采购直达大促总结

设计思路及设计过程

许洁&张晖卉

采购直达运营背景:

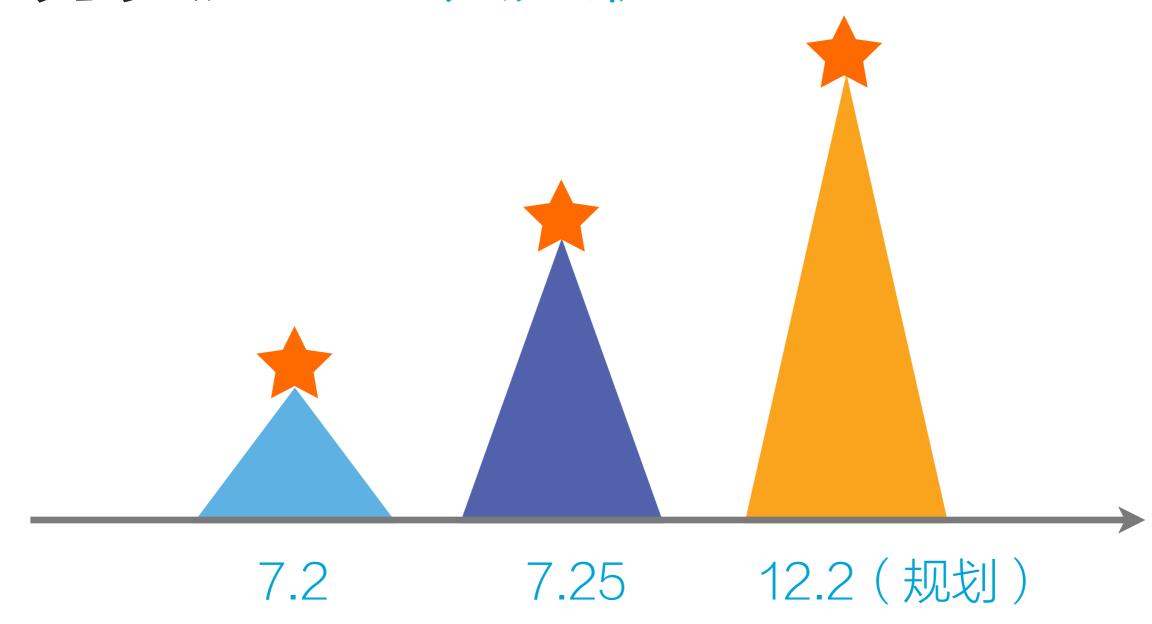
采购直达 业务孵化已有三年 但今年才开始推动运营, 我们也是第一次做这类"询盘类"服务型促销活动。

服务型大促与促销型的差异

促销——集市大卖场:爆品、新品、折扣等促销信息的轰炸、气氛火爆热烈。

服务——虽然大促还是要热闹的气氛,但会更冷静稳重,所有的设计风格,利益点的拟定,都是围绕目标行为(促进用户发询盘)来做。

业务实施: 3次大促



7.2大促: US \$80物流券

一期项目介绍

项目背景:

RFQ的首次服务型大促活动尝试(从无到有),测试买家对利益点刺激的反应,为以后服务规模化、产品化、和未来更大规模的大型活动做第一拨试水

项目目标:

拉升RFQ每日自发量,吸引更多新买家尝试发采购订单

活动方式:

发RFQ获得物流券

服务型大促设计执行

- 页面流程性强,逻辑复杂。
- 使用优惠复杂,对于用户来说理解成本较高。
- 涉及到环节多,很多交易不是直接线上可以完成。

视觉阶段可以帮助解决的问题:

可顺利浏览复杂流程信息的前提下,表达出大促的氛围,吸引力

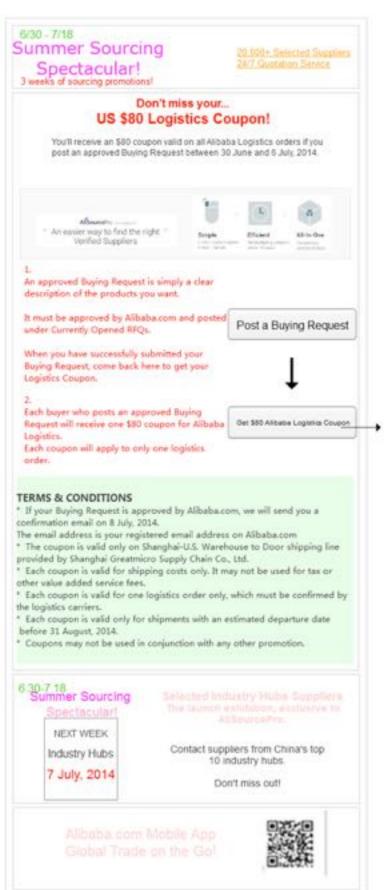
用什么样的设计思路来达到目标:

