

转化优化背后的秘密

By 宋星

微信: [sxwuda2nd](#)

宋星 微信号: sxwuda



宋 星



阳狮媒体集团数据解决方案总经理



CWA和WAW创始人



前Adobe Omniture大中华区首席商业咨询顾问



百度特聘专家和钻石讲师



Google mLab特聘顾问



网站分析在中国全部文章作者



北京航空航天大学软件学院特聘教授

转化分析的思维： ——见光死、漏斗、催化剂



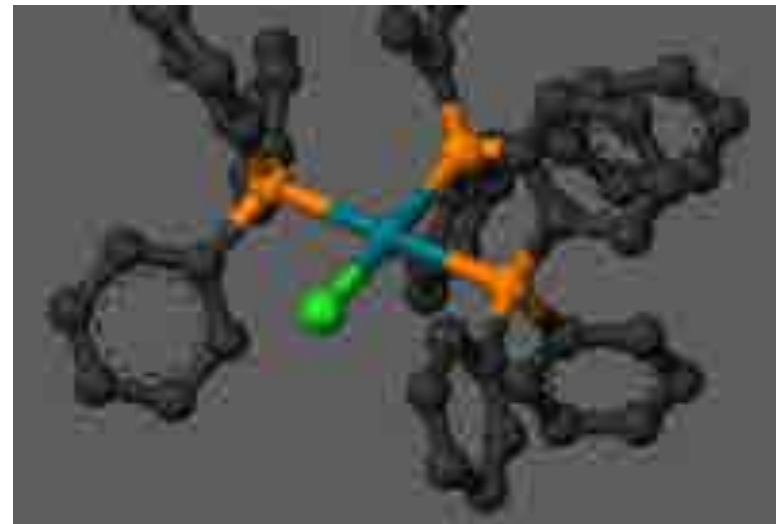
见光死：你获得了流量，但没有获得流量的好感。他们来了，又走了，然后就没有然后了.....

着陆页



转化的主进程中，每一个层级都会有一部分用户流失.....

转化主进程



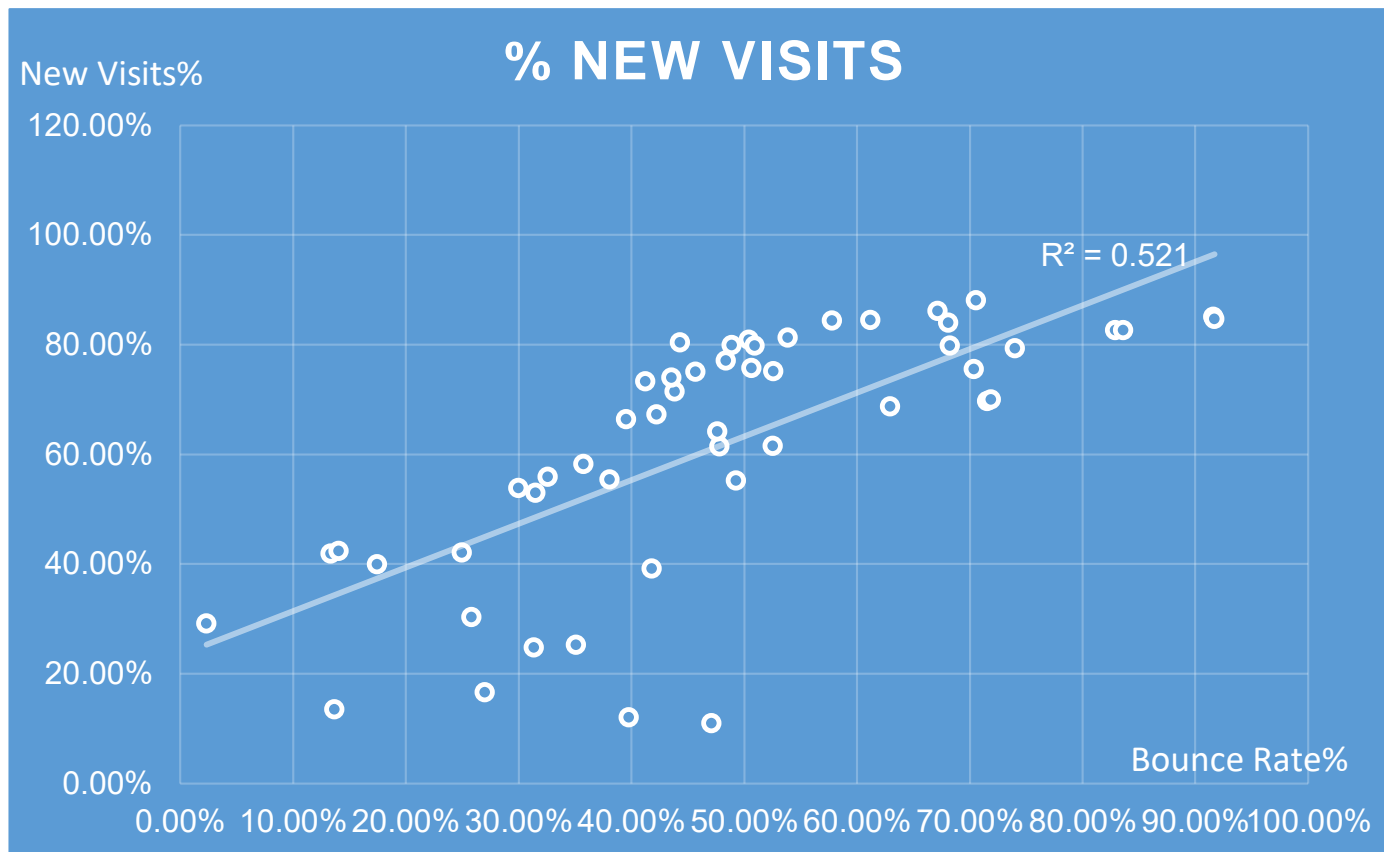
影响转化的因素很多，有些促进转化，有些阻碍转化，如同催化剂.....

