

## 7 SAI LẦM VỚI GOOGLE ANALYTICS

**Nguyễn Đặng Tuấn Minh. Green M<sup>(\*)</sup>**

### 1. Không sử dụng Google Analytics

Sai lầm đầu tiên của bạn khi kinh doanh trên mạng, hay mới chỉ đơn thuần xây dựng website là không cài đặt Google analytics để phân tích hoạt động kinh doanh trên mạng của mình hoặc có cài đặt mà không sử dụng, không quan tâm đến những con số thống kê và ý nghĩa của Google Analytics với công việc kinh doanh của bạn.



Google Analytics, vốn là một công cụ miễn phí của Google và rất dễ dàng để được cài đặt vào website của bạn. Hiểu một cách đơn giản, nó sẽ thống kê giúp bạn những hoạt động của người dùng một cách cơ bản trên trang web của bạn bao gồm rất nhiều nội dung:

- Thông tin về người ghé thăm trang (Visitor Overview) (số lượng, trình duyệt họ sử dụng, số trang họ ghé thăm bình quân v..v)
- Thông tin về những nơi mà khách thăm trang đến từ đó (Vietnam, US v..v)
- Thông tin về những trang được khách hàng xem nhiều nhất theo thứ tự từ trên xuống
- Những nguồn để họ ghé thăm trang web của bạn (từ công cụ tìm kiếm, từ một trang thứ 3 hay vào trực tiếp)

Nếu bỏ qua tất cả những điều này, việc xây dựng website để kinh doanh của bạn dường như nhiều ý nghĩa.

Nếu chưa có Google Analytics, Bạn có thể liên với nhà cung cấp dịch vụ thiết kế website để đề Việc thực hiện yêu cầu không tốn đến 5 phút.



dựng  
không có

hệ trực tiếp  
đạt yêu cầu.

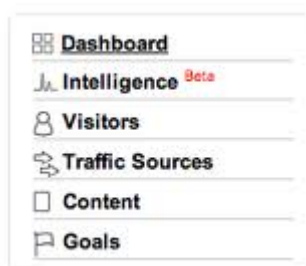
### 2. Không hiểu hết các thông số của Google Analytics

Có Google analytics trong tay nhưng không hiểu hết ý nghĩa các thông số của Google Analytics là một thiếu sót lớn. Mọi thống kê ở đó đều cho bạn một thông điệp có ý nghĩa thực sự cho hoạt động kinh

doanh của bạn và những chiến lược tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO), marketing trên các công cụ tìm kiếm và cả chiến lược marketing ngoại tuyến mà bạn thực hiện:

- **Visits:** Tổng số lượt người truy cập trong tháng.
- **PageViews:** Tổng số trang nội dung được khách hàng xem.
- **Pages/Visit:** Số trang nội dung được khách hàng xem trên mỗi lượt truy cập.
- **Bounce Rate:** Tỷ lệ khách hàng thoát ra ngay sau khi xem 1 trang nội dung.
- **Avg. Time on Site:** Thời gian trung bình mà 1 khách ở lại trên website để xem nội dung.
- **New Visits:** Tỷ lệ khách hàng mới truy cập website lần đầu
- **Traffic Sources:** Các nguồn vào trang

### 3. Chỉ chú trọng số lượng Visit vào trang



Hiển nhiên, số người vào trang là một nhân tố quan trọng nhất nói lên hiệu quả hoạt động của trang web. Nếu bạn được gửi một bản thống kê từ Google Analytics hoặc được là người trực tiếp theo dõi hoạt động, mà bạn lại chỉ xem số người thăm trang thì bạn đã sai lầm. Số người thăm trang mới chỉ nói lên một phần của các vấn đề.

Nếu số người thăm trang cao nhưng họ ra ngay: Bạn phải tự hỏi mình website của bạn đã thực sự hữu ích?

Nếu số người thăm trang còn thấp nhưng đa phần qua công cụ tìm kiếm và lựa chọn những từ khóa đúng với sản phẩm của bạn: Bạn đang đi đúng hướng, hãy tiếp tục

Nếu số người thăm trang cao nhưng số lượng trang họ xem cũng thấp, tỷ lệ người quay lại không cao, có nghĩa là họ chưa thực sự cần sản phẩm của bạn.v.v

Vì vậy, khi xem xét những yếu tố liên quan xung quanh Visitor, bạn hãy nghiên cứu những thông số khác như Bounce Rate, Page View, Average Time on Page, New visits, Map overlay để có một cái nhìn sâu chuỗi về vấn đề.

