

网站运营：网上购物网站改版成功的秘诀 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/474/2021_2022__E7_BD_91_E7_AB_99_E8_BF_90_E8_c67_474627.htm 网站运营：网上购物网站改版成功的秘诀 网上购物网站改版成功的秘诀表明,该网站在改版中并没有进行很大的改变,只是在一些细节方面进行了调整,更加容易吸引用户的注意力。主要表现在购物车按钮的位置、导航结构、产品分类等方面。这就是在线购物网站Perfume.com改版成功的秘诀。 当一个网站建成之后,网站的结构、功能等基本要素在一定时期内通常是保持稳定的,当网站运营一段时间之后,随着竞争环境的不断变化和消费者购买行为的变迁,原有的网站要素可能对网站效果的发挥产生明显的阻碍作用,这种情况下对网站进行改版升级是非常必要的。有时候,也许仅仅是非常微小的改变,就可能带来意想不到的效果。网上购物网站www.Perfume.com就是这样一个网站改版成功的网络营销案例。 网上购物网站改版后的效果 在线香水购物网站www.Perfume.com在2005年8月2号将网站进行改版后重新发布,结果网站的顾客转化率由网站改版前的3.68%提高到5.52%,顾客保持率由网站改版前的25%提高到50%,销售利润增加了8%。这些数据表明,该网站在改版之后的网络营销效果取得了明显的提升,作为网络营销研究者,我们希望知道,Perfume.com在改版中使用了什么秘诀,从这个网络营销成功案例中,我们能得到哪些启发? 网络营销案例分析:网上购物网站改版成功的秘诀是什么?

对Perfume.com网站改版前后进行对比分析可以发现,实际上,该网站在改版中并没有进行很大的改变,只是在一些细节

方面进行了调整，更加容易吸引用户的注意力，主要表现在购物车按钮的位置、导航结构、产品分类等方面。这就是在线购物网站Perfume.com改版成功的秘诀。Perfume.com在网站改版再造中，将商品价格和加入购物车的按钮放在页面更为显著的位置而不是用其它过量的信息转移用户的注意力。更改了网站导航结构，以设计师和品牌名称作为产品细分目录。在这以前，他们发现顾客常常在品牌和设计师之间转来转去找不到方向，将导航做这样的处理后就清晰地将访问目标清晰地呈现出来。网站改版后的另外一个特色是增加了一个“节省金额”提示。他们列出商品的一般市场价格和在Perfume.com购买的更低的价格，显示购物者所获得的折扣优惠。同时，每当某个商品被加入到购物车，网站都会自动计算出节约的费用。总之，改版后的Perfume.com随时都在显著位置提醒顾客所获得的价格优惠，以刺激顾客在线购买。同时，网站还重新设计了在搜索引擎关键词广告上的登录页，把登陆页针对用户搜索的关键词直接指向该产品的页面，消除了所有的导航因素和其它产品目录对搜索者的干扰，让潜在顾客在第一次点击后就直达搜索目标，而不是浪费时间在首页或目录中寻找。此外，Perfume.com还升级了网站的“about us”企业介绍页面的内容，强调公司网站数据采用的安全措施，以及他们隶属上市公司Communicate.com，给予顾客充分的信任和放心购买。对于Perfume.com网站在改版取得的显著效果，其实一点也不意外。Perfume.com网站正是充分考虑了用户的在线浏览和购买习惯，在对用户获取产品信息、增加网站可信度，以及设计更为合理的购物流程等方面进行了优化设计，并且充分遵照了“网络营销信息传递原理”

中的基本原则，如通过对搜索引擎关键词广告的指向、合理的产品分类设计等方面做到尽量缩短信息传递渠道，让网上购物者可以用最少的时间获取详细的产品信息，并且采用一定的心理影响因素刺激用户的购买行为。可见，Perfume.com网站改版成功的案例告诉我们，在网络营销导向的网站设计中，从用户需求的角度出发，对网站的基本要素（结构、功能、内容、服务）进行合理的设计，就基本上达到了网站优化的效果，并且应该重视每一个细节问题，尤其是某些重要方面，如合理的产品分类、对产品信息的详细描述、对公司及服务的详细介绍等方面，这些实际上只是网站设计中最基础的工作而已。网络营销取得成效不仅要求网络营销人员具备专业知识，同时更需要具有高度的责任心。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com