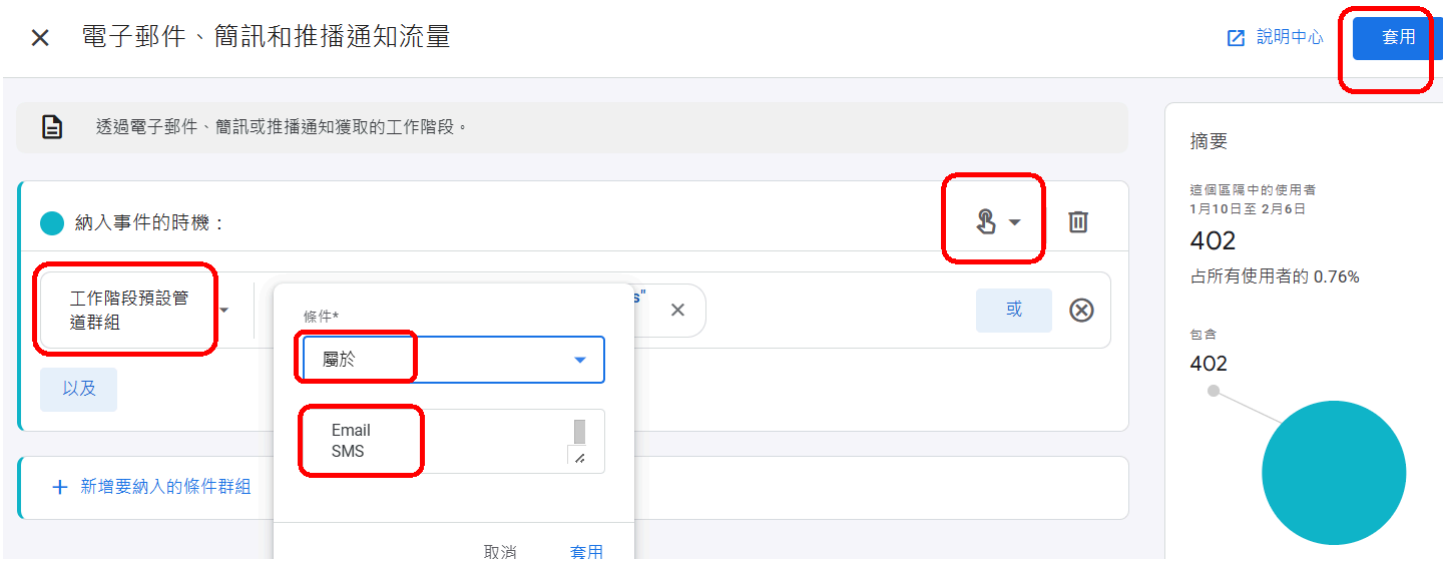

**Referral**
**Affiliates**

◉21-♣【請回答】什麼是【電子郵件、簡訊、推播通知】的設定方式

？？？


新增區隔
已選取 5 個 (共 10 個)
區隔名稱
California
付費流量
平板電腦流量
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、簡訊和推播通知流量
區隔】變數：電子郵件、
通知流量的設定方式
增文字
影片
時間
歸因
流量來源
發布商
網頁/畫面
自訂
連結
遊戲
電子商務
最初招攬到使用者的廣告活動 ID
最初招攬到使用者的預設管道群組
以工作階段為範圍
工作階段來源
工作階段來源/媒介
工作階段來源平台
工作階段媒介
工作階段廣告活動
工作階段廣告活動 ID
工作階段預設管道群組
套用
編輯
維度
事件名稱


納入事件的時機：
工作階段預設管道群組
以及
條件*
屬於
Email
SMS
新增要納入的條件群組
或
條件範圍
在同一事件內
• Email
• SMS
• Mobile Push Notifications


電子郵件、簡訊和推播通知流量
說明中心
套用
透過電子郵件、簡訊或推播通知獲取的工作階段。
納入事件的時機：
工作階段預設管道群組
以及
條件*
屬於
Email
SMS
取消
套用
或
新增要納入的條件群組
摘要
這個區隔中的使用者
1月10日至 2月6日
402
占所有使用者的 0.76%
包含
402

# 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 Notifications | 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**


原因
• 新增【區隔】變數最多10個
• 新增【區隔比較】變數最多4個
變數
1月10日至 2025年2月6日
區隔
美國
直接流量
付費流量
行動流量
平板電腦流量
直接流量2
付費流量2
自然流量
自然流量2
參照連結網址和聯盟流量
設定
技巧
任意形式
視覺呈現
區隔比較
直接流量
付費流量
直接流量2
付費流量2
資料透視
第一欄

