



PRÉPAREZ VOTRE TRACKING POUR LES SOLDES !

1



Mieux suivre vos conversions

Traquez-vous toutes les informations nécessaires à l'optimisation de votre ROI ?

- Montant des commandes
- Produits, catégories de produits, quantité...
- Code promo, discount...
- Carte de fidélité
- Profil client

Traquez-vous les différents types de leads, utiles aussi pour la performance globale de vos campagnes ?

- Inscription newsletter
- Création de compte
- Formulaires

2



Bonnes pratiques pour mieux traquer vos campagnes

Attention le levier est sensible à la casse : assurez-vous que vos canaux dans l'interface correspondent aux canaux dans vos URLs de tracking.

Affiner le suivi de vos campagnes en ajoutant des champs supplémentaires : partenaires, formats, messages, pays... Attention ces dimensions doivent également être déclarées dans l'interface.

3



Consultez directement la rentabilité de vos campagnes

Suivez vos campagnes Adwords selon votre modèle d'attribution : en important de façon automatique vos coûts Adwords grâce à l'API.

Suivez la rentabilité de vos campagnes, avec vos partenaires media (hors Google Ads) via l'import de fichiers des coûts depuis l'interface.

4



MIX
COMMANDER

Live Report Builder

Consultez en temps réel les rapports avec le niveau de détail de votre choix : channel > source > campagne > adgroup > med

Monitorisez vos campagnes en testant et comparant vos différents modèles d'attribution et de contribution.

