

吉之星工程集团 数据与增长规划 v1.0

P27-A 埋点与转化追踪

埋点架构

前端埋点 (各站HTML)

- ├─ 页面浏览 (pageview)
- ├─ 表单提交 (contact_submit)
- ├─ 白皮书下载 (whitepaper_download)
- ├─ CTA点击 (cta_click)
- └─ 页面停留 (>30s 记为有效浏览)

后端日志 (已有基础)

- ├─ /api/contact → contact_leads.jsonl
- ├─ /api/whitepaper-download → DB whitepaper_downloads
- └─ /admin/contacts → ContactSubmission DB

待补充

- ├─ 独立访客统计 (UV)
- ├─ 流量来源 (referrer/utm)
- └─ 转化路径追踪

轻量埋点方案 (无需第三方)

在各站 `</body>` 前注入以下脚本:

```
<script>
(function(){
  var d=document,r=d.referrer||'',p=d.location.pathname,
      t>Date.now(),s=0;
  // 页面停留计时
  setInterval(function(){s+=5},5000);
  // 离开时上报
  function send(data){
    var img=new Image();
    img.src='/api/track?'+Object.keys(data).map(function(k){
      return k+'='+encodeURIComponent(data[k])
    })
  }
})
</script>
```

```

    }).join('&');
  }
  window.addEventListener('beforeunload',function(){
    send({e:'page_exit',p:p,r:r,s:s});
  });
  // CTA 点击
  d.querySelectorAll('[data-track]').forEach(function(el){
    el.addEventListener('click',function(){
      send({e:'click',p:p,l:el.getAttribute('data-track')});
    });
  });
  // 表单提交成功（由表单JS触发）
  window._trackForm=function(label){
    send({e:'form',p:p,l:label});
  };
})();
</script>

```

在关键CTA按钮上加 `data-track` 属性：

```

<a href="..." data-track="cta_hero_diagnosis">预约产业AI场景诊断 →</a>
<a href="..." data-track="cta_hero_case">查看案例 →</a>

```

后端埋点接收端点

在 `main.py` 添加：

```

@app.get("/api/track")
def api_track(e: str = "", p: str = "", r: str = "", s: str = "", l: str = ""):
    """轻量埋点接收，写入日志"""
    track = {
        "time": datetime.now().isoformat(timespec="seconds"),
        "event": e,
        "page": p,
        "referrer": r,
        "stay_seconds": s,
        "label": l,
    }
    TRACK_LOG = LEAD_LOG_DIR / "tracking.jsonl"
    TRACK_LOG.parent.mkdir(parents=True, exist_ok=True)
    with TRACK_LOG.open("a", encoding="utf-8") as f:
        f.write(json.dumps(track, ensure_ascii=False) + "\n")
    return {"ok": True}

```

部署步骤

1. 在 `main.py` 添加 `/api/track` 端点
2. 在各站 HTML `</body>` 前注入埋点脚本
3. 在关键 CTA 按钮添加 `data-track` 属性
4. 重启后端，验证 `tracking.jsonl` 有数据

P27-B 线索转化漏斗

漏斗定义

- L1 页面浏览 (PV)
 - | ↓ 转化率 ~2-5%
- L2 表单提交/白皮书下载 (Lead)
 - | ↓ 联系率 ~60-80%
- L3 已联系 (Contacted)
 - | ↓ 意向率 ~30-50%
- L4 沟通中/方案阶段 (Engaged)
 - | ↓ 报价率 ~20-30%
- L5 报价阶段 (Quoted)
 - | ↓ 成交率 ~20-40%
- L6 成交 (Won)

月度漏斗模板

线索漏斗 - 2026年7月

- L1 页面浏览 _____
- L2 表单提交 _____ (转化率 __%)
 - 算力/智算 _____
 - 金融 _____
 - 半导体/洁净 _____
 - 能源 _____
 - 政企 _____
 - 其他 _____
- L3 已联系 _____ (联系率 __%)
- L4 沟通中/方案 _____ (意向率 __%)
- L5 报价阶段 _____ (报价率 __%)

L6 成交 _____ (成交率 __%)

关键指标:

- 线索→成交转化率: __%
- A/B级线索占比: __%
- 平均成交周期: __天
- 线索来源TOP3: _____ / _____ / _____

各阶段判断标准

阶段	判断标准	数据来源
L2 表单提交	/api/contact 或 /api/whitepaper-download 成功	contact_leads.jsonl + DB
L3 已联系	首次电话/微信/邮件已发出	CRM 跟进记录
L4 沟通中	客户有回复, 需求明确	CRM 跟进记录
L5 报价	已发送报价单	CRM Deal
L6 成交	合同签署	CRM Deal stage=won

P27-C 季度复盘模板与增长建议

季度复盘报告模板

吉之星工程集团 季度业务复盘

____年 Q____

一、核心数据

指标	目标	实际	达成	QoQ
总线索数				
A/B级线索				
白皮书下载				
已联系				
方案阶段				
报价				
成交				

成交金额					
官网总PV					

二、分站数据

站点	线索	下载	成交	PV
jzxgc.com				
jzx.mobi				
pcroom.xyz				
jzx.pw				

三、分行业数据

行业	线索	A/B	方案	成交
算力				
金融				
半导体				
能源				
政企				

四、亮点

- 1.
- 2.
- 3.

五、问题与改进

- 1.
- 2.
- 3.

六、下季度目标

1. 线索目标： _____
 2. 成交目标： _____
 3. 重点行业： _____
 4. 重点动作： _____
-
-

增长建议（按优先级）

短期（1个月内） 1. 部署埋点，建立数据基线 2. 补充金融行业白皮书（需求明确、竞争少） 3. 在公众号推送空港智算中心案例文章 4. 检查各站表单提交成功率

中期（3个月内） 1. 发布 2 篇白皮书，驱动线索增长 2. 建立月度线索复盘机制 3. 优化高跳出率页面（通过埋点数据判断） 4. 启动百度SEO基础优化（title/description/keywords）

长期（6个月内） 1. 建立行业内容矩阵（每行业至少 3 篇文章 + 1 篇白皮书） 2. 线索→成交全链路数字化（CRM 深度使用） 3. 季度行业趋势报告（品牌权威建设） 4. 客户转介绍机制设计

北极星指标

月度高质量线索数（A+B级）

理由： - 直接反映官网+内容运营效果 - 与成交强相关 - 可追踪、可归因 - 团队可直接影响

版本记录

版本	日期	内容
v1.0	2026-06-20	初版，含埋点方案/转化漏斗/复盘模板/增长建议