

## **Cara menarik minat calon customer melalui desain situs**



Customer sangat tergantung dengan penampilan visual situs Anda. Seringkali saya bahasa, konten visual lebih powerful dari pada teks. Kondisi ini pun berimbas pula pada peningkatan jumlah customer yang menjadi pelanggan Anda.

Sudahkah Anda memosisikan diri sebagai calon customer?

Identifikasi awal mengenai aspek ini terletak pada daya introspeksi diri Anda. Semakin cermat dalam mengoreksi bisnis, semakin cepat pertumbuhan bisnis. Buat Anda yang masih bingung bagaimana mengoptimalkan situs bisnis, berikut penjelasan singkatnya:

### **Jangan mendesain call to action apa adanya**

Pada situs dengan call to action, faktor visibilitas amat perlu diperhatikan. Jangan sampai, CTA situs malah terganggu oleh konten situs lainnya. Hal ini akan merugikan

bisnis. Apabila dilihat berdasarkan lama kunjungan customer di situs, memang memuaskan. Namun, jumlah customer yang terkonversi sebagai pelanggan sangat rendah.

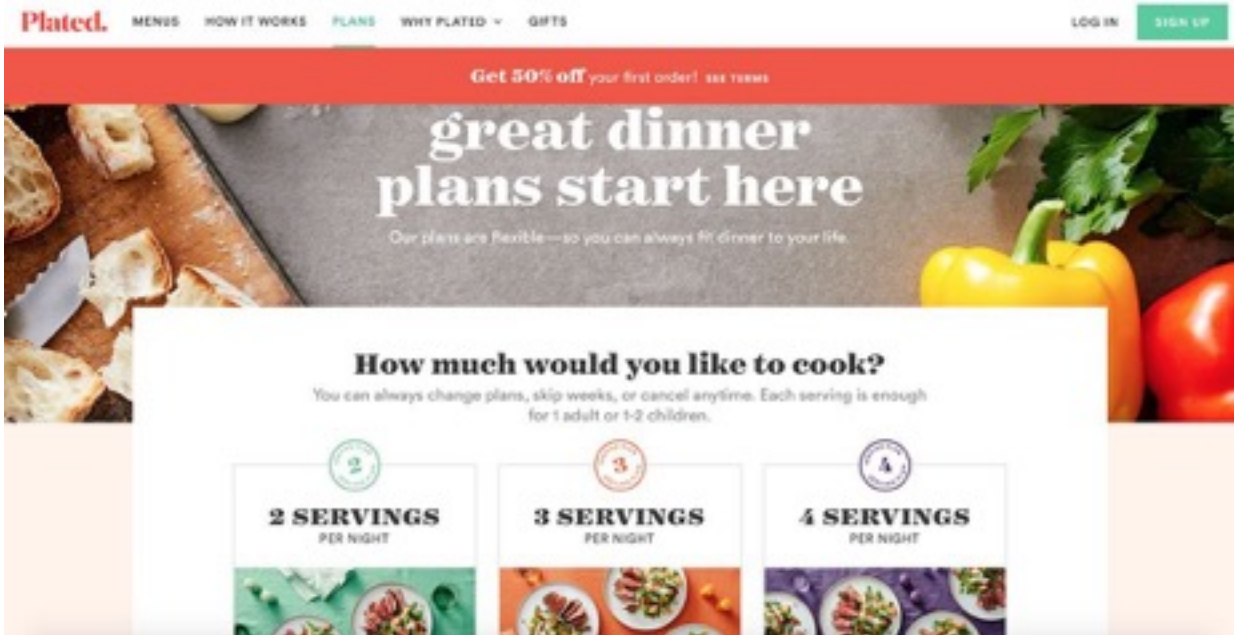
Percuma banyak pengunjung kalau sedikit yang beli. Salah satu contoh CTA yang menarik dan berpotensi mengonversi customer jadi pelanggan seperti ini:

The screenshot shows the homepage of The New York Times. At the top, there are navigation links for 'SECTIONS' and 'SEARCH', and buttons for 'SUBSCRIBE NOW' and 'LOG IN'. A large green overlay is positioned in the center, containing the text 'Subscribe to debate, not division.' and 'Get The New York Times for just \$1.88 a week.' with a 'SUBSCRIBE NOW' button. Below the overlay, the main content area features several articles. On the left, a headline reads 'G.O.P. Senators Call for Inquiry Into Author of Trump Dossier' by Nicholas Fandos and Matthew Rosenberg. In the center, there's a photo of a person walking through a snowy landscape with the headline 'Minus 100 Degrees. That's How Cold It Could Feel Atop Mount Washington.' by Jess Bedgood, Katharine Q. Seelye, and Jack Healy. On the right, there are more headlines like 'Pakistan, the Endlessly Troublesome Ally' and 'That's Good: Kids who know how to deceive are smarter and better adjusted.' The bottom of the page shows a list of social media links and a 'Crushing a #MeToo Pioneer' headline.

