

电子商务转化率提高的关键因素电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_645069.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645069.htm) 国内电子商务转化率均不高，有数据显示，行业一般为0.1%，当当为1%。而根据尼尔森今年1月发布的报告显示，一家卖花和礼物的网站proflowers.com，转化率高达30.6%，而卖女装的metrostyle.com转化率也高达23.6%，分居转化率排行榜的冠亚军。转化率实际是一个整体数据，如果对它进行细分，可看到几个关键性因素：1) 浏览产品人数/进站人数，也即shoppers/visitors。这里要注意shopper的定义，不要把窜错门的人也算进来。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](http://www.100test.com)