

CRO, quale risultato stai migliorando?

Una richiesta B2B e un acquisto online maturano in modi diversi.
Il metodo di test dipende anche dai casi disponibili.

B2B lead-based

Una richiesta da qualificare

E-commerce

Un acquisto online

Esito

Lead accettati
e opportunità

Acquisti
e margine

Dati

Eventi digitali, CRM
e ricerca con gli utenti

Transazioni e dati
del backend

Metodo

Con pochi esiti, ricerca
e rilascio progressivo

A/B test quando
il campione è adatto

Su un sito ibrido, acquisti e RFQ vanno letti separatamente.
Un aumento degli invii non dimostra un aumento delle opportunità.

KLC www.klc.it | CRO, quale risultato stai migliorando?