

A webáruház készítés jövője

Létrehozás: 02/16/2020 - 22:08

Szerző: Melano



Az E-kereskedelem hatalmas iparág, így nem csoda, hogy a webáruház indítás előtt állókat érdekli mire számíthatnak, ha pénzt és időt fektetnek egy webshop készítésébe.

Kapcsolódó cikkek:

[Személyes weboldal az álláskeresés szolgálatában](#) [2]

[Új weboldal indul a kivándorolt magyaroknak](#) [3]

Mitől lesz jövedelmező a webáruházunk?

Környezetvédelem fókusz

Meglepő vagy nem, de ahogy az élet egyre több területén, az online vásárlásnál is egyre környezettudatosabbak a vásárlók. Tökéletes példa erre, hogy a kozmetikai termékek között egyre inkább keresik a vegán termékeket. Az újrahasznosítható áruk is fénykorukat élik. Egyre kelendőbbek az újrafelhasználható kávékapszulák, szatyrok, tárolók, csomagolópapírok, pelenkák, szívószálak és még sorolhatnánk. A föld élhetőbbé tétele mellett elkötelezett aktivisták egyre többen vannak, ezért érdemes lehet ebbe az irányba elindulni, ha webáruház készítés szerepel a terveink között.

Mobilra optimalizálás

Ha az e-kereskedelem és a webáruház készítés jövőjéről beszélünk egyértelműen meg kell említenünk a mobil eszközökre történő optimalizálást. A statisztikák azt mutatják, hogy már évek óta nagyobb arányban vannak a mobil eszközöket használó látogatók, mint a hagyományos asztali számítógépet, illetve laptopot használók. Az a kereskedő, aki tehát webáruházát nem optimalizálja a különböző kijelző méretekhez, felbontásokhoz, az jelentős forgalomtól és ezáltal bevételtől esik el. Törekedjünk arra, hogy minél jobb felhasználói élményt nyújtsunk vásárlóink számára.

Éljén a videós tartalom

A termék képek és galériák fontossága már évek óta egyértelmű. Azonban most úgy tűnik, sokkal nagyobb sikert lehet elérni a videós tartalmakkal. Videós termékbemutatóval, tesztekkel, illetve reklámokkal. Statisztikák bizonyítják, hogy a vásárlók 60%-a szívesebben néz meg egy videót a termékről, mint olvassa el annak leírását. Sőt, 64%-uk vásárol is, miután lejátszotta a videót. Ezeket az új trendeket kiválóan lehet alkalmazni a közösségi médiában. A Facebook, az Instagram és a Snapchat is előnyben részesíti a videós tartalmakat.

Jól kidolgozott marketing stratégia

Egy webáruház sikeréhez nem elég jó termékeket árulni. A vásárlókat meg kell találni, el kell érni és

meg kell szólítani. Ehhez elengedhetetlen egy gondosan megtervezett marketing stratégia, melyet precízen végre is hajt az adott vállalkozás. Felmérések szerint az emberek 78%-a nagyobb hajlandóságot mutat a vásárlásra, ha az adott termék vagy szolgáltatás reklámja releváns, tehát ténylegesen arról szól, amit el akar adni. Mindenképpen fordítsunk tehát figyelmet a webáruház készítését követően többek között a marketing megtervezésére is.

Személyre szabott segítségnyújtás

Ma már ebben az iparágban mindenki arra törekszik, hogy maximális vásárlói élményt nyújtson a látogatóknak. Ha a vásárló valóban élményként éli meg a webáruház felületén lévő böngészést és rendelés folyamatát, akkor nagy valószínűséggel vissza fog térni és újra vásárolni fog. Példaként, amit érdemes lehet kiemelni az az élő chat ablak. Az emberek szeretik azt érezni, hogy nem egy robottal beszélgetnek, hanem ül valaki a gép másik oldalán, aki készségesen válaszol az adott termékkel vagy megrendelés menetével kapcsolatos kérdéseikre.

Mivel lehet még személyessé tenni a webáruházunk marketingjét?

- Névre szóló hírlevéllel
- Kuponokkal a már meglévő vásárlóknak
- Vásárlói vélemények feltüntetésével
- A webáruház készítés kulcsa: felhasználói élmény tervezés
- A kulcs kérdés: mire lehet szüksége a vásárlónak, hogy minél könnyebben vásárolhasson?

CTA (Call-to-Action) gombok: Több helyen is érdemes elhelyezni gombokat, amik felszólítják a vásárlásra, segítségkérésre, értékelésre.

Rövid fizetési útvonal: Senki nem szeretne hosszú perceket tölteni azzal, hogy felesleges adatokat irogat be a fizetéshez. Csak a tényleg szükséges infókat kérjük és próbáljuk a lehető legrövidebb utat biztosítani vásárlóinknak.

Infó gomb a fizetési oldalon: Sokaknak adódik kérdése fizetés közben, de nem minden webáruház kínál lehetőséget arra, hogy már a fizetési szakaszban kérjen segítséget a látogató. Érdemes elhelyezni az oldalon egy chat ablakot, ami megjelenik a fizetésnél is.

A [webáruház készítés](#) [4] megfelelő tervezéssel és energia befektetéssel tehát egy kiváló üzleti lehetőség. Érdemes figyelmet fordítani arra, hogy a megfelelő élményt és biztonságot nyújtsuk vásárlóink számára. Lássuk el őket minél több hasznos információval és biztosítsunk lehetőséget a kapcsolatfelvételre, hogy a lehető leggyorsabb legyen a vásárlás folyamata.

Szponzorált tartalom

Tags:

[webáruház-készítés](#) [5]

Tech:

[Internet](#) [6]

Forrás webcím: https://www.melano.hu/a_webaruhaz_keszites_jovoje

Hivatkozások

[1] https://www.melano.hu/sites/default/files/articles/keresomarketing_melano.hu_.jpg

[2] https://www.melano.hu/szemelyes_weboldal_az_allaskereses_szolgaltataban

[3] https://www.melano.hu/uj_weboldal_indul_a_kivandorolt_magyaroknak

[4] <https://wishop.hu/>

[5] https://www.melano.hu/tags/webaruhaz_keszites

[6] <https://www.melano.hu/tech/internet>