

Look Sharp, Look Deep

發揮經營績效

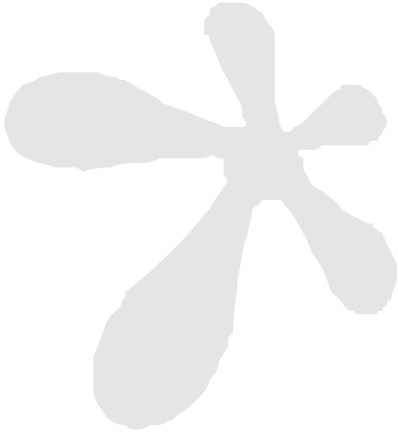


webnibbler
Professional Partner for Your Website Success

Lead Generation 模式

By CCMedia

Don't scratch the surface, scratch deep



Blindfolded? / In the dark? / Lost?

Try WebNibbler



Professional Partner for Your Website Success

何謂 Lead Generation Model

何謂 Lead Generation Model

行銷活動最適分析

網站內容配置最佳化分析

瀏覽歷程分析

註冊流程最適分析

小結

隨著網際網路商業行為的日漸普及，現今，大部分公司皆有自己的網站，除了一般消費者所熟知提供線上下單購物服務的購物網站外，亦有很大比例的網站因所銷售商品的規格複雜性、高單價或客製化需求，不提供線上直接下單購物的服務，但將大部分的商品資訊放置於公司網站上供人瀏覽、查詢，若客戶瀏覽後對產品產生興趣，可於網站上留下聯絡方式及購買意向，以利公司銷售人員主動聯繫，提供客戶更進一步的商品介紹及議價，並完成商品銷售的流程，這類型先由網站蒐集銷售情報後由實體銷售人員拜訪客戶完成銷售流程的網路銷售模式，我們通稱為 **Lead Generation Model**。

這類型網站的主要營運目標為，吸引潛在客戶上網瀏覽商品資訊，於網站上留下基本資料、聯絡方式及商品需求，而後由公司銷售業務團隊依據客戶所留的資訊，聯繫客戶，提供進一步商品資訊，並談定商品交易細節，完成銷售流程，大部分的工業產品製造商、汽車公司、人壽保險公司等都屬這類型的網站。**BMW Taiwan** 於公司網頁上提供各款車型的外觀照片、規格、參考售價等資訊，基於汽車這項產品的規格複雜及高單價，**B76MW Taiwan** 並無提供線上交易的功能，但於每一車款的網頁旁皆有預約賞車的連結，吸引有興趣購買的消費者留下聯絡方式及喜好車款資訊，後由業務人員主動與客戶聯繫，完成商品銷售程序。此類網站的主要營運指標為 **Browse-to-Lead-to-Buy ratio**，多少百分比的網站訪客於網站留下聯絡方式和購買意向，又多少百分比的網站訪客最後真正和業務人員下單購買；以及 **CPL(Cost Per Lead)**，每產生一個網路客戶購買意向(**Sales Lead**)的平均成本。

WebNibbler 能提供行銷活動最適分析、網站內容配置最佳化分析、瀏覽歷程分析、註冊流程最適分析等工具，幫助此類營運模式的網站大幅提高 **Browse-to-Lead-to-Buy ratio**，並降低 **CPL**，如此，公司可以最低成本產生網路客戶購買意向，並吸引大部分的網路訪客留下聯絡方式和購買意向，並經由業務人員的聯繫，能吸引大部分網站訪客最後真正下單購買。

行銷活動最適分析

為了增加 **Sales Lead** 的產生，行銷人員首先會推動一系列的行銷活動，通常包括入口網站的條幅廣告和關鍵字搜尋，及實體的電視、傳單、車廂廣告等，以求增加網站的造訪流量。除了流量的增加外，行銷人員還會於公司網站上提供商品折扣優待卷、免費試用商品等行銷手法，吸引有意願購買的網站訪客留下聯絡及購買意向，以利銷售人員主動聯繫。

WebNibbler 提供的外部網站來源分析報表，有助於瞭解您的網站訪客從何而來，同時也協助您發掘那些隱藏或未知訪客來源，協助行銷人員即時分析以上行銷活動的成效，以利隨時調整行銷策略。如某汽車公司網站透過分析發現其有為數眾多的訪客乃是透過某入口網站的社群網轉介進入，而這樣的資訊乃是原先沒察覺的，藉由此分析便可避免因為遺漏



Professional Partner for Your Website Success

何謂 Lead Generation Model

行銷活動最適分析

網站內容配置最佳化分析

瀏覽歷程分析

註冊流程最適分析

小結

一些具有潛在實力的來源網站，進而錯失商機。此外，並提供合作網站來源分析報表，由此您可以只追蹤您有興趣的網站，便可清楚掌握那個網站為您引入較多的訪客，以此作為合作依據，有效掌握行銷效益。

