

校易换校园闲置小程序

产品级数据埋点方案

覆盖页面曝光、按钮点击、转化漏斗、异常状态与空状态统计

文档定位	PRD 附录 / 作品集展示 / 数据分析方案
适用版本	V1.0 一期上线版本
核心目标	用埋点验证用户从认证、浏览、发布、私信到个人中心管理的关键链路效率
数据对象	页面曝光、商品曝光、按钮点击、表单提交、转化结果、退出、异常与空状态

1. 埋点目标与指标框架

本方案用于校易换小程序一期版本的数据采集与产品分析。埋点重点不是单纯记录点击，而是围绕“校园闲置是否能被高效发布、浏览、沟通和流转”建立数据闭环。

核心指标	计算口径	统计意义	优化方向
认证完成率	auth_success_uv / auth_page_view_uv	判断同校认证门槛是否影响新用户进入核心功能。	优化认证流程、材料提示、驳回原因展示。
首页曝光	home_page_view_pv / uv、 home_item_exposure_pv	衡量闲置广场的访问规模和商品被看到的机会。	优化首页排序、Banner、分类入口与商品卡片密度。
发布按钮点击率	publish_button_click_uv / home_page_view_uv	判断用户发布意愿和底部加号入口是否明显。	优化发布入口位置、按钮文案和发布激励。
发布成功率	publish_success_uv / publish_submit_click_uv	衡量商品发布链路是否顺畅，表单门槛是否过高。	减少必填项、优化图片上传和表单校验提示。
商品详情进入率	item_detail_view_uv / item_card_exposure_uv	判断首页商品卡片是否足够吸引用户点击。	优化卡片图片、价格、标题、标签和排序策略。
私信转化率	message_start_click_uv / item_detail_view_uv	衡量详情页对交易沟通的促成能力。	优化私信按钮、发布者信任信息和交易方式展示。
页面退出率	page_exit_pv / page_view_pv	识别用户在哪些页面流失，定位体验阻塞点。	优化页面加载、信息层级、CTA 和空状态引导。
空状态访问统计	empty_state_view_pv / uv，按页面类型拆分	判断无商品、无会话、无发布等场景是否频繁发生。	补充引导按钮、推荐内容、发布入口和返回首页入口。

2. 埋点命名与公共属性规范

规范项	建议规则	说明
事件命名	模块_页面_动作，例如 home_page_view、item_card_click	使用英文小写 + 下划线，避免不同端重复命名。
页面曝光	page_view 后缀，例如 auth_page_view	页面加载完成并可见时触发。
按钮点击	click 后缀，例如 publish_button_click	用户点击可操作按钮时触发。
结果事件	success / fail 后缀，例如 publish_success、auth_fail	用于分析操作结果和异常原因。
异常事件	error / empty 后缀，例如 network_error_view、message_empty_view	用于监控异常体验和空状态占比。

公共属性	字段示例	用途
用户信息	user_id、is_login、is_verified、school_id、grade	区分新老用户、认证用户、不同学校用户表现。
页面信息	page_name、source_page、enter_time、stay_duration	分析页面来源、停留时长和退出率。
商品信息	item_id、category、price、trade_type、自提/配送、seller_id	分析不同商品类型、价格和交易方式的转化差异。
设备与环境	device_type、os、app_version、network_type	定位网络异常、版本兼容和设备问题。
结果与原因	result、fail_reason、empty_type、error_code	定位登录失败、认证驳回、发布失败和空状态原因。

3. 全页面埋点清单

3.1 登录认证与校园核验

页面 / 模块	事件名称	触发时机与关键属性	统计意义	优化用途
启动页	launch_page_view	启动页加载完成；source、network_type	统计小程序启动访问量。	评估入口来源质量和启动页加载稳定性。
启动页	start_use_click	点击【开始使用】；source_page=launch	衡量启动页到登录页的进入意愿。	优化启动页文案、按钮位置和首屏信任表达。
登录页	login_page_view	登录页曝光；is_new_user	统计进入登录环节的用户规模。	判断登录页是否成为新用户主要流失点。
登录页	login_submit_click	点击手机号登录；phone_status、captcha_status	统计登录尝试次数。	识别用户是否反复尝试登录。
登录页	login_success	手机号与验证码校验通过；user_id	统计成功登录用户数。	衡量登录链路有效性。
登录异常	login_fail_show	手机号为空/验证码错误时弹窗；fail_reason	统计登录失败原因。	优化验证码提示、手机号格式校验和错误文案。
实名认证页	auth_page_view	进入同校认证页；school_id	统计认证页访问人数。	判断用户是否愿意进入校园核验。
实名认证页	auth_submit_click	提交院校信息/学生证；material_status	统计认证提交行为。	优化材料填写和上传流程。
实名认证结果	auth_success	认证通过；school_id、verify_method	统计认证完成率。	验证同校认证是否能顺利闭环。
认证异常	auth_fail_show	证件模糊/院校不匹配；fail_reason	统计认证驳回原因。	优化拍摄示例、院校匹配规则和补充说明。