微转化

着陆页的核心是CTR（即跳出率的反面）



着陆页高跳出率： ——新访客比例是需要考虑的因素



案例：一个典型着陆页的优化



优音400电话 - 全国400电话

Page	Pageviews	Unique Pageviews	Avg. Time on Page	Entrances	Bounce Rate	% Exit
	5,223 % of Total: 0.95% (548,707)	4,237 % of Total: 0.92% (462,361)	00:01:30 Avg for View: 00:01:07 (33.99%)	579 % of Total: 0.18% (327,138)	53.12% Avg for View: 66.76% (-20.43%)	33.85% Avg for View: 59.62% (-43.22%)
1. / yin/	4,142 (79.30%)	3,247 (76.63%)	00:01:40	475 (82.04%)	52.95%	36.05%

热图分析



youyin-.jpg



简要说明

- 这是一个非常典型的热图分析方法
- 我们都以为热图很简单，其实热图看起来很简单，分析出门道还是要经过认真思考的

修改方案



优音400电话--全国400电话受理

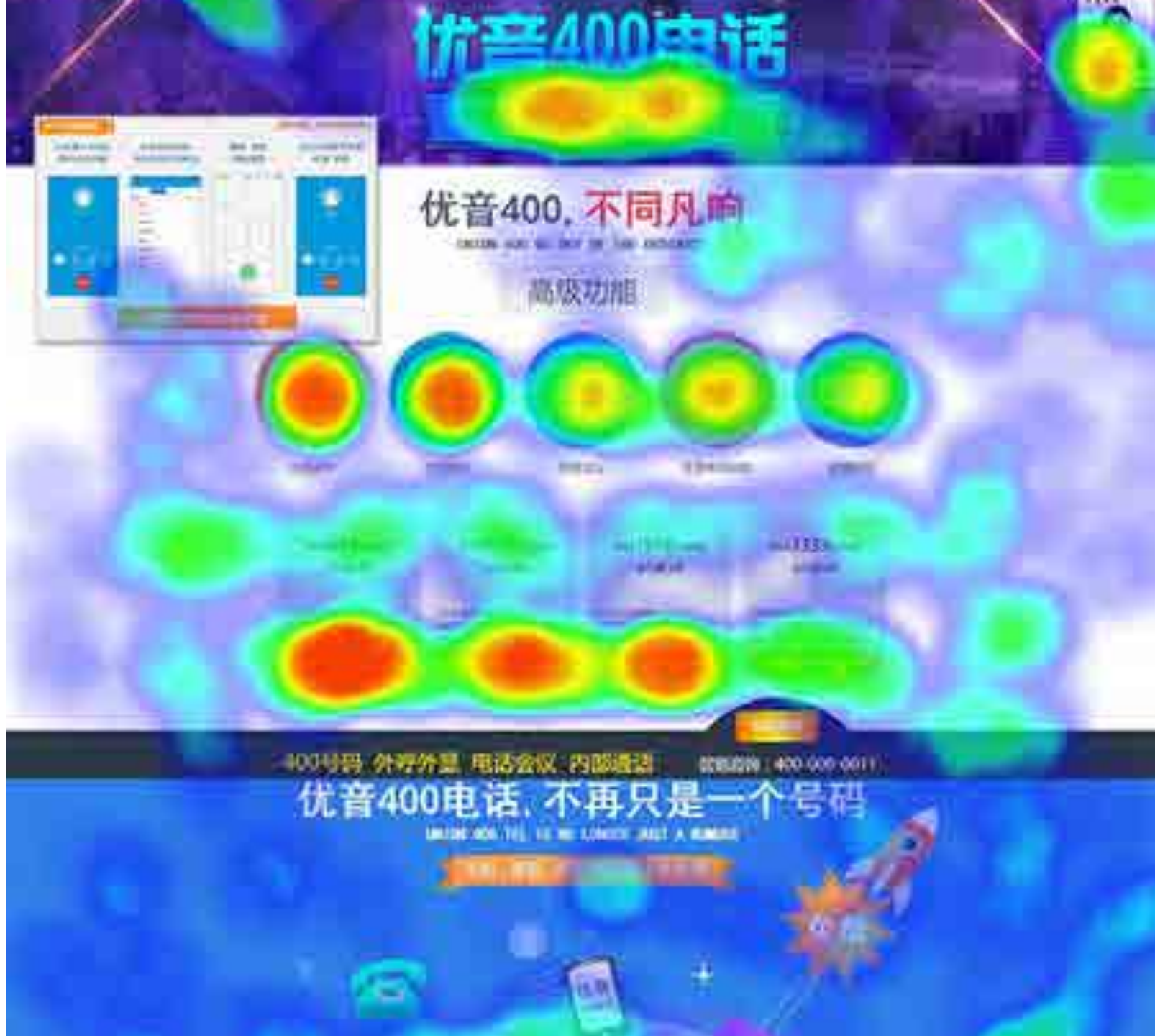
Page	Pageviews	Unique Pageviews	Avg. Time on Page	Entrances	Bounce Rate	% Exit
	5,387 % of Total: 0.90% (597,729)	4,337 % of Total: 0.96% (451,274)	00:00:51 Avg for View: 00:01:14 (-30.87%)	750 % of Total: 0.80% (93,876)	45.59% Avg for View: 65.13% (-30.00%)	31.67% Avg for View: 58.22% (-45.61%)
