

腾讯企点·分析

用户使用手册

更新时间	变更功能	页码	版本
2016.11.15	【优化】访客细查-访客评分	P31	V.13
2016.11.07	【新增】搜索推广跟踪-搜索推广接待数据	P23	
	【优化】广告跟踪-指定广告跟踪支持 utm 参数上报	P9	
2016.10.31	【优化】市场聆听-菜单合并、新增评论内容/评论用户画像	P48	v.12
2016.10.8	【新增】搜索推广跟踪	P16	v.11
	【新增】广告跟踪-广告接待数据	P12	
	【新增】代码安装-不再区分服务用户和新用户	P6	

目录

一 . 产品介绍	3
二 . 产品特色	3
三 . 功能清单	4
四 . 功能详解	6
代码部署	6
代码安装	6
流量分析	8
1.广告跟踪	8
2.搜索推广跟踪	16
转化分析	26
1.转化漏斗	26
2.指标管理	30
行为分析	30
1.访客路径	30
2.访客细查	31
受众	37
1.我的人群管理	37
2.号码包人群	37
3.相似人群	40
4.自定义人群	42
5.商圈人群	43

内容.....	46
着陆页.....	46
市场聆听.....	48
关键词监测.....	48
网站监测.....	54
1.应用趋势	55
2.访客分析	56
3.客户端分析	58
4.页面分析	60
5.来源分析	63
五 . 联系我们.....	66

一 . 产品介绍

企点分析是专为企业提供网站流量转化分析、受众行为及画像分析的营销转化分析服务，帮助企业精准跟踪推广至转化的效果，系统化分析网站运营数据，优化营销策略，更清晰地了解消费者，最终提升转化效果。

二 . 产品特色

1.移动建站样式丰富，操作便捷利于传播

降低建站成本、合理布局页面。多种模板及组件，样式美观、操作便捷。域名绑定简单，支持生成 url 及二维码传播。并且能够自动统计转化效果。

2.网站基础数据分析，帮助了解网站运营效果

多维度分析网站运营数据，帮助企业了解网站各页面数据及流量走势，把握网站运营效果。

3.流量及转化数据解析，降低成本提升转化

为品牌主提供数据分析能力，帮助企业精准跟踪推广至转化的效果，从广告到最终转化，各页面流量沉淀的真实效果一目了然。

4.受众及行为分析，全面了解来访人群评估价值

依托腾讯全网社交数据，实现自然人全网行为追踪，了解来访用户画像及访问习

惯，进而更好的服务客户、连接客户。

5. 社交平台评价追踪，助力优化产品提升口碑

提供用户在 QQ 社交平台评论的数据追踪能力，分析评论趋势，提升口碑，打造营销部的数据亮点。关注用户随产品评论同时提及的关键词，帮助企业了解用户心理。

三 . 功能清单

模块	功能	功能描述
流量分析	广告跟踪	为每个推广渠道建立定制的着陆页 URL，跟踪并对比不同渠道的流量数据，帮助广告主更精准地投放。
	搜索推广跟踪	导入搜索推广信息，帮助企业对比不同搜索引擎及关键字的推广效果。
转化分析	转化漏斗	用户访问路径漏斗追踪。
	指标管理	指标池快捷管理。
行为分析	访客路径	访客在网站的浏览趋势。
	访客细查	访客细化到个体，回溯浏览行为，可设置访客评分。
受众	我的人群管理	管理已经生成的号码包，查看每个号码包的画像，也可在此处直接创建人群。
	号码包人群	上传 QQ 号码包，可查看人群画像。
	相似人群	对已上传的号码包，或新上传号码包，做 lookalike 人群扩散。
	自定义人群	对网站访问行为自定义筛选号码包，包含浏览页数、页面停留时间、访问次数等维度。

	商圈人群	查看楼宇周围的人群热力图以及人群画像(画像暂时只支持部分地区查看)。
内容	着陆页	H5 页面&微站搭建，支持建站后免部署 JS 代码。
市场聆听	关键词监测	大数据支持，可查看用户在网络上发表了哪些和自己产品有关的言论，收集产品在市场上的口碑。
代码部署	代码安装	代码部署是使用企点分析必要准备工作，按照要求部署了 JS 代码以后，即可使用各项数据分析功能。
网站监测	应用趋势	网站每 10 分钟动态变化，通常用于监测新上线活动的效果。
	访客分析	对访客/潜在客户在网站的整体流量分析，支持实时访客分析，并提供访客的用户画像，指导用户了解访客构成，支持新老访客比对。
	客户端分析	网站访问用户使用的终端信息、地域、运营商等统计,帮助企业更全面的了解使用不同终端的用户在访问行为上的差异。
	页面分析	帮助您了解哪些页面最受欢迎、帮助您了解网站最真实的用户打开速度、帮助多页面应用观察粘性。
	来源分析	不同营销渠道流量来源的质量分析。

四 . 功能详解

代码部署

代码安装

代码部署是使用企点分析必要准备工作，按照要求部署了 JS 代码以后，即可使用各项数据分析功能。请按如下步骤进行代码部署：

1) 点击数据分析-代码部署，看到如下页面：

代码部署

+ 新建域名

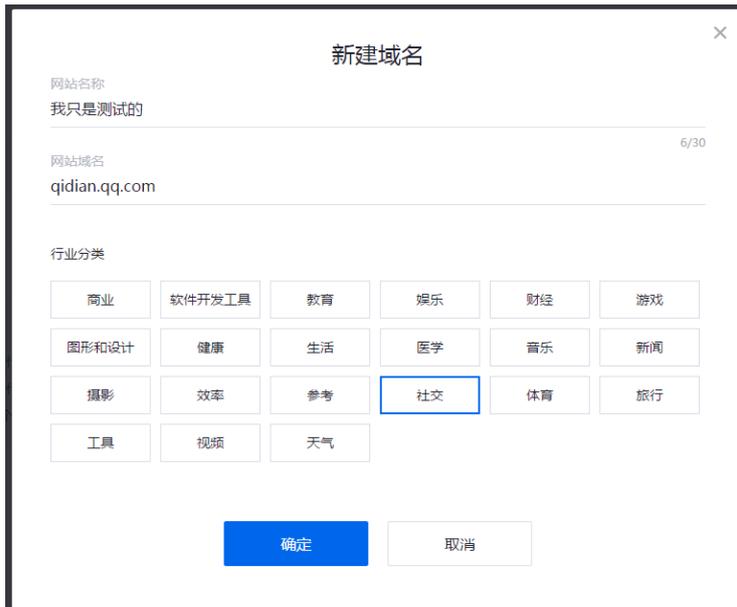
网站名称	网站域名	
 企点官网移动版	m.qidian.qq.com	  
 企业QQ	www.qq.com	  
 测试2	abc.com	  
 测试1	qq.com	  
 123123	b.qq.com	  
 企点官网哪个	qidian.qq.com	  

说明

1. 已安装营销QQ代码的网站无需再手动安装监测代码，只需新建域名即可查看分析报告。
2. 未安装营销QQ代码的网站，新建域名后，在网站内部署监测代码即可查看分析报告。
3. 最多可建立10个有效的监测站点。

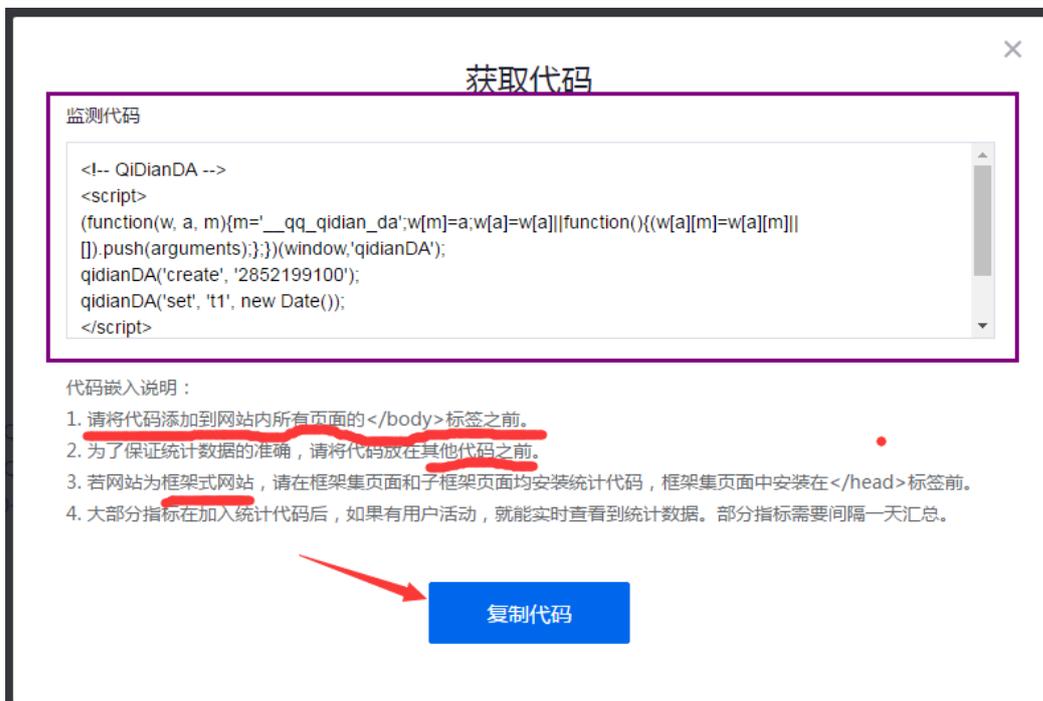
2)新建域名 ,填写网站名称与网站域名(域名为字母、数字、“.” ,不包含“/” 。) ,

若域名包含 “www” ，请不要漏填，最后点击 “确定” ：



3) 新建域名完成后，点击“获取代码”，即可复制代码。然后邀请您的研发同事，按照“代码嵌入说明”来进行部署即可。

代码部署



流量分析

1.广告跟踪

对多渠道广告的投放进行实时监测，跟踪并对比不同渠道的流量数据，包括浏览量、访客数、平均访问时长等，以便分析各渠道的投放效果。

1) 指定广告跟踪

首先，要投放的着陆页必须部署了监测代码，然后在推广-流量分析-广告跟踪点击新建广告跟踪 URL。

腾讯企点 公众号 推广 销售 数据分析 管理

渠道

- 公众号双发
- 销售推广
- 客户群发
- 流量分析
- 广告跟踪**
- 搜索推广跟踪
- 转化分析

广告跟踪

指定广告跟踪 广告跟踪数据 广告接待数据

+ 新建广告跟踪URL

着陆页URL	广告来源
m.qidian.qq.com/tour.html	广点通
m.qidian.qq.com/application.html?utm_source=yidon...	广点通

新建广告跟踪URL

着陆页URL 请填写着陆页URL
在媒体投放广告时所指向的URL，如qidian.qq.com

广告来源 请选择广告来源

QQ(qq) 微信(weixin) 广点通(gdt) 智汇推(zht) 百度(baidu) 搜狗(sogou) 360(360) 品友互动(pyhd)

新浪微博(weibo) +

广告媒介 请选择广告媒介

横幅广告(banner) 文字链广告(text) 视频广告(video) 社交广告(social) 邮件广告(email) 搜索广告(search) +

广告系列名称 请填写广告系列名称
广告所属的推广系列，如：圣诞促销 0/20

生成URL

广告来源和广告媒介支持自定义添加，但是不能添加已有的平台或广告形式。

广告来源 ^①

QQ(qq)	微信(weixin)	广点通(gdt)	智汇推(zht)	百度(baidu)	搜狗(sogou)	360(360)	品友互动(pyhd)
--------	------------	----------	----------	-----------	-----------	----------	------------

新浪微博(weibo) 名称重复,请重新输入 2/20

广告媒介 ^①

横幅广告(banner)	文字链广告(text)	视频广告(video)	社交广告(social)	邮件广告(email)	搜索广告(search)	<input style="border: 2px solid red;" type="button" value="+"/>
--------------	-------------	-------------	--------------	-------------	--------------	---

广告系列名称
test4

广告所属的推广系列，如：圣诞促销 5/20

1、以上信息更新时,需要重新点击生成URL
2、生成的URL可复制到您在其他媒介的【推广目标URL】位置进行广告投放

qidian.com/?utm_source=gdt&utm_medium=text&utm_campaign=test4

每个参数的详细信息和示例

广告来源(utm_source): 必需参数。使用 utm_source 来标识搜索引擎、简报名称或其他来源。示例：utm_source=google

广告媒介(utm_medium): 必需参数。使用 utm_medium 来标识媒介，比如电子邮件或每次点击费用。示例：utm_medium=cpc

广告系列名称(utm_campaign): 必需参数。使用 utm_campaign 来标识特定的产品推广活动或战略性广告系列。示例：utm_campaign=spring_sale

点击生成 URL，复制 URL。目前广告跟踪 URL 支持 utm 参数上报，与业界同一。

完成后点击返回广告跟踪列表。

在广告跟踪列表可以查看每条广告生成的 URL，还能进行复制或删除。

广告跟踪

[指定广告跟踪](#) [广告跟踪数据](#) [广告接待数据](#)

[+ 新建广告跟踪URL](#)

着陆页URL	广告来源	广告媒介	广告系列名称	查看生成URL
qidian.com	广点通	文字链广告	test4	
m.qidian.qq.com/tour.html	广点通	社交广告	余销推广-触屏	
m.qidian.qq.com/application.html?utm_source=yidon...	广点通	社交广告	11月触屏banner	

