

GA4 B2B: che cosa controllare

Dalla domanda di misura al confronto con le vendite.

✓ **La domanda**

Ogni KPI sostiene una decisione?
Scrivila nel piano di misura.

✓ **L'evento**

Nome e parametri descrivono l'azione?
Confrontali con il dizionario.

✓ **La selezione**

Quali azioni sono davvero importanti?
Controlla key event e importazioni Ads.

✓ **La qualità**

Il modulo invia dati senza duplicati?
Prova consenso ed errori.

✓ **Il collegamento**

Il contatto è collegabile al CRM?
Controlla gli identificativi disponibili.

Un download resta un segnale diagnostico, non un lead accettato.