1. / yin/	4,159 (76.30%)	3,166 (73.00%)	00:00:43	544 (72.57%)	37.50%	29.16%

前后效果对照

Page	Pageviews	Unique Pageviews	Avg. Time on Page	Entrances	Bounce Rate	% Exit
	5,223 % of Total: 0.95% (548,707)	4,237 % of Total: 0.92% (462,361)	00:01:30 Avg for View: 00:01:07 (33.99%)	579 % of Total: 0.18% (327,138)	53.12% Avg for View: 66.76% (-20.43%)	33.85% Avg for View: 59.62% (-43.22%)
1 / yin/	4,142(79.30%)	3,247(76.63%)	00:01:40	475(82.04%)	52.95%	36.05%

Page	Pageviews	Unique Pageviews	Avg. Time on Page	Entrances	Bounce Rate	% Exit
	5,387 % of Total: 0.90% (597,729)	4,337 % of Total: 0.96% (451,274)	00:00:51 Avg for View: 00:01:14 (-30.87%)	750 % of Total: 0.80% (93,676)	45.59% Avg for View: 65.13% (-30.00%)	31.67% Avg for View: 58.22% (-45.61%)
1 / yin/	4,159(76.30%)	3,166(73.00%)	00:00:43	544(72.57%)	37.50%	29.16%