请注意：新建广告跟踪 URL 时填写的信息有更新，需要重新生成 URL。

2) 广告跟踪数据

浏览量 (pv)：访客每打开一个网站页面就被记录 1 次。多次打开同一页面，浏览量值累计。

访客数 (uv)：独立访客数，一天内同一访客多次访问网站只计算 1 个访客。N 天内同一访客多次访问会累加计算（一天内去重，多天内累加）

访问次数 (vv)：访客在网站会话次数，一次会话会浏览一个或多个页面。

IP 数：一天内访问的独立 IP 数。

新访客数：第一次来到网站的访客数量。

新访客比例：新访客数/独立访客

跳出率：只浏览了一个页面便离开了网站的访问次数占总的访问次数的百分比。

平均访问时长：总访问时长与访问次数的比值。

平均访问页面数：平均每次访问浏览的页面数量。平均访问页面数=浏览量/访问次数。

下拉菜单可以选择想要查看的广告 URL。

广告跟踪



时间筛选可以快速选择昨天、最近 7 天、最近 30 天。

统计所选择日期的总数据，下方折线图会显示精确到每天的 PV、UV 等一系列数据。

广告跟踪



在页面下方，我们可以通过切换“广告系列”和“广告来源”两个维度 tab 来查看数据。还可以通过 PC 和移动端筛选项查看 PC 端或移动端的数据，也可以查看两者的总和。

广告系列	浏览量(PV)	访客数(UV)	访问次数(VV)	IP数	跳出率	平均访问时长
测试计划 1	6638	4980	5020	4910	87.17%	00:00:32
pc-企点分析-产品词 2	2336	1258	1265	1252	69.09%	00:00:52

广告来源则展示的是该 URL 在每个渠道的流量数据，一个来源最多展开 10 条。

展开之后，显示的是“媒介/广告系列”，后面会展示对应的数据情况。

广告系列	浏览量(PV)	访客数(UV)	访问次数(VV)	IP数	跳出率	平均访问时长
测试计划 1	6638	4980	5020	4910	87.17%	00:00:32
pc-企点分析-产品词 2	2336	1258	1265	1252	69.09%	00:00:52
百度/search_cpc	2140	1150	1157	1144	68.63%	00:00:52
搜狗/search_cpc	196	108	108	108	74.07%	00:00:54
其他 7	1152	282	294	261	29.93%	00:03:05

这两种维度中显示的指标数据都是支持自定义的，点击“设置”按钮，即可自定义指标，最多可以勾选 6 项。

广告系列	浏览量(PV)	访客数(UV)
测试计划 1	6638	4980
pc-企点分析-产品词 2	2336	1258
百度/search_cpc	2140	1150
搜狗/search_cpc	196	108
其他 7	1152	282

自定义指标: 6/6 恢复默认

网站基础指标

浏览量(PV) 访客数(UV) 访问次数(VV) IP数

新访客数 新访客比例

流量质量指标

跳出率 平均访问时长 平均访问页面数

3) 广告接待数据

与前两个 tab 不同的是，要查看广告接待数据，必须保证投放的着陆页同时安装了企业分析的 JS 代码和企点服务的 wpa。在页面左侧的下拉框中，可以选择站点，这里的时间默认为最近 7 天。

广告跟踪



点击接待组件的访客数：1 天内网站的独立访客中点击接待组件的访客，多次点击的访客，只计算 1 个访客。N 天内同一访客多次点击接待组件也只计算为 1 个。

点击接待组件前未入库的访客数：1 天内网站的访客中点击接待组件之前还没有进入客户库的访客，多次点击的访客，只计算 1 个访客。N 天内同一访客多次点击接待组件并且在点击前都没有进入客户库，计算为 1 个。

初步沟通后入库的客户数：点击接待组件前未入库的访客，经过点击接待组件初步沟通（QQ/电话/公众号）后，进入客户库的人数。

已成单客户数：进入客户库的客户数中跟进状态为已成单的客户数。

接待组件点击率：点击接待组件的访客数/访客数。

客户入库率：初步沟通后入库的客户数/点击接待组件前未入库的客户数。

客户成单率：已成单客户数/初步沟通后入库的客户数。



漏斗总共分为 5 层,分别为访客数、点击接待组件的访客数和未点击接待组件的访客数、点击接待组件前未入库的访客数和点击接待组件前已入库的访客数、初步沟通后入库的客户数和点击接待组件后未入库的客户数、已成单的客户数和未成单的客户数。其中前三个阶段均为访客,后两个阶段均为客户。阶段转化率为当前阶段/上一阶段。每一个阶段点击后,右边的阶段详细会显示对应的新老访客数据。

点击阶段详情的【查看全部】,可以看到该阶段对应的访客 ID、最近行为时间、设备类型、访问来源(带参数的着陆页)。历史轨迹还可以看到点击过组件的访客。

< 广告接待数据

访客 2016-11-03 至 2016-11-09

访客ID	最近行为时间	设备类型	访问来源	查看历史轨迹
23wwir.9htho3.ivb43v62	2016-11-09 23:59	📱	http://qidian.qq.com/application.html?utm_s...	🔍
4bkrfu.4x7rhs.ivb40jwa	2016-11-09 23:59	📱	http://qidian.qq.com/analyze/index.html	🔍
84celd.vaglw6.ivb42xsl	2016-11-09 23:59	📱	http://qidian.qq.com/application.html?utm_s...	🔍



由于前三阶段是访客，所有的员工都有权限可以看到，后两阶段的权限和客户库一致。

在页面下方，我们可以通过切换“广告系列”和“广告来源”两个维度 tab 来查看数据。广告系列这边展示的是该 URL 的每个广告系列的数据，一个系列最多展开 10 条，展开之后，显示的是“来源/媒介”，后面会展示对应的数据情况。

广告系列 | 广告来源 全部 导出CSV

广告系列	浏览量(PV)	访客数(UV)	访问次数(VV)	IP数	跳出率	平均访问时长	设置
其他 10	443969	294854	304898	282993	83.59%	00:00:35	
m-测试计划 1	16425	12449	12589	12168	90.73%	00:00:33	
[模糊] 2	7926	4914	4931	4881	74.95%	00:00:29	
[模糊] 2	4917	3291	3312	3278	82.10%	00:00:22	
[模糊] 2	4538	2576	2600	2571	80.42%	00:00:36	
[模糊] 2	3535	2407	2416	2406	82.37%	00:00:19	

广告来源则展示的是该 URL 在每个渠道的流量数据，一个来源最多展开 10 条。展开之后，显示的是“媒介/广告系列”，后面会展示对应的数据情况。

广告系列 | 广告来源 全部 导出CSV

广告来源	浏览量(PV)	访客数(UV)	访问次数(VV)	IP数	跳出率	平均访问时长	设置
yic [模糊] tai 1	213387	134684	141401	130850	80.65%	00:00:44	
y. [模糊] al11.7 1	154426	91820	94866	88346	78.69%	00:00:43	
g [模糊] j 1	49765	46137	46325	45120	97.85%	00:00:06	
百度 34	40762	28108	28351	27814	85.16%	00:00:28	
Shc [模糊] Wen 1	21922	20641	20706	17185	96.55%	00:00:03	
搜狗 25	5687	3666	3696	3618	82.90%	00:00:47	

这两种维度中显示的指标数据都是支持自定义的，点击“设置”按钮，即可自定义指标，最多可以勾选 6 项，最少 1 项。设备筛选还可以区分是 PC 端带来的流

量还是移动端带来的流量。



2. 搜索推广跟踪

可自动生成跟踪版 CSV，解决各大搜索引擎信息的汇流问题，帮助企业对比不同搜索引擎及关键词的投放效果。

1) 搜索推广链接管理





导入搜索推广信息, 搜索推广来源当前仅支持百度, 其他平台将会陆续迭代更新, 此处导入的文件需小于 50M, 且为 CSV 格式。

A. 通过百度推广助手导出 EXCEL



B. 导入搜索推广信息



导入搜索推广信息



追踪代码添加成功!

请下载更新后的CSV文件并上传至相应的搜索引擎
上传后可在企点查看搜索推广分析

[如何操作?](#)

完成

C. 导入成功后,可以预览详情并且导出 CSV(导出的是已带 UTM 参数的内容)

The screenshot shows the '搜索推广跟踪' (Search Promotion Tracking) interface. A table lists imported campaigns with columns for '文件名' (File Name), '来源' (Source), and '导入时间' (Import Time). A red box highlights the '导入搜索推广信息' button and its tooltip. A red arrow points from the '预览' (Preview) button in the table to a detailed preview window for the 'SEM测试' campaign.

文件名	来源	导入时间	操作
SEM测试	百度	2016-11-17 16:20	预览 导出
测试	百度	2016-11-16 11:25	预览 导出

推广计划名称	关键词名称	访问URL	移动访问URL
A-推广	测试1	http://t.chadlife.cn/?utm_...	http://t.chadlife.cn/?utm_...
A-推广	测试2	http://t.chadlife.cn/?utm_...	http://t.chadlife.cn/?utm_...
A-推广	测试3	http://t.chadlife.cn/?utm_...	http://t.chadlife.cn/?utm_...
A-推广	测试4	http://t.chadlife.cn/?utm_...	http://t.chadlife.cn/?utm_...
A-推广	测试5	http://t.chadlife.cn/?utm_...	http://t.chadlife.cn/?utm_...
A-推广	测试6	http://t.chadlife.cn/?utm_...	http://t.chadlife.cn/?utm_...
A-推广	测试7	http://t.chadlife.cn/?utm_...	http://t.chadlife.cn/?utm_...
A-推广	测试8	http://t.chadlife.cn/?utm_...	http://t.chadlife.cn/?utm_...
A-推广	测试9	http://t.chadlife.cn/?utm_...	http://t.chadlife.cn/?utm_...

D. 在百度推广助手批量添加/更新搜索推广信息。(有两种方式)

搜索推广 - baidu-腾讯企点8151043 - 百度推广客户端 V5.7

账户中心 搜索推广 x 网盟推广 闪投推广

V5.2医疗推广支持美容整...

打开 导入 导出 下载账户 上传更新 高级搜索 重复关键词 推广报告 搜索词报告 推广实况 推广管理 看排名 排名倾向自动出价 动态创意工具 更多工具

账户 上传/下载 筛选 报告 工具

查找计划

关键词 创意 附加创意 推广单元 推广计划 账户

添加 删除 批量添加/更新 文字替换 还原 激活 查看搜索词 查看报告 导出Excel 1/4930

关键词名称	关键词状态	启用/暂停	标记	出价	计算机质量度	移动质量度	匹配模式	访问URL
微信公众号	本地新增	启用		1.10	☆☆☆☆☆0	☆☆☆☆☆0	短语-核心包含	
微信推广	本地新增	启用		1.10	☆☆☆☆☆0	☆☆☆☆☆0	短语-核心包含	
微信营销平台	本地新增	启用		1.10	☆☆☆☆☆0	☆☆☆☆☆0	短语-核心包含	
微信营销软件	本地新增	启用		1.10	☆☆☆☆☆0	☆☆☆☆☆0	短语-核心包含	
crm 管理系统	本地新增	启用		1.10	☆☆☆☆☆0	☆☆☆☆☆0	短语-核心包含	
国内saas厂商	移动搜索无效	启用		1.20	☆☆☆☆☆6	☆☆☆☆☆7	短语-精确包含	http://
saas什么意思	移动搜索无效	启用		1.20	☆☆☆☆☆5	☆☆☆☆☆6	短语-精确包含	http://
什么是saas模式	移动搜索无效	启用		1.20	☆☆☆☆☆5	☆☆☆☆☆6	短语-精确包含	http://
企业 saas	移动搜索无效	启用		1.20	☆☆☆☆☆4	☆☆☆☆☆4	短语-精确包含	http://

暂无优化建议

关键词名称: 微信公众号 所属监控文件夹: 0个 标记: 启用/暂停: 启用

出价: 1.10 状态: 本地新增

访问URL: <默认> 0/1024 匹配模式: 短语-核心包含

移动访问URL: <默认> 0/1024 分匹配出价: 拒纳

添加/更新多个关键词

使用所选计划/单元 输入信息包含推广计划名称、推广单元名称

输入关键词
 在下方粘贴关键词或者直接在表格中进行修改, 未被填写的部分或者填写为“-”会被系统自动填充为默认值
 表格支持各种excel快捷操作, 右键复制(Ctrl+C)、剪切(Ctrl+X)、粘贴(Ctrl+V)、删除(Ctrl+D)、全选(Ctrl+A)、撤销(Ctrl+Z)

从剪贴板中粘贴 清空

序号	计划名(必填)	单元名(必填)	关键词名称(必...)	匹配模式(默认...)	出价(默认采用...)	访问URL	移动访问URL	启动/暂停(默...)
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								

或者从相同格式的CSV文件输入: 选择文件 (<20万行, 选择文件和上方表格内容都会被处理)

用这些关键词替换目标推广单元的所有相应内容

上一页 下一页 取消 完成

a)使用所选计划/单元

从剪贴板中粘贴：



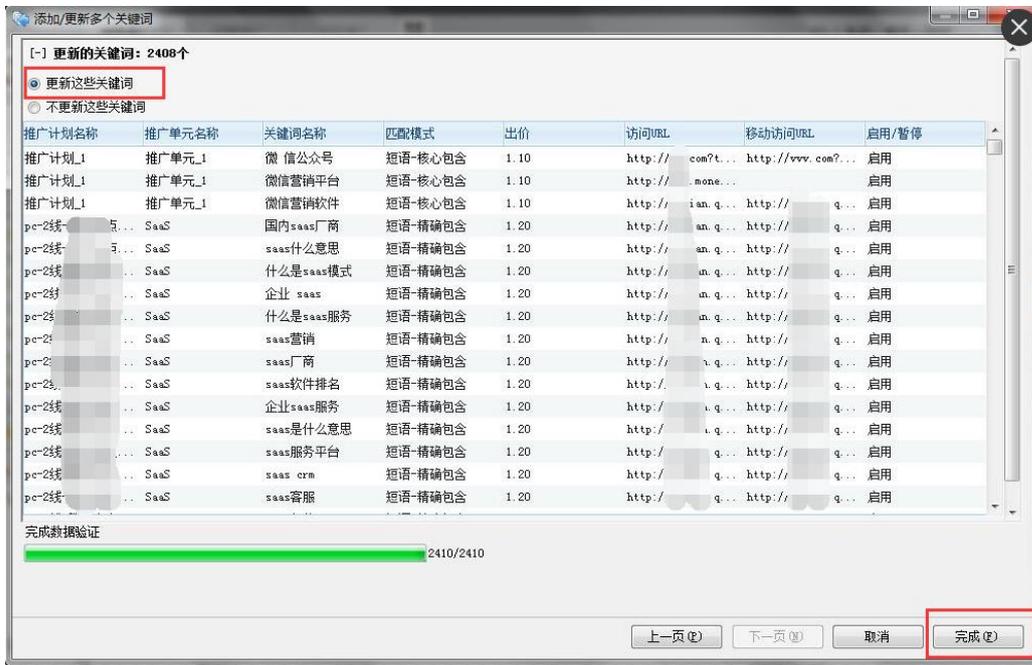
b)输入信息包含推广计划名称、推广单元名称

选择文件上传：





无论使用哪种方式，均可更新关键词信息，完成更新之后，企点分析即可监测关键词投放。



2) 搜索推广数据分析

选择着陆页 URL，并在时间筛选器中选择需要的时间段，即可查看搜索推广的数据。

搜索推广跟踪



在页面上半部分，默认显示着陆页的浏览量/访客数，访客数/新访客数，访问次数，平均访问时长，每项数据的解释可在右侧的按钮处查看。选择数据项后会看到对应的折线图。

关键字来源 搜索引擎来源

不限搜索引擎 全部 导出CSV

关键字	浏览量(PV)	访客数(UV)	访问次数(VV)	IP数	跳出率	平均访问时长
微信公众平台	3262	2413	2455			
免费申请企业qq号	1803	1435	1446			
客户关系管理 软件	1693	1080	1080	1080	73.52%	00:00:23
客户管理系统	1574	1029	1029	1022	66.38%	00:00:07
微信公众平台申请	1059	705	717	695	83.26%	00:00:56
客户关系管理	1022	686	686	686	76.97%	00:00:15

