

# 目 录

摘要: .....	1
1 绪论 .....	2
1.1 研究背景 .....	2
1.1.1 网络购物发展现状 .....	2
1.1.2 当前淘宝店铺面临的挑战.....	2
1.2 研究目的与意义 .....	3
1.2.1 研究目的.....	3
1.2.2 研究意义.....	3
1.3 国内外研究现状 .....	4
1.3.2 国内研究现状.....	4
1.4 研究内容与方法 .....	5
1.4.1 研究内容.....	5
1.4.2 研究方法.....	5
2 引流途径的介绍 .....	6
2.1 自然搜索 .....	6
2.2 微淘 .....	6
2.3 淘宝客 .....	6
2.4 淘宝直通车 .....	7
2.5 淘金币 .....	7
2.6 抖音直播 .....	9
2.7 淘宝活动 .....	8
3 自网店访客价值的影响因素分析 .....	9
3.1 时光北岸公司淘宝店基本现状 .....	9
3.2 时光北岸公司淘宝店铺引流途径及效果影响因素分析.....	9
3.3 研究设计.....	10
3.3.1 问卷设计.....	10
3.3.2 调查方法与样本收集.....	10
3.3.3 分析方法.....	11
3.4 数据分析 .....	11

3.4.1 问卷信度和效度分析.....	11
3.4.2 问卷的描述性分析.....	12
3.4.3 问卷的 IPA 分析.....	14
3.5 网店存在的问题.....	17
3.5.1 问卷调查中的问题.....	17
4 网店访客价值的提高策略.....	18
4.1 注重页面设计.....	18
4.3 正确的使用引流途径.....	19
4.4 正确把握时机.....	19
4.6 人员配备优化.....	19
4.8 提升买家忠诚度.....	20
5 总结.....	20
5.1 研究结论.....	20
5.2 研究不足与展望.....	21
参考文献.....	22
Abstract.....	25
致谢.....	26
附录.....	27

**摘要：**随着网络经济的发展，网上购物越来越流行。随着网络购物平台和网店的不断增多，网络购物市场的竞争进一步加剧。如何在竞争中取得优势是每个网店企业必须面对的问题。对引流途径和效果的研究是企业不断寻求竞争优势的必然结果。本文试图通过对网店各类引流途径方面的研究，分析引流效果的影响因素，为网店提高竞争力、销售产品提供建议和指导。

首先，参考前人的研究成果，以时光北岸公司的淘宝店为研究对象，在充分了解淘宝店基本现状的基础上，分析了引流途径效果的影响因素；其次，根据提出的影响因素和该店的实际情况，设计问卷对消费者进行问卷调查，使用 SPSS18.0 统计软件对调查结果进行分析，然后采用 IPA 方法消除网上购物过程中的各种因素的重要性和满意度，并总结当前商店存在的问题。最后，针对网店存在的问题提出对策，以帮助商家找到提高网店竞争力的最佳途径，从而提高引流途径效果。

**关键词：**网络购物；淘宝店铺；引流途径；效果分析；提升策略；

## 1 绪论

### 1.1 研究背景

---

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要  
下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/135122132040011333>