点击热图的对比



12步着陆页优化法

优化您的市场营销漏斗的第一环节，实现更高转化率



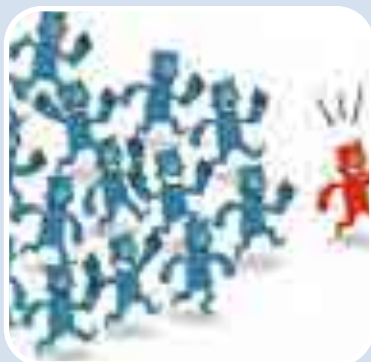
- 1 一个页面一个着陆页面**
一个流量来源使用一个着陆页面，以确保视觉、色调和内容要素的一致性。另外，这样也是帮助降低流量的费用。
- 2 A/B测试**
你的页面上还有优化的空间，测试你页面上的设计和文案，让页面一直保持进步。
- 3 广告信息和着陆页要匹配**
确保你的广告所创意和文案与你的着陆页headline和主要创意一致，让用户感觉他们点击的广告是靠谱的。
- 4 真实使用你产品和服务的场景**
用照片或短视频，将你的产品或服务展现在真实生活中使用的场景展现出来。
- 5 利用视频提升转化**
着陆页上的视频可以大幅度地增加转化率，因为人们总是相信眼见为真。
- 6 直截了当的提示**
利用箭头、色标、对比度，甚至真人（照片中）的眼神的位置方向等引导，让人们注意到着陆页上的CTA (Call To Action, 比如立即注册到底做什么的)。
- 7 不要让用户填写太多表格**
涉及到今天用户的困扰，比如，测试不同的表格获取的数据以及表格。
- 8 大图测试**
阅读需要在眼睛为亮屏展开，删除总约50%，然后再测试。
- 9 应用社交分享**
让用户能够分享内容设置以备后用。
- 10 信任以及证言**
展示实时用户对你的产品或服务的好评，或的真实证言，以增强信任。
- 11 一个页面只有一个这个原则意味着**
的信息和元素都在服务。
- 12 转化后营销**
利用确认页去进一步这个新客户进行免费下载，重复以及可以让他们与地上继续对你保持关系。

着陆页转化引导技巧



刺激 (Incentive)

