

Come aumentare il fatturato del tuo eCommerce

Come aumentare il fatturato del tuo eCommerce

Aprire un sito eCommerce può sembrare macchinoso all'inizio, ma con un po' di pazienza e i giusti collaboratori anche i più digiuni di digitale possono venirne a capo.

L'aspetto più complicato di un sito eCommerce viene dopo, ossia farlo funzionare nel modo corretto.

Magari il vostro sito eCommerce non sta fatturando nel modo che vi aspettavate?

Oppure sentite di aver tralasciato qualcosa di importante nel processo creativo?

Questo eBook viene in vostro soccorso suggerendovi alcune aree sulle quali provare a concentrarvi inizialmente.

Iniziamo!



#01

Come aumentare il fatturato del tuo eCommerce

Land That Page!

Cominciamo con l'elemento più importante del sito eCommerce, ossia la **pagina del prodotto**.

Il modo in cui si scrive la descrizione, le foto scelte, il posizionamento degli elementi: questi e altri fattori non sono dettati dal caso, ma devono seguire una logica ben precisa – nello specifico, quella della Landing Page.

Quando si parla di **Landing Page**, in particolare di tipo *transazionale*, bisogna immaginare un punto di arrivo per l'utente che abbia come obiettivo quello di *convertire* la sua visita.

E come si “converte” una visita? Lo si fa spingendo l'utente a compiere una determinata azione, come l'iscrizione ad una newsletter o l'acquisto di un prodotto.

L'approccio Landing, perciò, è caratterizzato da alcuni piccoli ma essenziali accorgimenti.



#02

Come aumentare il fatturato del tuo eCommerce

Guida il visitatore!

Spesso chi entra possiede soltanto informazioni preliminari sul prodotto, essendo in tutta probabilità giunto alla nostra pagina tramite motore di ricerca o banner pubblicitario, e non navigando sul sito web.

L'informazione decisiva alla conversione, perciò, deve trovarsi nella pagina che adempie allo scopo: **non inserire dettagli importanti in giro per il tuo sito!** Difficilmente saranno letti.



#03

Come aumentare il fatturato del tuo eCommerce

La Pagina deve vendere senza di te.

La pagina deve compiere la vendita completamente da sola.

Progetta di conseguenza:

Non è un catalogo. Evita lunghe descrizioni tecniche, anche se secondo te sono essenziali: rallentano il processo decisionale dell'utente, rischiando che non porti a termine l'acquisto. Rendi perciò le descrizioni immediate, fluide e comprensibili. Lavora anche sulle immagini! Niente foto sfocate o con altri oggetti indesiderati nell'inquadratura: uno sfondo bianco con il prodotto in primo piano può essere sufficiente, ma è importante valutare attentamente ogni situazione. Ad esempio, hai mai pensato ad un video di presentazione?

Progetta gli upsell. Esiste una versione "avanzata" del prodotto che preferiresti vendere al cliente che ha scelto quella base? Studia un modo per portare il cliente nell'altra pagina: una recensione positiva, un suggerimento al posto giusto, una scheda di comparazione dei due articoli. Gli upsell sono molto importanti nella strategia di un E-Commerce, non dimenticare mai di sfruttarli.

Usa i coupon. I coupon sono un metodo molto semplice per promuovere offerte e, in alcuni casi, far atterrare i visitatori sulla vostra pagina (ricordi l'approccio *landing?*). Un altro strumento utile è quello dell'Email Marketing: comincia a creare una *mailing list* di chi ha già effettuato degli acquisti per spingerli a tornare con offerte speciali, coupon o saldi stagionali.



#04

Come aumentare il fatturato del tuo eCommerce

Semplifica, semplifica, semplifica

E se non l'avessi ancora capito, *semplifica*.

Elimina passaggi inutili, rendi il più veloce possibile il checkout per il cliente, non chiedere informazioni non strettamente necessarie!

Per farlo, puoi dare la possibilità di effettuare pagamenti, oltre che in modo canonico, anche in maniera smart, come Amazon Pay, Apple Pay, e altri.

Così come la punteggiatura, blocca, l'esperienza, della, lettura, anche i pop-up o i campi da compilare interrompono il flusso di navigazione dell'utente: mettili nei suoi panni e **progetta un'esperienza di acquisto piacevole**.



#05

Come aumentare il fatturato del tuo eCommerce

Facilità di utilizzo!

A questo punto, è importante allineare tutti i punti precedenti con la facilità di utilizzo dello shop.

Quanti prodotti dovrai vendere sul tuo sito? L'utente può sfogliare in modo intuitivo il catalogo, passando da un prodotto all'altro? Quali metodi di pagamento hai abilitato? Le spedizioni sono gestite automaticamente? Inoltre, come hai intenzione di occuparti del dopo vendita e del tracking dei dati?

Per fare questo e molto più, puoi chiedere aiuto a chi si occupa di sviluppo E-Commerce su piattaforme di vendita online come Shopify e Magento: anche una semplice consulenza con un team di esperti potrebbe cambiare radicalmente le sorti della tua attività, perciò tieni quest' opportunità in considerazione.

Al termine del processo, **ricordati sempre di tracciare i tuoi risultati**, per misurare l'andamento della tua strategia marketing e continuare a migliorarla. Puoi usare, a tal proposito, vari tool gratuiti o meno, come ad esempio Google Analytics, Search Console, Business Manager di Facebook, e molti altri.



Come aumentare il fatturato del tuo eCommerce

Chi ha scritto questa guida?



MELANIA PERUZZI

eCommerce Project Manager e
Shopify Expert!

Come aumentare il fatturato del tuo eCommerce

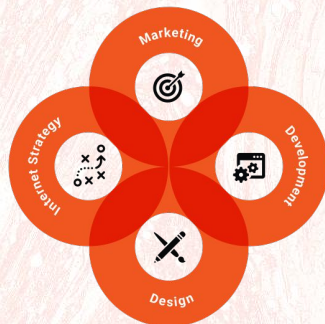
SINTRA DIGITAL BUSINESS

Combiniamo Strategie, Tecnologie, Creatività ed Esperienza per migliorare i risultati del tuo business digitale.

AMIAMO IL NOSTRO LAVORO E CREDIAMO NELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE DI GRANDI E PICCOLE IMPRESE

Crediamo che il web sia il nostro presente, ma soprattutto il nostro futuro. Un'occasione per creare valore attraverso la condivisione, ma ancor di più uno strumento indispensabile per affrontare con successo le sfide del mercato globale.

Servizio a 360°



Una crescita costante

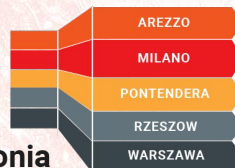


In pochi anni abbiamo intrapreso un importante percorso di crescita con un +25% costante nel nostro fatturato

Sedi Operative

750M2

2 Paesi: Italia & Polonia



Collaboratori

83





IL NOSTRO OBIETTIVO È FAR CRESCERE IL TUO BUSINESS ONLINE

HEADQUARTER

Via Fratelli Lumiere, 19 - 52100 Arezzo

Tel: +39 02 9475 6876

info@sintraconsulting.it

MILANO

Piazza 4 Novembre, 7 c/o Blend Tower - 20124 Milano

Tel: +39 02 87156397

POLONIA

ul. Skolimowska 3/9 00-795- Warszawa

Tel: +48 22 307 21 311