在页面下方，可以从关键词来源和搜索引擎来源这两个维度来查看数据，此处显示的数据项支持自定义。

A. 关键词来源

支持筛选搜索引擎，可查看在不同搜索引擎投放的关键词带来的浏览量，访问数等数据。可区分 pc 端和移动端带来的流量。

B. 搜索引擎来源

以搜索引擎来源作为维度，展现不同搜索引擎带来的总的流量数据，同样可区分pc端和移动端带来的流量。

3) 搜索推广接待数据

与广告推广接待数据一样，要查看搜索推广接待数据，必须保证投放的着陆页同时安装了企业分析的JS代码和企点服务的wpa。在页面左侧的下拉框中，可以选择站点，这里的时间默认为最近7天。

搜索推广跟踪



点击接待组件的访客数：1天内网站的独立访客中点击接待组件的访客，多次点击的访客，只计算1个访客。N天内同一访客多次点击接待组件也只计算为1个。

点击接待组件前未入库的访客数：1天内网站的访客中点击接待组件之前还没有进入客户库的访客，多次点击的访客，只计算1个访客。N天内同一访客多次点击接待组件并且在点击前都没有进入客户库，计算为1个。

初步沟通后入库的客户数：点击接待组件前未入库的访客，经过点击接待组件初步沟通（QQ/电话/公众号）后，进入客户库的人数。

已成单客户数：进入客户库的客户数中跟进状态为已成单的客户数。

接待组件点击率：点击接待组件的访客数/访客数。

客户入库率：初步沟通后入库的客户数/点击接待组件前未入库的客户数。

客户成单率：已成单客户数/初步沟通后入库的客户数。

搜索推广跟踪



漏斗总共分为 5 层，分别为访客数、点击接待组件的访客数和未点击接待组件的访客数、点击接待组件前未入库的访客数和点击接待组件前已入库的访客数、初步沟通后入库的客户数和点击接待组件后未入库的客户数、已成单的客户数和未成单的客户数。其中前三个阶段均为访客，后两个阶段均为客户。阶段转化率为当前阶段/上一阶段。每一个阶段点击后，右边的阶段详细会显示对应的新老访客数据，以及这一阶段新老访客各自的转化率。

搜索推广跟踪



点击阶段详情的【查看全部】，可以看到该阶段对应的访客 ID、最近行为时间、设备类型、访问来源（带参数的着陆页）。历史轨迹还可以看到点击过组件的访客。

由于前三阶段是访客，所有的员工都有权限可以看到，后两阶段的权限和客户库一致。

< 搜索推广接待数据

点击接待组件访客 2016-11-04 至 2016-11-10

访客ID	最近行为时间	设备类型	访问来源	查看历史轨迹
fzqmv5.y7brv7.iv0md6fz	2016-11-09 11:56	pc	http://qidian.qq.com/price.html	📄
sdz6ox.kdiwkz.iv9ljf9v	2016-11-08 22:32	pc	http://qidian.qq.com/?utm_source=baidu&utm...	📄
wqgaal.jsjne.iv8wbwzr	2016-11-08 10:46	pc	http://qidian.qq.com/download.html	📄

搜索推广接待数据

点击接待组件访客 2016-11-04 至 2016-11-10

访客ID: sdz6ox.kdiwkz.iv9ljf9v

设备类型: pc 访问来源: http://qidian.qq.com/?utm_source=baidu&utm_m...

历史轨迹

时间	行为	描述
2016-11-08 22:33:10	点击	访客所访问的URL
2016-11-08 22:32:59	浏览	

在页面下方，我们可以通过切换“关键词来源”和“搜索引擎来源”两个维度

tab 来查看数据。



关键词	访客数	新访客数	新访客比率	接待组件前的访客数	初步沟通后入库客户数
微信公众平台	6705	6265	93.40%	360	0
其他	1964	1743	88.70%	搜狗	4
微信公众平台申请	1447	1397	96.50%	谷歌	0
微信公众平台登录	1014	970	95.70%		0
企业qq登陆	518	466	90.00%		0

A.关键词来源：支持筛选搜索引擎，可查看通过点击关键词进来的访客数据，以及这些访客有多少点击了接待组件等等数据。可区分 pc 端和移动端带来的流量。

B.搜索引擎来源：以搜索引擎来源作为维度，展现不同搜索引擎带来的总的流量数据，可查看通过点击搜索广告进来的访客数据，以及这些访客有多少点击了接待组件等等数据。可区分 pc 端和移动端带来的流量。



关键词	访客数	新访客数	新访客比率	接待组件前的访客数	初步沟通后入库客户数
微信公众平台	6934	647			
其他	2242	196			
微信公众平台申请	1940	187			
微信公众平台登录	1354	125			
企业qq登陆	643	58			
数据分析	525	50			

自定义指标: 6/6

网站基础指标

- 访客数
- 新访客数
- 新访客比率

流量质量指标

- 点击接待组件的访客数
- 点击接待组件前未入库的访客数
- 初步沟通后入库客户数

客户指标

- 已成单客户数
- 接待组件点击率
- 客户入库率

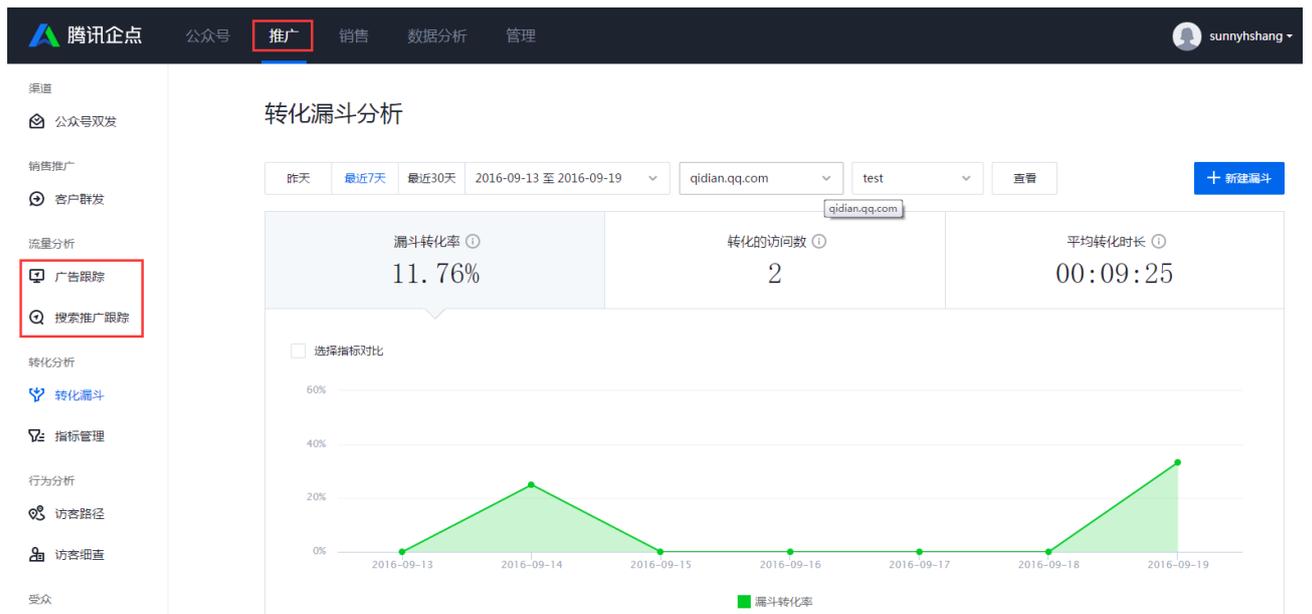
确定 取消

这两种维度中显示的指标数据都是支持自定义的，点击“设置”按钮，即可自定义指标，最多可以勾选 6 项，最少 1 项。设备筛选还可以区分是 PC 端带来的流量还是移动端带来的流量。

转化分析

1.转化漏斗

默认时间段为昨天、最近 7 天、最近 30 天的数据。



指标说明：

漏斗转化率：按照顺序经过漏斗所有步骤的访问数（VV）/包含漏斗第一步的访问数（VV）*100%

转化的访问数：按照顺序经过漏斗所有步骤的访问数（VV）

平均转化时长：按照顺序经过漏斗所有步骤的访问的平均时长。

转化漏斗分析



需要注意的是：需在所有转化页面安装监测代码，如未安装前往[代码安装](#)，详情见说明书代码部署功能，转化漏斗功能必须是在有域名及部署代码下才能使用。

1) 新建漏斗

转化漏斗分析



选择已有的网站域名（一个域名最多可以达到 10 个漏斗上限），漏斗名称不能为空，然后可以根据需求编辑漏斗步骤，所有漏斗步骤中，同个漏斗之中不能有重复的路径，且漏斗步骤最少不能少于 2 步，最多不能多于 5 步。

新建漏斗配置界面，显示了网站域名、漏斗名称、漏斗步骤配置和底部操作按钮。漏斗名称输入框显示“漏斗名称不能为空”。漏斗步骤配置包括：第1步（指标）、第2步（URL 等于 qidian.qq.com/index，指标名称五六七八）、第3步（URL 等于 qidian.qq.com/mp/keywordRepty，指标名称四五六七八九一二）。底部有“应用”和“取消”按钮。

在漏斗步骤里，用户会手动填写每个步骤对应的访问 url 以及指标名称。当用户下次再填写一个新的漏斗，如果他用了已经存在的步骤，系统会自动识别为已存在的指标。

2) 选择已关联的域名，显示相关联漏斗路径

漏斗转化分析



如图所示，最近七天，漏斗转化率为 86.21%，转化的访问数为 503 次，平均转化时长为 10 时 37 分 12 秒。选择对比指标即可查看对应的图表。

转化总览：



从漏斗图可得知从第一步至最后一步，每步转化为多少。每个漏斗只展示最近的 30 天数据。

访客来源可以帮助企业得知访客是通过何种渠道进入此网站，来源主要分为直接访问、搜索引擎、广告、其他来源。

点击右上角的查看详情，查看详情可以分为来源，漏斗转化率、优化的访问数、

平均转化时长。

有相应的数据详情显示可供用户自行导出 CSV。

2.指标管理

指标管理

平台	类型	指标名称	最后修改时间	创建时间
qidian.qq.com	链接 (等于)	apply	2016-08-22 20:27	2016-08-22 20:27
qidian.qq.com	链接 (等于)	success	2016-08-22 20:27	2016-08-22 20:27
qidian.qq.com	链接 (等于)	首页	2016-08-18 10:37	2016-08-18 00:34
qidian.qq.com	链接 (开头等于)	申请体验	2016-08-18 10:36	2016-08-18 00:34

共 4 项，每页显示 15

在转化漏斗的步骤里，每个步骤会对应一个指标名称。选中域名后，页面会显示该域名下目前使用过的指标名称。整个指标管理池里只支持编辑修改，不支持新建，一个域名下最多有 100 个指标，到达上限用户就不能新建了，除非删除才能新建。

行为分析

1.访客路径

可以查看所设置的网站监测数据，除了自己直接设置的网址页面，还可以看到访问量排名前十的页面，以及访客在每个页面的访问数据和访问路径。

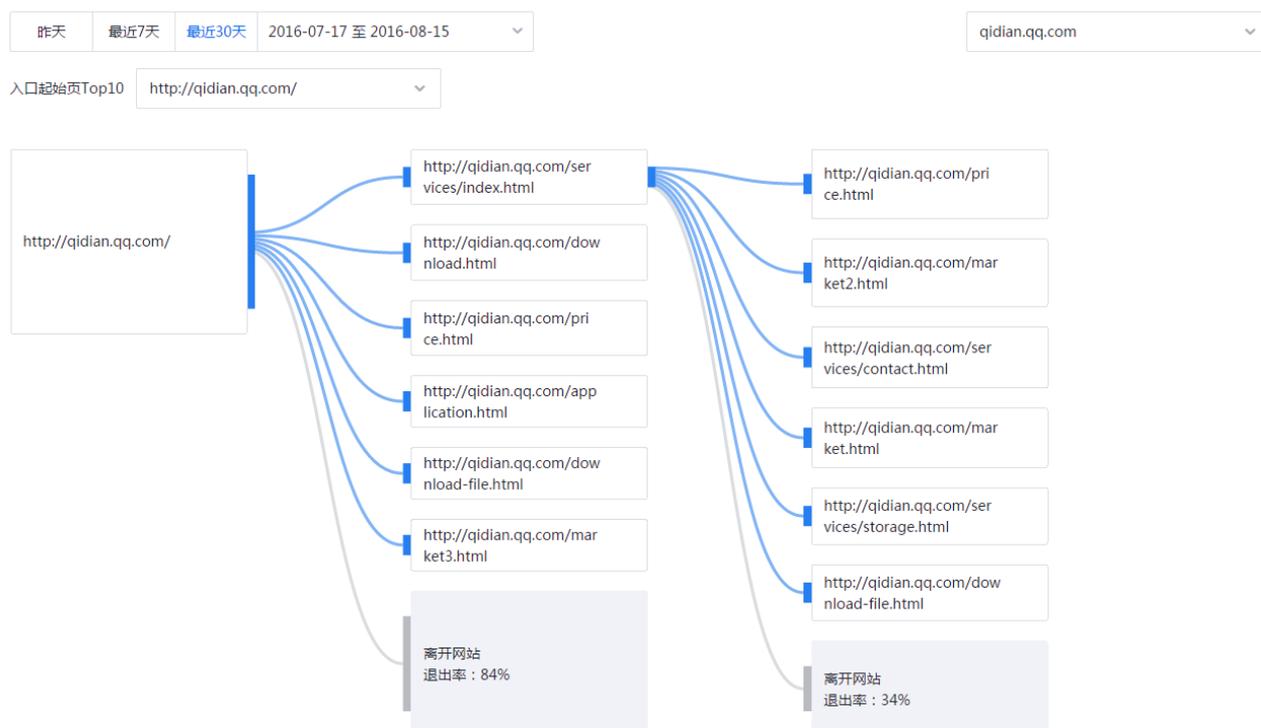
1) 选择昨天最近 7 天或 30 天，也可以自己选择时间维度可以看到入口起始页 top10 (客户在访问设定页面时还看过的其他排名 10 个的页面)