# 基礎操作

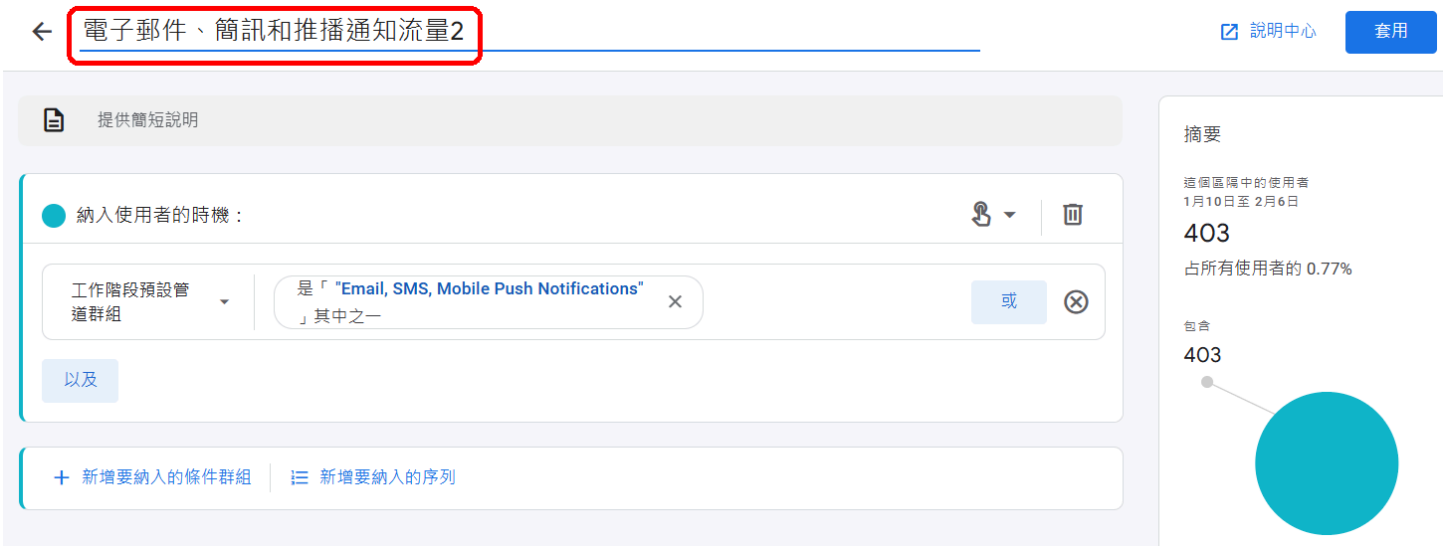
# 刪除【區隔】變數：自然流量2

刪除【區隔】變數：自然流量2

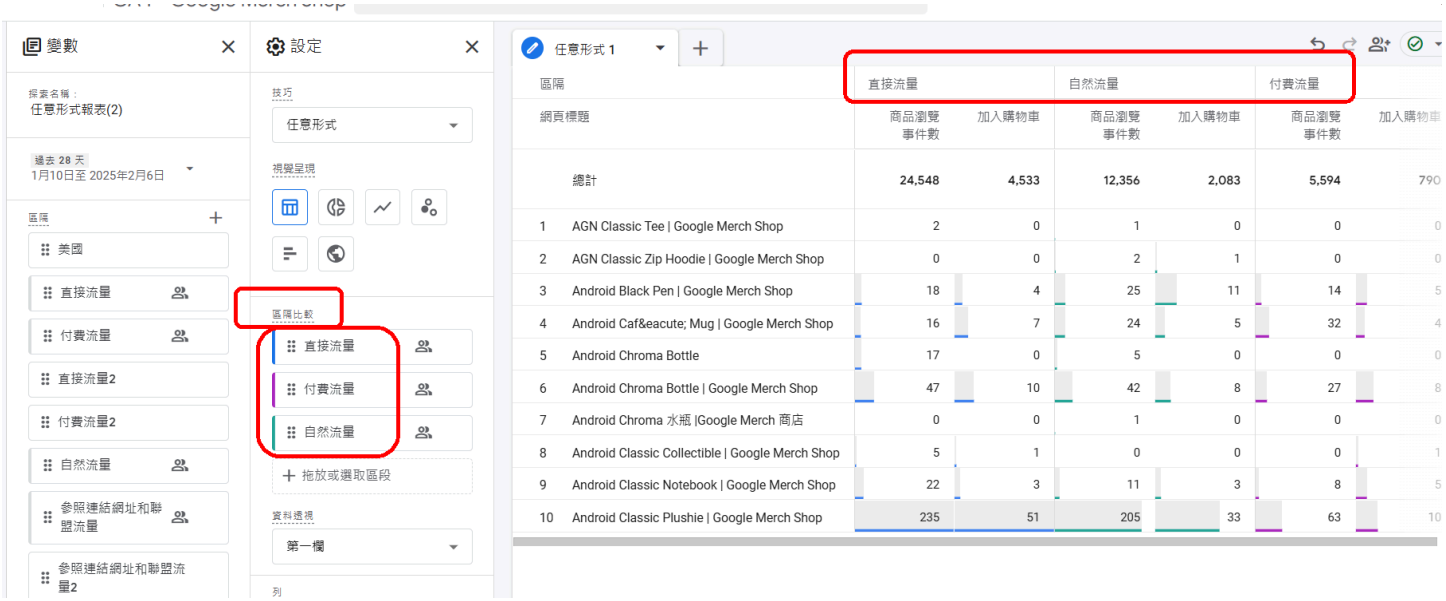



字


新增區隔
已選取 5 個 (共 10 個)
區隔名稱
California
付費流量
平板電腦流量
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、簡訊和推播通知流量
區隔】變數：電子郵件
通知流量2的設定方式
影片
時間
歸因
流量來源
發布商
網頁/畫面
自訂
連結
遊戲
電子商務
最初招攬到使用者的廣告活動 ID
最初招攬到使用者的預設管道群組
以工作階段為範圍
工作階段來源
工作階段來源/媒介
工作階段來源平台
工作階段媒介
工作階段廣告活動
工作階段廣告活動 ID
工作階段預設管道群組
套用
維度
事件名稱
編輯


電子郵件、簡訊和推播通知流量2
說明中心
套用
提供簡短說明
納入使用者的時機：
工作階段預設管道群組
是「"Email, SMS, Mobile Push Notifications"」其中之一
或
以及
新增要納入的條件群組
新增要納入的序列
摘要
這個區隔中的使用者
1月10日至 2月6日
403
占所有使用者的 0.77%
包含
403

# 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

| 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 | |
| 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 | |
| 8 Google Black Eco Zip Hoodie \| Google Merch Shop | 301 | 23 | 124 | 4 | 54 | |

| 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 |
| 1 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 |
| 3 Super G Camp Fleece Black Pullover \| Google Merch Shop | 434 | 28 | 235 | 5 | 78 |
| 4 Google Harbor Backpack \| Google Merch Shop | 406 | 53 | 216 | 13 | 87 |
| 5 Android Classic Plushie \| Google Merch Shop | 235 | 51 | 205 | 33 | 63 |
| 6 Super G Unisex 1/4 Sporty Zip \| Google Merch Shop | 495 | 10 | 198 | 5 | 78 |
| 7 Google Campus Bike \| Google Merch Shop | 199 | 31 | 156 | 23 | 24 |
| 8 Google Timbuk2 Eco Nautical Belt Bag \| Google Merch Shop | 335 | 55 | 151 | 15 | 69 |
| 9 Google Year of the Snake Notebook \| Google Merch Shop | 1,070 | 46 | 140 | 5 | 66 |

| 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** |
| 1 | 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 |
| 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 |
| 5 | Super G Camp Fleece Black Pullover \| Google Merch 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 |
| 8 | Google Timbuk2 Eco Nautical Belt Bag \| Google Merch Shop | 335 | 55 | 151 | 15 | 69 |

