

8 CONSIGLI PRATICI PER UN E-COMMERCE CHE VENDE

Come migliorare il design del sito per ottenere più conversioni.



1. CALL TO ACTION

Usa pulsanti di invito all'azione che si distinguano dal resto della pagina per catturare l'attenzione del visitatore ed incoraggiarlo a fare click.

2. DESCRIZIONE DEI PRODOTTI

Descrivi il prodotto come risposta ad una specifica necessità. L'utente vuole che i suoi bisogni e i suoi desideri siano compresi: non ha bisogno di un prodotto, ma di una soluzione.



3. FOTO

Attraverso le immagini, l'utente percepisce la qualità del prodotto: che siano quindi di ottima qualità e lo rappresentino in ogni particolare.

4. LAYOUT

Scegli un tema grafico semplice, arioso e pulito per accompagnare l'utente nel suo viaggio verso l'acquisto attraverso un percorso fluido e coerente.



5. OTTIMIZZAZIONE MOBILE

Il traffico web da dispositivi mobili è in costante crescita: uno shop online non ottimizzato per smartphone oggi non ha alcuna chance di successo!

8 CONSIGLI PRATICI PER UN E-COMMERCE CHE VENDE

Come migliorare il design del sito per ottenere più conversioni.



6. RECENSIONI

L'utente vuole rassicurazioni: la voce imparziale di chi ha già vissuto l'esperienza che lui sta per affrontare può essere molto rassicurante.

7. SICUREZZA DEI DATI

Gli utenti si aspettano che l'uso di un sito avvenga in modo sicuro e privato: adotta il protocollo HTTPS per proteggere la connessione dei visitatori al tuo e-commerce.



8. PAGAMENTI

Semplifica il processo di checkout richiedendo all'utente un input di dati minimo: dagli almeno tra 3 opzioni di pagamento (tra cui PayPal).

SICUREZZA | FIDUCIA | SEMPLICITÀ

Un sito e-commerce deve essere percepito come **affidabile** e **sicuro**.

Un sito e-commerce deve indurre gli utenti a **fidarsi** guidandoli nel loro percorso verso l'acquisto nel modo più semplice e fluido possibile.