- 诱惑
- 制造紧迫
- 占便宜



从众心理

- 很多人都尝试了
- 很多人都获得了益处
- 这些人都是真实的，不是虚假的



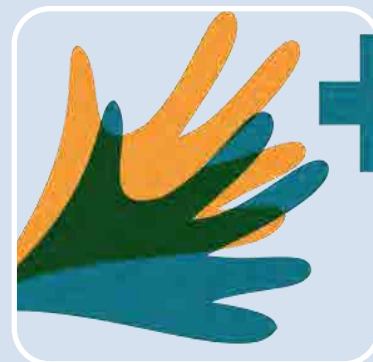
安全心理

- 不会发生负面的情况
- 即使发生负面情况，也不会有任何严重后果
- 即使发生后果，也会轻松得到赔偿



权威

- 权威认证
- 权威许可
- 权威推荐



功用和效果

- 功用描述清晰
- 功用易用：使用以下不费功夫
- 使用这些功用一定能够得到效果

案例：中融钱邦着陆页：之前



着陆页分析

重点突出

Call to Action

关键第一屏

信任与权威

负面因素的正面引导

之后



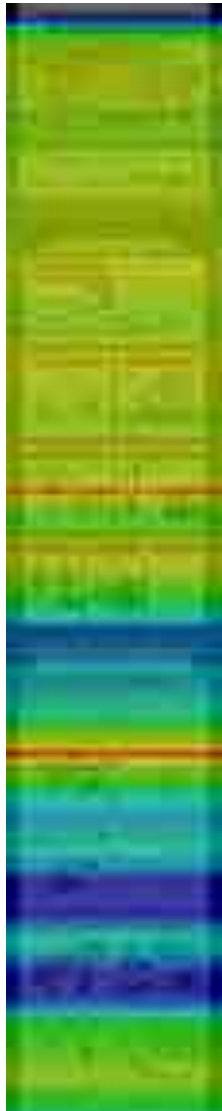
Landing Page	Acquisition			Behavior		
	Sessions	% New Sessions	New Users	Bounce Rate	Pages / Session	Avg. Session Duration
		13.32% ↓ 37.50% vs 43.26%	26.23% ↓ 90 vs 122	24.32% ↑ 31.67% vs 41.84%	56.75% ↑ 7.54 vs 4.81	98.16% ↑ 00:11:07 vs 00:05:37
1 /						
Jun 7, 2016 - Jun 11, 2016		37.50%	90 (100.00%)	31.67%	7.54	00:11:07
Mar 22, 2016 - Mar 26, 2016		43.26%	122 (100.00%)	41.84%	4.81	00:05:37
% Change	-14.89%	-13.32%	-26.23%	-24.32%	56.75%	98.16%

利用细分热图分析推广单页 (Subaru汽车)

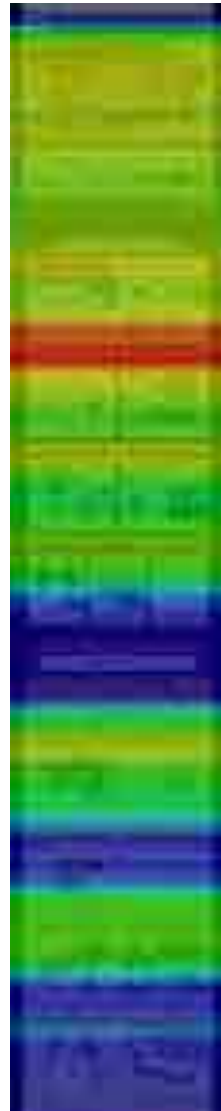
百度：“SUV”



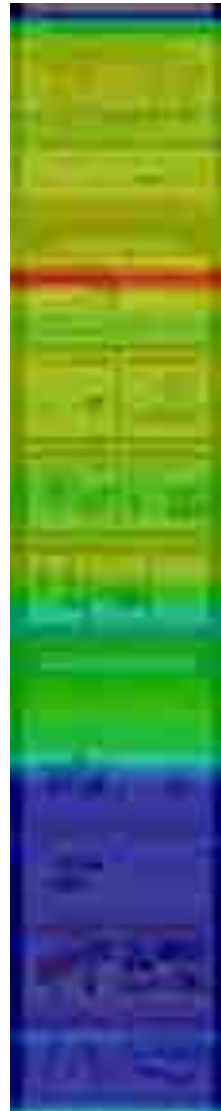
百度：“斯巴鲁”



百度：“水平对置”



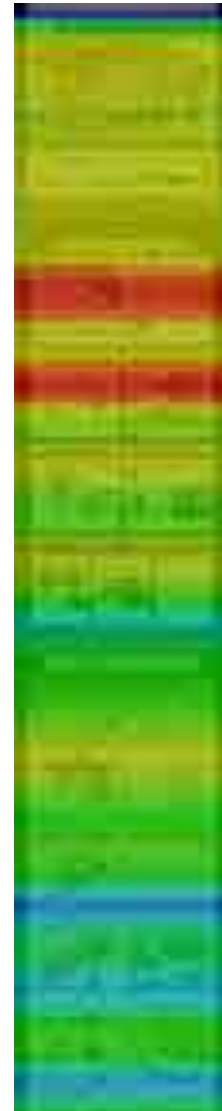
百度：“四轮驱动”



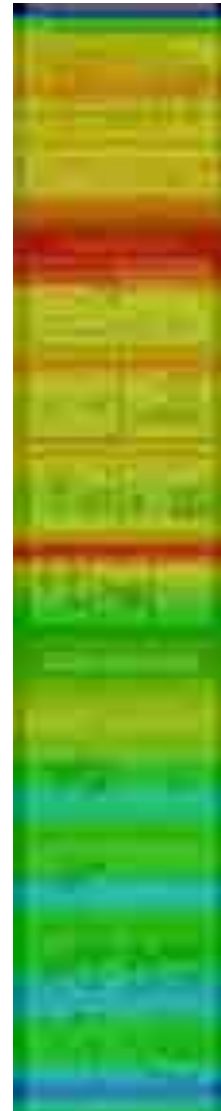
谷歌：“SUV”