3.2 首页、搜索、分类与筛选

页面 / 模块	事件名称	触发时机与关键属性	统计意义	优化用途
首页闲置广场	home_page_view	首页加载完成；school_id、is_verified	统计首页曝光，即进入闲置广场的用户规模。	评估首页承接能力和校园内供需活跃度。
首页商品流	item_card_exposure	商品卡片进入可视区域；item_id、category、position	统计商品曝光量。	优化商品排序、卡片结构和推荐逻辑。
首页商品流	item_card_click	点击商品卡片；item_id、position	统计商品点击行为。	计算商品详情进入率，优化卡片标题、图片和价格展示。
搜索框	search_input_click	点击首页搜索框；source_page=home	统计搜索入口使用意愿。	判断搜索是否为用户主要找物路径。
搜索结果	search_submit	提交关键词；keyword、result_count	统计搜索需求和搜索命中情况。	优化关键词联想、热搜词和无结果引导。
分类筛选	category_click	点击教材/宿舍用品/小家电等分类；category	统计不同分类需求热度。	调整首页分类顺序和运营资源分配。
筛选	filter_apply	选择价格/自提/配送/最新/距离筛选；filter_type	统计筛选使用情况。	优化筛选项优先级和默认排序规则。

毕业季专区	graduation_banner_click	点击毕业季专区 Banner；banner_id	统计毕业季专题入口转化。	验证毕业季运营活动是否有效。
首页发布入口	publish_button_click	点击底部加号/发布按钮；source_page=home	统计发布意愿，是供给侧关键入口指标。	优化发布入口显著性和发布引导文案。

3.3 商品详情、收藏、举报与私信沟通

页面 / 模块	事件名称	触发时机与关键属性	统计意义	优化用途
商品详情页	item_detail_view	详情页加载完成；item_id、seller_id、source_page	统计商品详情进入量。	计算商品详情进入率，识别高吸引力商品特征。
商品详情页	item_detail_exit	用户离开详情页；stay_duration、exit_type	统计详情页退出率。	优化详情页信息完整度、CTA 和信任展示。
私信按钮	message_start_click	点击【私信】；item_id、seller_id	统计用户从详情页进入沟通的意愿。	计算私信转化率，优化按钮和卖家信任信息。
收藏按钮	favorite_click	点击收藏/取消收藏；item_id、action_type	统计用户对商品的潜在兴趣。	优化收藏入口和后续提醒策略。
举报按钮	report_click	点击举报；item_id、report_reason	统计风险商品和用户举报行为。	提升内容安全与平台治理能力。
聊天页	chat_page_view	进入一对一聊天；session_id、item_id	统计沟通会话打开量。	判断交易沟通链路是否顺畅。
聊天页	message_send_click	发送文字/快捷消息；message_type	统计有效沟通行为。	优化快捷话术、面交确认与交易推进。
面交/配送	delivery_method_confirm	确认自提/配送方式；trade_type、location	统计交易方式选择。	优化校园面交点和配送规则设计。

3.4 发布链路与发布成功

页面 / 模块	事件名称	触发时机与关键属性	统计意义	优化用途
处理方式页	trade_method_page_view	进入处理方式选择页；source_page	统计发布链路第二步到达量。	判断发布流程是否过长或存在流失。
处理方式页	trade_method_select	选择自提/配送；trade_type	统计交易方式偏好。	决定一期是否重点强化自提或配送场景。
发布编辑页	publish_edit_page_view	进入商品发布编辑页；trade_type	统计进入发布编辑的用户量。	定位发布漏斗中编辑页的流失情况。
图片上传	publish_image_upload_click	点击上传图片；image_count	统计图片上传意愿和失败情况。	优化上传控件、压缩和图片示例。
价格填写	publish_price_input	填写价格；price、category	统计价格填写行为。	分析不同分类价格分布和低价转让特征。
描述填写	publish_desc_input	填写物品描述；desc_length	统计描述完整度。	优化占位提示和发布质量校验。
发布提交	publish_submit_click	点击提交发布；image_count、desc_status、price_status	统计发布提交量。	计算发布成功率的分子，识别表单阻塞。
发布异常	publish_form_invalid_show	未上传图片/无描述时提示；missing_field	统计发布信息不完整原因。	减少必填项或优化即时校验提示。
发布结果	publish_success	发布成功；item_id、category、trade_type、price	统计成功上架商品数。	衡量供给侧增长和发布链路可用性。

发布成功页	publish_success_page_click	点击继续发布/查看我的发布/返回首页； button_name	统计发布后用户去向。	优化发布成功后的二次发布和管理引导。
-------	----------------------------	------------------------------------	------------	--------------------

