

Dashboard Phân tích & KPI Marketing - Wellington Decorators

Mục đích: Theo dõi, đo lường và tối ưu hóa hiệu quả các hoạt động marketing trong năm 2026. **Tần suất Báo cáo:** Hàng tháng (Mỗi ngày 5 hàng tháng)

1. Tổng quan Các Chỉ số Chính (KPIs)

Dashboard này tập trung vào 4 nhóm chỉ số quan trọng nhất: **Nhận biết (Awareness)**, **Tương tác (Engagement)**, **Chuyển đổi (Conversion)**, và **Hiệu quả Chi phí (Cost Efficiency)**.

Bảng Tóm tắt KPI Mục tiêu (Hàng tháng)

Nhóm KPI	Chỉ số Cụ thể	Mục tiêu (Target)	Nguồn Dữ liệu
Lưu lượng (Traffic)	Tổng lượt truy cập Website	1,000+	GA4
	Nguồn: Tìm kiếm Tự nhiên (Organic)	400+	GA4/GSC
	Nguồn: Quảng cáo (Paid)	300+	Google Ads
Leads (Tiềm năng)	Tổng số Leads (Quotes)	20+	CRM/Email
	Cuộc gọi từ GMB/Web	10+	GMB/CallRail
	Điền form Báo giá	10+	Website
Chất lượng	Tỷ lệ Chuyển đổi (CR)	2.5% - 3%	GA4

Nhóm KPI	Chỉ số Cụ thể	Mục tiêu (Target)	Nguồn Dữ liệu
	Chi phí mỗi Lead (CPL)	< \$80 NZD	Ads Report
Uy tín	Đánh giá Google Mới	+3 (5 sao)	GMB

2. Chi tiết Các Chỉ số Theo dõi

2.1 Hiệu quả Website & SEO

- Organic Sessions:** Số phiên truy cập từ tìm kiếm tự nhiên.
- Top Landing Pages:** Các trang dịch vụ được xem nhiều nhất (Ví dụ: /exterior-painting, /interior-painting).
- Keyword Rankings:** Thứ hạng từ khóa chính:
 - painters wellington (Top 5)
 - house painters lower hutt (Top 10)
 - registered master painters wellington (Top 3)
- Core Web Vitals:** Điểm số tốc độ trang (LCP, FID, CLS).

2.2 Hiệu quả Quảng cáo (Paid Performance)

Google Ads: - **Impressions (Lượt hiển thị):** Mức độ phủ sóng thương hiệu. - **CTR (Tỷ lệ nhấp):** Mức độ hấp dẫn của mẫu quảng cáo (Target: > 5%). - **Conversion Rate (Tỷ lệ chuyển đổi):** % người click thực hiện gọi/điền form (Target: > 5%). - **Cost Per Conversion (Chi phí chuyển đổi):** Giá để có một khách hàng tiềm năng.

Facebook/Instagram Ads: - **Reach (Tiếp cận):** Số người nhìn thấy quảng cáo. - **Engagement:** Lượt like, comment, share. - **Video Views:** Thời lượng xem video (25%, 50%, 75%). - **Leads:** Số lượng form điền trên Facebook (nếu dùng Lead Form).

2.3 Hiệu quả Mạng xã hội (Organic Social)

- Follower Growth:** Tăng trưởng người theo dõi (FB, IG).
- Reach per Post:** Lượt tiếp cận trung bình mỗi bài đăng.
- Engagement Rate:** (Like + Comment + Share) / Reach.

2.4 Hiệu quả Kinh doanh (Business Impact)

- **Quote Volume:** Tổng số báo giá đã gửi đi.
 - **Job Won Rate:** Tỷ lệ chốt hợp đồng (Jobs Won / Quotes Sent).
 - **Average Job Value:** Giá trị trung bình mỗi hợp đồng.
 - **Revenue:** Doanh thu từ marketing.
-

3. Cấu trúc Báo cáo Hàng tháng

Mỗi báo cáo tháng sẽ bao gồm các phần sau:

Phần 1: Tóm tắt Điều hành (Executive Summary)

- 3 điểm nổi bật nhất tháng (Highlights).
- 1-2 vấn đề cần lưu ý (Challenges).
- Đề xuất hành động cho tháng tới.

Phần 2: Hiệu quả Kênh (Channel Performance)

- **Google Search (SEO & Ads):** Chi tiết traffic và leads từ Google.
- **Social Media:** Hiệu quả nội dung Facebook/Instagram.
- **Direct/Referral:** Hiệu quả từ nguồn trực tiếp và giới thiệu.

Phần 3: Phân tích Hành vi Khách hàng

- Khách hàng quan tâm dịch vụ nào nhất? (Dựa trên trang xem nhiều nhất).
- Khu vực nào truy cập nhiều nhất? (Wellington, Hutt, Porirua...).
- Thiết bị sử dụng (Mobile vs Desktop).

Phần 4: Kế hoạch Tháng tới

- Các chiến dịch trọng tâm.
 - Ngân sách dự kiến.
 - Các thử nghiệm mới (A/B testing).
-

4. Công cụ Theo dõi & Nguồn Dữ liệu

Công cụ	Mục đích Sử dụng
Google Analytics 4 (GA4)	Theo dõi traffic website, hành vi người dùng, sự kiện chuyển đổi.
Google Search Console	Theo dõi từ khóa SEO, sức khỏe kỹ thuật website.
Google Ads Dashboard	Quản lý và báo cáo hiệu quả quảng cáo tìm kiếm.
Google Business Profile	Theo dõi lượt xem maps, cuộc gọi, chỉ đường.
Meta Business Suite	Quản lý và báo cáo Facebook/Instagram.
Looker Studio (Data Studio)	Dashboard Tổng hợp: Nơi hiển thị tất cả dữ liệu trên một màn hình.

Dashboard KPI được thiết kế bởi OpenClaw Marketing Intelligence