2) 访客从目标页面进入后的访问路径，可以从图上清晰的看到。

3) 鼠标放置链接框任何一处，可以看到相关的页面详细数据。

在着陆页创建的 H5 页面，可以在访客路径直接选择 H5 页面的域名，看到相关数据。

访客路径



2. 访客细查

A. 访客详情

这里主要是展现每个访客 30 天内，在网站内的评分、最近行为时间、最近访问设备类型以及访问来源等数据。

访客细查

访客详情 评分管理

访客ID	访客评分	最近行为时间	最近访问来源	最近访问设备	
1g3r03.elwzd9.ivcit1bh	★★★★ 54	2016-11-16 23:00	广告	□	🔍
1rmjj.h19666.ivfzo14t	★★★★ 54	2016-11-16 14:12	广告	□	🔍
2q6l7f.fgt08y.iu7uhpbj	★★★★ 54	2016-11-16 13:39	广告	□	🔍
3s7jy3.k92jy9.iv0k09ci	★★★★ 54	2016-11-16 13:15	广告	□	🔍
56gxxg.1j71z8.ivcdkqo	★★★★ 54	2016-11-16 20:45	广告	□	🔍
56vtwi.2yjjz2.ivc4wj84	★★★★ 54	2016-11-16 20:34	广告	□	🔍
5mb21t.o8xh3x.ivdarwgg	★★★★ 54	2016-11-16 18:54	广告	□	🔍
6mtwdi.bphydd.iv8spve2	★★★★ 54	2016-11-16 09:52	广告	□	🔍
72zm61.7wn25o.ivd87807	★★★★ 54	2016-11-16 19:18	广告	□	🔍
7bzjzb.yr0rr1.ivkykth7	★★★★ 54	2016-11-16 22:36	广告	□	🔍
7hrrau.gff9yo.ivj41cmk	★★★★ 54	2016-11-16 19:54	广告	□	🔍

1) 进入【访客细查】页面，默认显示最先添加的站点及昨天的访客数据，可在访客筛选中对访客“评分、来源、设备、接待组件、指标”进行筛选。

设备类型是指访客最近一次访问时使用的设备。

访问来源主要有“直接访问”“搜索引擎”“广告”和“其他”，“其他”指无法识别来源的访客。

“接待组件”为已安装接待组件代码的页面使用，可查看点击了接待组件的访客和未点击的访客；

“指标”指转化漏斗指标，点击【查看历史轨迹】可查看访客是否完成指标，完成了几个。

访客细查

访客详情 评分管理

昨天 最近7天 最近30天 查看得分比例

访客筛选

- 评分
- 来源
 - 不限
 - 广告
 - 直接访问
 - 其它
- 搜索引擎
- 设备
- 接待组件
- 指标

访客ID	访客评分	最近行为时间	最近访问来源	最近访问设备
1g3r03.elwzd9.ivcit1bh	★			
1rmjji.h19666.ivfo14t	★			
2q6i7f.fgt08y.iu7uhpbj	★			
3s7jy3.k92jy9.iv0k09ci	★★★ 54	2016-11-16 13:15	广告	
56gxxg.1j71z8.ivcdkkqo	★★★ 54	2016-11-16 20:45	广告	
56vtwi.2yjjz2.ivc4wj84	★★★ 54	2016-11-16 20:34	广告	
5mb21t.o8xh3x.ivdarwvwg	★★★ 54	2016-11-16 18:54	广告	
6mtwdi.bphydd.iv8spve2	★★★ 54	2016-11-16 09:52	广告	
72zm61.7wm25o.ivd87807	★★★ 54	2016-11-16 19:18	广告	
7bzjzb.yr0rr1.ivkykth7	★★★ 54	2016-11-16 22:36	广告	

自定义指标: 4/4 恢复默认

自定义指标

- 访客评分
- 最近行为时间
- 最近访问来源
- 最近访问设备

30天内访问数

确定 取消

查看历史轨迹

2) 访客评分需要先在【评分管理】中设置相应指标，系统根据您所设置的指标计算出访客得分。如果您刚刚修改过评分管理中的指标，页面会显示“访客评分正在计算中”，请等待数据更新，正常情况下第二天就会看到评分。可以在页面中看到访客的得分比例。

访客细查

访客详情 评分管理

昨天 最近7天 最近30天 查看得分比例

访客筛选

- 评分
- 来源

访客ID	访客评分	最近行为时间	最近访问来源	最近访问设备
1g3r03.elwzd9.ivcit1bh	★★★ 54	2016-11-16 23:00	广告	
1rmjji.h19666.ivfo14t	★★★ 54	2016-11-16 14:12	广告	

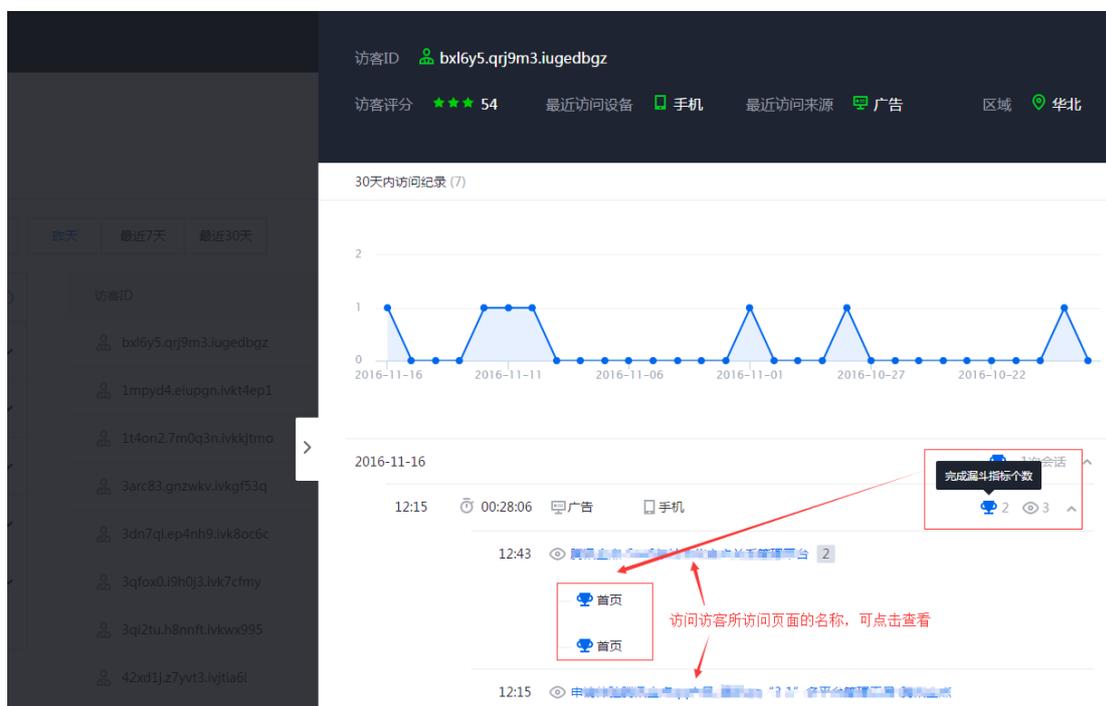
查看得分比例

评分等级	访客数	占比
★★★ 高	965	20%
★★★ 中	2,034	60%
★★★ 低	2,001	20%

需要注意的是，当访客数超过 5000 时，仅会显示抽样出的 5000 名用户，且系统会按照评分标准计算全站最近 30 天的访客评分，定义评分最高的 20%为高分，最低的 20%为低分，中间的 60%为中分，随机抽样的 5000 名用户的分数分布不一定满足这样的比例，但会比较接近。

3) 点击每个访客后方的“查看历史轨迹”，则可看到该访客的历史访问数据，最多可以查看最近 30 天的数据。页面下方显示的是访客 30 天内所访问的页面

名称(如下图),可直接点击查看,如果用户访问了【转化漏斗】所设置的指标,还会在页面上显示用户完成的漏斗指标个数及名称。



B. 评分管理

用于对访客行为设置评分指标,包含区域、访问来源、访问设备、访问次数、访问时长以及访问页数等维度,帮助评估访客价值。

1) 进入评分管理页面后,默认显示已经设置好的评分指标、评分细则以及所占的比例等。

访客细查

访客详情 评分管理



2) 点击“编辑评分指标”，即可进入指标设置页面，评分指标分为 2 个维度，包括“客户属性”和“客户行为”，每个维度最多可设置三个指标。

< 评分管理

编辑评分指标

剩余分数：20



编辑评分指标配置界面，包含以下部分：

- 评分指标选择：**分为“客户属性”和“客户行为”两个维度。客户属性下勾选了“访问来源”和“访问设备”；客户行为下勾选了“访问次数”和“访问时长”。
- 评分指标列表：**显示了已配置的四项指标及其分配分值和评分细则。

评分指标	分配分值	评分细则
访问来源	30	3项 编辑 删除
访问设备	10	3项 编辑 删除
访问次数	30	3项 编辑 删除
访问时长	10	3项 编辑 删除
- 总计：**4 条评分指标
- 操作按钮：**保存

3) 选中一个指标后，页面会提示您编辑评分细则，配置好细则以及权重之后，点击“确定”即可。

编辑评分指标

剩余分数：0

评分指标	分配分值	评分细则
访问来源	30	3项
访问设备		
访问次数		
访问时长		

总计 4 条评分指标

访问来源细则

- 广告 获得 60 % 的可用分值
- 搜索引擎 获得 20 % 的可用分值
- 直接访问 获得 20 % 的可用分值

+ 添加细则

确定 取消

4) 在编辑评分指标的页面，你可以点击图中的按钮继续编辑或更改指标细则，点击右侧的按钮，可自由分配分值，此处各项指标的分值需要总和一定为 100 分。如果各项指标的分值总和超过 100 分，提交后，系统会提示您进行调整，如下图所示。

销售 数据分析 管理

× 分值总数超过100, 请调整

< 评分管理

编辑评分指标

剩余分数:-10

评分指标	分配分值	评分细则
访问来源	30	3项
访问设备	10	3项
访问次数	30	3项
访问时长	40	3项

总计 4 条评分指标

保存

受众

1.我的人群管理

用于管理已经生成的号码包 ,查看每个号码包的画像 ,也可在此处直接创建人群。



2.号码包人群

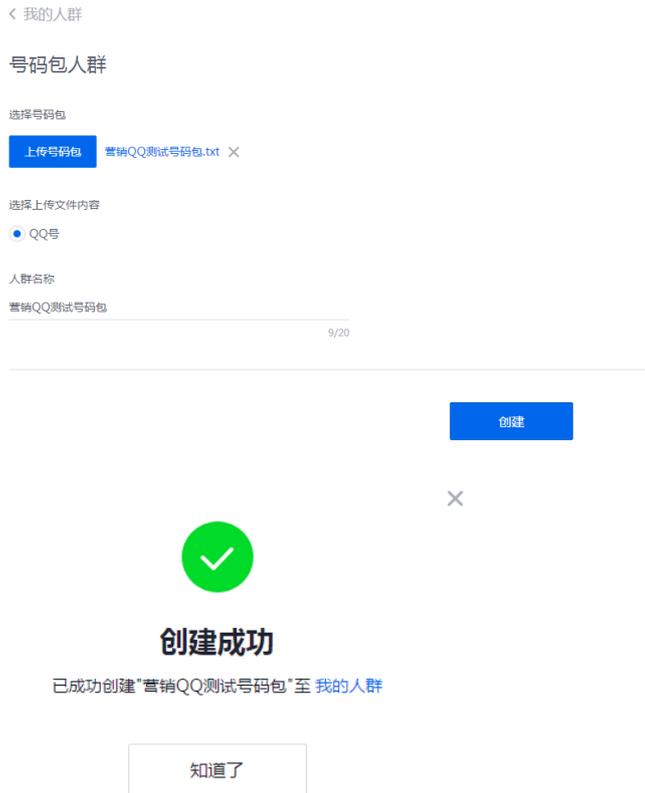
这个功能可以将您工作中收集的用户 qq 号码形象化 ,您可以通过这个功能查看号码包的用户画像 ,当人群达到一定规模时 ,您也可以获取更多相似人群的号码包。

1) 上传号码包

点击“我的人群管理”——“创建人群” ,选择“号码包人群” ,即可上传号码包。直接点击左侧的“号码包人群”也可进入相同页面。



- A. 点击“上传号码包”，选择后缀为 .txt 的文件，即可完成上传。
- B. 为你的号码包命名，即可完成创建。
- C. 此部分上传的号码包后缀必须为.txt 格式，文件内的内容必须为 QQ 号。



