

Look Sharp, Look Deep

发挥经营绩效



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

何谓 Lead Generation Model

营销活动最适分析

网站内容配置最佳化分析

浏览历程分析

注册流程最适分析

小结

何谓 Lead Generation Model

随着因特网商业行为的日渐普及，现今，大部分公司皆有自己的网站，除了一般消费者所熟知提供在线下单购物服务的购物网站外，亦有很大比例的网站因所销售商品的规格复杂性、高单价或客制化需求，不提供在线直接下单购物的服务，但将大部分的商品信息放置于公司网站上供人浏览、查询，若客户浏览后对产品产生兴趣，可于网站上留下联络方式及购买意向，以利公司销售人员主动联系，提供客户更进一步的商品介绍及议价，并完成商品销售的流程，这类型先由网站搜集销售情报后由实体销售人员拜访客户完成销售流程的网络销售模式，我们通称为 **Lead Generation Model**。

这类型网站的主要营运目标为，吸引潜在客户上网浏览商品信息，于网站上留下基本数据、联络方式及商品需求，而后由公司销售业务团队依据客户所留的信息，联系客户，提供进一步商品信息，并谈定商品交易细节，完成销售流程，大部分的工业产品制造商、汽车公司、人寿保险公司等都属这类型的网站。**BMW Taiwan** 于公司网页上提供各款车型的外观照片、规格、参考售价等信息，基于汽车这项产品的规格复杂及高单价，**B76MW Taiwan** 并无提供在线交易的功能，但于每一车款的网页旁皆有预约赏车的连结，吸引有兴趣购买的消费者留下联络方式及喜好车款信息，后由业务人员主动与客户联系，完成商品销售程序。此类网站的主要营运指标为 **Browse-to-Lead-to-Buy ratio**，多少百分比的网站访客于网站留下联络方式和购买意向，又多少百分比的网站访客最后真正和业务人员下单购买；以及 **CPL(Cost Per Lead)**，每产生一个网络客户购买意向(**Sales Lead**)的平均成本。

WebNibbler 能提供营销活动最适分析、网站内容配置最佳化分析、浏览历程分析、注册流程最适分析等工具，帮助此类营运模式的网站大幅提高 **Browse-to-Lead-to-Buy ratio**，并降低 **CPL**，如此，公司可以最低成本产生网络客户购买意向，并吸引大部分的网络访客留下联络方式和购买意向，并经由业务人员的联系，能吸引大部分网站访客最后真正下单购买。

营销活动最适分析

为了增加 **Sales Lead** 的产生，营销人员首先会推动一系列的营销活动，通常包括入口网站的横幅广告和关键词搜寻，及实体的电视、传单、车厢广告等，以求增加网站的造访流量。除了流量的增加外，营销人员还会于公司网站上提供商品折扣优待卷、免费试用商品等营销手法，吸引有意愿购买的网站访客留下联络及购买意向，以利销售人员主动联系。

WebNibbler 提供的外部网站来源分析报表，有助于了解您的网站访客从何而来，同时也协助您发掘那些隐藏或未知访客来源，协助营销人员实时分析以上营销活动的成效，以利随时调整营销策略。如某汽车公司网站透过分析发现其有为数众多的访客乃是透过某入口网站的社群网转介进入，而这样的信息乃是原先没察觉的，藉由此分析便可避免因为遗漏



Professional Partner for Your Website Success

何谓 Lead Generation Model

营销活动最适分析

网站内容配置最佳化分析

浏览历程分析

注册流程最适分析

小结

一些具有潜在实力的来源网站，进而错失商机。此外，并提供合作网站来源分析报表，由此您可以只追踪您有兴趣的网站，便可清楚掌握那个网站为您引入较多的访客，以此作为合作依据，有效掌握营销效益。

网站内容配置最佳化分析

网站内容及配置的好坏，影响到网站访客找到欲购买商品的容易度，进而影响到注册留下购买意向的比例。**WebNibbler** 提供的网站内容群组有效性分析中，可提供您以网站实体架构的角度及虚拟架构的面向来分析网页流量及访客群组。

