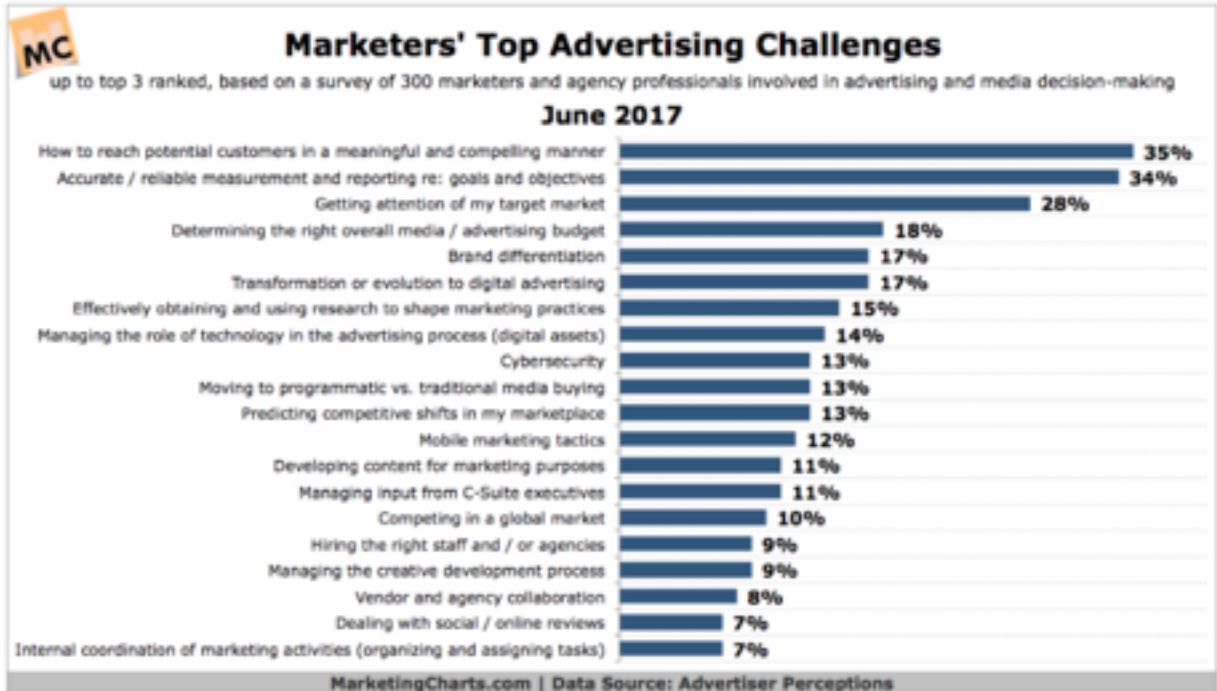


## 10 Fitur commerce app yang membuat jumlah visitor naik 1000%



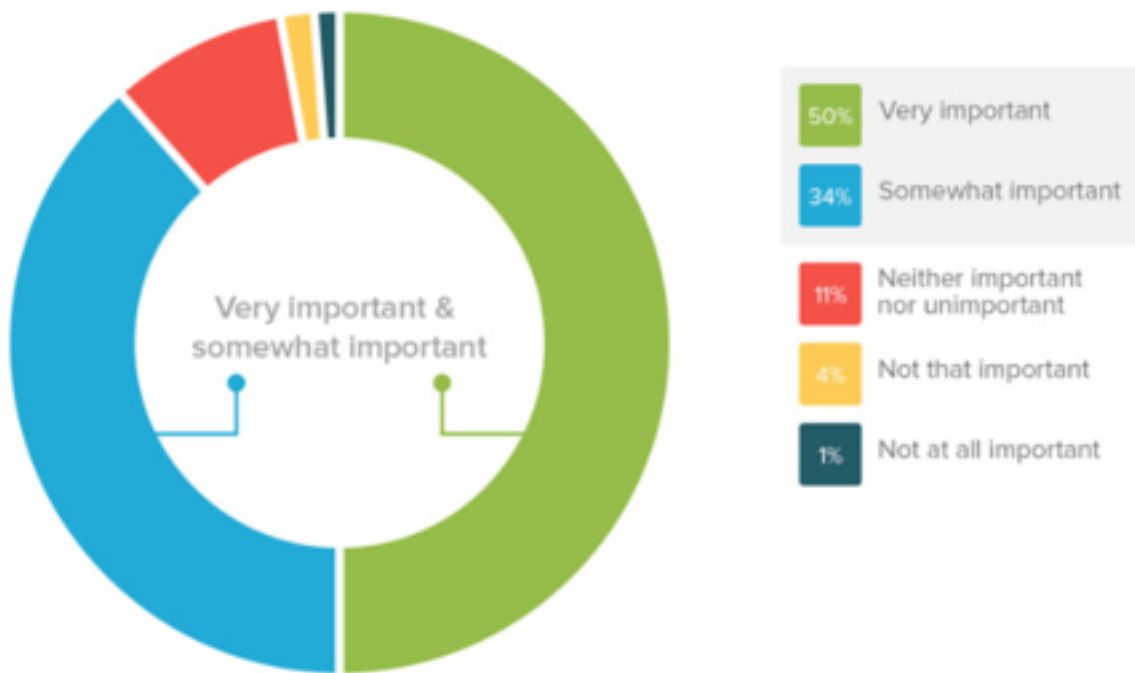
Para pebisnis perlu mempertimbangkan untuk membuat aplikasi seluler bagi bisnisnya. Kenapa? Faktanya, 62% pengguna smartphone telah menggunakan perangkat mereka untuk melakukan pembelian. Ada beberapa fitur yang dimiliki oleh sebagian besar commerce app seluler yang sukses. Anda perlu menerapkan fitur-fitur ini pada aplikasi bisnis jika ingin mendulang kesuksesan serupa.

1. **Personalisasi.** Semua aplikasi terbaik menawarkan personalisasi kepada pengguna karena personalisasi memiliki banyak manfaat. Ini adalah beberapa tantangan utama yang dihadapi oleh para profesional marketing:



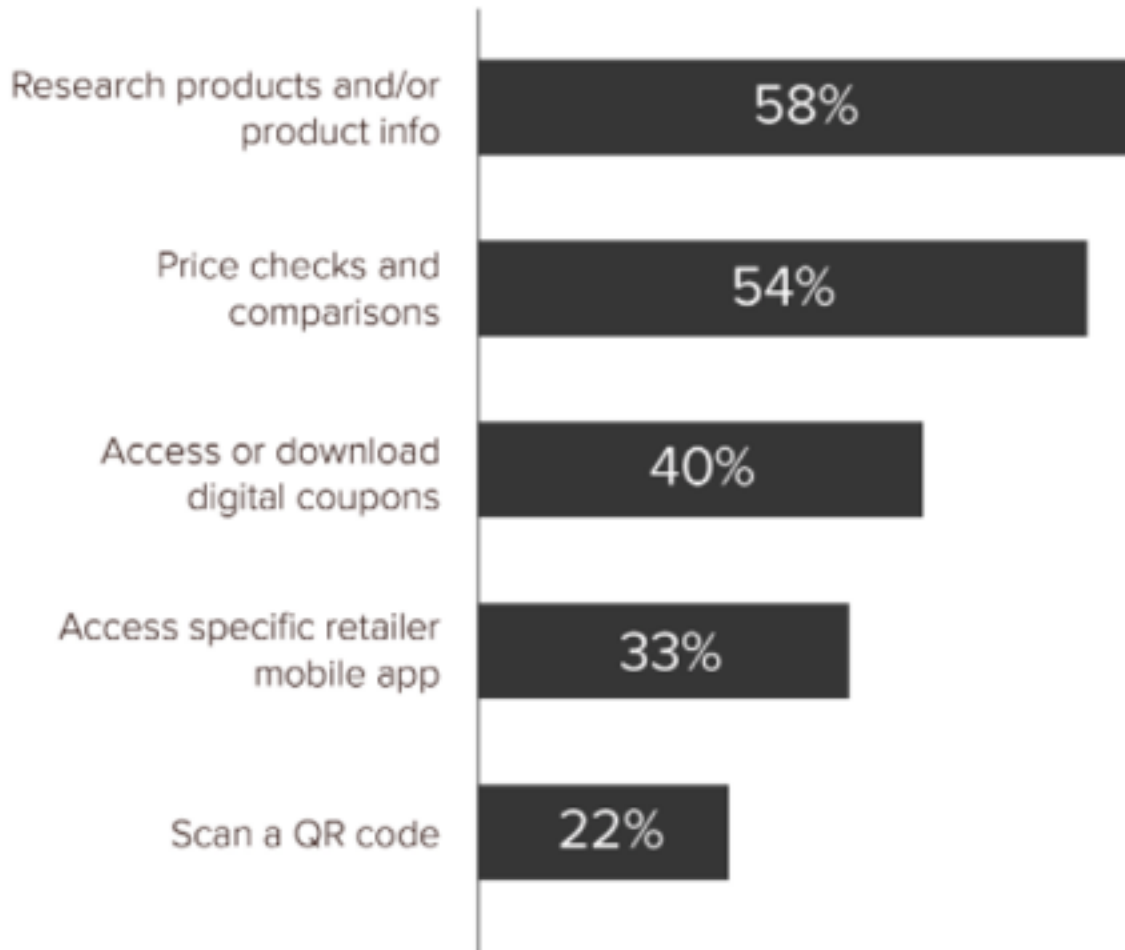
1. Taktik untuk menjangkau pelanggan dengan cara yang berarti menduduki peringkat pertama. Fungsi personalisasi yakni untuk mengatasi masalah tersebut. Caranya, ketika pengguna baru mengunduh aplikasi Anda, mereka membuat profil. Buat proses ini semudah mungkin bagi mereka dengan mengintegrasikannya dengan profil media sosial pengguna. Semakin sederhana proses pendaftaran akun baru, semakin baik.
1. Setelah mereka mendaftar akun baru, Anda akan mendapatkan informasi pribadi mereka. Mulai dari jenis kelamin, usia, hingga lokasi tempat tinggalnya. Selanjutnya gunakan demografi ini untuk memberikan penawaran yang relevan kepada masing-masing pengguna.
2. **Hilangkan bug dan error.** Seberapa penting kinerja aplikasi mobile bagi pengguna? Coba lihat statistik ini:

