

# Link PP 诊断

## 一，网站问题

最大的问题是购物漏斗太多阻碍，要减少这些阻碍

1. 客户要购买的时候要先注册才能继续，访客不能直接购买，建议省略这个注册的步骤，增加转化率，减少客户流失，在客户 check out 的时候，给他一个用此姓名邮箱注册的非必选项就可以了

LINK-PP | Sign in

Email address  
\*Please enter your Email

Password [Forgot Your Password?](#)  
\*Please input a password show

Sign in

Or, Continue with

Facebook

Google

[Create an account](#)

2. 在 add to cart 旁边没有 buy now 的按钮，可以让客户直接购买

Unit Price : £3.836 £3.146 £2.763 £2.11 £1.804

Manufacture: LINK-PP  
P/N: LPJK0036AGNL

Compatible:  
Molex

Competitor P/N:  
857931014

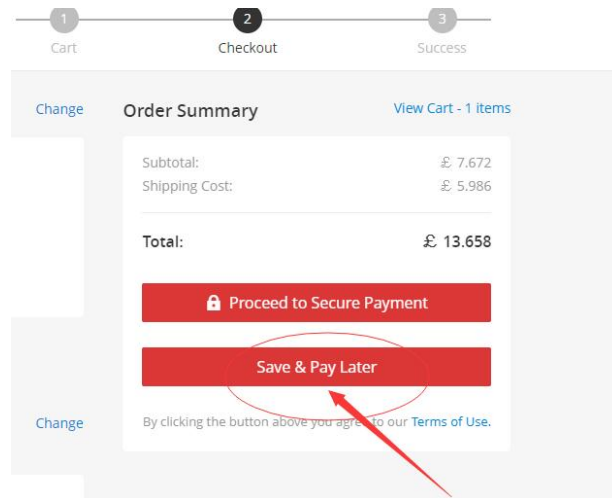
L/T(In stock): 5-7 days  
L/T(out of stock): 4-6 weeks

Shipping: £ 5.986 to United States Via 4PX Express  
Estimated delivery time : 8-12 working days. [See details >](#)

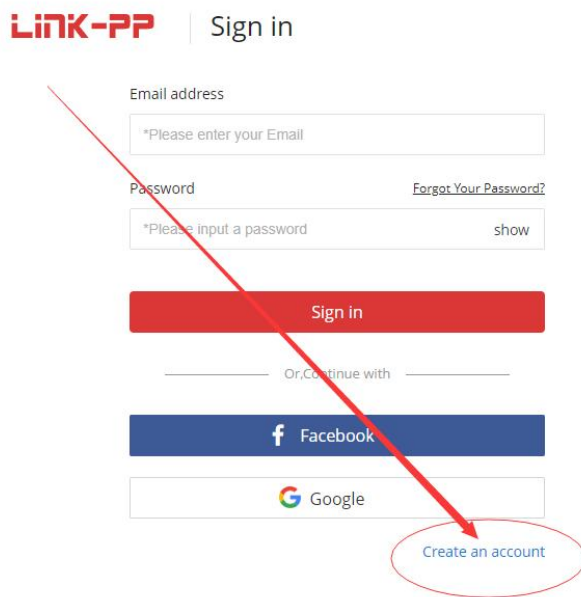
Stock: 1295 in Stock .

Quantity: 1

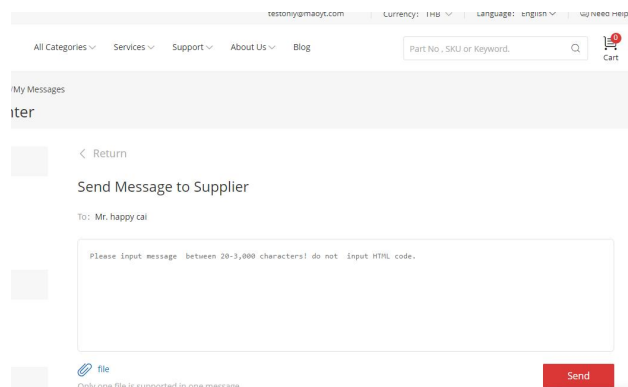
3. 在客户要购买的时候，多出一个晚点再付款的按钮，会让他有更多的选择，建议要去掉这个选择按钮，要买现在就走，不要让他选来选去，或再三考虑，分散流量



4. 如果要保留注册步骤，创建帐号的这个按钮太不明显，不细心的新客户可能就找不到地方继续，应该把创建账号按钮放在最前面，毕竟新客多，



5. 联系表单，建议把表单直接放一个在联系我们的页面下方



6.表单提交成功后，没有跳转到一个新的 **thankyou** 页面，而是跳转到 **contact us** 页面

7.Send message 点击后变成注册了

8.Tidio 在线聊天没有设置好

## 二，广告问题

最近 30 天已经没有转化出单

之前主要靠 Pmax 广告出单

广告策略完全不对，之前 Pmax 出单的主要还是购物广告，搜索展示油管这些都很少出单，Pmax 只能作为辅助，主力应该是购物广告，但之前单独的购物广告系列没有出单

搜索广告也只能作为辅助

产品我不太懂，需要有人介绍产品，产品核心关键词，同义词，近义词是否都已经加到产品标题里了，搜索广告里用到的关键词好像没有加到产品标题里

我来操作购物广告应该效果会好很多，我会以购物广告为主，pmax 和 搜索为辅

## 三，GMC 问题

GMC 我没有权限，暂时不知道有什么问题没