

## SUCCESSO DI UN SITO E-COMMERCE

Qui di seguito 10 regole da seguire per il successo del tuo sito ecommerce.

### ❗Offrire ai clienti la possibilità di salvare il proprio carrello.

I consumatori ritornano sovente al carrello che avevano precedentemente abbandonato. Aiutateli in questo senso, consentendogli di conservarlo per almeno 30 giorni.

### ❗Offrire promozioni e incentivi per motivare i vostri clienti.

Promozioni e offerte speciali agiscono come elementi di differenziazione tra i siti. La consegna gratuita è attualmente uno degli elementi che influenzano maggiormente la decisione di effettuare acquisti online.

### ❗Visualizzare i costi di spedizione contestualmente al contenuto del carrello.

I consumatori prediligono la visualizzazione delle opzioni di consegna e i costi relativi, direttamente nel carrello, prima di arrivare al processo finale di acquisto.

### ❗La registrazione dell'utente nel sito deve essere opzionale.

Il 52% degli utenti di Internet abbandona il proprio carrello se gli viene chiesto di registrarsi comunicando dati personali.

### ❗Pensare alle opere di carità.

Il 69% dei consumatori (americani) partecipa a iniziative caritatevoli. I cyber commercianti che mostrano il loro impegno in questo settore godranno di una buona reputazione.

### ❗Cercare di avere abbastanza prodotti in magazzino.

Il fatto che un prodotto sia fuori stock è un elemento di frustrazione per l'utente Internet. Soprattutto se questa informazione viene visualizzata dopo che l'e-shopper ha già aggiunto il prodotto non disponibile al proprio carrello.

### ❗Offrire ai clienti la possibilità di seguire l'ordine on line.

Permettete ai vostri clienti di ridurre le incertezze legate ai tempi di consegna offrendogli la possibilità di seguire il loro ordine. Questo ridurrà al tempo stesso il costo del vostro servizio clienti.

### ❗Ridurre al massimo il processo per effettuare un ordine.

Il 60% degli utenti preferisce dover riempire più campi su una stessa pagina, piuttosto che essere costretto a farlo su più pagine per arrivare allo stesso risultato.

### ❗Essere precisi sui tempi di consegna.

I consumatori vogliono sapere quando i loro ordini verranno evasi e questo con la maggiore precisione possibile.

### ❗Offrire dei buoni omaggio stampati.

Il 34% degli acquisti è influenzato dalla possibilità di guadagnare dei buoni omaggio o punti fedeltà. Paradossalmente, i consumatori online preferiscono i buoni cartacei a quelli elettronici inviati via e-mail.

## I DIECI MOTIVI PER CUI UN UTENTE ABBANDONA IL CARRELLO DI E-COMMERCE \*

❗Il prezzo di vendita dell'articolo è troppo alto (72%).

❗Confronto dei prezzi con altri siti e navigazione.

❗Cambiamento di idea.

❗Salvataggio degli articoli acquistati per una seconda sessione di e-shopping.

❗Prezzo totale troppo elevato.

❗Il processo per effettuare l'ordine è troppo lungo.

❗Il processo per l'ordine chiede troppi dati personali.

❗Il sito esige di registrarsi anticipatamente.

❗Il sito ha dei bug, non è affidabile.

❗Il processo di pagamento è confuso.

\*Classifiche redatte da Vividence Corporation, azienda leader per la gestione della clientela e-commerce.