

Webáruház a VEVŐ szemével



Mi az ami hiányzik a magyar webáruházak 95%-ból?

Mi az ami hiányzik a magyar webáruházak 95%-ból?

- Sok látogató
- Online ügyfélszolgálat (chat)
- Kupon, bónusz, ...
- Webvideó (webspot)
- Értékes hírlevél

**Mi az ami hiányzik a magyar
webáruházak 95%-ból?**

VEVŐ

Ki nézi meg az elkészült webáruházat?

Webáruház fejlesztője

Tulajdonos

Tulajdonos ismerősei

Ki NEM nézi meg az elkészült webáruházat?

Átlagos LÁTOGATÓ

Független elemző

Hogyan elemezzük az áruházat?

Látogatói videós elemzés

Instrukciók:

- 1, Folyamatosan mondja el a benyomásait
- 2, Közölje, hogy hol és miért hagyná el az oldalt

Független szakértői elemzés

- 300 pontos checklistát használunk
- látogatói szemmel, vásárlók érdekeit figyelve
- mely pontok, hiányosságok akadályozzák a látogatót, hogy befejezze a vásárlást







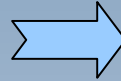
 **Webáruház elemzés**
Hogy webáruháza látogatóiból vásárlók legyenek



 **Webáruház elemzés**
Hogy webáruháza látogatóiból vásárlók legyenek

Tipikus webáruház indítás

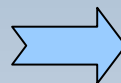
- 0.5%-os konverzió
- Havi 3000 látogató



- Havonta 15 vevő
- Naponta fél vevő

Több látogató kell!

- 9 000 látogató havonta
- 0.5%-os konverzió



- Havonta 45 vevő
- Naponta másfél vevő

Hurrá örülünk! Vagy mégsem?

8 955 csalódott látogató havonta!

Lehetne máshogy is?

Mi lenne, ha előbb optimalizálnánk, vevőbaráttá tennénk az oldalt?

Nagyobb konverzió kell!

- A konverziót 2%-ra emeljük
 - Majd ezután növeljük a látogatószámot 9 000-re
- ➔
- Havonta 180 vevő
 - Naponta 6 vevő

Most már örülhetünk!

Hogyan lehet növelni a konverziót?

Miért és hol hagyják el a látogatók a webáruházat?

Objektív okok (emiat viszonylag gyorsan távoznak):

- nem találja a keresett terméket
- csak nézelődik, információt gyűjt
- túl magasak az árak

Ezek miatt kb. az 50% távozik

Miért és hol hagyják el a látogatók a webáruházat?

Szubjektív okok (nézelődnek, de mégsem vásárolnak)