### 4. Chỉ xem những thông số cơ bản trên Google analytics

Nếu bạn chỉ xem sơ bộ những thông số trên Google Analytics theo kiểu overview mà không xem kỹ và cân nhắc những thông số này và sự thay đổi của nó qua thời gian, bạn đang lãng phí nguồn tài nguyên thống kê này.

Việc xem nhiều bản thống kê hàng tháng và so sánh sẽ rất mất thời gian của bạn, trong khi Google Analytics hoàn toàn có thể giúp bạn thống kê qua thời gian, hàng tháng thậm chí hàng năm để bạn có cái nhìn sâu chuỗi để hình thành lên một chiến lược tổng thể. Điều này rất quan trọng với những doanh nghiệp có mặt hàng thời vụ, tính chất kinh doanh theo mùa.

Những dữ liệu chuyên sâu, khi được xem đến tận cùng sẽ đặt ra cho bạn nhiều câu hỏi thú vị để điều chỉnh chiến lược kinh doanh và chiến lược marketing của mình.

## 5. Không áp dụng Google Analytics để đo lường hiệu quả các chiến lược

Nhiều doanh nghiệp sau khi thực hiện các chiến lược online, không sử dụng Google Analytics để đo lường hiệu quả. Họ không trả lời được người thăm trang tăng lên do những nguồn nào, nhưng họ đến từ đâu và họ có vào lại không?

Traffic Sources là một nguồn cực kỳ hiệu quả để doanh nghiệp đánh giá được hiệu quả những chiến lược trực tuyến của mình. Từ đó, doanh nghiệp có một chiến lược rõ ràng để loại bỏ những kênh tốn thời gian mà không hiệu quả.

Ví dụ: Bạn bỏ 2 triệu để đăng banner trên một trang web có tiếng, nhưng sau 1 tháng, chỉ thấy có 200 người vào qua trang web đó. Bạn chỉ mất công sức trên mạng xã hội 1 ngày, mà có tới 150 người vào website của bạn qua bài viết trên Facebook. Điều đó buộc bạn phải thay đổi chiến lược để tiết kiệm thời gian và chi phí.



## 6. Không nhìn Google Analytics dưới con mắt kinh doanh

Google Analytics không phải chỉ đơn thuần là một công cụ thống kê mang tính kỹ thuật, ý nghĩa kinh doanh từ công cụ này là: cho phép doanh nghiệp điều chỉnh và thay đổi phù hợp với yêu cầu của thị trường.

**Ví dụ:** Bạn kinh doanh trong lĩnh vực thời trang, từ khóa bạn lựa chọn cho trang là: thời trang đẹp, thời trang hàng độc, thời trang nhập khẩu v.v. Nhưng khi quan sát trên Google Analytics, bạn thấy, ít người tra từ đó mà tìm ra bạn, họ lại tra những từ: boots nhập khẩu, hàng độc mùa thu 2011, v.v

Điều này cho thấy, vấn đề không phải bạn lựa chọn từ khóa nào phù hợp với sản phẩm, mà phải lựa chọn những từ nào khách hàng nghĩ về sản phẩm mà ra những sản phẩm giống như của bạn.

Kinh doanh trực tuyến cũng đòi hỏi một chiến lược TẬP TRUNG VÀO KHÁCH HÀNG customer-oriented thực sự.

## **7. Không biết cách cải thiện tình hình từ những thống kê trên Google analytics**

Biết được những vấn đề mà không biết cách cải thiện tình hình sau khi xem thống kê trên Google Analytics là sai lầm lớn nhất.

Trong khi công cụ này cung cấp cho bạn những thông số thực sự có ý nghĩa về khách hàng tiềm năng, điều họ trông chờ ở bạn, làm thế nào để họ tìm thấy bạn v.v.. mà bạn không làm gì để cải thiện tình hình, có nghĩa là bạn đang để mất khách hàng vào tay đối thủ cạnh tranh của mình.

Nếu bạn cần một chuyên gia tư vấn hỗ trợ bạn **thay đổi chiến lược từ những thông số Google Analytics**, hãy gọi cho chúng tôi. **Green M: 0936361133**

*Bài viết này thuộc bản quyền của Green M. Mọi hình thức sao chép hoặc đăng tải lại đều phải được tác giả bài viết cho phép hoặc trích dẫn nguồn và tên tác giả đầy đủ.*