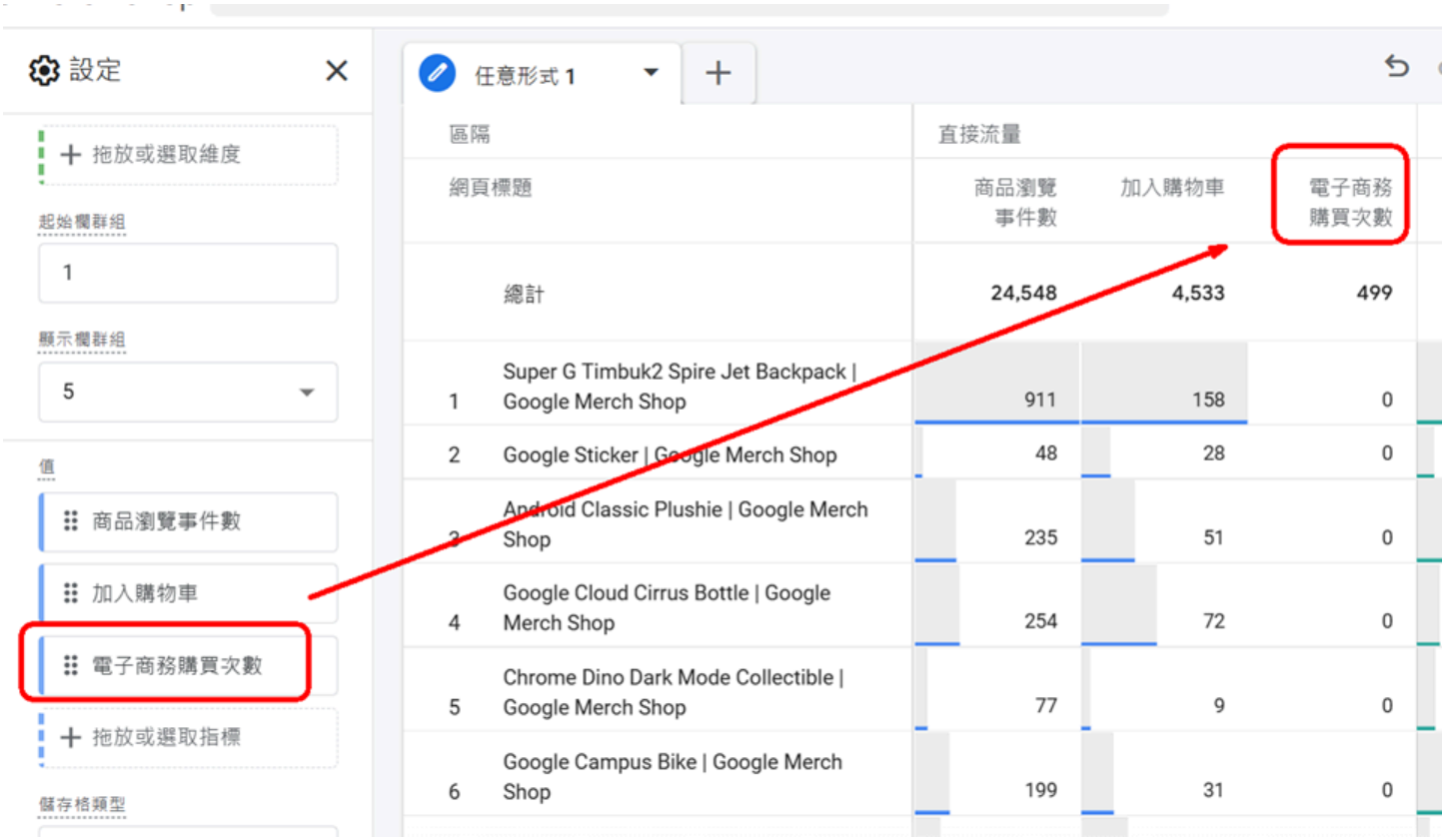
# 23-找出經由【直接流量、付費流量、自然流量】而【加入購物車】的前5名產品：(截圖)直接流量前5名，示意圖

| 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 | 加入購物車 |
| | 總計 | 24,548 | 4,533 | 12,356 | 2,083 | 5,594 | 790 |
| 1 | Super G Timbuk2 Spire Jet Backpack \| Google Merch Shop | 911 | 158 | 474 | 64 | 242 | 25 |
| 2 | Super G Marine Layer Banks Hoodie \| Google Merch Shop | 773 | 90 | 304 | 20 | 160 | 12 |
| 3 | Google Cloud Cirrus Bottle \| Google Merch Shop | 254 | 72 | 127 | 26 | 69 | 9 |
| 4 | Google Eco Tee Black \| Google Merch Shop | 153 | 65 | 50 | 17 | 22 | 6 |
| 5 | Google Timbuk2 Eco Nautical Belt Bag \| Google Merch Shop | 335 | 55 | 151 | 15 | 69 | 12 |
| 6 | Google Harbor Backpack \| Google Merch Shop | 406 | 53 | 216 | 13 | 87 | 7 |
| 7 | Android Classic Plushie \| Google Merch Shop | 235 | 51 | 205 | 33 | 63 | 10 |
| 8 | Google Newbury Sweatshirt \| Google Merch Shop | 240 | 49 | 86 | 9 | 26 | 3 |

