



Оцениваем, сколько звонков от клиентов

поступает с разных рекламных площадок, кампаний
и каналов коммуникаций с клиентами.



Инструкция
по настройке целей в Google Analytics
для Binotel Call Tracking

Call Tracking

Что делает Binotel Call Tracking?

Дает больше целевых звонков

Вы оптимизируете свой маркетинговый бюджет в сторону более эффективных рекламных каналов и получаете больше целевых звонков за те же деньги.

Определяет лучшие рекламные кампании

Вы знаете, какие рекламные каналы и какие ключевые запросы в поисковиках дают наибольшее количество звонков

Отслеживает конверсию

Вы можете отслеживать конверсию трафика на сайте в телефонные звонки

Call Tracking

Какую информацию передает Binotel Call Tracking в Google Analytics?

Данные обо всех звонках
(событие "Call received")

Основное событие, на которое нужно настроить цель.
Передается в Google Analytics сразу же при начале звонка

Данные о принятых
(событие "Answered call")

Дополнительное событие.
Передается в Google Analytics после завершения разговора.

Данные о пропущенных
(событие "Missed call")

Дополнительное событие.
Передается в Google Analytics если звонок был не принят.

Call Tracking

Обратите внимание!

События "Answered call" и "Missed call" - вспомогательные.

Важно понимать, что при добавлении этих событий в цели - данные о звонках в сводном отчете "все цели" будут дублироваться.

Изначально в Google Analytics отправляется событие о звонке, а после завершения разговора - его статус (принят/не принят). 1 звонок - 2 события.

Если для вас важно отслеживать все эти события - не пользуйтесь сводным отчетом по всем целям, а анализируйте каждую отдельно.

Действия			Конверсии		
Показатель отказов ?	Страниц/сеанс ?	Сред. длительность сеанса ?	Кoeffициент конверсии ?	Все цели	Значение ?
82,64 % Средний показатель для представления: 82,64 % (0,00 %)	1,03 Средний показатель для представления: 1,03 (0,00 %)	00:00:33 Средний показатель для представления: 00:00:33 (0,00 %)	Средний показатель для представления: 00:00:33 (0,00 %)	Электронная почта ✓ Все цели Цель 1: Binotel GetCall Цель 2: Binotel GetCall Цель 3: CallTracking звонок Цель 4: CallTracking успешный звонок Цель 5: CallTracking потерянный звонок	0,00 \$ Средний показатель для представления: 0,00 \$ (0,00 %)
83,97 %	1,06	00:00:32			
90,91 %	1,09	00:00:12			
50,00 %	0,67	00:02:08	33,33 %	2 (5,41 %)	0,00 \$ (0,00 %)
100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 \$ (0,00 %)
0,00 %	0,00	00:00:00	100,00 %	1 (2,70 %)	0,00 \$ (0,00 %)

Call
Tracking

Настройка цели “Звонок”



Call Received - основное событие, на которое нужно настроить цель.

Передается в Google Analytics сразу же при начале звонка

шаг

1

Войдите в Google Analytics,
выберите *Аккаунт, Ресурс, Представление*.

В столбце *Представление* нажмите *Цели*.

Google Analytics Главная страница Отчеты Мои отчеты **Администратор** www.binotel.ua

Управление
binotel.com

АККАУНТ
binotel.com

- Настройки аккаунта
- Управление пользователями
- Все фильтры
- Корзина

РЕСУРС
www.binotel.ua

- Настройки ресурса
- .js Код отслеживания

СВЯЗЬ С ДРУГИМИ ПРОДУКТАМИ

- Связь с AdWords
- Связь с AdSense
- Установление связи с Ad Exchange

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ
www.binotel.ua

- Настройки представления
- Цели**
- Фильтры
- Настройки электронной торговли
- Вычисляемые показатели **БЕТА**

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ОБЪЕКТЫ

шаг 2

Создайте новую цель.

The screenshot shows the Google Analytics Admin interface for the property 'binotel.com'. The breadcrumb trail is 'Управление > Цели представлений'. The current view is 'binotel.com / www.binotel.ua / www.binotel.ua'. The left sidebar shows the 'Цели' (Goals) section selected. The main content area displays a table of goals with a '+ ЦЕЛЬ' button and an 'Импортировать из галереи' link. A blue arrow points to the '+ ЦЕЛЬ' button. Below the table, it says 'Остались 15 целей'.

Google Analytics

Главная страница Отчеты Мои отчеты Администратор

Управление > Цели представлений

binotel.com / www.binotel.ua / www.binotel.ua

← ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

www.binotel.ua

Настройки представления

Цели

Группы контента

Фильтры

+ ЦЕЛЬ Импортировать из галереи

<input type="checkbox"/>	Цель	↓	Идентификатор
--------------------------	------	---	---------------

Остались 15 целей

шаг

3

Перейдите в меню “Установка цели”

Тип цели - *Собственная*

Нажмите *Далее*.

