



CONVERSION RATE

转化率



目录

CONTENTS

Step 01

转化的概念

Step 02

转化的动力

The background features a large, dark blue curved shape on the right side, transitioning into a lighter blue and white area on the left. Several diagonal, rounded rectangular bars in white and dark blue are scattered across the upper left portion of the image.

01

转化的概念

转化的概念

在给“转化”下定义之前，我们首先了解一个概念：目标—通常是只网站/APP期望用户完成的动作，我们通常会给用户指定各种各样的目标，比如阅读一篇文章、完成一次注册、绑定银行卡、支付等等。

转化 (Conversion)

是指用户在网站/APP上完成了我们期望目标的过程。当用户向您期望的目标完成了一次操作，就产生了一次转化。



转化率 (Conversion Rate)

是指完成了期望目标的用户比例。例如：有10000名新用户访问了你的网站注册页，其中500名用户注册成功，那么新用户注册转化率就是5% ($500 / 10000$)

项目核心团队成员

Add your text content here.Add your text content here.Add your text.

大转化也称宏观转化，关注产品核心价值的交付。此处以拼多多为例，产品核心价值是让第二个人知道并下载拼多多，并在平台上下单。那么，大转化的业务描述就是：用户注册下载拼多多，用户下单。大转化要求在产品生命中自始至终地关注，度量大转化的指标就是产品的北极星，指引我们前进的方向。

被别人教唆砍一刀

下载并注册拼多多

让别人砍一刀

在拼多多下单

小转化

大转化

转化的概念

常见的转化场景

不同的产品形态，转化目标也不太一样。

下面以拼多多以及朋友圈广告为例，给大家展示常见的转化场景

拼多多砍一刀

在《游戏改变世界》一书中，作者提出了游戏的四大要素：目标、规则、反馈、自愿参与。拼多多站内的很多活动，都很有游戏的性质，堪称“游戏式电商”的典范。类似“**游戏中对目标的攻击**”最终会以字符形式反馈到玩家眼前，无论反馈的正面性如何，玩家都会看到。



企业基本情况介绍

Add your text content here.Add your text content here.Add your text.

朋友圈广告

和拼多多不同，朋友圈广告转化的机会几乎只有一瞬间，所以会摘取网文的要素，图片主要制造逻辑上的冲突，吸引用户点击。



七柚好书

广告 ▾

师妹接近他，夺走他血脉，但他反而觉醒了，原来被夺走的是杂质



了解更多 🔗



凌文文斋

广告 ▾

教了三个女徒弟，却联合夺走他血脉，但他反而觉醒了，原来夺走的是杂质！



了解更多 🔗

02

转化的动力（案例分析）

转化的动力



转化的动力



PEAK

一穿即挺
摆脱驼背

- 龙骨支撑
- 垫肩不勒
- 隐形矫正

专业
矫姿

轻松塑形 即刻挺拔

关键词：驼背

点击动力：冲动

广告总是基于对消费者的承诺，即：一穿即挺，摆脱驼背。目的是为了让消费者产生一种“像衣服一样穿上去，就可以治疗他们身上长年的肌肉失调导致的肩胛-手臂-颈部-腰椎畸形”。完全变态的效果

转化的动力



关键词：驼背

动力：贪便宜

同样类目下的广告，这个产品冲上了品类第一，点击率最高，最显眼的位置不是价格或者效果，只有简简单单一句“30天给你用个爽”

转化的动力



关键词：水果

动力：附加价值

在水果生鲜的类目下，顺丰包邮的图标会产生更多点击率，这是因为在效率、安全性等，顺丰的服务相比其他快递更加完善

转化的动力



关键词：减肥

动力：爽点

只是取了个减肥的名字配上中药的图片，简单突出效果，却出现在类目搜索第一，光是文字就可以造就点击率。