Seperti yang Anda ketahui, situs The New York Times sangat mengunggulkan konten. Oleh sebab itu, mereka me-monetize bisnisnya melalui layanan subscribe. Penjelasan soal tarif langganan pun sangat terpampang jelas. Selain itu, jumlah tagihan pun tak lupa ditampilkan di sana.

## Permudah customer mendapatkan yang diinginkan

Customer pasti tidak mau repot. Bahkan kalau bisa, bawa toko online Anda ke hadapan customer. Tidak hanya toko online, segala bisnis berbasis digital perlu memperhatikan human friendly ini. Coba lihat ini:



Indikator mudah di sini bisa diukur berdasarkan jumlah klik. Semakin sedikit jumlah klik yang dilakukan customer, semakin cepat transaksi selesai. Yang jelas, mayoritas customer cenderung ingin bertransaksi secepat mungkin. Lebih cepat, lebih baik kan?

## Bila tidak diperlukan, buang konten pelengkap

Terkadang, ambisi Anda untuk menjelaskan layanan secara detail malah cenderung membingungkan customer. Dampak negatif ini yang sering terlupa. Buat sederhana, lalu beri petunjuk apa yang perlu dilakukan si customer pada session tertentu. Contoh gamblangnya seperti ini:

## Get Tinder Plus



### Choose Who Sees You

Only be shown to people you've liked



1

month

\$2.99/mo

**CONTINUE**

NO THANKS

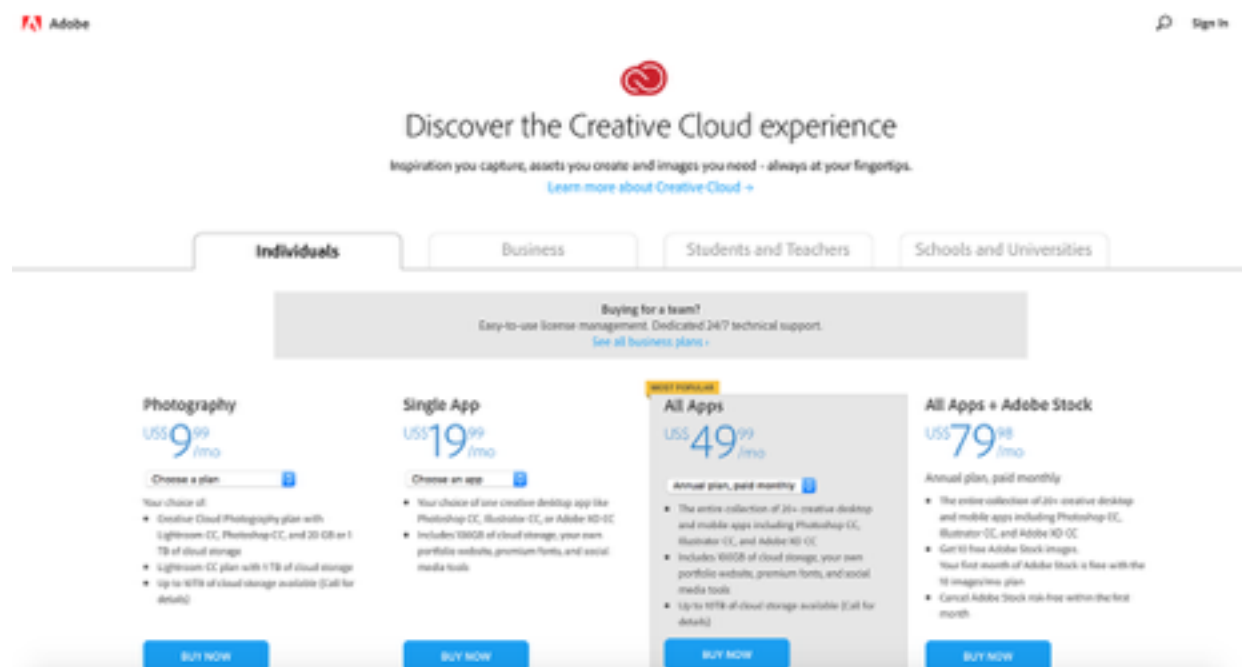
**Recurring billing, cancel anytime.**

If you choose to purchase a subscription, payment will be charged to your iTunes account, and your account will be charged within 24-hours prior to the end of the current period. Auto-renewal may be turned off at any time by going to your

Customer ingin informasi pelengkap (sebagai wawasan tambahan). Namun, bukan berarti hal tersebut membuat Anda kehilangan kontrol diri. Beri informasi pelengkap secukupnya, lalu buat halaman di hadapan si customer nyaman untuk dilihat (serta jelas action apa yang selanjutnya perlu dilakukan)

