Anàlisi d’alternatives

En aquest punt coneixerem i analitzarem les alternatives de canvi o de millora en l’àmbit que hem considerat.

Alternatives de canvi

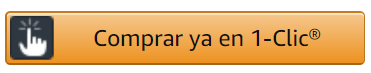
Hem de tenir en compte totes les alternatives per així aplicar la millor. Per això hem pensat diferents alternatives per millorar l’experiència de compra i que els clients finalitzin aquesta.

Compra autoguiada simple

Autoguiar al client per a realitzar una compra. Anticipar-nos als seus moviments i facilitar-li aquest. Sempre amb un menú indicant-li que estem fent per ell i que es el que ha de fer.

Comprar amb un click

Havent guardat prèviament a la nostre bases de dades la informació del client (casa, tarjeta…) poder realitzar la compra amb un únic click. Així li facilitariem la compra i disminuiriem el temps de compra considerablament.



Recordatori del que té a la cistella

Si el client no ha finalitzat la compra i té productes a la cistella, enviar-li un correu recordant-li que no ha finalitzat la compra. Així l’incitarem a que reprengui la compra.



Programa de descomptes

Si el client té un producte a la cistella avisar-li al correu quan hi hagi descomptes d’aquella categoria concreta. Per exemple si el client té a la cistella una samarreta i el departament de roba està en rebaixes enviar-li al correu un avís.



Anuncis mitjançant cookies

Mitjançant les cookies dels nostres clients anunciar el producte, a les diferents xarxes socials i pàgines web, que ha estat mirant com també productes relacionats amb aquest. Així inconsienment farem que reprengui les ganes de comprar el producte.

Classificacions per categories

Classificar els nostres productes segons la categoria així com també subcategories que especifiquin més les seves caracteristiques. També classificar-los en diverses categories ja que un producte pot pertànyer a més d’una. Un exemple seria electronica > movils > menys de 5’’. Així farem que el client pugui trobar amb més facilitat el producte adequat a les seves necesitats.

Ús de tecnologies d’UI conversacionals

L’ús d’un assistent de veu i de text facilitaría molt la compra. Aquest oferiria productes similars als que esta buscant, faría comparacions entre ells i li recomanaria el més adequat per a les seves necessitats. A més resoldría qualsevol dubte de l’usuari en el moment de compra.

Conclusions

De les alternatives que hem vist abans, podem descartar algunes com les de recordatori del que té a la cistella, programa de descomptes i anuncis mitjançant cookies, ja que ens semblen massa intrusives. A més, enviar correus a l’usuari no ens sembla adequat a la nostra política. Altres solucions plantejades com compra autoguiada simple i comprar amb un click ens semblen molt simples i poc ambicioses.

El que volem es destacar en el sector i implementar un sistema pioner. Per aquest motiu, s’ha estimat oportú iniciar l’estudi de viabilitat i implementació d’un nou sistema que, amb l’ajuda de les tecnologies d’UI conversacional, ens permeti resoldre els problemes anteriors i, de retruc, donar un altre pas endavant en el nostre lideratge del sector. Volem aplicar aquesta tecnologia per a facilitar que els usuaris trobin el producte adient a les seves necessitats, que puguin escollir entre diferents alternatives, i siguin guiats durant tot el procés de compra, entre d’altres funcionalitats.