



L'indispensabile checklist e-commerce: 6 step per trasformare i tuoi visitatori nei tuoi migliori clienti



BY
PayPlug

STEP 1: agevolare la ricerca del prodotto

- ❑ **Semplificare al massimo la navigazione**
Utilizza termini comprensibili da chiunque per il tuo "Header" (e-commerce, chi siamo, contatti) ed assicurati che il tuo logo rinvii sempre alla Home Page.
- ❑ **Rendi possibile la ricerca dei prodotti per nome, codice o keywords**
Aggiungi una barra di ricerca efficiente sulla Home Page; se nessun articolo corrisponde alla ricerca, proponi delle alternative!
- ❑ **Assicurati che le tue pagine possano essere caricate in meno di 1s**
Per aumentare la velocità di caricamento, inizia a ridurre le dimensioni delle immagini ed elimina eventuali estensioni inutilizzate.
- ❑ **Presta estrema attenzione alle schede prodotto**
Devono essere chiare, complete e includere le keywords che gli utenti sono in grado di cercare.
Un buon esempio? www.mountainexperience.it

STEP 2: ottimizzare la funzione "aggiungi al carrello"

- ❑ **Proponi l'aggiunta al carrello in soli 2 click a partire dalla Home Page**
Un modo semplice ed efficace per ottimizzare la conversione delle vendite. Un buon esempio? www.creative-cables.it
- ❑ **Il ritorno al negozio online con 1 solo clic.**
In questo modo i tuoi clienti potranno completare l'ordine con altri prodotti.
- ❑ **Sincronizza il tuo carrello ad ogni tipo di supporto**
Gli utenti potranno quindi accedere facilmente anche dal loro cellulare, tablet o computer.
- ❑ **Valorizza il tasto "aggiungi al carrello"**
Assicurati che il tasto "aggiungi al carrello" sia sempre più in vista di quello "aggiungi alla wishlist", se hai questa opzione. Cogli l'occasione per creare un'animazione design, ad esempio: visualizza l'aggiunta del prodotto scelto nel carrello.

STEP 3: agevolare l'identificazione del cliente

- ❑ **Prevedi un sistema di "ordine ospite"**
Offri ai tuoi utenti la possibilità di passare un ordine senza creare un "account" per ridurre al minimo il percorso d'acquisto.
- ❑ **Riduci il numero d'informazioni richieste**
Chiedi solo le informazioni strettamente necessarie: e-mail, password, nome, cognome e indirizzo di fatturazione sono sufficienti. Un buon esempio? www.oltrevela.com
- ❑ **Rassicura i tuoi clienti sulla riservatezza dei loro dati**
Indica come saranno utilizzati e precisa che potranno modificarli o cancellarli.
- ❑ **Visualizza in tempo reale lo stato di compilazione dei vari spazi necessari all'identificazione**
Questo può avvenire sotto forma di testo ("OK", "Errore: e-mail sbagliata") o colore (verde se corretto, rosso se erroneo).

STEP 4: accelerare l'inoltro dell'ordine

- ❑ **Agevola l'accesso al carrello**
Visualizza a lato, per ogni tappa del processo d'acquisto, un promemoria dei prodotti presenti nel carrello, per evitare che il cliente debba tornare indietro.
- ❑ **Rispondi in tempo reale alle domande degli utenti**
Indica in modo visibile il numero da contattare in caso di necessità. Potresti utilizzare un avatar per personalizzare il supporto.
- ❑ **Segnala al cliente le tappe rimanenti necessarie a completare l'ordine**
Ad esempio: indirizzo di consegna (tappa 1/3), modalità di trasporto (tappa 2/3), pagamento (tappa 3/3).
Un buon esempio? www.khloefemme.com
- ❑ **Proponi di salvare l'indirizzo di consegna**
In questo modo incoraggi gli utenti a ritornare, semplificando gli acquisti dei clienti puntuali.

STEP 5: prestare attenzione alla politica di consegna

- ❑ **Specifica le spese ed i tempi di consegna quanto prima possibile**
Meglio indicarle direttamente nella Home Page e che siano facilmente accessibili da ogni scheda prodotto, ad esempio a piè di pagina. Un buon esempio? www.arredaclick.com
- ❑ **Proponi metodi di consegna attuali**
Ad oggi, i clienti online preferiscono la consegna a domicilio, nei punti di ritiro e negli uffici postali. Non esitare ad essere innovativo: ad esempio proponendo un appuntamento per la consegna.
- ❑ **Semplifica le procedure di reso dei prodotti**
Descrivile chiaramente e riduci il numero di step necessari. Puoi mettere un link alla politica di reso a piè di pagina del tuo sito, affinché gli utenti possano trovarla facilmente.
- ❑ **Seleziona accuratamente il trasportatore**
Tieni ben presente la qualità della consegna (assenza d'imprevisti) e la rapidità dei tempi di consegna.

STEP 6: rendere fluido il pagamento

- ❑ **Assicurati che la tua pagina di pagamento sia "responsive"**
Verifica che sia perfettamente visualizzabile su telefoni cellulari, tablet e computer. Un buon esempio? www.nicolestore.it
Assicurati, inoltre, che sia personalizzata e rifletta il tuo marchio su ogni tipo di supporto.
- ❑ **Offri il pagamento in un click**
Un modo efficace per ridurre il numero di tappe nel percorso d'acquisto, garantendone la fluidità. Gli utenti te ne saranno grati!
- ❑ **Scegli una modalità di pagamento compatibile col 3-D Secure**
In questo modo troverai il giusto compromesso fra conversione, sicurezza ed ottimizzazione delle vendite.
- ❑ **Finalizza le vendite grazie alle richieste di pagamento**
Grazie a PayPlug, puoi finalizzare un ordine al di fuori del tuo negozio online, via e-mail o sms.