

# 网店咨询量和成交量的比例怎么算淘宝的宝贝成交量怎么算的是成交次数还是成交个数-股识吧

## 一、天猫店铺月成交量怎么算

股市成交量为股票买卖双方达成交易的数量，是单边的，例如，某只股票成交量为十万股，这是表示以买卖双方意愿达成的，在计算时成交量是十万股，即：买方买进了十万股，同时卖方卖出十万股。

而计算交易量则双边计算，例如买方十万股加买方十万股，计为二十万股。

股市成交量反映成交的数量多少。

一般可用成交股数和成交金额两项指标来衡量。

目前深沪股市两项指标均能显示出来

## 二、如何计算淘宝网成交转化率？

全店的销售额=成交人数×客单价 成交人数=访客数×全店的成交转化率 如何提高店铺的访客数，很重要的一点就是吸引更多的新用户，不管是投放直通车广告，还是做钻石展位推广，目的都是为了吸引更多的新客户及吸引回头客，提高回头客再次购买率。

成交转化率漏斗模型：第一层是有效进店率，第二层是旺旺咨询率，第三层是旺旺咨询转化率和静默转化率，第四层是订单支付率，第五层是成交转化率。

1、有效进店率 衡量访客是否流失的一个很重要的指标就是访客跳失人数，跳失人数指访问店铺一个页面就离开的访客数。

与跳失人数相反的是有效进店人数，有效进店人数指访问店铺至少两个页面才离开的访客数，即：访客数=有效进店人数+跳失人数。

所以成交转化率漏斗模型第一层就是有效进店率，有效进店率=有效进店人数/访客数，而跳失率=跳失人数/访客数

对于一个店铺来说，要尽可能地降低全店的跳失率，增加全店的有效进店人数。

小贴士：有效进店人数指标就目前来说是一个全新的概念，当访客到达店铺，直接点击收藏、旺旺咨询、购物车、立即订购后离开店铺都应该算有效进店。

2、旺旺咨询率 旺旺咨询率=旺旺咨询人数/访客数。

3、旺旺咨询转化率和静默转化率

旺旺咨询转化率=旺旺咨询成交人数/旺旺咨询用户数。

但店铺里还会存在部分用户(特别是老客户)，因为他们对店铺非常认可了，在购买

的时候不咨询客服

就直接下单了，所以在成交转化率漏斗模型第三层中是“静默转化率”这个指标。

静默转化率=静默成交人数/静默访客数

静默成交用户指未咨询客服就下单购买的用户。

4、订单支付率 订单支付率=成交人数/订单人数。

5、成交转化率 成交转化率=成交人数/访客数。

6、以上就是一个店铺的成交转化率的漏斗模型分析。

### 三、淘宝的宝贝成家量怎么算的是成交次数还是成交个数

销量是按件数卖家（买家）指数是按票数

### 四、我的淘宝店铺才四心，每天访客量才50左右，成交额才1到2个，哪位大神能告诉我怎么提高成交额和怎么

报站内活动，例如直通车，站外活动，淘宝客，聚划算等等，引入精准流量，就会有咨询量了，销量就高了

### 五、成交量是怎么算的

股市成交量为股票买卖双方达成交易的数量，是单边的，例如，某只股票成交量为十万股，这是表示以买卖双方意愿达成的，在计算时成交量是十万股，即：买方买进了十万股，同时卖方卖出十万股。

而计算交易量则双边计算，例如买方十万股加买方十万股，计为二十万股。

股市成交量反映成交的数量多少。

一般可用成交股数和成交金额两项指标来衡量。

目前深沪股市两项指标均能显示出来

### 六、请问淘宝网里 店铺里单品显示的销量是怎么计算的，是成交的和在成交路上一起的是每个月的量。还是一

显示月销量 成功付款就算做是一笔

## 参考文档

[下载：网店咨询量和成交量的比例怎么算.pdf](#)

[《股票最低点是多久》](#)

[《股票持股多久可以免分红税》](#)

[《买了8万的股票持有多久可打新》](#)

[下载：网店咨询量和成交量的比例怎么算.doc](#)

[更多关于《网店咨询量和成交量的比例怎么算》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/64411576.html>