

## Analyser le trafic de son site web avec Matomo Analytics

### Objectifs Professionnels / Compétences visées

À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Se repérer sur l'interface de Matomo Analytics
- Décomposer les différents types de trafic de son site web
- Suivre les indicateurs clés de performance du trafic d'un site web
- Identifier et interpréter les statistiques clés d'un site web

### Public concerné

Dirigeants d'entreprise, professions libérales (hors secteur de la santé).

Direction marketing / communication, chargé de communication / marketing, community manager.

### Durée à titre indicatif

1 à 2 jours

### Effectif

Groupe de 2 à 6 personnes maximum, de niveau homogène  
En individuel

### Prérequis :

Avoir déjà utilisé un outil d'analyse de trafic pour un site web

### Lieu :

**Dans vos locaux :** Les conditions d'accueil de la formation seront validées en amont (salle, règlement intérieur)

**Centre AgoraVita**

**A distance**

### Tarif Journée

Coûts pédagogiques en intra :

Dans vos locaux ou en distanciel : **900 € HT** pour le groupe

Sur site client ou en individuel : nous consulter

### Nature de la sanction visée

Attestation de fin de formation

### Modalités pédagogiques

En présentiel ou en distanciel

### Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Notre référent Handicap est à votre écoute : Chantal BOISSIER [c.boissier@agoravita.com](mailto:c.boissier@agoravita.com) Tel : 05 62 48 03 06

**Suivi + :** Suite à cette formation, en cas de difficulté rencontrée sur votre poste de travail, notre formateur assurera gratuitement un suivi par mail durant 3 mois après votre participation. Vous pourrez formuler toute demande à l'adresse mail suivante : [formation@agoravita.com](mailto:formation@agoravita.com)

## CONTENU DE LA FORMATION

### Analyser le trafic de son site web avec Matomo Analytics

#### *Comprendre les enjeux de l'analyse du trafic d'un site web*

- Présentation du tracking du trafic et des utilisateurs sur un site web
- Contexte légal des analytics
- Tendances de Google en 2022
- Histoire et atouts de Matomo

#### *Naviguer sur l'interface Matomo*

- Se familiariser avec Matomo Analytics
- Comprendre l'organisation des statistiques
- Choisir sa période d'analyse
- Filtrer ses statistiques

#### *Analyser son audience*

- Bien distinguer les utilisateurs des autres statistiques
- Visualiser les statistiques des visites
- Identifier les usages de ses utilisateurs

#### *Analyser le comportement des internautes sur son site*

- Visualiser le parcours de l'internaute de l'internaute
- Visualiser les principales actions effectuées (recherches/ téléchargement)
- Analyser les parcours clés et chercher les optimisations à réaliser

#### *Analyser l'acquisition de trafic*

- Identifier les principaux canaux
- Analyser les trafics : référencement naturel, référencement payant et trafic social (réseaux sociaux)
- Mettre en place le tracking de ses liens

#### *Analyser les conversions de son site web*

- Présentation des enjeux des conversions
- Paramétrer et suivre ses conversions

#### *Suivre sa performance e-commerce*

- Panorama des statistiques disponibles
- Analyser ses ventes

### **Modalités d'accès aux formations**

Nous nous engageons à répondre à vos demandes d'informations sous 48h ouvrées soit par contact téléphonique soit par mail. Nous vous proposerons des dates en fonction de vos disponibilités et de celles de notre formateur.

De votre côté, pour garantir une entrée en formation à la date fixée, vous devrez vous assurer de nous faire parvenir le devis signé minimum 10 jours avant la date fixée.

En cas de financement de la formation par votre OPCO, un accord de prise en charge vous sera demandé avant la date de la formation ; Assurez-vous des délais de traitement de vos demandes auprès de votre OPCO.

### **Méthodes pédagogiques**

Les méthodes expositives et actives sont privilégiées. Les cas concrets et exercices pratiques permettent à l'apprenant de travailler sur des sujets d'actualités et adapter aux réalités terrain du monde professionnel, directement applicables sur son poste de travail et calibrés à difficultés progressives. Interactivité forte avec le formateur.

### **Modalités de suivi et d'évaluations des acquis**

- **Assiduité des stagiaires**

Elle est attestée par les rapports de connexion pour les sessions en classe virtuelle.

- **Evaluation des acquis :**

Avant la formation : Analyse des besoins et du niveau (Quiz en ligne et/ou contact téléphonique)

En cours de formation : Evaluation des acquis en cours de formation sous forme de Quiz et d'exercices pratiques

En fin de formation : Evaluation sous forme de Quiz de bilan.

- **Evaluation de satisfaction**

En fin de formation : Une enquête de satisfaction à chaud est réalisée en ligne par chaud stagiaire.

A 2 mois ou après application en entreprise : Une enquête de satisfaction à froid est adressée au stagiaire mais également au commanditaire de la formation.

### **Moyens humains / Encadrement**

Cette formation est animée par un formateur/consultant avec une expérience de minimum 8 ans en tant que formateur en Marketing Digital

Responsable pédagogique : Laurence SIEZENIS [l.siezenis@agoravita.com](mailto:l.siezenis@agoravita.com)

Pour les cours à distance en classe virtuelle, l'assistance technique est joignable au 0 801.23.72.12

### **Moyens pédagogiques/techniques**

Remise d'un support de cours au format pdf à chaque participant.

### **Prérequis techniques**

Dans l'idéal, préalablement : avoir la présentation des cibles, objectifs et de l'organisation éditoriale de l'entreprise

Il est indispensable pour les stagiaires de formation de :

- ✓ Avoir un compte Matomo et en avoir les accès,
- ✓ Avoir un ordinateur et une connexion internet si la formation a lieu dans vos locaux.

### **A distance :**

- ✓ Avoir un ordinateur avec micro intégré et une connexion internet. Posséder une webcam est un plus pour l'interactivité avec la formatrice.

Nous utilisons Microsoft Teams.