1 Установка цели

Шаблон

Чтобы начать работу с предварительно настроенной конфигурацией, выберите шаблон

ДОХОД

Оформить заказ Выполненная покупка или предварительный заказ

ИСТОЧНИКИ ТРАФИКА

Создать аккаунт Успешная регистрация, создание аккаунта или представления

ЗАПРОС

Связаться с нами Просмотр номера телефона, маршрута, эл. адреса или окна чата

Прочитать отзывы Просмотр обзоров и рейтингов

Запросить обратный звонок Запрошенный телефонный звонок или онлайн-контакт со службой поддержки

Онлайн-чат Общение в чате

Обновить Загруженная или установленная новая версия

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Сравнить данные Выполненное сравнение функций, продуктов или параметров

Добавить в избранное Сохраненная в списке информация (например, о товаре)

Воспроизвести медиаконтент Воспроизведение интерактивного медиаконтента, например видео, слайд-шоу или демонстрации товара

Поделиться Сообщение, опубликованное в социальной сети или отправленное по электронной почте

Зарегистрироваться Получение рассылки или оповещения об обновлениях либо присоединение к группе

Собственная цель Умная цель

Отслеживать посещения сайта с наибольшим количеством взаимодействий и автоматически преобразовывать их в цели, а затем использовать полученные данные о целях для оптимизации ставок в AdWords. [Подробнее...](#)

Собственная

шаг

4

Укажите название цели.

Тип цели - *Событие*

Далее нажмите *Продолжить*.

1 Описание цели

Название

Binotel Calltracking 

Идентификатор целевого рекламного места

Идентификатор цели 7/набор целей 2 ▾

Тип

Целевая страница пример: thanks.html

Продолжительность пример: не менее 5 минут

Страниц/экранов за сеанс пример: 3 страницы

Событие пример: просмотр видео

Умная цель Умные цели недоступны

Отслеживать посещения сайта с наибольшим количеством взаимод-
цели, а затем использовать полученные данные о целях для оптим

Продолжить Отмена

шаг 5

В графе *Категория* укажите Binotel CallTracking

В графе *Действия* укажите Call received

Нажмите *Сохранить*.

ГОТОВО!

✓ **Описание цели** Изменение

Название: *Binotel Calltracking*
Тип цели: *Событие*

3 **Подробные сведения о цели**

Условия события
Задайте одно или несколько условий. Конверсия будет засчитываться, если произошло определенное событие и при этом выполнены все заданные вами условия. *Для цели этого типа необходимо указать по крайней мере одно событие.*
[Подробнее...](#)

Категория	Равно ▾	Binotel CallTracking
Действие	Равно ▾	Call received
Ярлык	Равно ▾	Ярлык
Ценность	Больше чем ▾	Ценность

Использовать ценность события в качестве ценности цели конверсии

ДА

Если в условии выше не задано значение, соответствующее вашему коду отслеживания событий, ценность цели не будет указана.



Для эффективности рекламных кампаний перейдите в *Источники трафика* > *Весь трафик* > *Каналы* и выберите нужную цель

Канал ?	Источники трафика			Действия			Конверсии Цель 3: Binotel CallTracking ▾	
	Семасы ?	Новые семасы, % ?	Новые пользователи ?	Показатель отказов ?	Страниц/семас ?	Сред. длительность семас ?	Binotel CallTracking (Коэффициент конверсии для цели 3) ?	Binotel CallTracking (Достигнутые переходы к цели 3) ?
	288 % от общего количества: 100,00 % (288)	60,42 % Средний показатель для представления: 60,42 % (0,00 %)	174 % от общего количества: 100,00 % (174)	82,64 % Средний показатель для представления: 82,64 % (0,00 %)	1,03 Средний показатель для представления: 1,03 (0,00 %)	00:00:33 Средний показатель для представления: 00:00:33 (0,00 %)	1,74 % Средний показатель для представления: 1,74 % (0,00 %)	5 % от общего количества: 100,00 % (5)
<input type="checkbox"/> 1. Google cpc	4 (1,39 %)	75,00 %	3 (1,72 %)	0,00 %	0,00	00:00:14	100,00 %	4 (80,00 %)
<input type="checkbox"/> 2. email	268 (93,06 %)	58,58 %	157 (90,23 %)	83,21 %	1,05	00:00:34	0,37 %	1 (20,00 %)
<input type="checkbox"/> 3. (none)	11 (3,82 %)	90,91 %	10 (5,75 %)	90,91 %	1,09	00:00:12	0,00 %	0 (0,00 %)
<input type="checkbox"/> 4. organic	1 (0,35 %)	100,00 %	1 (0,57 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)
<input type="checkbox"/> 5. pr	1 (0,35 %)	0,00 %	0 (0,00 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)
<input type="checkbox"/> 6. referral	3 (1,04 %)	100,00 %	3 (1,72 %)	100,00 %	1,00	00:00:00	0,00 %	0 (0,00 %)

