

AUMENTARE IL TASSO DI CONVERSIONE

Ci sono delle azioni ben specifiche che dovremo fare per alzare il tasso di conversione del negozio, ovvero:

Semplificare il processo di acquisto:

Renderlo il più semplice possibile è fondamentale.

Modificheremo il sito e i vari canali, in modo da ridurre al minimo i passaggi che il customer dovrà effettuare per acquistare.

Offrire più garanzie e assicurazioni ai clienti:

Utilizza la prova sociale. Una possibilità estremamente funzionale sarebbe chiedere delle video-recensioni ai clienti, o magari

offrire un “soddisfatti o rimborsati”. Questo perchè siamo sicuri al 100% della qualità del prodotto, e daremo brand trust ai clienti.

Creare offerte convenienti:

Dovranno essere offerte esclusive, il loro obbiettivo è dare un forte senso di importanza al customer, farlo sentire parte del brand e fidelizzarlo.