### How important is mobile app performance?



1. Faktanya, 48% pengguna seluler cenderung tidak menggunakan aplikasi jika kinerjanya tidak baik. Sementara 34% orang mengatakan bahwa mereka akan menggunakan aplikasi pesaing setelah pengalaman negatif. Ini jelas berita buruk bagi strategi mobile commerce Anda. Untuk mengatasi hal ini, teruskan lakukan pengujian, survei, serta perbaikan aplikasi. Minimalisir kemungkinan terjadinya crash, error, atau bug.
3. **Integrasi ritel.** Coba integrasikan antara aplikasi mobile dengan toko fisik Anda. Alasannya karena pelanggan juga menggunakan ponsel mereka ketika berbelanja di toko. Berikut beberapa kegiatan favorit mereka:

## | How Consumers Use Mobile Phones in Stores



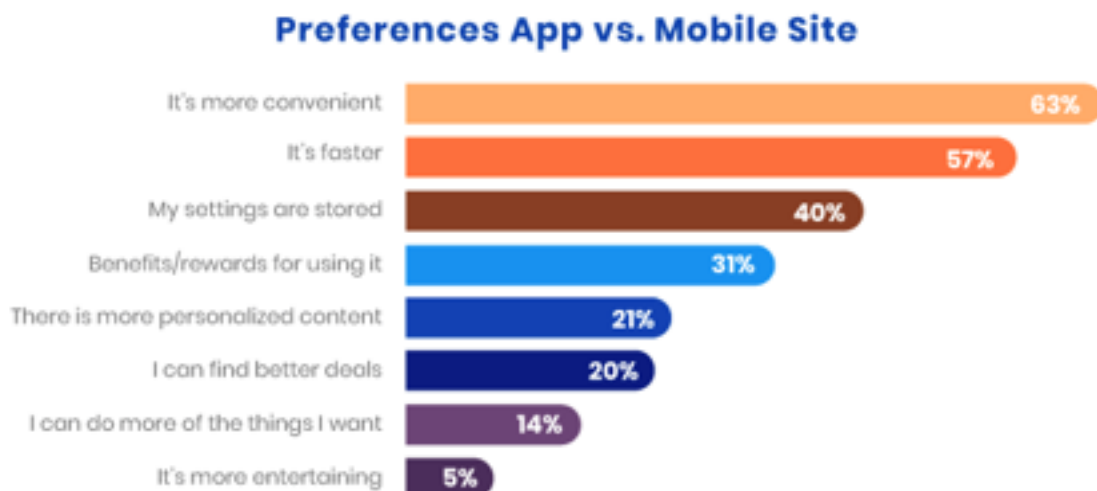
1. Coba tawarkan Wi-Fi gratis di toko Anda sehingga pelanggan dapat dengan mudah menghubungkan perangkat mereka dan mengakses aplikasi tanpa menggunakan paket data. Sertakan pula fitur yang dapat memberi tahu pelanggan secara tepat di lorong mana produk yang mereka inginkan agar lebih mudah menemukannya. Cara ini akan meningkatkan peluang pembelian.
4. **Flash sale dan diskon.** Menawarkan diskon kepada pelanggan dari aplikasi mobile juga bisa menjadi bagian dari strategi pemasaran Anda. Contohnya aplikasi Jabong ini:



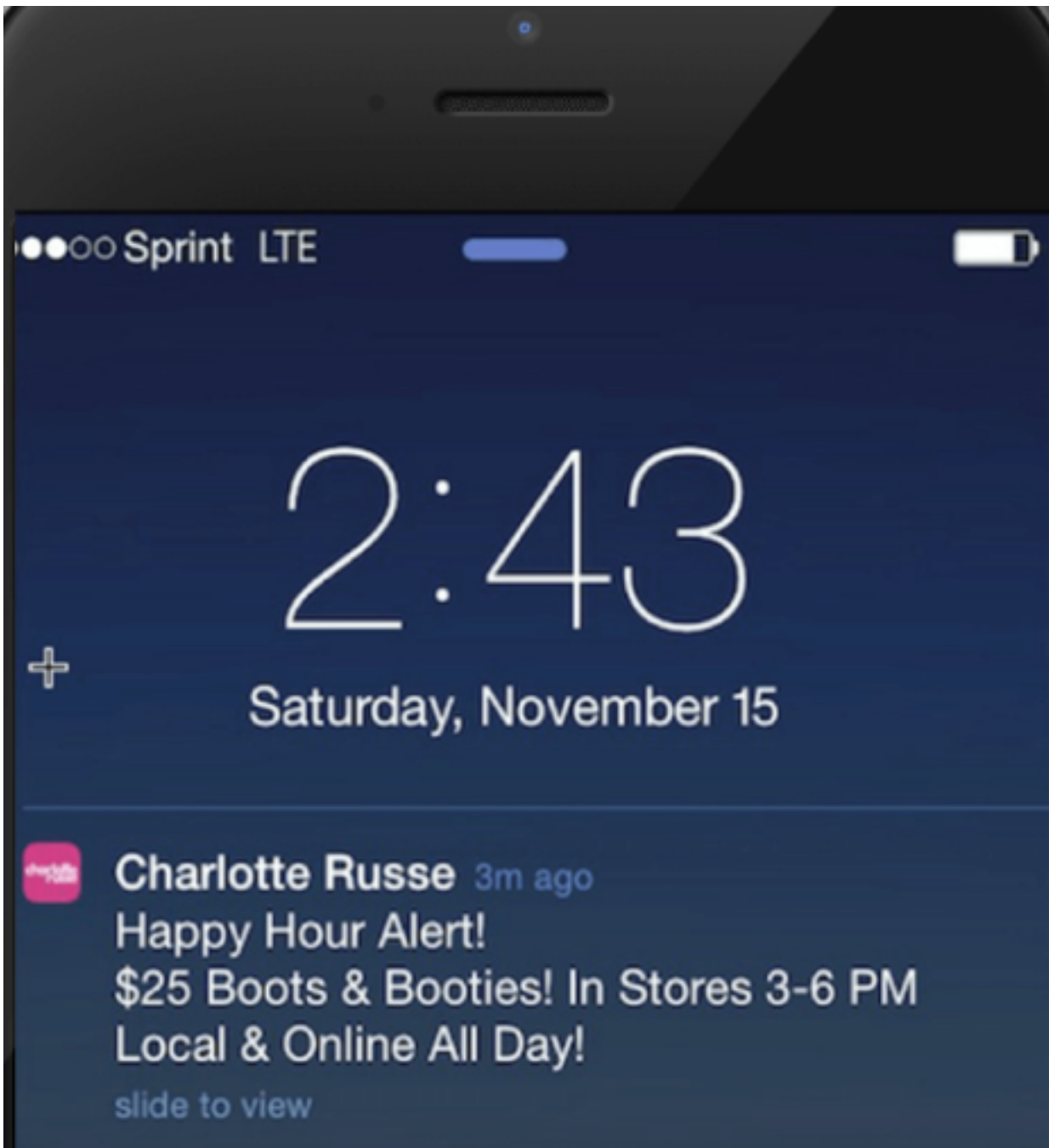
1. Jabong menawarkan pengguna baru diskon 20% jika mereka melakukan pembelian via aplikasi. Setelah aplikasi diunduh, Anda dapat menawarkan penawaran eksklusif tambahan yang tidak ditemukan secara online. Anda juga dapat menjalankan flash sale dengan mengirim push notifications ke pengguna aplikasi.
5. **Deskripsi produk detail.** Sama seperti dengan situs e-commerce Anda, aplikasi mobile juga harus memiliki deskripsi mendetail tentang semua produk. Mengingat lebih sedikit ruang di layar ponsel, Anda harus memiliki detail produk yang terperinci namun ringkas. Potong kata-kata yang tidak perlu dan gunakan poin-poin. Ini membuat deskripsi Anda mudah dibaca dan dipindai.
6. **Gambar produk berkualitas.** Setiap produk harus memiliki banyak gambar. Jika pelanggan ada di toko, mereka akan mengambil item, mencobanya, atau mengujinya. Namun hal ini tidak bisa dilakukan melalui perangkat mobile. Konsumen bergantung pada gambar (yang berkualitas dan profesional) untuk memahami produk tersebut. Faktanya, kemampuan untuk melihat gambar adalah fitur paling penting untuk pembeli seluler:



7. **Customer service.** Tidak peduli seberapa baik kinerja aplikasi Anda, orang akan tetap memiliki pertanyaan dan masalah, hal ini tak bisa dihindari. Ketika ini terjadi, Anda harus dapat menangani situasi dengan tepat. Caranya dengan menawarkan jenis komunikasi langsung dari aplikasi Anda misal obrolan langsung, telepon, atau e-mail.
8. **Checkout cepat dan aman.** Sama seperti website, Anda pasti ingin menghindari kesalahan navigasi umum dalam aplikasi mobile. Pengguna aplikasi harus mudah menemukan apa yang mereka cari melalui opsi pencarian dan menu. Setelah seseorang memutuskan ingin membeli sesuatu, buat prosesnya sesederhana mungkin.



1. Lebih sedikit gesekan dalam proses pemeriksaan akan menyebabkan tingkat penjualan lebih tinggi. Yang perlu dicatat, saat Anda menyimpan informasi penting pelanggan, aplikasi harus benar-benar aman. Misal ketika menyimpan kartu kredit di file, jangan tampilkan seluruh nomor kartu. Cukup tunjukkan beberapa digit terakhir, jenis kartu, dan tanggal kedaluwarsa. Hal ini akan mencegah seseorang mengakses kartu kredit jika ponsel pengguna hilang atau dicuri. Faktor keamanan sangat vital untuk membangun kepercayaan.
9. **Opsi pembayaran alternatif.** Selain menerima semua kartu kredit dan debit, Anda juga harus menawarkan lebih banyak opsi pembayaran, misal PayPal, Apple Pay, atau Venmo. Untuk alasan keamanan, orang akan berhati-hati memasukkan informasi kartu kredit mereka ke dalam aplikasi. Namun Anda tak boleh menyia-nyiakan kesempatan pembelian. Jadi, berikan pelanggan berbagai alternatif.
10. **Push notifications.** Ini adalah cara sederhana untuk memberi tahu pengguna aplikasi Anda mengenai sebuah penawaran atau promosi. Contohnya push notifications Charlotte Russe ini:



1. Metode ini lebih baik daripada email karena pesan dikirim langsung ke ponsel pelanggan Anda, seperti pesan teks. Namun Anda perlu berhati-hati karena mengirim terlalu banyak push notifications dapat mengganggu pelanggan. Gunakan dengan bijaksana.

Source:



<https://www.quicksprout.com/2018/07/06/the-top-10-features-of-a-successful-mobile-commerce-app/>  
<https://unsplash.com/>