Call Tracking

Данные о принятых/непринятых звонках в Google Analytics

Вкладка: *ПОВЕДЕНИЕ*>*СОБЫТИЯ*>*ЛУЧШИЕ СОБЫТИЯ*.
Выбираем: Действия по событию Binotel CallTracking

Помимо отслеживания эффективных рекламных источников звонков Binotel рекомендует следить за их качественной обработкой.

Именно поэтому после каждого звонка мы передаем в GA информацию, принят он, или нет.

Основной параметр: [Действие по событию](#) [Ярлык события](#) [Другое](#)

Тип сортировки:

<input type="checkbox"/>	Действие по событию ?	Всего событий ?	Уникальные события ?
		260 % от общего количества: 78,64 % (426)	260 % от общего количества: 80,92 % (414)
<input type="checkbox"/>	1. Call received	130 (38,81 %)	130 (38,81 %)
<input type="checkbox"/>	2. Answered call	101 (30,15 %)	101 (30,15 %)
<input type="checkbox"/>	3. Missed call	29 (8,66 %)	29 (8,66 %)

Google Analytics								
Ключевые слова	Источники трафика			Посещения			Конверсия в	Звонки
	Число звонков	Стоимость	Цена за звонок	Семплы	Показатель отклика	Страниц/звонки	%	Колич.
	5 024 <small>% от общего количества: 49,36 % (11 137)</small>	2 815,72 \$ <small>% от общей стоимости: 81,28 % (1 007 58 \$)</small>	0,56 \$ <small>Средний показатель для Предоставление: 0,41 \$ (19,57 %)</small>	5 707 <small>% от общего количества: 55,01 % (1 01 848)</small>	63,64 % <small>Средний показатель для Предоставление: 54,28 % (1 148 %)</small>	2,35 <small>Средний показатель для Предоставление: 1,14 (0,91 %)</small>	1,56 % <small>Средний показатель для Предоставление: 2,33 % (0,42,22 %)</small>	89 <small>% от общего количества: 8,96 % (1 040)</small>
1. Ноутбук	422 (8,40 %)	291,66 \$ (10,36 %)	0,69 \$	572 (10,02 %)	62,97 %	2,92	2,62 %	15 (16,85 %)
2. Ноутбук экран	384 (7,64 %)	198,18 \$ (7,04 %)	0,52 \$	395 (6,92 %)	65,06 %	2,08	0,00 %	0 (0,00 %)
3. Экраны	296 (5,89 %)	131,25 \$ (4,69 %)	0,44 \$	343 (6,01 %)	56,56 %	2,54	4,08 %	14 (15,73 %)
4. Ноутбук Киев	278 (5,53 %)	121,64 \$ (4,32 %)	0,44 \$	269 (4,71 %)	74,72 %	1,91	2,60 %	7 (7,87 %)
5. Динамик ноутбука	265 (5,27 %)	125,51 \$ (4,48 %)	0,47 \$	267 (4,68 %)	78,65 %	1,80	0,37 %	1 (1,12 %)
6. Ноутбук для игр	219 (4,36 %)	213,38 \$ (7,58 %)	0,97 \$	259 (4,53 %)	61,78 %	2,43	0,77 %	2 (2,25 %)
7. Крышка ноутбука	178 (3,54 %)	83,34 \$ (2,96 %)	0,47 \$	198 (3,47 %)	61,11 %	2,17	1,01 %	2 (2,25 %)
8. Ноутбук Acer	172 (3,42 %)	83,06 \$ (2,95 %)	0,48 \$	145 (2,54 %)	91,03 %	1,16	0,69 %	1 (1,12 %)
9. Ноутбук Sony	171 (3,40 %)	97,06 \$ (3,45 %)	0,57 \$	166 (2,91 %)	78,51 %	1,80	0,60 %	1 (1,12 %)
10. Ноутбук Samsung	149 (2,97 %)	79,50 \$ (2,82 %)	0,53 \$	157 (2,75 %)	77,07 %	1,83	0,00 %	0 (0,00 %)

Спасибо.

По всем вопросам обращайтесь:

по тел: 044 333 40 23

по e-mail: support@binotel.ua