2) 查看规模与用户画像、相似人群

- A. 完成创建的号码包会出现在“我的人群管理”列表内；
- B. 刚创建完的记录需要一点时间计算号码包数量，请耐心等待；
- C. 号码包数量超过 1000，可以查看用户画像，超过 10000，可以用来做 lookalike，即相似人群扩散，在“操作”项选择“创建相似人群”即可。



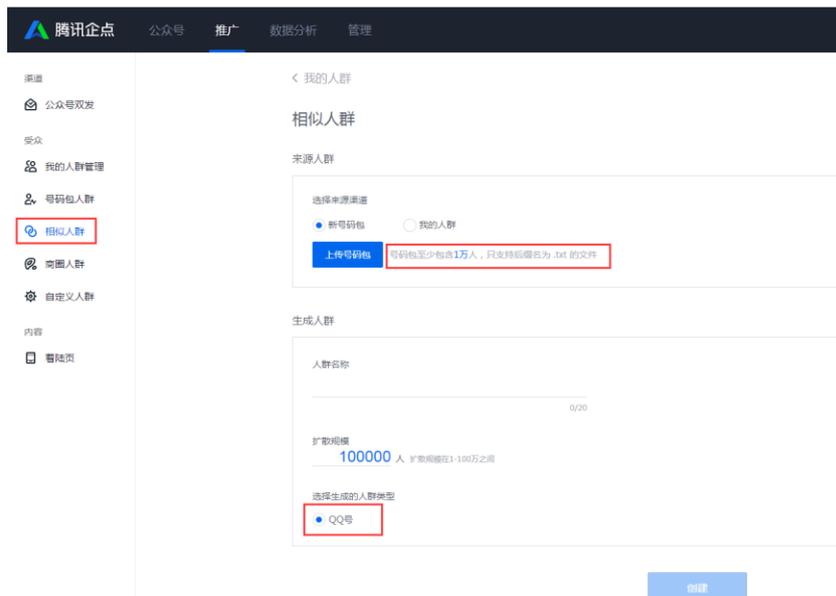
3) 点击“查看画像”，即可看到号码包人群的基础信息、地域以及商业兴趣。



3.相似人群

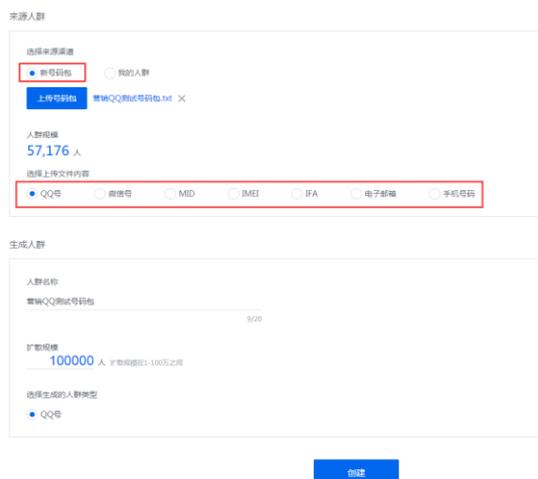
如果您拥有 10000 个以上的用户信息（手机号、微信号、qq 号以及邮箱等），你可以以这些信息为基础 获取更多相似人群的 qq 号码，最多可获取 100 万个。

点击左侧的“相似人群”，即可进入页面。



如图所示，创建相似人群的途径有两种，两种情况下的号码包人数都至少为 1w 人，创建的人群类型均为 QQ 号。

A. 第一种是直接上传号码包，和“号码包人群”的区别在于：此处上传的号码包的类型较多，可以是 QQ 号、微信号、电子邮箱或者手机号等。上传后出现如下页面，可以选择数据类型。写上人群名称，以及扩散规模（规模在 1-100w 之间），即可创建相似人群。



B. 第二种是在已经上传的号码包中选择一个，选择“我的人群”，在下拉菜单中可以看到之前已经上传过的号码包，此时可以看到人群规模，符合“号码

包至少含 10000 人” 这个基本要求。写上人群名称，以及扩散规模（规模在 1-100w 之间），即可创建相似人群。

来源人群

选择来源渠道

群号码包 相似的人群

相似QQ测试号码包

人群规模
55,621 人

生成人群

人群名称

相似QQ测试号码包

扩散规模
100000 人 扩散规模在1-100万之间

选择生成的人群类型

QQ号

创建

4.自定义人群

通过监测指定的网站，并限制一定的筛选条件，获符合访问条件的用户群体。

1) 点击自定义人群

目标页面分为全部地址和 URL 地址：这里需要填写的网址都需要是部署了 JS 代码的页面。这里的目标页面有两种设置方法，通常情况下会默认为全部，这意味着可以抓取安装了企点分析 JS 监测代码的全部页面数据。

URL 地址：填写需要被统计人群的目标网址

等于：是精确统计网址的数据

新建自定义人群

人群名称

目标范围

- 全部
指定统计网站的全部访客
- 自定义

URL地址

自定义URL需要被统计人群的目标网址，必须是已经独立或贵站URL前缀的页面
等于：跟踪统计网站的访客
开头为：跟踪目标网址开头为本网址的数据

浏览量

大于 个页面数

页面停留时间

大于 秒

浏览次数

大于 次

统计时间

2) 人群名称自定义字数为 20 个字符。

3) 可以分析人群访客画像，包括性别，年龄等基本信息

访客画像 画像为最近1小时概括



5.商圈人群

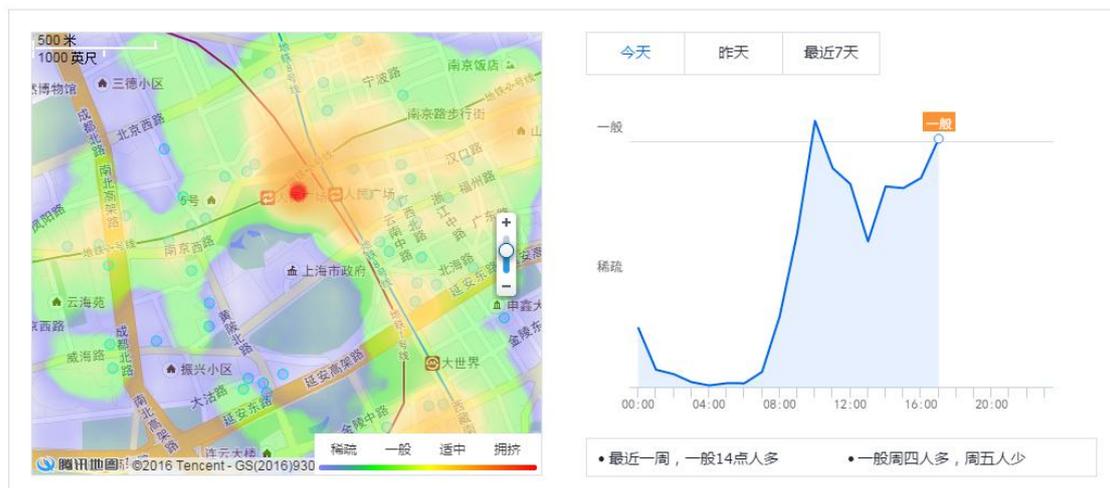
通过商圈人群，你可以查看指定商圈的人群热力图，据此了解该区域的人流情况，同时也可以查看这个商圈的人群画像，例如人群的性别、学历以及商业兴趣等。

1) 点击商圈人群

商圈热度及画像

上海市 | 黄浦区-人民广场 | 全部楼宇

商圈热度 热力图为最近1小时概括



2) 选择城市与商圈

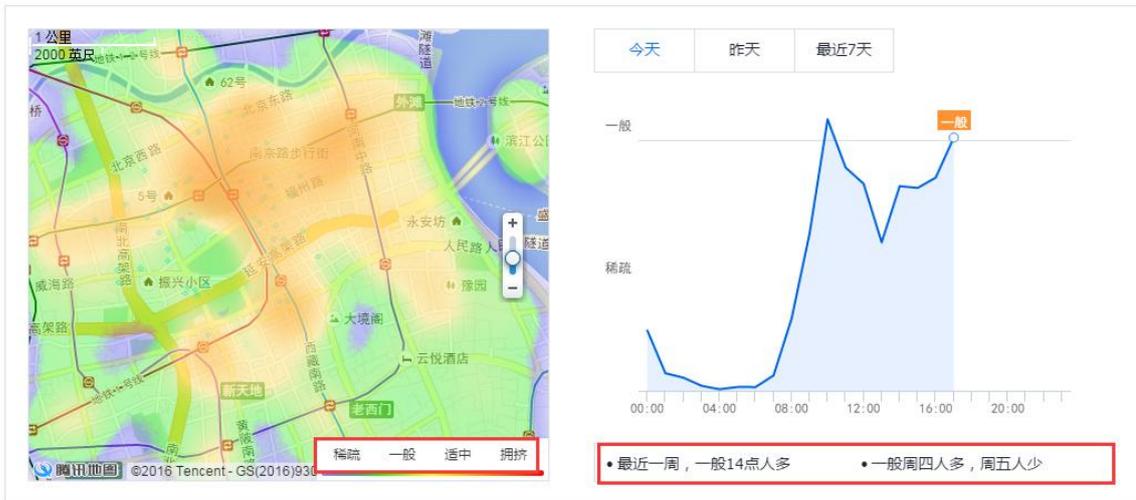
上海市 | 黄浦区-人民广场 | 全部楼宇

热门: 北京 | 上海 | 广州 | 深圳 | 重庆 | 天津 | 西安 | 杭州 | 南京 | 武汉 | 成都

B 北京市
C 成都市 | 重庆市 | 长沙市
F 福州市
G 贵阳市 | 广州市
H 合肥市 | 呼和浩特市 | 海口市 | 杭州市
J 济南市
K 昆明市
L 廊坊市
N 南京市 | 南宁市
S 上海市 | 石家庄市 | 沈阳市 | 深圳市
T 天津市
W 武汉市
X 西安市
Z 郑州市

选择好上述信息后,即可查看该商圈的热力图,以上海黄浦区人民广场为例, 红色代表拥挤,蓝色代表稀疏。在页面右侧, 可以看到最近一周的人流情况。

商圈热度 热力图为最近1小时概括



3) 查看访客画像

除了查看热力图之外，在页面下方，还支持查看商圈的访客画像。

访客画像 画像为最近1小时概括



内容

着陆页

这里就是构建 H5 页面和手机移动建站的入口，落地页构建的价值在于能满足用户的 H5 自定义的多样性需求，移动建站也支持生成 URL 或二维码，构建着陆页后，无需部署 JS 代码，即可在访客路径处查看并收集访客数据。

点击着陆页之后，可以在画报、微站里面按照需求选择相应的模板来形成 H5



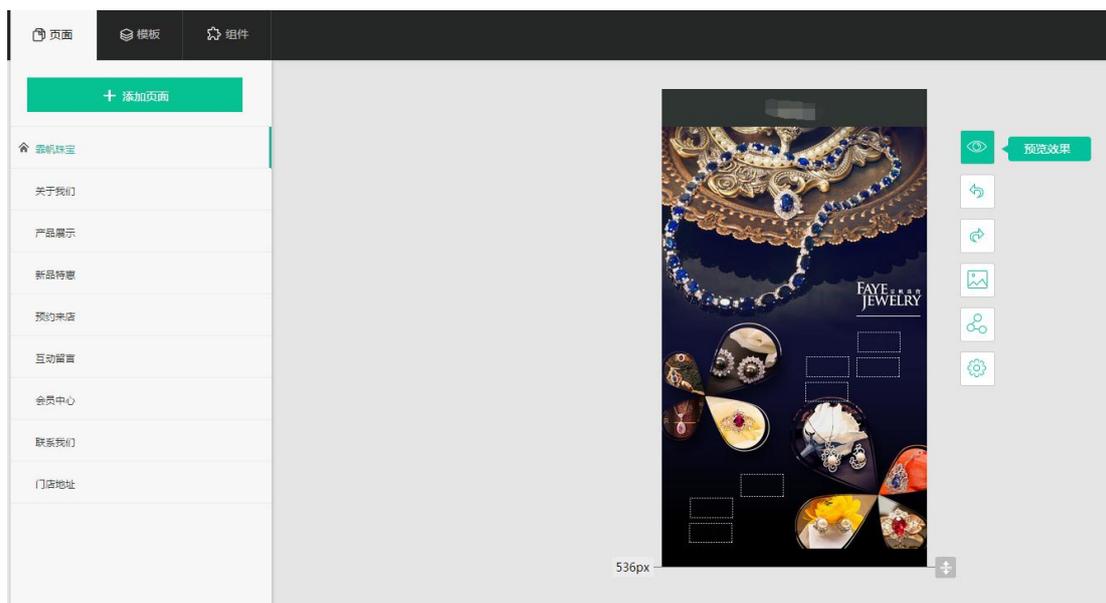
页面。

点击立即使用之后，进行站点信息配置。

The '站点信息配置' (Site Information Configuration) dialog box contains the following fields and options:

- * 站点名称: 测试11
- * 站点域名: ceshi11.fizhan.com
- ✓ 站点域名可以使用
- * 所属行业: 旅游 (dropdown menu open showing options: 餐饮, 酒店, 旅游, 金融, 房产, 娱乐, 服务, 婚庆, 教育, 制造, 商品, 汽车, 摄影, 媒体)
- * 验证码: ceDR (with a '点击刷新' button)
- ✓ 已阅读并同意
- 提交 (Submit button)

