

LES INDICATEURS DE PERFORMANCE D'UN SITE MARCHAND

Il est essentiel pour un distributeur en ligne de mesurer et de suivre très régulièrement (par semaine) les performance de son site.

Il s'appuie pour cela sur des indicateurs qui sont plus ou moins les mêmes quel que soit le secteur d'activité. Ces indicateurs peuvent être classés en trois catégories

LES INDICATEURS DE PERFORMANCE D'UN SITE MARCHAND

Les indicateurs de performances générales

Les indicateurs de performance par source de trafic: on mesure l'efficacité des dépenses marketing pour générer du trafic. Le mieux est de calculer le retour sur investissement et de comparer sa valeur pour les différentes source de trafic.

Les indicateurs de performance e-commerce ou business metrics: il est instructif de comparer les résultat d'un site avec ceux de ses concurrents , catégorie de produit par catégorie de produit

LES INDICATEURS DE PERFORMANCE D'UN SITE MARCHAND

1) LES INDICATEURS DE MESURE DE LA PERFORMANCE GENERALE DU SITE

- Visites
- Visiteurs uniques
- Taux de rebond bounce rate: *% du trafic d'un site dont la vite a duré entre 5 et 10 secondes, ou dont la visite se limite à la consultation d'une seule pages.*
- Temps passé sur le site
- Pages vu par site
- Visiteurs fidèles

LES INDICATEURS DE PERFORMANCE D'UN SITE MARCHAND

2) LES INDICATEURS DE PERFORMANCE PAR SOURCE DE TRAFIC (marketing metrics)

SEM (search engine marketing) trafic provenant du
référencement payant

SEO (optimization) trafic provenant du référencement naturel
E-mailings

Accès directs

Liens référents: visite provenant d'un lien situé sur un autre site

Top 5 mots clés en naturel : les 5 mots clés provenant du
référencement naturel qui amènent le plus de trafic

Top 5 adwords: les 5 mots clés provenant du référencement
payant qui amènent le plus de trafic

LES INDICATEURS DE PERFORMANCE D'UN SITE MARCHAND

3 LES INDICATEURS DE PERFORMANCE E COMMERCE OU business metrics

CA

Commandes

Panier moyen

commande/jour

Repeat business: $\frac{\text{nombre de commandes d'anciens clients}}{\text{nombre total de commandes de la période}}$

Taux de reconversion global($\frac{\text{nombre de clients}}{\text{nombre de visiteurs}}$)

Taux de reconversion des premières visites

LES INDICATEURS DE PERFORMANCE D'UN SITE MARCHAND

3 LES INDICATEURS DE PERFORMANCE E COMMERCE OU business metrics

Taux de mise au panier

Taux d'abandon de panier

Taux de reconversion des panier en achat

Produits vu par visite : nombre moyens de produits vus par visite

Top 3 catégories de produits: les trois catégories qui génèrent le plus de de CA

Top 3 produits :les 3 produits au meilleures ventes