使用视觉层级方法,突出卖点 使用流程性的图,使页面流程清晰

用视觉冲击力强的色调使整个页面颜色鲜艳,信息明确

以owner的身份设计

需求方给到的DEMO





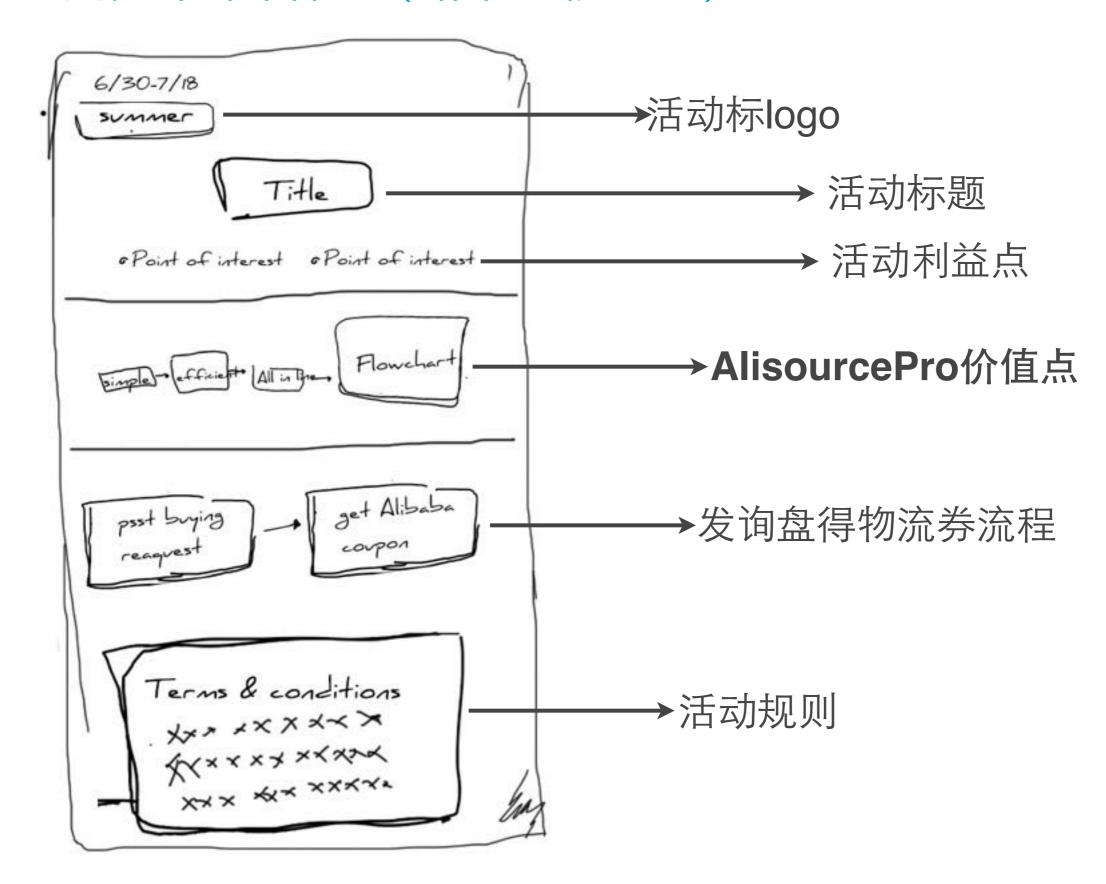
问题:

- 文字信息杂乱
- 信息层级混乱
- 流程性弱
- ●到处是重点,没有重点

设计目标:

- 突出卖点
- 信息梳理简单清晰
- 利益点传递

梳理后页面结构(信息梳理)



一期初稿



设计说明:

● 场景化:送货的场景,轻松的氛围

• 卖点: 80元物流券在牌子上突显

● 流程梳理: 价值点在上, 得物流券流程在下。

初稿:

- 风格偏C类设计
- 物流券卖点不够突出
- 流程性弱

• 从上往下的浏览方式不契合用户 \[\frac{1}{2} \]



一期终稿



设计说明:

• 红色: 氛围烘托

• 卖点: 元素上直接使用券的元素, 使用场景化

• 页面元素: BC差异化研究,B类使用货车和大箱子的元素

• 流程梳理: 得物流券的流程提上来, 从左往右

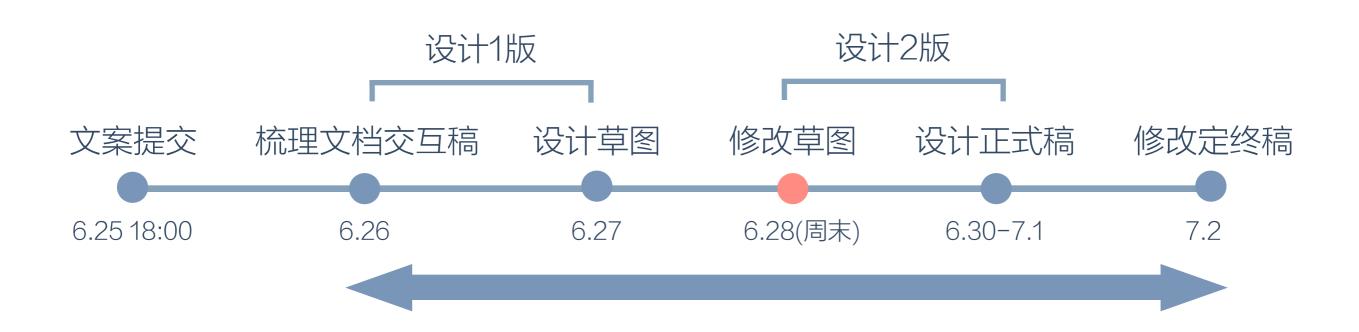
●时间轴梳理: 点亮目前的状态

终稿:

- 突出了"80元美元物流券"卖点
- 暗红色突出大促氛围,B类风格
- 页面逻辑清晰,强化了流程
- 增加的时间轴做铺垫
- 从左往右的浏览方式契合用户习惯



一期时间结点总结



◆文案提交:6月25日18:00,文案定稿:7月2号

●设计时间: 班间4天,实际投入5天(周末加班)

6月26日——7月1日

一期数据反馈

活动共引来RFQ共192条,

页面UV到RFQ的转化,4个工作日平均为4.21%

(平时平均1.2%,平时最高为2.4%)

点击领取物流券合计pv 617

1.点击领取物流券的很高,实际得到物流券的不多

物流表单一达通的表单复杂,要填的字段太多,导致真正填写完全,有资格得到物流券的34个。(RFQ通过数和意向行动Rfq数,由于快速表单免登录的行为,数据会有流失,可能会比实际情况略低个10%)

2.后期跟踪使用情况,物流券使用者并不多

物流券要卖家同意使用后,买家再把券给卖家,不能在物流订单李直接抵扣。

改进点

营造气氛的卖点一点要易用(物流券要用就一定要做改造)

一期数据反馈

舌动了	人田											
			PV	UV	提交RFQ人数	提交RFQ数量	UV-RFQ转化	审核通过数量	买家意向行为	点击领物流券PV	点击领物流券UV	填写物流表单
周四	3日	PC	1439	1264	69	74	5.85%	27	13	156	95	共计34个 其中美国订单24个 其他国家订单10个
周五	4日	PC	655	589	22	22	3.74%	13	4	90	41	
周六	5日	PC	442	414	14	16	3.86%	5	2	37	14	
周日	6日	PC	490	450	12	12	2.67%	4	0	93	25	
周一	7日	PC	710	654	26	29	4.43%	10	3	122	29	
周二	8日	PC	1511	1380	33	39	2.83%	11	3	119	53	
合计			5247	4751	176	192	4.21%	70	25	617	257	
周四	3日	无线	316	233								
周五	4日	无线	439	337								
周六	5日	无线	223	195								
周日	6日	无线	279	235								
周一	7日	无线	390	328		-						
周二	8日	无线	407	326								

- 1.周四7月3日上线pv冲高
- 2.周五7月4日美国国庆日pv降低,周六周日双休日PV继续回落。
- 3.周一,周二pv反弹。
- 4.无线页面只能看到UV,看不到活动带来的RFQ,二期大促改动表单,无线也要改,所以二期大促没做无线页面。
- 5.外投banner引流量少

改进点

推行国家差异化,使需求方更了解国家文化。从而使大型活动规避掉类似错误。

一期数据反馈



Summer Sourcing页面上线时间为北京时间7月3日15点,美国时间为7月2日23点, 比原定上线时间北京时间7月2日晚了一天,所以页面在7月2日出现最低峰值,7月3日冲到最高峰值。

改进点

推行国家差异化,使需求方考虑到活动时差。采用最佳时间上线推行营销活动规划。

一期: 优缺

做的好的:

- 1.卖点明确,设计比较好入手
- 2.页面逻辑清晰,点击领取物流券高
- 3.数据有提升,转化率提高

可完善的:

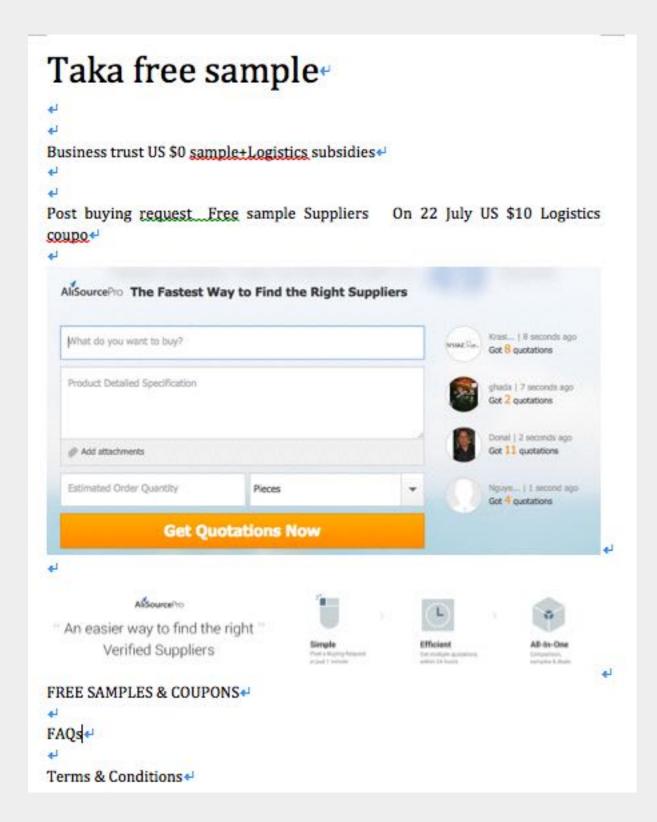
- 1.时间截点预估准确,能预留充分的设计时间
- 2.前期参与更多项目讨论做全面深入的了解
- 3.营造气氛的卖点(物流券)一定要易用
- 4.采用最佳时间上线并推行营销活动规划
- 4.数据跟踪更细致化

做的不够好的:

- 1.修改文案影响设计效率
- 2.物流表单复杂
- 3.活动时间没有预估好

7.25大促:

发RFQ 拿样+送物流券



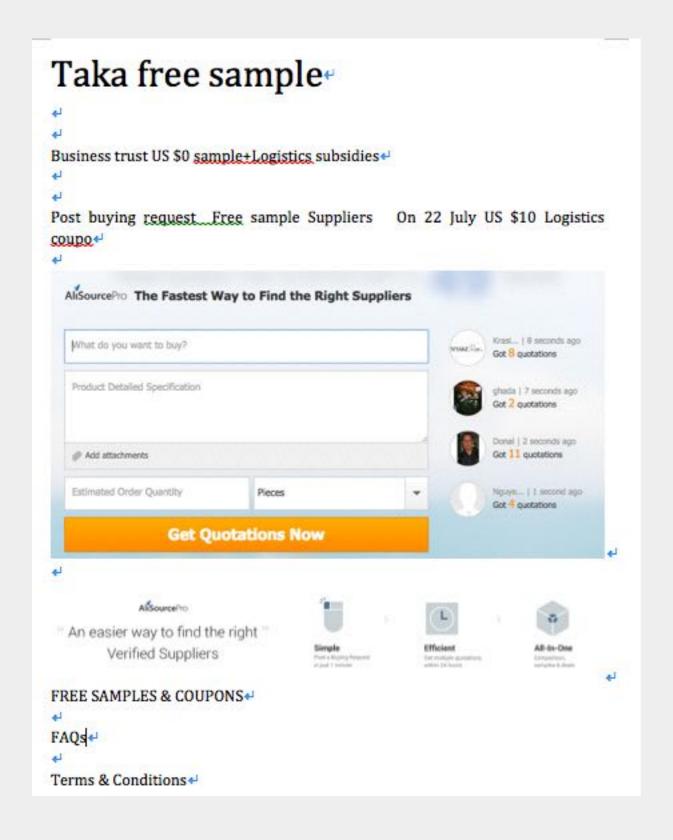
Demo的信息罗列

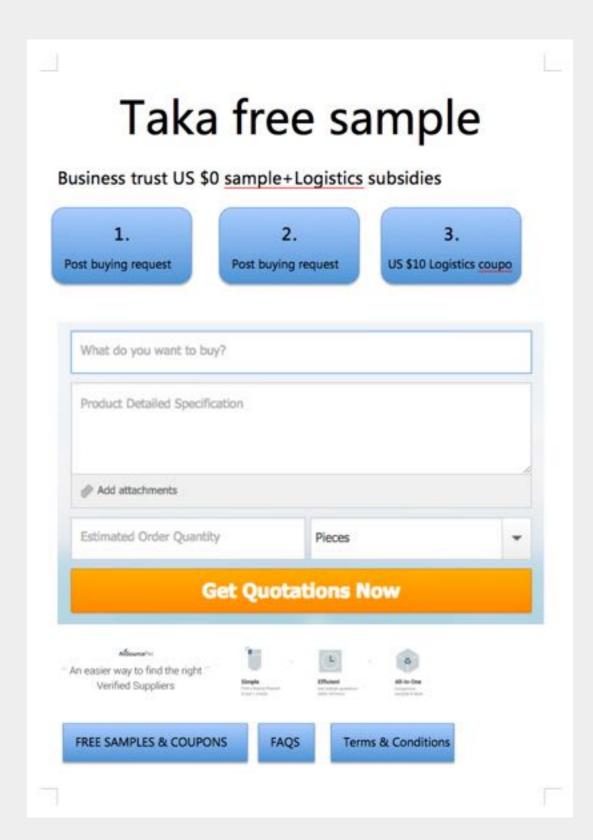
- ・比较随意
- 无重点 无逻辑

设计目标:

- 突出核心 "发RFQ"
- 信息梳理简单清晰

信息梳理: 归类、重点优先级提炼

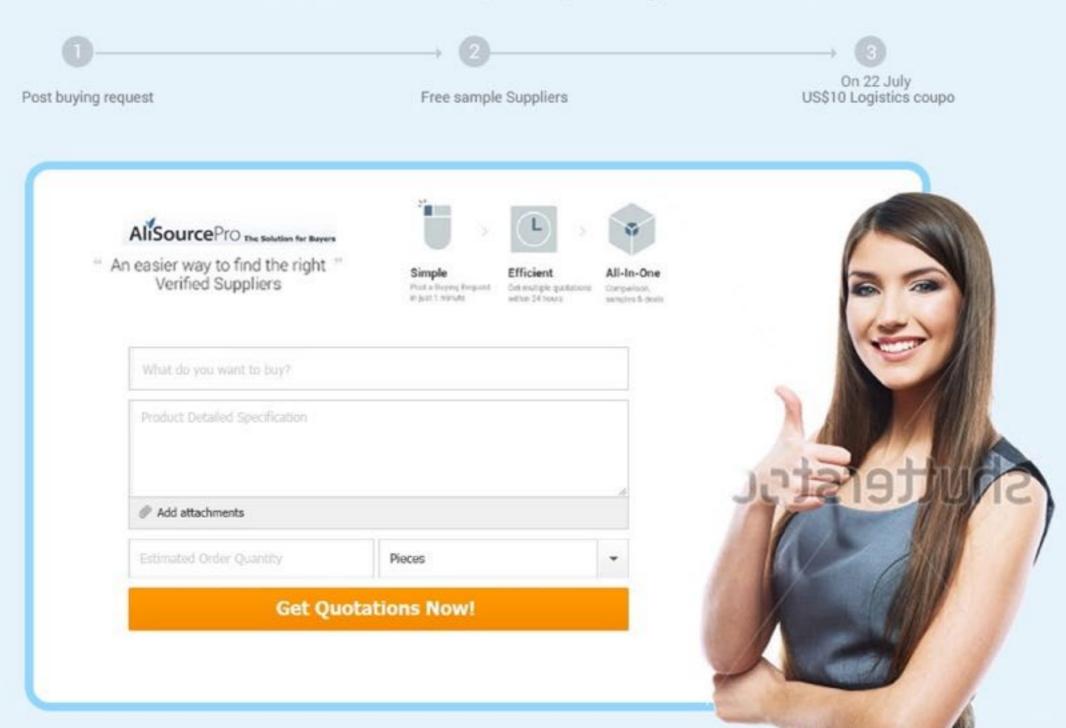




一版:信息调整+风格稿

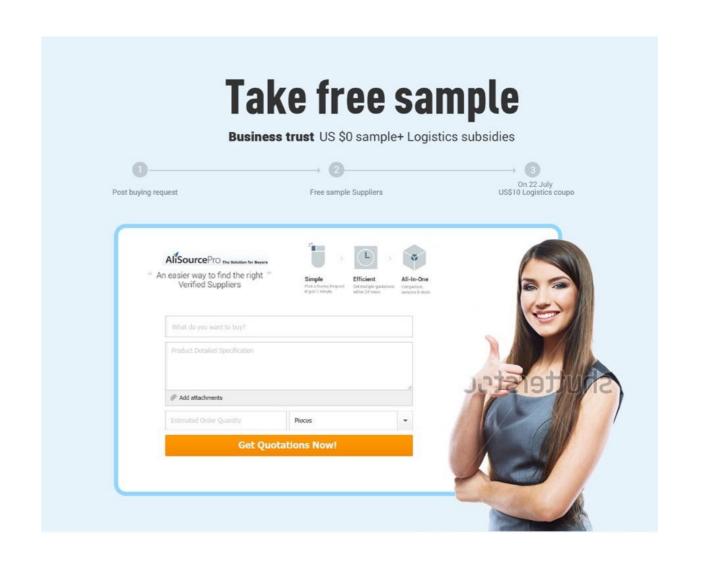
Take free sample

Business trust US \$0 sample+ Logistics subsidies



问题:

- 核心行为不够突出、页面松散
- 国家差异性 竖大拇指的手势在巴西是极不文明的表示
- 流程引导太弱
- 信息逻辑有误



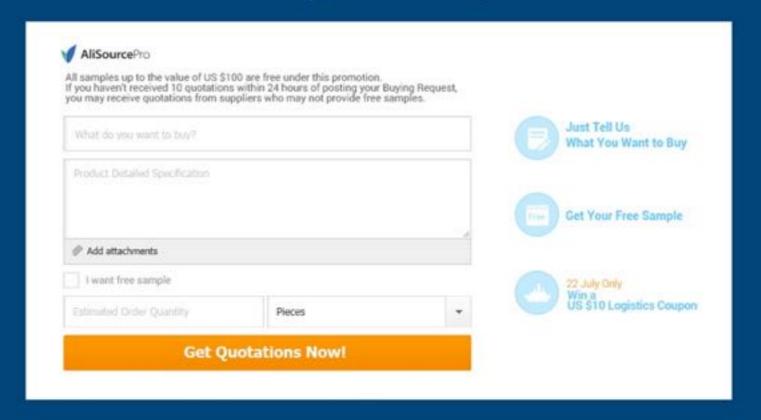
信息编排

风格调整

调整:

- 色彩对比突出表单
- 利益和表单整合
- 活动标题和时间

Free Froduct Samples & US \$10 Logistics Coupons 22 July Only



AliSourcePro

An easier way to find the right " Verified Suppliers





within 24 hours



marrales & deals

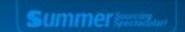
FREE SAMPLES & COUPONS

FAQs

Terms & Conditions

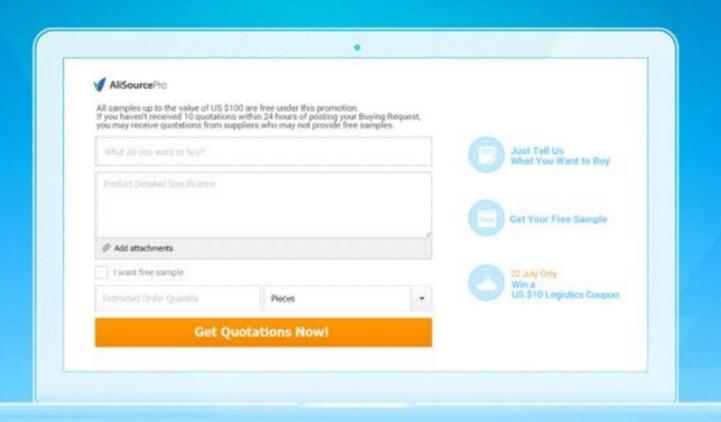
This year's Summer Sourcing Spectacular is to help you find credible suppliers that guarantee quality.

The Summer Sourcing Spectacular starts July 21, 2014 00:00:00 PST and ends July 25, 2014 at 23:59:59 PST.



Free Product Samples

& US \$10 Logistics Coupons 22 July Only



设计说明:

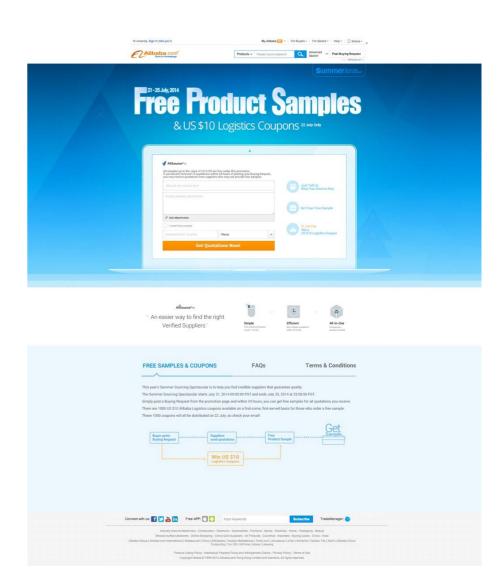
- 蓝色: 1、橙色行动点的强烈反差 2、蓝色对视觉定焦无干扰
- 表单载体: 简洁的电脑轮廓
- 三角元素: 线条的倾斜角度体现紧迫感和数据上升趋势的暗示。
- 字体: Impact 粗壮的线条和紧凑的字弧,体现严谨稳重安全的感觉,变形避免版权

