

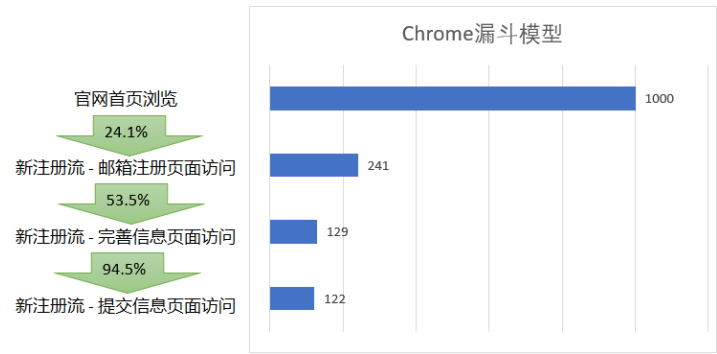
白熊求职注册转化率分析

根据后台数据显示，白熊求职 web 端注册率维持在 6%左右。这篇报告的主要目的是分析 web 端新用户转化情况。表格 1 为白熊求职后台收集的新用户注册时，每一步用户存流量。

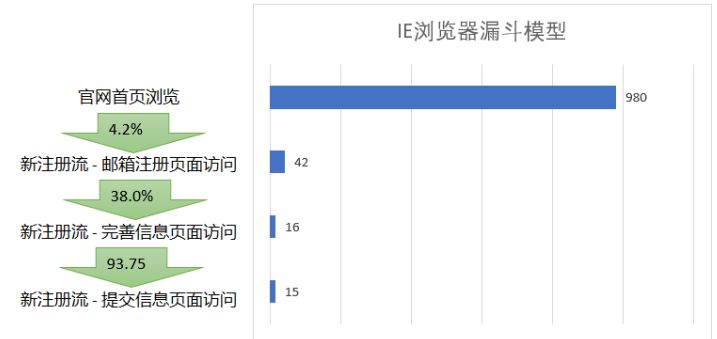
注册环节	Chrome 浏览器（人数）	IE 浏览器（人数）
官网首页浏览	1000	980
新注册流 - 邮箱注册页面访问	241	42
新注册流 - 完善信息页面访问	129	16
新注册流 - 提交信息页面访问	122	15

表格 1

根据表一数据分别建立 Chrome 端漏斗模型（表格 2）和 IE 端漏斗模型（表格 3）。



表格 2



表格 3

根据表格 1 可以计算出，样本中总人数一共 1980 人，最后成功注册用户一共 137 人，成功注册人数占总人数的 6.9%。其中，根据 Chrome 用户的总体转化率为 12.2%，而 IE 端的注册转化率为 1.5%。所以，能够得出结论，IE 端严重影响了总体的用户转化率。

根据表格 3 可以看出，IE 端在“官网首页浏览”到“邮箱注册页面访问”这一步用户仅有少量存留了下来，仅有 4.2%的用户保留了下来。另外，在“邮箱注册页”到“完善信息页”这一步，用户存量 IE 端同样低于 Chrome 端。

另一方面，从注册流程方面分析，以 Chrome 端为例，“官网首页浏览”到“邮箱注册页面访问”这一步用户量存流量最低，大约 20%的用户存留了下来。其次是“邮箱注册页”到“完善信息页”这一步，大约有 50%的用户存留了下来。只有很少量的用户在最后一步流失。

结论

根据上面分析，提高白熊 web 端注册率的方式有两种。

1. 分析 IE 端网页支持，重点是官网首页和“邮箱注册”页。其次是“完善信息”页。
2. 进一步分析用户从“官网首页”到“邮箱注册”页和“邮箱注册”到“完善信息”这两步的用户放弃原因。