在实体架构分析报表中，管理者可以在网站的实体架构基准下进行内容的分析，以了解哪些网页内容的造访率及浏览率较高，哪些较低，以聊解网站架构及网页内容设计的潜在问题。

WebNibbler 亦提供虚拟架构的分析面向，您网站上的不同页面，可以依照您的需求，跳脱网站实体架构，定义编辑成不同的内容群组或类别，作更细微的分析。透过此分析结果，检视网站上哪些内容乏人问津，若是这些乏人问津的群组并非重要内容，便可将其替换成访客较有兴趣的内容，若该内容是网站欲强调的重点，则可透过营销手法加以宣传。

利用 **WebNibbler** 对网站内容及配置做最佳化，可以协助网站访客更迅速有效的找到需要的信息，以吸引访客购买意愿，留下联络及购买意向信息。

浏览历程分析

网络访客于购物网站或 **Lead Generation** 网站上购物或留下购买意向，通常有一定的浏览历程，包括了先经由首页或活动推广网页进入网站、浏览产品信息网页、利用搜寻引擎寻找商品信息、将有兴趣产品加入购物车、登入或注册、检视购买商品或购买意向窗体等步骤，**WebNibbler** 提供了功能强大的浏览历程分析工具，可以帮助营销人员确实掌握网络访客以上的浏览历程，清楚了解多少百分比的访客进站并留下购买意向、多少百分比的访客进站后使用搜寻引擎、访客多于哪一个浏览阶段离开网站等等，以协助营销人员掌握访客浏览历程的瓶颈，了解是搜寻引擎设计不佳以致访客搜寻不到产品信息、还是产品或产品信息不佳以致访客不愿购买或不愿留下购买意向、亦或是注册窗体设计不佳以致访客欲注册但于注册中途离站等问题，以最佳化网站设计。

注册流程最适分析

成功吸引网络访客到访并提供相关产品信息后，对产品有兴趣的访客会有意愿填写在线注册及购买意向窗体，以利公司销售人员与其主动联络，完成销售程序。然而在线注册及购买意向窗体的设计，影响到访客是否愿意完整并且正确填写窗体后再离开网页。一般营销



Professional Partner for Your Website Success

何谓 Lead Generation Model

营销活动最适分析

网站内容配置最佳化分析

浏览历程分析

注册流程最适分析

小结

人员会认为窗体的字段越多越好，如此可以搜集到更多访客的数据，以利日后的客户拜访及销售，然而，过多的注册数据域位往往会让访客没有耐心填完而离开，或随意填入一些不正确的数据。**WebNibbler** 提供注册流程最适分析，这报告可以告诉您访客填完窗体的比率，以及访客是在哪一个窗体离开网页，协助您在窗体数据完整性及访客填表率之间达到最佳化设计。

小结

Lead Generation 是相当普遍的网站营运模式，广见于工业产品制造商、汽车公司、人寿保险公司等网站，可以相对较低的成本产生销售情报，以利公司销售人员日后主动与客户联系，完成销售流程。**WebNibbler** 为一套强大的网站访客行为分析软件，提供营销活动最适分析工具，协助您最佳化入口网站、横幅广告和关键词搜寻的营销预算分配，以最有效的方式吸引潜在客户到您的网站浏览商品信息；此外，**WebNibbler** 提供网站内容配置最佳化工具，协助您分析访客网页浏览纪录，最佳化网站架构和网页设计，以吸引潜在客户注册填写购买意向窗体；**WebNibbler** 的注册流程最适分析工具提供临门一脚的功效，协助您分析访客注册流程，最佳化注册数据窗体，以搜集到最多的购买意向情报，供销售人员开发联系，完成产品销售流程，提高公司营收。



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.ccmmedia.com.tw

E-mail: webnibbler_sales@ccmedia.com.tw