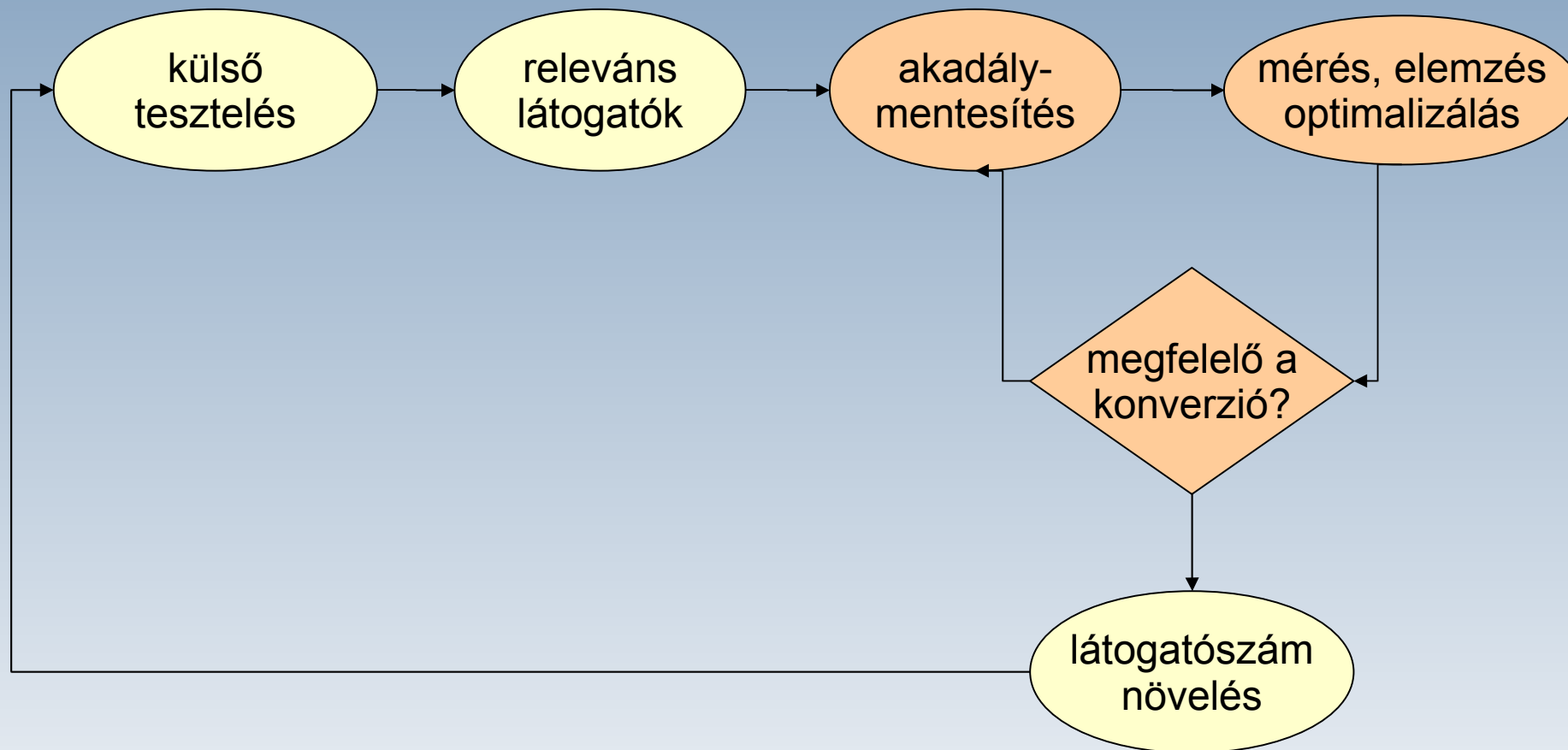
- Bizalom hiánya
- Használhatóság, ergonómia
- Információ hiány
- ...

Több száz apró és nagyobb ok van

Fő szubjektív okok

- 1) Mennyire irányít a webáruház?
- 2) Hogyan építi a bizalmat?
- 3) Vannak-e olyan ajánlatok, melyek rávesznek a vásárlásra?
- 4) Minden szükséges információ könnyen megtalálható?
- 5) Képek, termékleírás mennyire csábítóak?
- 6) Kiszállítás, fizetés mennyire érthető, elfogadható?
- 7) Ügyfélszolgálat, garancia, elállási jog
- 8) Kosár, pénztár, megrendelés folyamata
- 9) Ergonómia, mennyire áll kézre?
- 10) Működése problémamentes, hibamentes?

Webáruház felfuttatása



Hobbyi webáruház



Vevők igényeit kielégítő webáruház



 **Webáruház elemzés**
Hogy webáruháza látogatóiból vásárlók legyenek

Melyiket vennéd meg 2010-ben?



A nagy webáruház teszt



www.webaruhazelemzes.hu



Köszönöm a figyelmet!

Ha Ön is kíváncsi arra, hogy hol hagyják el látogatói a webáruházát, kérje elemzésünket!

Horváth Győző

www.webaruhazelemzes.hu

Forródrót: +36 30 6406488



Elemző kupon

Kizárólag a konferencia résztvevői számára 2010. április 30-ig a webaruhazelemzes.hu minden szolgáltatása 25% kedvezménnyel vehető igénybe.

Kuponkód: **konferencia**

www.webaruhazelemzes.hu