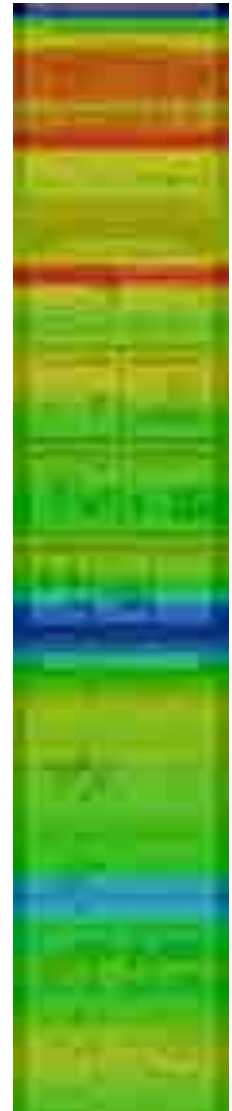
谷歌：“斯巴鲁”



谷歌：“水平对置”



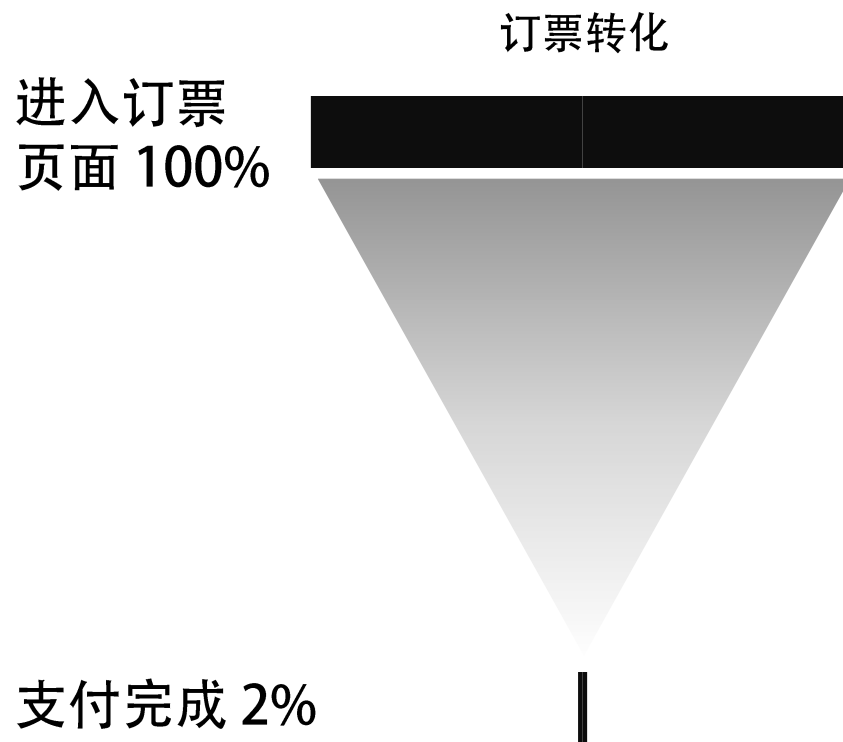
谷歌：“四轮驱动”