信息入完成后，点击提交跳转至编辑页面：



点击发布之后,可以到我的站点里查看：

风铃移动建站平台

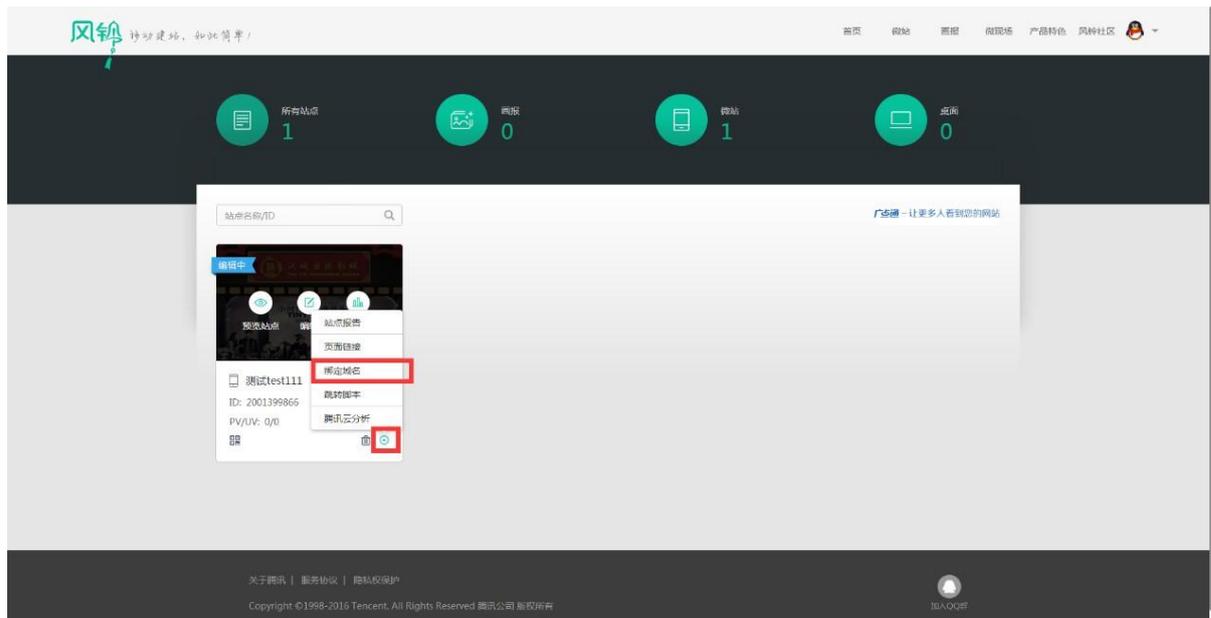
微站 画报 我的站点

所有站点 (16) 已发布 (6) 编辑中 (10) 创建站点

站点ID	站点名称	站点状态	PV/UV	操作
2001692328	dddd http://dddd1111.flzhan.com	编辑中	0/0	 可进行编辑、预览、删除等操作
2001686569	ahwidhw http://sjjjjj.flzhan.com	编辑中	0/0	
2001655870	twae http://twae.flzhan.com	编辑中	0/0	
2001655867	dtatae http://dtatae.flzhan.com	编辑中	0/0	
2001655863	dds http://dds3.flzhan.com	编辑中	0/0	
2001622364	ddddddddddd1 http://ddd8.flzhan.com	线上运营	1/1	

站点发布后，状态会变为“线上运营”

落地页构建如果有绑定域名的需求，也是可以被满足的：点击右上角“我的站点”：



点击绑定域名，并填充域名信息，确定绑定。记住，自定义域名需要备案，未备案会影响您站点的访问。

市场聆听

关键词监测

1) 关键词监测

A. 新建关键词监测

关键词监测

关键词监测 趋势分析 热词分析 市场评论 评论用户画像

+ 新建监测 (6/10)	监测开始时间	2016-05-20 至 2016-11-30	不限监测状态	Q 监测名称	
监测名称	监测状态	关键词	监测媒体	监测时间段	
 test1111 ID: 10024	进行中	企点 企点分析 111		2016-10-28 至 2016-11-03	  
 123 ID: 10019	进行中	tfboys 易烊千玺		2016-10-27 至 2016-11-02	  
 测试new ID: 10015	进行中	万圣节 欢乐谷 南瓜灯		2016-10-26 至 2016-11-01	  

B. 输入监测信息

< 关键词监测

新建关键词监测

监测名称 仅用于区分管理各个监测
test1

5/10

关键词 (3/10)

企点分析 数据分析 网站监测 (+)

监测媒体



监测时间段 支持选择开始时间在未来30天内，且监测不超过90天，监测开始后不可再编辑活动

2016-12-01 至 2016-12-07

未来7天

未来30天

未来90天

保存

取消

需要注意的是：

关键词监测的名称不得超过 10 个字符。

每条监测最多可添加 10 个关键词，每个关键词的长度最多为 6 个字符。

监测媒体默认为“QQ 社交媒体”，包括 QQ 空间、QQ 签名、兴趣部落

监测开始时间需要在创建日期的未来 30 天内，监测时间跨度最长为 90 天。

监测会在开始日的 0 点开始，当状态显示为“未开始”时，仍可进行编辑。

“未开始”和“监测中”状态的监测相加最多为 10 条。

2) 趋势分析

关键词监测



趋势分析是展示监测的结果，选中监测名称及时间段后，即可在页面上方看到

评论数、正反馈数、负反馈数以及正反馈比例。

评论数：评论中包含自定义的任一关键词的评论条数

正反馈数：评论中正反馈评论的评论条数

负反馈数：评论中负反馈评论的评论条数

正反馈比例：正反馈数/(正反馈数+负反馈数)*100%

在页面下方，可以查看监测期间，每一天的评论数据，表格可导出。

3) 热词分析

关键词监测



热词，即“从包含关键词的评论当中提取出的其他高频词汇”，也就是说，用户在提及关键词的时候，同时提及的其他词汇。每个关键词最多可关联十个热词，显示在页面左侧，在页面右侧，还可以看到热词出现的频次（按照频次从高到低排列），在“测试 new”这条监测中，被提及最多的热词是“活动”，出现次数为 2853 次。

4) 市场评论

市场评论，即包含关键词的具体评论内容，每个关键词每天最多可展示 100 条评论。用户可以选择监测名称、评论类型以及热词来查看数据，页面右侧会展示所选监测包含的关键词。评论中的关键词会用绿色突出显示。需要注意的是，并非所有的评论内容都会展示在这里，明显的广告、无意义的评论、涉及敏感词汇的评论以及带有色情信息的评论都会被剔除掉，页面展示的都是经过筛选的高质量评论。（10.19 以后创建的监测支持查看市场评论）

关键词监测

关键词监测 趋势分析 热词分析 **市场评论** 评论用户画像

测试new 3

不限评论类型 不限热词

不限评论类型

正反馈

负反馈

中性反馈

消息 842 发布时间 ↓ 关键词

万圣节 欢乐谷

2天后万圣节 13天后光棍节 56天后平安夜 2016-10-30 年 嗯 我自己可以的 😊

2天后万圣节 13天后光棍节 56天后平安夜 57天后圣诞节 64天后跨年 嗯我自己可以的 😊

2016-10-30

2天后的万圣节 12天后的光棍节 16天后的生日 59天后的平安夜 60天后的圣诞节 66天后的跨年夜 嗯...然后呢~

2016-10-30

万圣节不要糖 但是光棍节要 🍬

2016-10-30

万圣节 🍬 🍬 🍬 光棍节、我们一起鬼混混吧 🍬 🍬 🍬 🍬

2016-10-30

5) 评论用户画像

关键词监测

关键词监测 趋势分析 热词分析 市场评论 评论用户画像



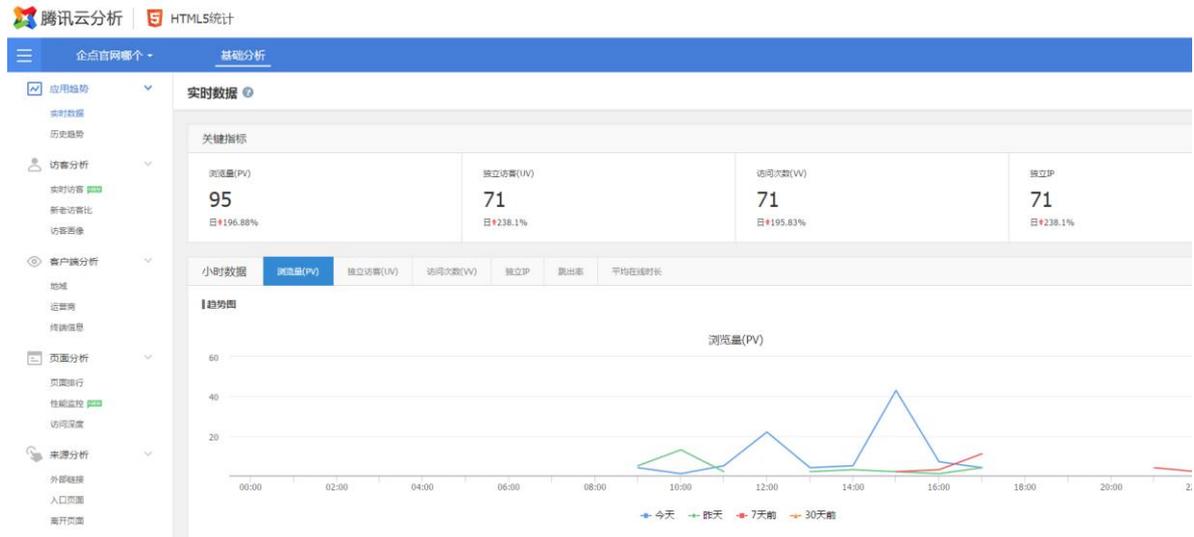
当有效评论用户数超过 100 人时，即可查看“评论用户画像”，画像信息包括性别、年龄、学历、地域、城市以及兴趣。

这里的用户人数是跨天累计的，举例来说：如果用户今天评论了一次，明天评论了一次，会被记为 2 次。如果用户今天评论了十次，仅会被记为 1 次。

(10.19 以后创建的监测支持查看评论用户画像)

网站监测

在网站监测菜单下，无论你点击应用趋势、访客分析、客户端分析、页面分析、来源分析都能直接跳转至这个页面：



浏览量(PV)：页面被打开的次数

独立访客(UV)：访客 1 天内去除重复访问次数

访问次数(VV)：访客 1 天内访问次数

独立 IP：1 天内访问的 IP 数

跳出率：用户从指定页面离开应用或者不再进行进一步操作的概率

平均在线时长：按天为维度，每个应用页面的平均人均访问时长

(注：网站每 10 分钟的动态变化，通常用于监测新上线活动的效果。)

1.应用趋势

1) 实时数据：通过关键指标所显示的数字可以看出当日的浏览量 (PV)、独立访客 (UV)、访问次数(VV)和独立 IP 以及和昨日对比 (上升/下降) 多少百分比。

关键指标			
浏览量(PV) 641⁺⁰ 日 ⁺ 24.47% → 上升了 24.47%	独立访客(UV) 176⁺⁰ 日 ⁺ 12% → 下降了 12%	访问次数(VV) 350⁺⁰ 日 ⁺ 6.06%	独立IP 188⁺⁰ 日 ⁺ 12.15%

并且在下方可以以浏览量为例查看今天、昨天、七天前及 30 天前的小时数据趋势图。



除了图表形式之外还可以以列表形式排列：

详细数据

时间	浏览量(PV)	独立访客(UV)	访问次数(VV)	独立IP	跳出率	平均在线时长
15:00	6	2	5	2	-	-
14:00	107	25	58	28	48.28%	00:01:36
13:00	83	16	49	16	71.43%	00:03:20
12:00	65	15	39	22	74.36%	00:00:36
11:00	76	25	42	23	83.33%	00:01:13
10:00	71	25	40	27	67.5%	00:00:59
09:00	48	18	28	19	78.57%	00:01:27
08:00	41	14	19	14	68.42%	00:05:33
07:00	18	6	10	6	80%	00:01:34
06:00	20	4	9	4	55.56%	00:01:12
05:00	-	-	-	-	-	-
04:00	8	2	4	2	75%	00:01:03
03:00	-	-	-	-	-	-
02:00	3	2	3	2	100%	-
01:00	24	8	14	8	64.29%	00:00:31

