

Skyrocket conversion rates: bingung kenapa banyak viewer tapi penjualan tak naik?



Jangan bangga dulu ketika memiliki situs bisnis dengan jutaan pengunjung harian. Karena pertanyaan sebenarnya adalah berapa persen dari pengunjung tersebut yang membeli produk Anda? Jika jumlahnya kurang dari ekspektasi maka ada yang perlu diperbaiki. Karena sangat disayangkan jika situs Anda hanya dijadikan sebagai “tempat mampir” oleh para pengunjung. Jangan biarkan hal itu terjadi. Caranya?

RECOGNIZE, REMEMBER, OFFER RELEVANT RECOMMENDATIONS:

Consumers are more likely to buy from a retailer (online, offline) that...



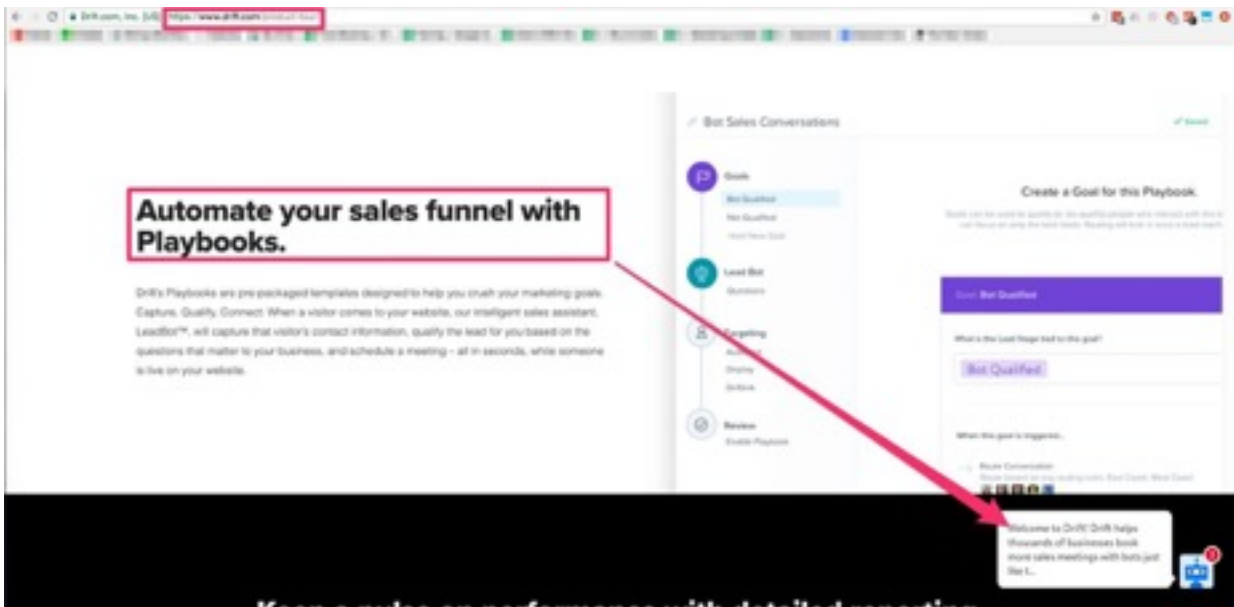
Copyright © 2016 Accenture. All rights reserved.

Hal pertama yang perlu Anda ketahui adalah fakta bahwa sekitar 75% pembeli ingin membeli dari perusahaan yang “mengenal” mereka dan ingat riwayat pembelian mereka. Para pembeli menganggap perusahaan yang demikian dapat lebih memahami apa yang mereka butuhkan. Beberapa tips ini dapat Anda terapkan untuk mengatasi masalah tersebut.

Melacak pageviews

Kuncinya adalah data. Langkah pertama dalam upaya “mengenal” para pengunjung adalah dengan mengetahui apa yang mereka butuhkan, apa yang mereka cari. Anda dapat memperoleh data ini dengan cara survei. Masalahnya, cara ini “gampang-gampang susah” untuk dilakukan. Faktanya para pengunjung tidak akan memenuhi survei yang “tidak menguntungkan” bagi mereka. Apalagi jika survei tersebut memakan waktu lama. Lalu?

Cara yang cukup “brilian” diterapkan oleh Drift di situsnya. Mereka memasang headline besar pada halaman situs yang berisi ajakan untuk mencoba fitur Playbooks yang mereka buat.



Dengan cara ini Drift secara otomatis akan tahu apakah para pengunjung tertarik dengan fitur yang mereka tawarkan atau tidak tanpa melakukan sebuah survei. Bagaimana jika mencoba metode ini untuk menawarkan produk Anda? Anda lebih paham konten yang dimuat di setiap halaman situs Anda. Nah, “pajanglah” produk sesuai dengan konten di setiap halaman. Karena logikanya pengunjung yang mengakses sebuah halaman juga akan tertarik dengan produk yang “satu tema” dengan konten di dalamnya. Masuk akal?

Manfaatkan Overlays

Sebuah pop-up mungkin memang cukup mengganggu bagi beberapa orang. Namun bukan berarti cara ini tidak dapat bekerja secara efektif. Lagi-lagi kuncinya adalah data. Pastikan overlays yang Anda tampilkan sesuai dengan apa yang pengunjung butuhkan. Percayalah, metode ini tidak akan sia-sia.

Ganti survei dengan metode klik link

Ini adalah metode lain untuk melakukan sebuah survei. Anda dapat menggunakan email sebagai media untuk “mensurvei” kebutuhan pengguna. Kirimkanlah mereka pesan yang berisi beberapa link dengan konten yang berbeda. Jika mereka tertarik dengan salah satu konten yang Anda tawarkan, otomatis mereka akan mengunjungi link tersebut.

Sekarang, Anda tahu apa yang sebenarnya mereka butuhkan. Catat datanya, kemudian gunakan data tersebut untuk “menyajikan” apa yang mereka inginkan di kesempatan berikutnya.

Gunakan daftar pintar

Ketika orang mengunjungi situs Anda, mereka pasti melakukan beberapa “kegiatan”. Nah, Anda dapat menggunakan data aktivitas yang mereka lakukan sebagai metode segmentasi pengunjung. Misal seperti ini:

- Ketika seseorang pertama kali mengunjungi situs Anda, masukkan mereka ke “daftar” penerima iklan retargeting
- Jika mereka meng-klik iklan tersebut dan menonton video tutorial mengenai produk Anda, berarti Anda dapat memasukkan mereka ke “daftar” prospek baru
- Setelah menonton tutorial dan mereka ingin mendaftar untuk mencoba versi trial dari produk Anda, artinya mereka tertarik, lalu silakan masukkan ke “daftar” baru, begitu seterusnya

Page view

☒ Contact has visited exact URL

example.com/blog/article

☐ Contact has not visited exact URL

☐ Contact has visited URL containing

☐ Contact has not visited URL containing

☐ Contact has visited URL that matches regular expression

☐ Contact has not visited URL that matches regular expression

▼ Refine by...

☒ No filter

☐ Rolling dates

☐ On or before date

☐ On or after date

☐ Number of times

Done

Dengan mengetahui data segmentasi para pengunjung situs, Anda dapat menyusun langkah yang tepat untuk orang yang tepat. Cara ini akan lebih efektif untuk mengkonversi para pengunjung menjadi pembeli. Cobalah metode-metode di atas dan buktikan sendiri hasilnya.

Source:

<https://www.pexels.com/>

<https://blog.kissmetrics.com/website-personalization-hacks/>