| 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 | 加入購物車 |
| | 總計 | 24,879 | 4,562 | 12,572 | 2,082 | 5,675 | 773 |
| 1 | Super G Timbuk2 Spire Jet Backpack \| Google Merch Shop | 932 | 162 | 479 | 65 | 249 | 26 |
| 2 | Google Sticker \| Google Merch Shop | 48 | 28 | 98 | 37 | 17 | 6 |
| 3 | Android Classic Plushie \| Google Merch Shop | 237 | 52 | 209 | 32 | 65 | 10 |
| 4 | Google Cloud Cirrus Bottle \| Google Merch Shop | 255 | 72 | 129 | 27 | 71 | 9 |
| 5 | Chrome Dino Dark Mode Collectible \| Google Merch Shop | 77 | 8 | 104 | 26 | 44 | 1 |
| 6 | Google Campus Bike \| Google Merch Shop | 203 | 32 | 160 | 23 | 25 | 3 |
| 7 | Google Classic Black Cap \| Google Merch Shop | 148 | 43 | 68 | 23 | 21 | 8 |
| 8 | For Everyone Notebook \| Google Merch Shop | 74 | 17 | 63 | 22 | 24 | 5 |

| 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 | 加入購物車 |
| | 總計 | 24,879 | 4,562 | 12,572 | 2,082 | 5,675 | 773 |
| 1 | Super G Timbuk2 Spire Jet Backpack \| Google Merch Shop | 932 | 162 | 479 | 65 | 249 | 26 |
| 2 | Google Sticker \| Google Merch Shop | 48 | 28 | 98 | 37 | 17 | 6 |
| 3 | Android Classic Plushie \| Google Merch Shop | 237 | 52 | 209 | 32 | 65 | 10 |
| 4 | Google Cloud Cirrus Bottle \| Google Merch Shop | 255 | 72 | 129 | 27 | 71 | 9 |
| 5 | Chrome Dino Dark Mode Collectible \| Google Merch Shop | 77 | 8 | 104 | 26 | 44 | 1 |
| 6 | Google Campus Bike \| Google Merch Shop | 203 | 32 | 160 | 23 | 25 | 3 |
| 7 | Google Classic Black Cap \| Google Merch Shop | 148 | 43 | 68 | 23 | 21 | 8 |