共 16 条记录，每页显示 15 条

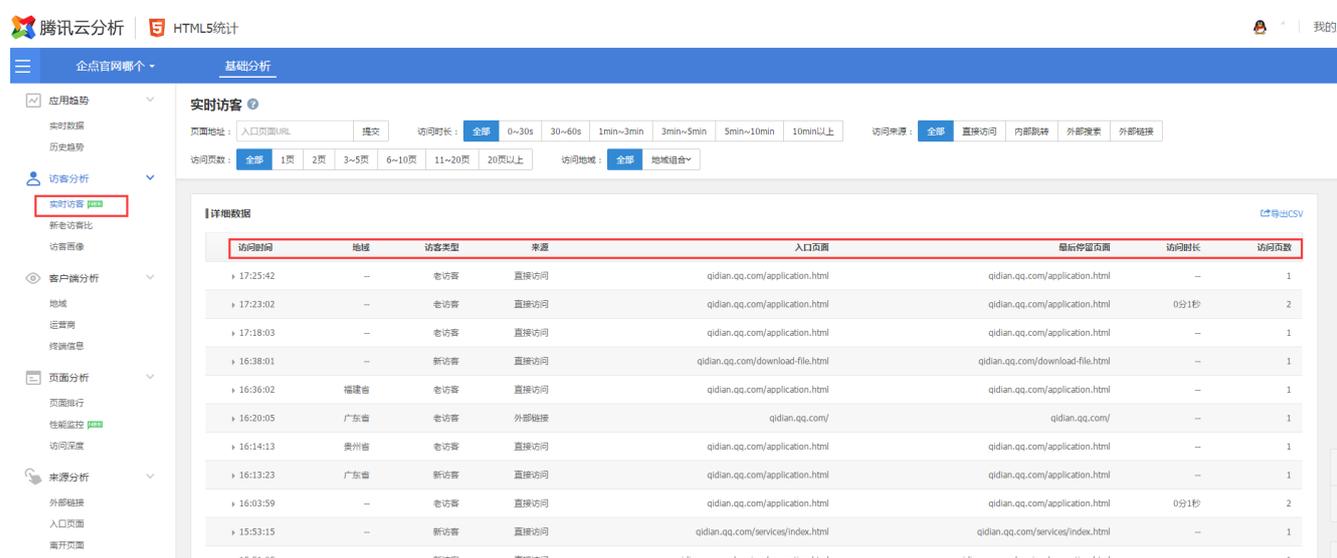
1 2 >

2) 历史数据: 选择对应的时间也同样可以看到趋势图与详细数据, 在这里就不一一介绍了。

2.访客分析

是指对访客/潜在客户在网站的整体流量分析, 支持实时访客分析, 并提供官网访客的用户画像, 指导用户了解访客构成, 还支持新老访客比对, 筛选用户条件。

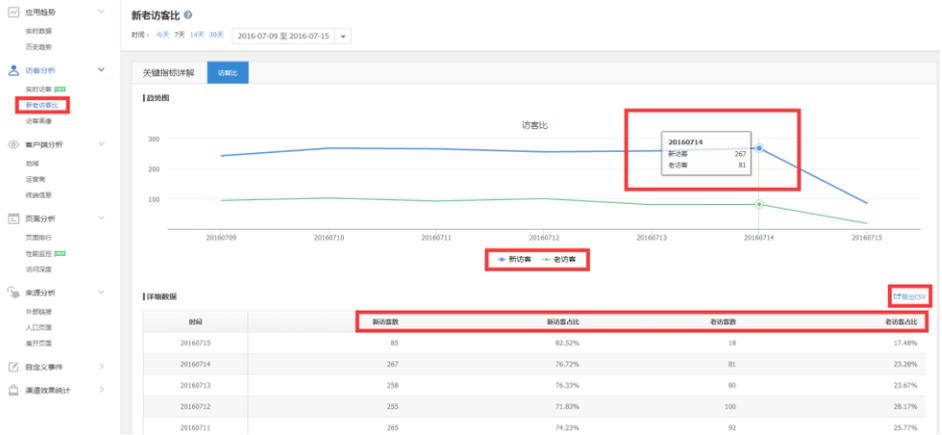
1) 实时访客-实时展示当前网站访客详细信息。



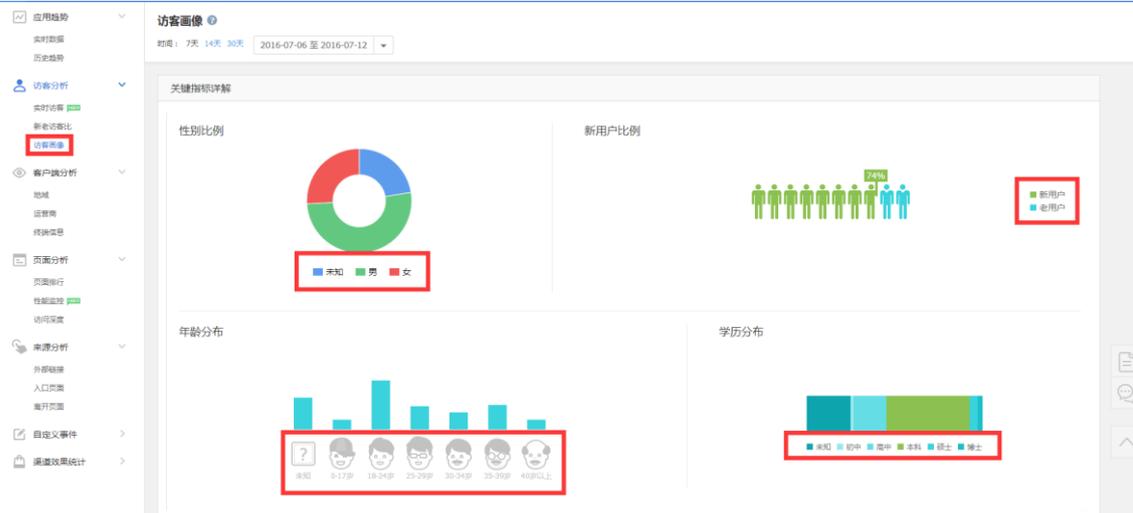
访问时间	地域	访客类型	来源	入口页面	最后停留页面	访问时长	访问页数
17:25:42	-	老访客	直接访问	qidian.qq.com/application.html	qidian.qq.com/application.html	-	1
17:23:02	-	老访客	直接访问	qidian.qq.com/application.html	qidian.qq.com/application.html	0分1秒	2
17:18:03	-	老访客	直接访问	qidian.qq.com/application.html	qidian.qq.com/application.html	-	1
16:38:01	-	新访客	直接访问	qidian.qq.com/download-file.html	qidian.qq.com/download-file.html	-	1
16:36:02	福建省	老访客	直接访问	qidian.qq.com/application.html	qidian.qq.com/application.html	-	1
16:20:05	广东省	老访客	外部链接	qidian.qq.com/	qidian.qq.com/	-	1
16:14:13	贵州省	老访客	直接访问	qidian.qq.com/application.html	qidian.qq.com/application.html	-	1
16:13:23	广东省	新访客	直接访问	qidian.qq.com/application.html	qidian.qq.com/application.html	-	1
16:03:59	-	老访客	直接访问	qidian.qq.com/application.html	qidian.qq.com/application.html	0分1秒	2
15:53:15	-	新访客	直接访问	qidian.qq.com/services/index.html	qidian.qq.com/services/index.html	-	1
15:51:05	-	新访客	直接访问	qidian.qq.com/services/promotion.html	qidian.qq.com/services/promotion.html	-	1

点击实时访客, 可以通过数据了解到用户的访问时长、来源、访客类型、来源、入口页面、最后停留页面、访问时长和访问页数。

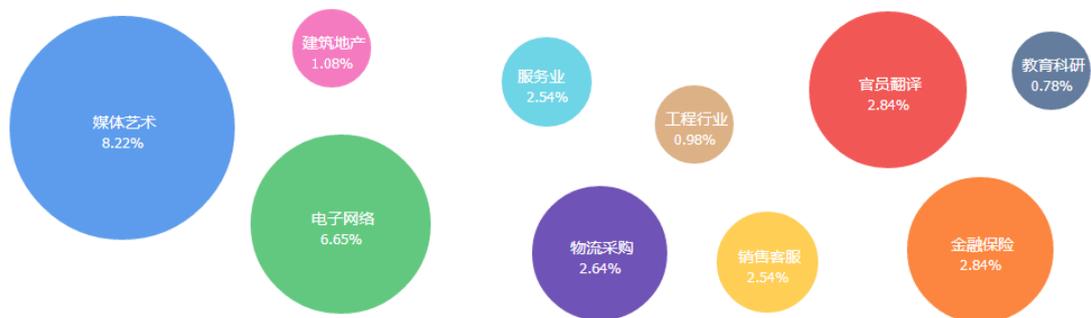
2) 新老访客对比-第一次来到网站的访客数量与曾经访问过该网站的访客数量。



3) 访客画像-用户特征分析图表,帮助您了解分析用户群体。可以了解到访客关键指标的详细数据,包括性别、年龄、新用户比例、学历和职业分布。



网站访客的学历分布 top10

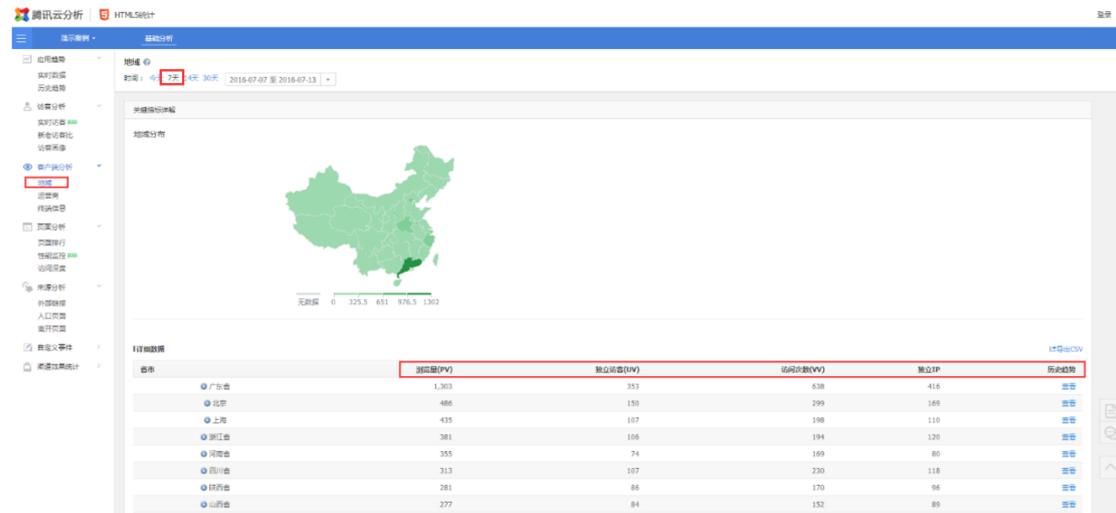


3.客户端分析

主要有三种维度来进行分析，分别是地域、运营商和终端信息。

1) 地域：可以帮助企业了解网站的访客分布情况，包括访客所在的区域以及每个区域总体的访问情况（pv、uv、vv、独立ip等）。

选取需要的时间段，即可在下方看到各个省市的各项访问数据。



在数据列“历史趋势”下方的“查看”，可以查看该区域的访客趋势同时查看趋势图。

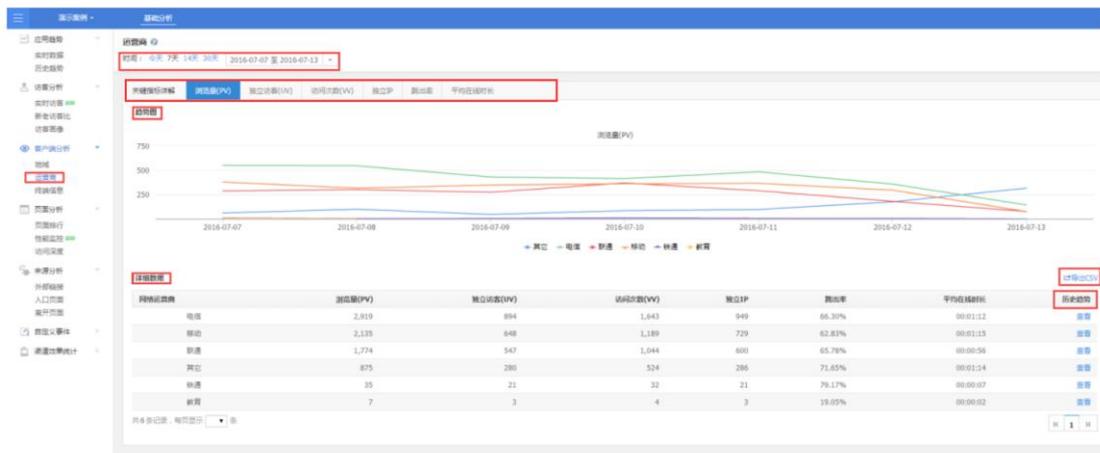


点击导出 CSV，即可下载该时间段内各地区的访客数据。

省市	浏览量(PV)	独立访客(UV)	访问次数(VV)	独立IP
广东省	1334	361	661	423
北京	491	153	302	174
上海	437	108	200	114
浙江省	394	108	201	122
河南省	356	75	170	81
四川省	313	107	230	118
陕西省	281	86	170	97
山西省	282	85	155	90
山东省	247	86	135	87
福建省	220	73	112	76
湖北省	185	65	127	61

2) 运营商：帮助企业了解访客访问网站时所使用的网络运营商。

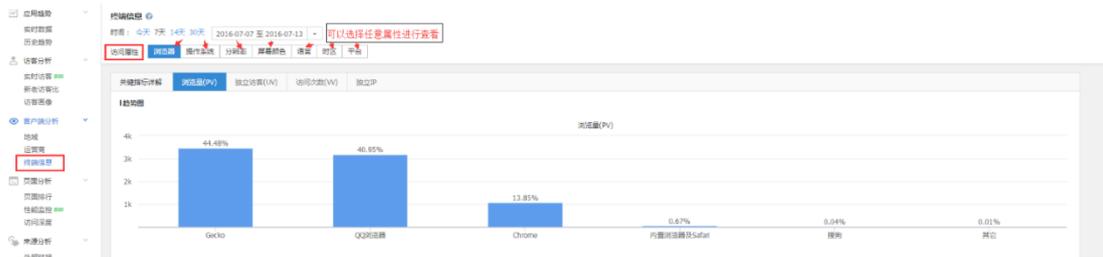
选择查看任意时间段内的访客数据，这些指标既可以通过上方的趋势图查看，也可以在下方查看详细数据。



我们依然可以查看指定网络运营商的历史趋势，也可以以 CSV 的形式导出详细数据。

3) 终端信息：可以帮助企业更全面的了解使用不同终端的用户在访问行为上的差异，从而在一定程度上指导投放。

选择自己所需要的时间段以及对应的属性：



切换关键指标的类型，可以看到对应的柱形图，以及所选择的访客属性中各项终端所占的比例。



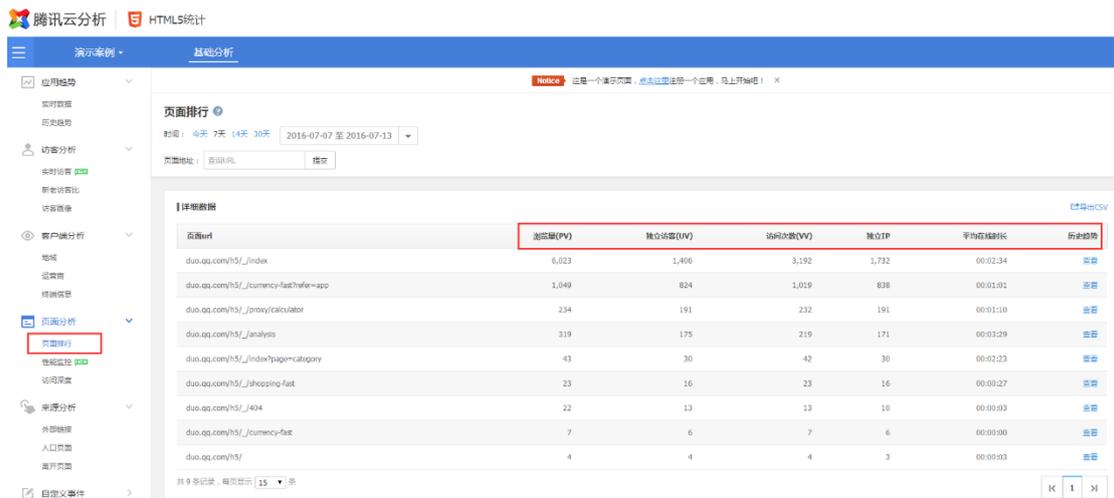
在下方的表格中，同样可以看到详细的数据，以及历史趋势。

客户端	浏览量(PV)	独立访客(UV)	访问次数(VV)	独立IP	历史趋势
Gecko	3,306	942	2,030	1,092	查看
QQ浏览器	2,942	641	1,409	804	查看
Chrome	1,165	564	723	582	查看
内置浏览器及Safari	40	30	36	23	查看
搜狗	3	1	1	1	查看