網站內容配置最佳化分析

網站內容及配置的好壞，影響到網站訪客找到欲購買商品的容易度，進而影響到註冊留下購買意向的比例。**WebNibbler** 提供的網站內容群組有效性分析中，可提供您以網站實體架構的角度及虛擬架構的面向來分析網頁流量及訪客群組。

在實體架構分析報表中，管理者可以在網站的實體架構基準下進行內容的分析，以瞭解哪些網頁內容的造訪率及瀏覽率較高，哪些較低，以瞭解網站架構及網頁內容設計的潛在問題。

WebNibbler 亦提供虛擬架構的分析面向，您網站上的不同頁面，可以依照您的需求，跳脫網站實體架構，定義編輯成不同的內容群組或類別，作更細微的分析。透過此分析結果，檢視網站上哪些內容乏人問津，若是這些乏人問津的群組並非重要內容，便可將其替換成訪客較有興趣的內容，若該內容是網站欲強調的重點，則可透過行銷手法加以宣傳。

利用 **WebNibbler** 對網站內容及配置做最佳化，可以協助網站訪客更迅速有效的找到需要的資訊，以吸引訪客購買意願，留下聯絡及購買意向資訊。

瀏覽歷程分析

網路訪客於購物網站或 **Lead Generation** 網站上購物或留下購買意向前，通常有一定的瀏覽歷程，包括了先經由首頁或活動推廣網頁進入網站、瀏覽產品資訊網頁、利用搜尋引擎尋找商品資訊、將有興趣產品加入購物車、登入或註冊、檢視購買商品或購買意向表單等步驟，**WebNibbler** 提供了功能強大的瀏覽歷程分析工具，可以幫助行銷人員確實掌握網路訪客以上的瀏覽歷程，清楚瞭解多少百分比的訪客進站並留下購買意向、多少百分比的訪客進站後使用搜尋引擎、訪客多於哪一個瀏覽階段離開網站等等，以協助行銷人員掌握訪客瀏覽歷程的瓶頸，瞭解是搜尋引擎設計不佳以致訪客搜尋不到產品資訊、還是產品或產品資訊不佳以致訪客不願購買或不願留下購買意向、亦或是註冊表單設計不佳以致訪客欲註冊但於註冊中途離站等等問題，以最佳化網站設計。

註冊流程最適分析

成功吸引網路訪客到訪並提供相關產品資訊後，對產品有興趣的訪客會有意願填寫線上註冊及購買意向表單，以利公司銷售人員與其主動聯絡，完成銷售程序。然而線上註冊及購買意向表單的設計，影響到訪客是否願意完整並且正確填寫表單後再離開網頁。一般行銷



Professional Partner for Your Website Success

何謂 Lead Generation Model

行銷活動最適分析

網站內容配置最佳化分析

瀏覽歷程分析

註冊流程最適分析

小結

人員會認為表單的欄位越多越好，如此可以蒐集到更多訪客的資料，以利日後的客戶拜訪及銷售，然而，過多的註冊資料欄位往往會讓訪客沒有耐心填完而離開，或隨意填入一些不正確的資料。**WebNibbler** 提供註冊流程最適分析，這報告可以告訴您訪客填完表單的比率，以及訪客是在哪一個表單離開網頁，協助您在表單資料完整性及訪客填表率之間達到最佳化設計。

小結

Lead Generation 是相當普遍的網站營運模式，廣見於工業產品製造商、汽車公司、人壽保險公司等網站，可以相對較低的成本產生銷售情報，以利公司銷售人員日後主動與客戶聯繫，完成銷售流程。**WebNibbler** 為一套強大的網站訪客行為分析軟體，提供行銷活動最適分析工具，協助您最佳化入口網站、條幅廣告和關鍵字搜尋的行銷預算分配，以最有效的方式吸引潛在客戶到您的網站瀏覽商品資訊；此外，**WebNibbler** 提供網站內容配置最佳化工具，協助您分析訪客網頁瀏覽紀錄，最佳化網站架構和網頁設計，以吸引潛在客戶註冊填寫購買意向表單；**WebNibbler** 的註冊流程最適分析工具提供臨門一腳的功效，協助您分析訪客註冊流程，最佳化註冊資料表單，以蒐集到最多的購買意向情報，供銷售人員開發聯繫，完成產品銷售流程，提高公司營收。



Professional Partner for Your Website Success

CCMedia Technology Company

Tel : 886-2-26552828

Fax : 886-2-26551919

Address : Nangang Software Park, 12F, No.19-2, Sanchung Rd, Nangang District, Taipei 115, Taiwan.

Website : www.ccmedia.com.tw

E-mail : webnibbler_sales@ccmedia.com.tw