

接下来, 给大家汇报一个小需求...



接下来, 给大家汇报一个小需求...



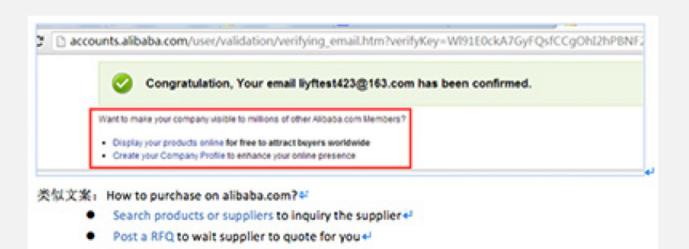


• 需求简介

需求分析

设计思考

结果数据



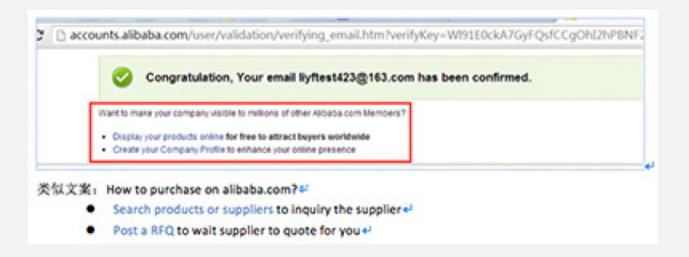


• 需求简介

需求分析

设计思考

结果数据



就是这么一个简单的引导页面, 我都做了什么?



• 需求分析

设计思考

结果数据

人来

用户是谁? ——— 新用户



用户路径? ——— 注册成功页面 > 个人邮箱 > 邮箱验证成功页



• 需求分析

设计思考

结果数据

人用



Goal 1:告诉用户邮箱验证已成功

Goal 2: 引导用户进行采购





Task: 验证已成功 > 选择某引导 > 开始体验





Ul Page:

告知用户邮箱验证已成功

接下来可以做什么

搜索

发RFQ



需求分析

• 设计思考

结果数据

人用

对于一个新用户, 如何对未知的结果进行选择?



用户心理预期: 疑惑、不确定、导致跳失



需求分析

• 设计思考

结果数据

人用

对于一个新用户, 如何对未知的结果进行选择?

用户心理预期: 疑惑、不确定、导致跳失

解决方案:设计中加入场景图,让新用户在选择功能时心里有数



需求分析

• 设计思考

结果数据

吸引点击

我们提供给用户正确的路径, 就还得负责引导用户使用

]	集中注意力
2	引起兴趣和认同
3	激发体验欲望
4	促使行动



需求分析

• 设计思考

结果数据

吸引点击

我们提供给用户正确的路径, 就还得负责引导用户使用



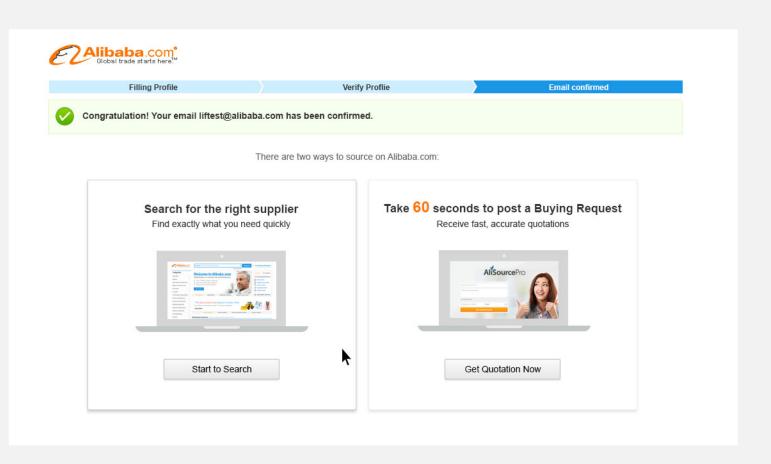


需求分析

• 设计思考

结果数据

最终方案





需求分析

设计思考

• 结果数据

数据





其中贡献的 RFQ 转化率为 18.25%

每天为 RFQ 频道带来平均 1000UV

UV 到表单转化率达 95% 以上, 表单到 RFQ 提交转化率达 25%, 同比旧表单增长 10%



需求分析

设计思考

• 结果数据

认同

Re: 注册成功(邮件确认)页面RFQ流量引入的数据分析[留意]









张华 于 2014年5月26日(星期一) 18:24 发给 李艳芳

从13%到54%,非常好的结果!大家一起加油,服务好买家!

Wind



没有小需求, 只要你真的尽心去捍卫用户的体验。



没有小需求, 只要你真的尽心去捍卫用户的体验。

谢谢!