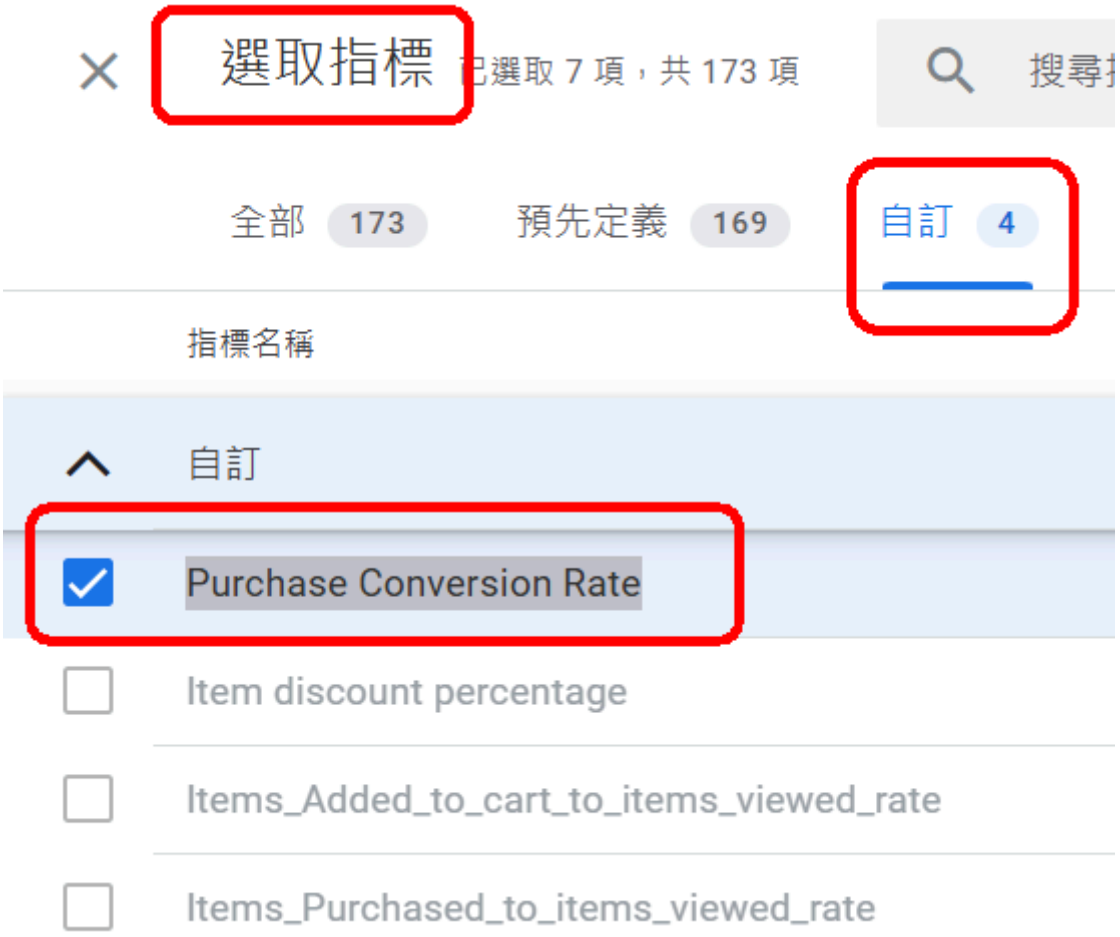
# 26-新增1個【指標】變數：電子商務購買次數，並拖曳到【值】



# 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

| 區隔 | | 直接流量 | | |
|---|---|---|---|---|
| | 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【直接流量】其【 Purchase Conversion Rate 】最高前5名產品

| 區隔 | | 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 Conversi 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


| 區隔 | | 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 | Purchas Conversi Rat |
| | 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**

| 區隔 | | 直接流量 | | |
|---|---|---|---|---|
| 項目名稱 | | 商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | ↓ Items_Purchased_to_items_viewed_rate |
| | 總計 | $92,478.25 | 0.77 | $0.32 |
| 1 | Google Ombre Lime Pen | $321.60 | 22.67 | $22.33 |
| 2 | For Everyone Sticker | $241.60 | 16.08 | $12.58 |
| 3 | Google Pen White | $623.60 | 7.71 | $11.35 |
| 4 | Google Sticker | $433.20 | 15.49 | $9.26 |
| 5 | Google Cloud Sticker | $444.60 | 14.63 | $8.58 |



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

任意形式 1

| 區隔 | | 直接流量 | | | 自然流量 | | | 付費流量 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 項目名稱 | | 商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | Items_Purchased_to_items_viewed_rate | 商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | ↓Items_Purchased_to_items_viewed_rate | 商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | Items_Purchased_to_items_viewed_rate |
| | 總計 | $92,478.25 | 0.77 | $0.32 | $49,955.44 | 1.69 | $0.36 | $14,554.88 | 0.95 | $0.45 |
| 1 | Greetings from Washington Sticker | $0.00 | 0 | $0.00 | $185.60 | 21.17 | $19.33 | $2.00 | 0.5 | $0.25 |
| 2 | Google Black Wheat Pen | $40.40 | 3.04 | $1.09 | $314.00 | 30.64 | $11.64 | $288.00 | 60.33 | $60.00 |
| 3 | Google Pen White | $623.60 | 7.71 | $11.35 | $324.00 | 108.76 | $9.53 | $0.00 | 1.57 | $0.00 |

**購買轉換率最高的產品是：Greetings from Washington Sticker**




## 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**

| 區隔 | | 直接流量 | | | 自然流量 | | | 付費流量 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 項目名稱 | | 商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | Items_Purchased_to_items_viewed_rate | 商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | Items_Purchased_to_items_viewed_rate | 商品總收益 | Items_Added_to_cart_to_items_viewed_rate | ↓Items_Purchased_to_items_viewed_rate |
| | 總計 | $92,478.25 | 0.77 | $0.32 | $49,955.44 | 1.69 | $0.36 | $14,554.88 | 0.95 | $0.45 |
| 1 | Google Ombre Lime Pen | $321.60 | 22.67 | $22.33 | $16.00 | 2.4 | $2.00 | $408.00 | 132.5 | $127.50 |
| 2 | Google Pen Red | $216.80 | 11.16 | $3.57 | $13.60 | 1.43 | $0.29 | $979.20 | 68.11 | $68.00 |
| 3 | Google Black Wheat Pen | $40.40 | 3.04 | $1.09 | $314.00 | 30.64 | $11.64 | $288.00 | 60.33 | $60.00 |