设计稿总结:

• 重点突出,信息清晰,引导性强。

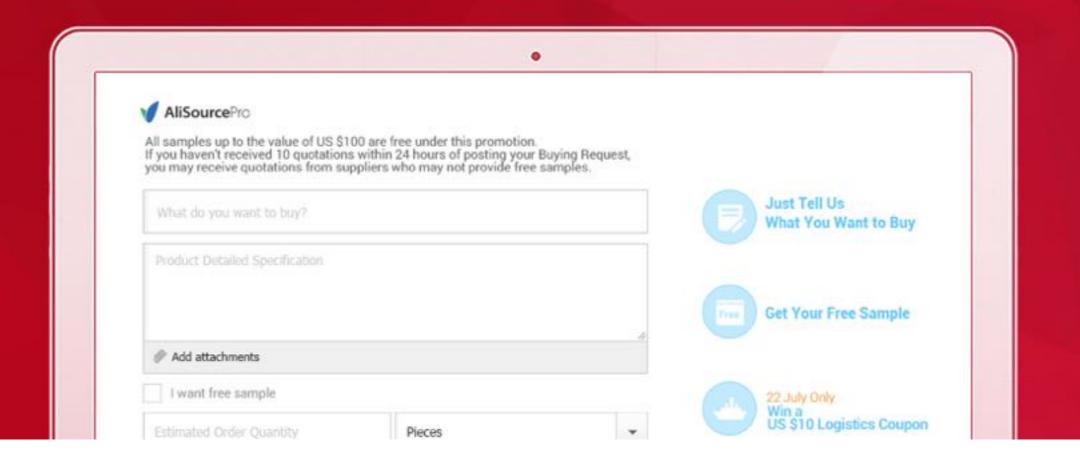
• 色彩稳定,利于集中视线发RFQ

• 但是: 缺乏促销氛围



Free Product Samples

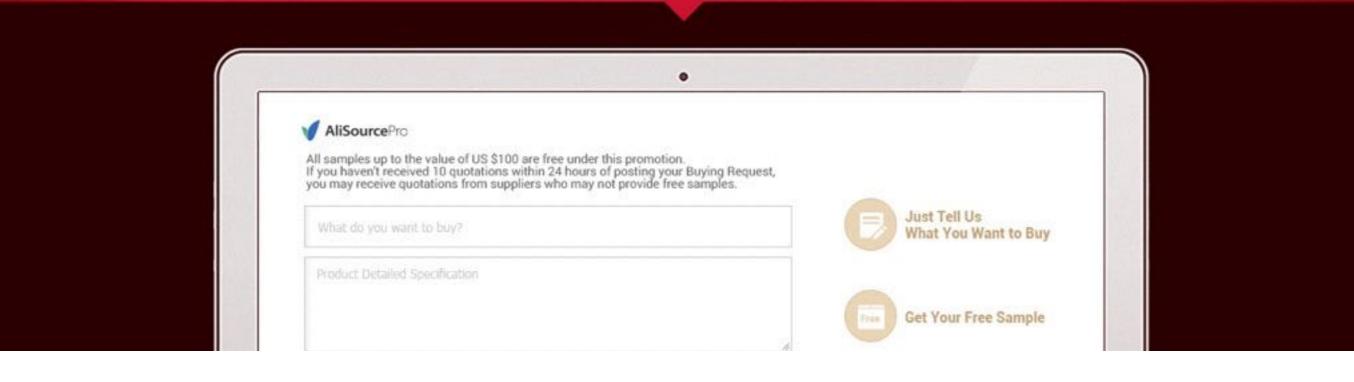
& US \$10 Logistics Coupons 22 July Only



问题: 环境色太抢眼,视线无法定焦



Free Product Samples & US \$10 Logistics Coupons 22 July Only



设计说明:

- 红+深红: 活动气氛+暗色环境无视觉干扰
- 礼盒: 免费样品
- 文字: 立体感晶格纹字体

优化红版:

- 表单视线无影响、有大促气氛
- 但是: 页面断层的感觉非常不好



设计修改思考:

- 打破页面条状感
- 大促气氛、稳重商务风



设计说明:

- 利用尖角打破断层的感觉,同时对表单的指向起到视觉引导的作用
- 文字粗壮的字干显得单板,用小元素添加趣味性

二期数据

RFQ共3870条,

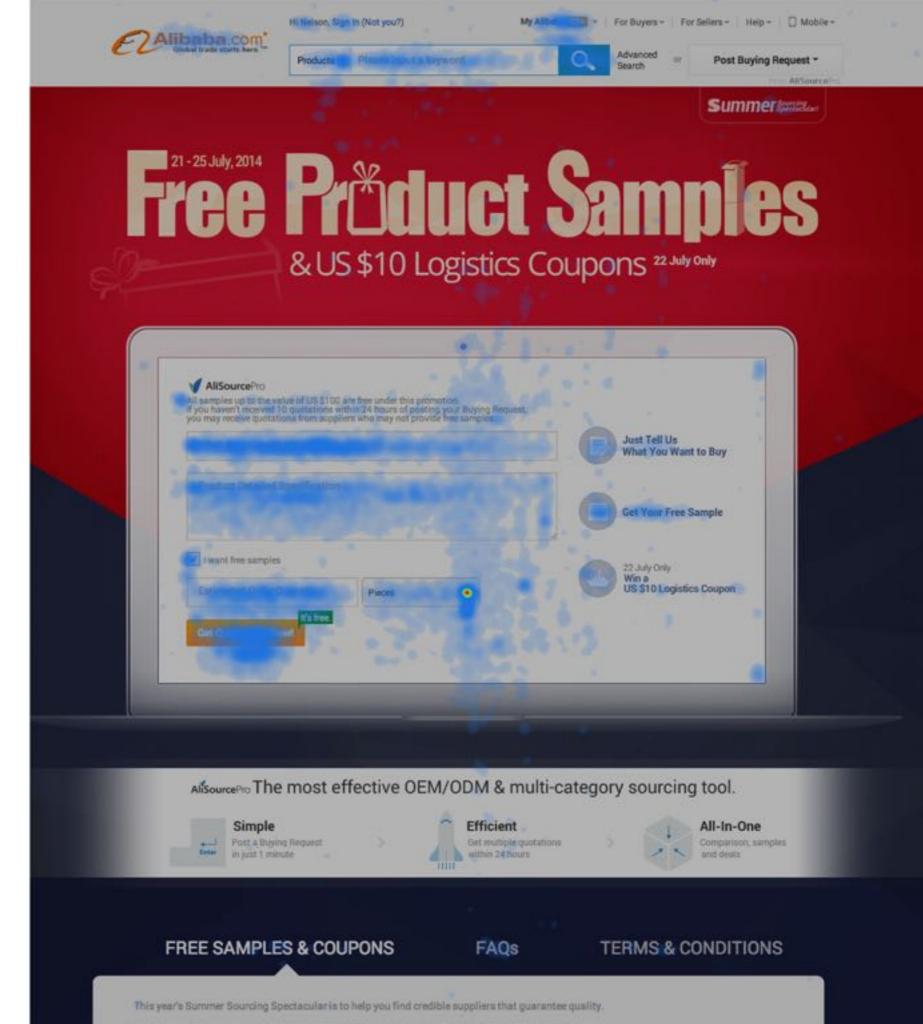
1干张物流券

转化率5.2%

(平时最高为2.4%)

热力图:

清晰、准确无流失



二期总结

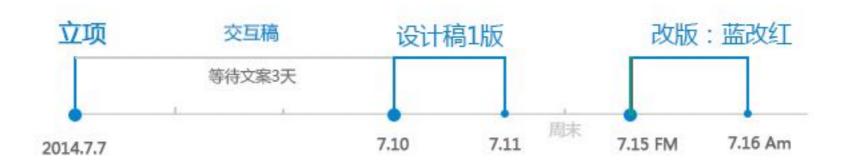
做的好的:

- 1.条理清晰, 结构简洁, 行动点突出(第一屏显示重点)
- 2. 无文案变更,交互稿后直接开始设计,高效无返工。

可完善的:

- 1. 时间把控问题
- 2. 设计风格的变更
- 3. 利益点可以优化成流程 从热力图的数据反馈来看,用户会希望点击后直接跳转到对应页面。

项目周期



• 文案提交: 7月8——10号。

• 设计时间: I0.5、II、I4.5、I5.5、I6.5、I7, 共4天

• (一版2天, 二版0.8天, 三版: I天)

Thank you!