### Sediakan pilihan, tapi jangan terlalu banyak

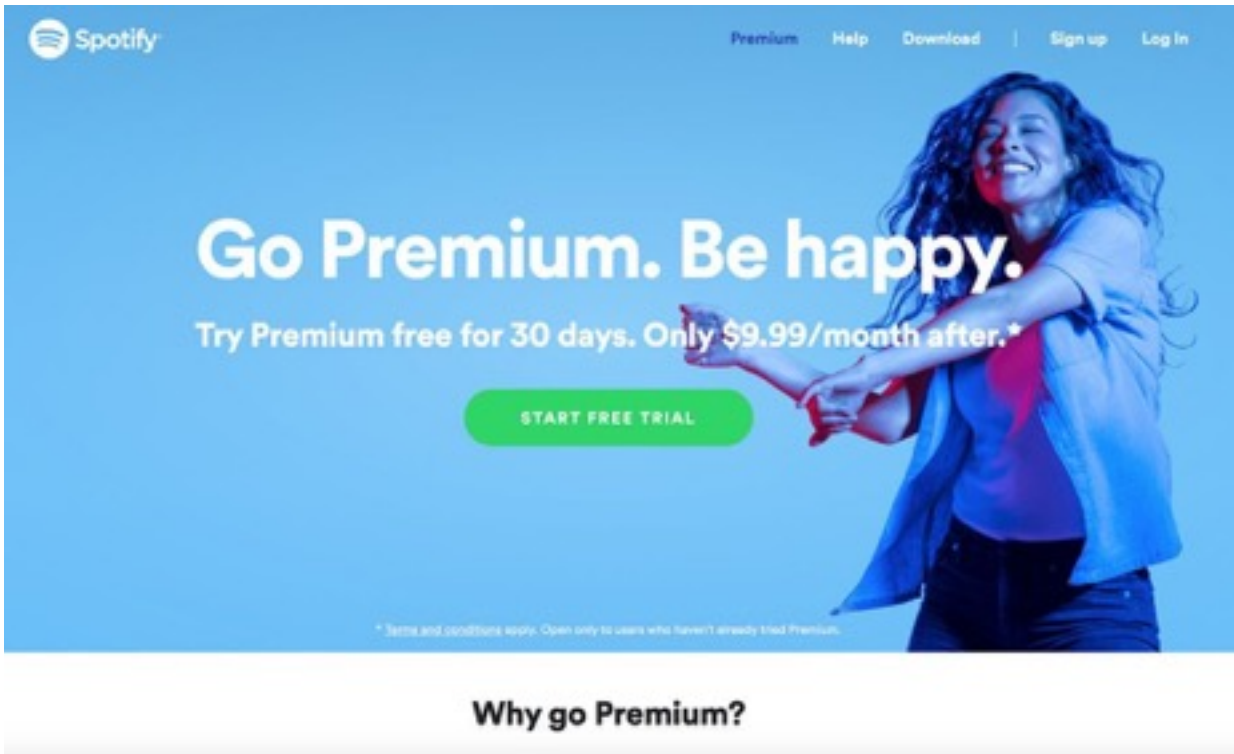
Terlalu sederhana pun hanya akan merugikan Anda. Customer akan pergi begitu saja bila apa yang ia harapkan tidak ada. Sama halnya di toko luring. Meski sudah bertanya bahkan menawarkan, apabila size yang dicari tidak, si customer tetap pergi dari toko tersebut. Beri beberapa opsi terkait produk yang Anda jual, misalnya:



Opsi yang tersedia tetap berada di koridor bisnis. Yang perlu diperhatikan dalam membuat paket, aspek apa yang Anda sajikan kepada customer? Lengkap, hemat, fungsi, hingga bonus? Bila meniru Adobe, mereka membagi paket harga berdasarkan fungsi layanan. Apabila ingin layanan yang kompleks, maka upgrade pilihan.

### **Kalau bisa, jangan enggan untuk memberi free trial**

Sebelum membeli, customer sangat suka diberi layanan free trial. Ingat, perilaku belanja daring sangat erat kaitannya dengan kebiasaan belanja luring. Oleh sebab itu, jangan ragu untuk memberi layanan uji coba gratis kepada customer, ini contohnya:



Bagi customer, mencoba sebelum membeli adalah hal wajib. Setidaknya, mereka bisa tahu bagaimana "kualitas layanan" yang akan dia dapatkan. Jika selama masa uji coba si customer merasa puas, maka ia pasti terkonversi sebagai pelanggan di bulan berikutnya.

Source:

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

<https://www.crazyegg.com/blog/designing-for-subscription-6-ux-musts/>