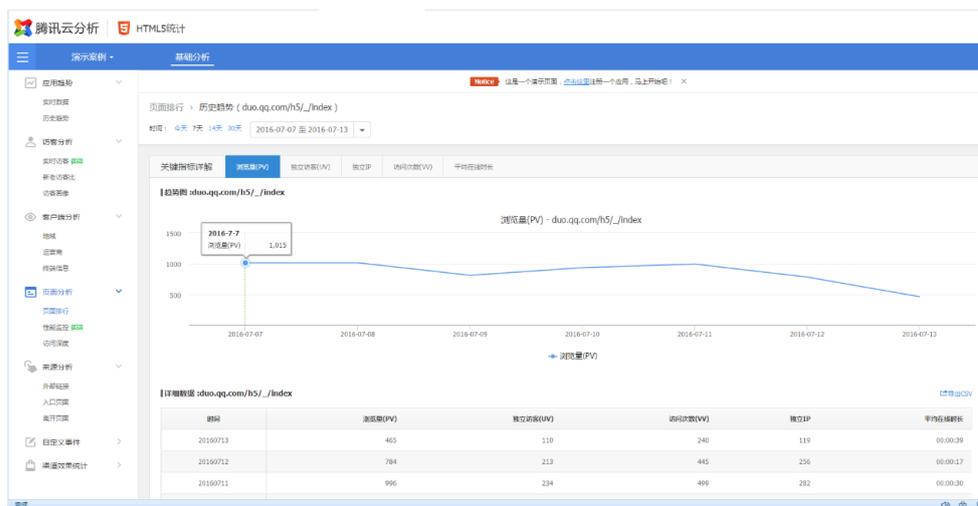
4. 页面分析

下面有三个维度分别是页面排行、性能监控和访问深度。

1) 页面排行：可以看到每个页面 url 的访客详细数据，如：pv、uv、vv、独立ip、等信息，如果页面较多，也可以直接输入要查看的页面地址，点击提交后会显示提交页面的信息。

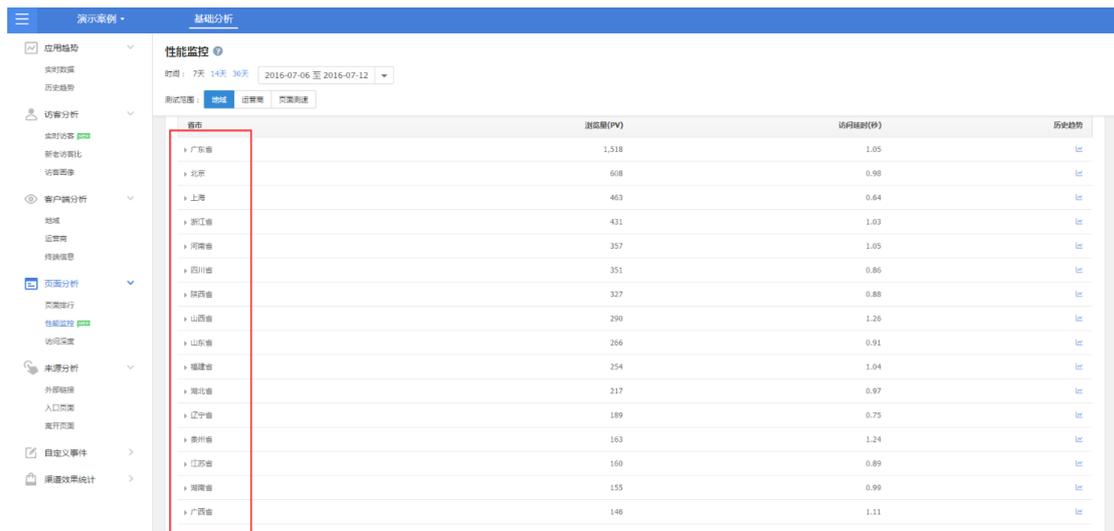


历史趋势按钮，点击查看，可以看到在一定时间内的访客详细数据曲线图，更直观了解一段时间内访客信息的变化。如有需要都可以导出 csv 文件。

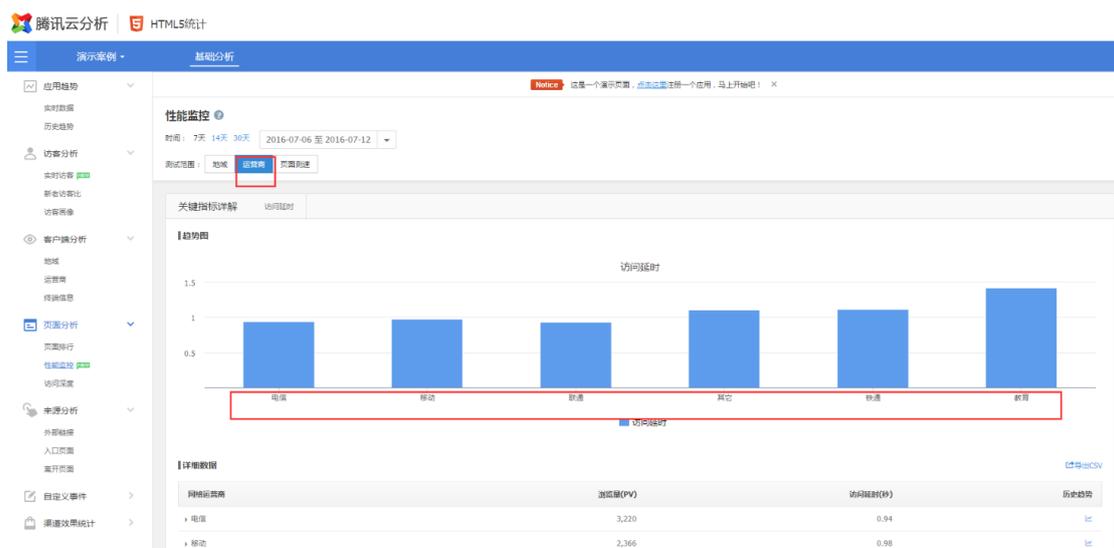


2) 性能监控：可以看到详细访客数据，如地域、运营商和页面测速，均可以点击历史趋势，用曲线图方式形象的看到访客在一定时间内的变化情况。

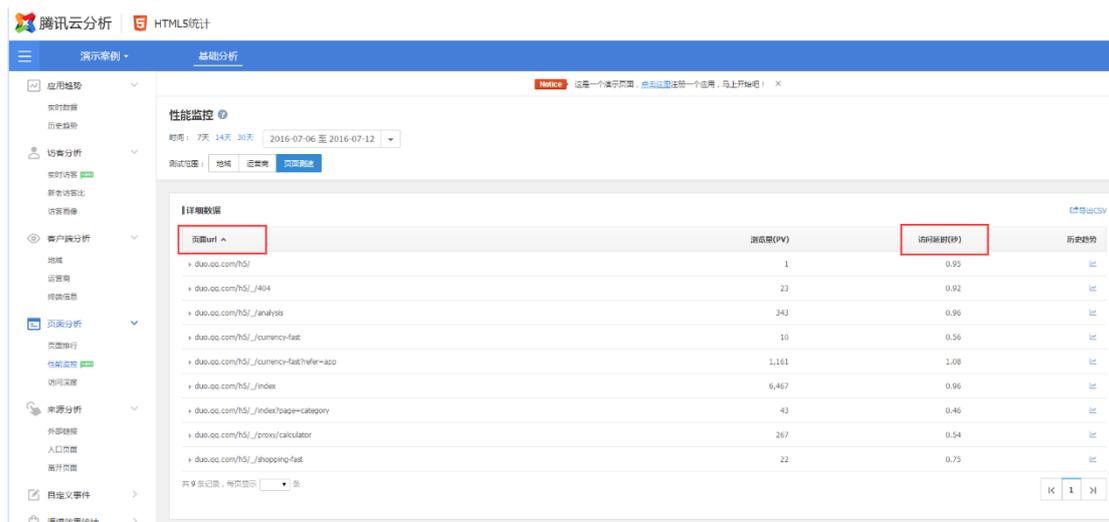
选择地域按钮后可以看到每个省市的详细浏览量、访问延时等。



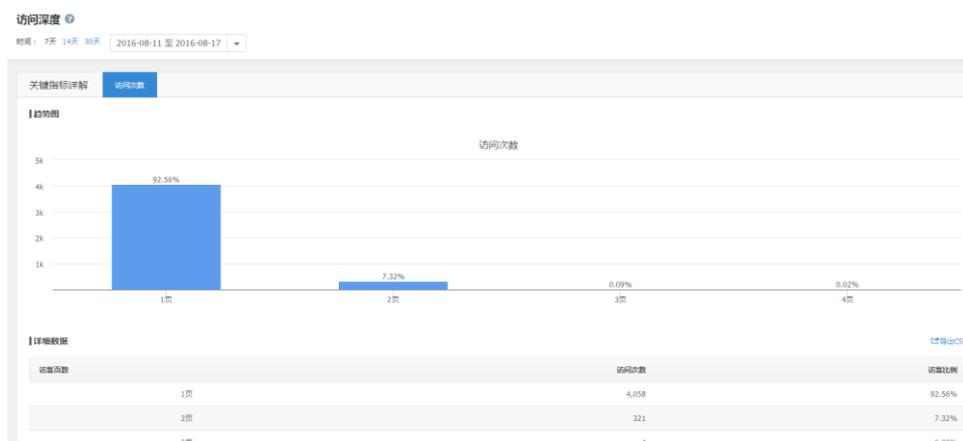
也可以点击运营商，具体查看到访客用的是电信，移动，网通还是其他的网络运营商，分析客户的网络行为。



点击页面测速，可以看到网址页面 url 的访问延时数据，有针对性的对网站页面访问速度进行优化。



3) 访问深度：指访客查看网址页面的访问次数趋势图，如：访客访问第一个页面的次数，访问第二个页面第三个页面的详细次数和比例，进而有针对性的优化网址页面。



5.来源分析

指不同营销渠道流量来源的质量分析。分为外部链接、入口页面、离开页面。

1) 外部链接，就是指外部网站链接带来的流量情况，帮助您更合理地规划推广渠道。

入口页面	进入次数	跳出率	历史趋势
duo.qq.com/h5/_/index	3,195	69.80%	查看
duo.qq.com/h5/_/currency-fast?refer=app	1,018	94.60%	查看
duo.qq.com/h5/_/proxy/calculator	178	95.28%	查看
duo.qq.com/h5/_/shopping-fast	23	69.96%	查看
duo.qq.com/h5/_/index?page=category	24	0.00%	查看
duo.qq.com/h5/_/currency-fast	7	57.14%	查看
duo.qq.com/h5/_/404	4	14.29%	查看
duo.qq.com/h5/_/analysis	3	14.29%	查看
duo.qq.com/h5/	2	0.00%	查看

这里可以看到这几个关键指标的详细数据。

进入次数和离开次数，都是基于 VV，VV 是介于 PV 和 UV 之间，用户一次访问页面，在这个页面有连续操作行为，就算 1 个 VV，如果没有连续操作行为，那就是按 30 分钟之内一次 VV 就结束了。

比如：用户上午来访问一次出去了，下午来访问一次，这就是 2 个 VV，第一次访问 2 个页面，第二次也访问 2 个页面，这就是 4 个 PV。

2) 入口页面，就是指访客进入网站的第一个页面，使您了解访客从哪些页面来访问网站。

入口页面	进入次数	跳出率	历史趋势
duo.qq.com/h5/_/index	2,967	66.24%	查看
duo.qq.com/h5/_/currency-fast?refer=app	991	94.33%	查看
duo.qq.com/h5/_/proxy/calculator	163	96.42%	查看
duo.qq.com/h5/_/index?page=category	25	4.71%	查看
duo.qq.com/h5/_/shopping-fast	21	59.42%	查看
duo.qq.com/h5/_/currency-fast	12	71.43%	查看
duo.qq.com/h5/_/404	5	19.05%	查看
duo.qq.com/h5/	2	0.00%	查看
duo.qq.com/h5/_/analysis	2	14.29%	查看

入口页面，就是进入应用的第一个页面

进入次数，就是从该页面开始访问的次数

跳出率，就是用户从指定页面离开应用或者不再进行进一步操作的概率

这里可以看到这几个的详细数据，历史趋势也能查看。

3) 离开页面，就是指访客最后访问的页面，使您了解访客从哪些页面离开网站。

离开页面	离开次数	历史趋势
duo.qq.com/h5/_/index	2,913	查看
duo.qq.com/h5/_/currency-fast?refer=app	942	查看
duo.qq.com/h5/_/prexy/calculator	186	查看
duo.qq.com/h5/_/analysis	34	查看
duo.qq.com/h5/_/index?page=category	21	查看
duo.qq.com/h5/_/shopping-fast	19	查看
duo.qq.com/h5/_/currency-fast	12	查看
duo.qq.com/h5/_/404	4	查看

离开次数，就是从该页面离开的次数

这里可以看到离开次数的详细数据，历史趋势图也能查看，同样也可以导出 CSV。

五．联系我们

你可以使用微信扫描下方二维码，关注微信公众号“腾讯企点分析”。公众号会定期更新，提供一些[功能的详细解析](#)、[视频操作演示](#)以及[行业资讯](#)。