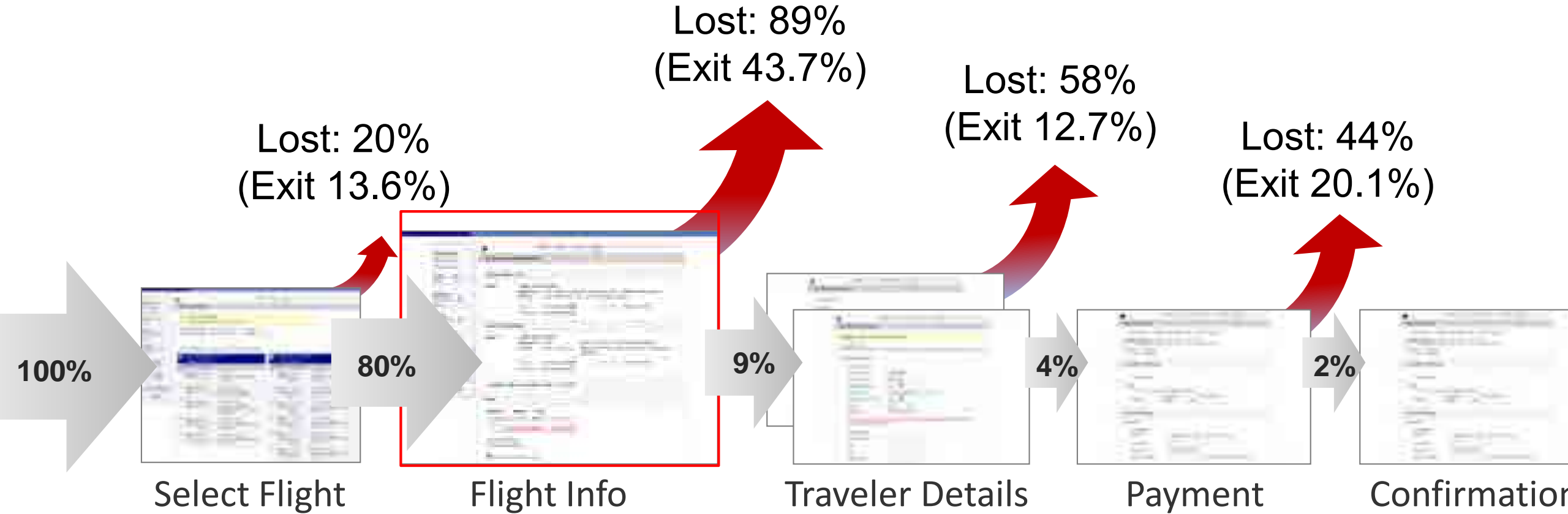
案例1：航空公司的转化漏斗



印度古吉拉特邦
航空公司



真实案例的转化漏斗



转化主进程的分析与优化最佳实践方式

- Step 1：查看结构
- Step 2：查看泄漏点
- Step 3：泄漏点的流量“漏”到了哪里
 - 漏到了其他页面
 - 直接离开
- Step 4：重新设计
 - 漏到了其他页面 → 重新设计功能、内容 或 注意力分散点
 - 直接离开 → 重新设计功能、内容
- Step 5：AB测试

什么是微转化

- 主转化进程之外，虽然不是转化必经页面（元素），但对转化有重大影响的页面（元素）



关键行为的识别 (页面很长, 拆成两个)



宋星课程
数据驱动的互联网
营销



课程结构：基础知识+营销（6.5小时）

数据运营基础知识（0.5h）

互联网营销基础知识（0.5h）

数据驱动的互联网营销分析与优化基础知识（1.5h）

流量识别

营销渠道质量评估
(直接方法)

营销渠道质量评估
(归因方法)

基础知识

效果营销分析与优化（2h）

搜索营销效果
评估与优化

线下推广对
线上转化促
进效果的评
估

作弊与作弊识
别

品牌推广效果分析与优化（1h）

经典方法1：
点击流

经典方法2：
调研

经典方法3：
IWOM

微信效果分析与优化（1h）

用户成长

传播分析

图文优化

第三方监测的
实现和局限

渠道分析优化部分

课程结构（续）：营销+产品部分（9小时）

流量的承接和转化优化（3h）

快速诊断

Landing Page
分析与优化

关键页面分析
与优化

电商转化优化

用户体验优化（1.5h）

内容优化

引导优化

功能优化

APP的分析与优化(2.5h)

监测的技术实现

主要KPI

APP用户来源分析
与优化

In-APP 分析以及用
户体验优化

快速诊断

APP的分发与下载
的数据监测与分析

潜在消
费者、
消费者
和用户
体验分
析与优
化

用户维系（0.5h）

用户维系基本方法论

分析实践方案

大数据驱动的互联网营销（1.5h）

程序化广告业务核心知
识

互联网营销的大数据平
台DMP的核心知识

大数据驱动的互联网营
销的未来展望

以用户
（消费
者）为
核心的
运营和
营销分
析与优
化

THANK
YOU!



个人微信号：
sxwuda2nd

网站分析在中国及课程