3.5 消息列表、个人中心与我的发布

页面 / 模块	事件名称	触发时机与关键属性	统计意义	优化用途
消息列表页	message_list_page_view	底部导航进入消息页；session_count	统计消息页访问量。	判断用户是否依赖消息管理沟通。
消息列表页	message_session_click	点击会话；session_id、item_id	统计会话打开率。	优化未读提醒和会话列表排序。
消息空状态	message_empty_view	消息列表无会话； empty_type=message	统计无会话空状态访问。	优化“去首页逛逛”引导和推荐商品。
我的主页	profile_page_view	底部导航进入我的；is_verified、 published_count	统计个人中心访问量。	评估个人资产管理入口价值。
我的发布入口	my_publish_click	点击【我的发布】； source_page=profile	统计用户查看已发商品意愿。	优化发布商品管理和状态提醒。
我的发布页	my_publish_page_view	进入我的发布；status_count	统计商品管理页访问。	优化展示中/沟通中/已完成/已下架状态管理。
我的发布空状态	my_publish_empty_view	我的发布无商品； empty_type=my_publish	统计无发布用户比例。	引导用户发布第一个闲置。
个人中心收藏	my_favorite_click	点击我的收藏；favorite_count	统计收藏管理入口使用。	优化收藏提醒和二次转化。

3.6 页面退出、空状态与网络异常

页面 / 模块	事件名称	触发时机与关键属性	统计意义	优化用途
全局页面退出	page_exit	任意页面退出；page_name、 stay_duration、exit_type	统计页面退出率和停留时长。	识别高流失页面，优化内容层级和引导按钮。
网络异常	network_error_view	任意页面加载失败；page_name、 error_code、network_type	统计网络异常发生次数和页面分布。	优化接口稳定性、重试机制和降级页面。
重试按钮	network_retry_click	点击重试；page_name、error_code	统计异常后的恢复尝试。	判断错误页是否能有效挽回用户。
空状态通用	empty_state_view	无商品/无会话/无发布/无搜索结果； empty_type	统计空状态访问。	补充推荐、搜索纠错、去发布/去首页按钮。
空状态引导点击	empty_state_cta_click	点击空状态按钮；empty_type、 button_name	统计空状态引导有效性。	优化空状态文案和推荐策略。

4. 关键转化漏斗设计

漏斗名称	路径	核心指标	分析问题	优化动作
新用户认证漏斗	启动页 -> 登录页 -> 登录成功 -> 认证页 -> 认证成功 -> 首页	认证完成率、登录失败率、认证驳回率	新用户是否能顺利进入同校闲置广场。	优化登录校验、认证材料示例和驳回说明。
商品发布漏斗	首页 -> 发布按钮 -> 处理方式 -> 发布编辑 -> 提交发布 -> 发布成功	发布按钮点击率、发布成功率、表单异常率	用户是否愿意提供闲置供给，发布流程是否顺畅。	简化必填字段、优化图片上传、强化发布成功后的继续发布。
浏览沟通漏斗	首页曝光 -> 商品卡片点击 -> 详情页 -> 私信按钮 -> 聊天页 -> 发送消息	详情进入率、私信转化率、消息发送率	商品是否能吸引点击，详情页是否能促进沟通。	优化卡片、价格、新旧程度、卖家认证和私信按钮。
个人中心管理漏斗	我的主页 -> 我的发布 -> 商品状态管理 -> 返回首页	我的发布进入率、管理操作率、返回首页率	用户是否能管理自己上架的商品。	优化状态分类、已完成/下架操作和返回首页路径。
空状态挽回漏斗	空状态曝光 -> 点击引导按钮 -> 进入目标页面	空状态访问率、空状态 CTA 点击率	无内容场景是否造成用户流失。	补充推荐商品、热门分类、发布入口和返回首页入口。

5. 数据看板与分析维度建议

看板模块	核心数据	使用场景
用户增长看板	启动 UV、登录成功 UV、认证成功 UV、认证完成率	观察新用户进入链路是否顺畅。
供给侧看板	发布按钮点击、发布提交、发布成功、发布分类分布、发布失败原因	判断校内闲置供给是否充足，定位发布阻塞。
需求侧看板	首页曝光、商品曝光、商品点击、搜索词、筛选使用、收藏	判断学生找闲置的路径和高需求品类。
交易沟通看板	详情页 UV、私信点击、聊天页进入、消息发送、会话数	评估浏览到沟通的转化效率。
异常体验看板	网络异常、登录失败、认证驳回、表单不完整、空状态访问	发现体验问题并指导修复优先级。

6. 埋点落地说明

1. 一期优先保证核心路径埋点完整：登录认证、首页曝光、发布链路、商品详情、私信、消息列表、我的发布。
2. 所有事件需统一携带公共属性，特别是 school_id、is_verified、source_page、item_id、category、trade_type，以便按学校、用户状态和交易方式拆分析。
3. 页面曝光需在页面内容加载成功后触发；网络异常、空状态需要单独触发，避免把异常页误计为正常页面访问。
4. 发布成功率、认证完成率、私信转化率应按 UV 口径作为核心产品指标，PV 口径用于辅助观察重复操作和异常情况。
5. 埋点验收时，需要对每条核心路径进行端到端测试：启动登录、认证成功/失败、发布成功/失败、详情私信、消息空状态、我的发布空状态和网络重试。