
eCommerce come conquistare gli onlineshopper

Descrizione

Sempre più¹ persone effettuano acquisti a distanza. Che sia abbigliamento, cibo o prenotare una visita, **oggi le transazioni online sono all'ordine del giorno** per tutti noi. Per questo motivo aziende e liberi professionisti devono realizzare il proprio eCommerce.

Tutti possono realizzarlo?

Assolutamente **si** dopo aver effettuato gli adempimenti burocratici necessari, sarà possibile **aprire il proprio negozio online**.

Aziende e liberi professionisti devono iniziare a fornire quel servizio in più¹ che serve ai propri clienti. Oggi esistono molte piattaforme che permettono in modo facile, semplice e veloce la realizzazione di un eCommerce, come ad esempio **Shopify**.

Perchē allora affidarsi ad un professionista?

Come anticipato in precedenza realizzare un eCommerce può² risultare semplice, ma quello che può² fare un professionista del settore è andare oltre.

Un **eCommerce** per essere **vincente** deve essere strutturato in modo tale che il **visitatore** entrato anche solo per una visita occasionale, tramite una serie di **automatismi**, venga convogliato verso l'acquisto di un prodotto o servizio.

Può² inoltre capitare che alcuni visitatori escano dal sito senza aver finalizzato l'acquisto per un qualsiasi motivo. In questo caso il **professionista** esperto in eCommerce fa in modo che ciò non accada più¹.

No, non ho la bacchetta magica!

Molto semplicemente, la comparsa di un **popup ben realizzato** e fatto comparire nel **momento giusto**, ad esempio, può² essere uno di quegli eventi che eviterà l'abbandono del sito web. Nel **popup** comparso è possibile inoltre chiedere una mail oppure il motivo dell'uscita. **Dati molto preziosi**.

Immagina che solo già la comparsa di un popup può² portare ad un aumento di vendite del +30%.

Queste sono solo 2 delle tantissime possibili funzionalità che un professionista può² implementare su un sito di eCommerce.

Il 27 Novembre l'appuntamento a cui non puoi mancare È il Black Friday

Un vero Boom del settore eCommerce si prospetta per il mese di Novembre essendo l'appuntamento fisso degli **sghopping addicted!**

Come conquistare gli onlineshopper (questo vale sempre non solo per il Black Friday):

1. **E-mail marketing personalizzata:** una sola parola **lead generation**, ovvero un'azione mirata che ti consente di ottenere una lista di contatti da trasformare in potenziali clienti. **Ricorda**, nell'email marketing, È fondamentale **muoversi in anticipo** per poter rendere l'azione efficace e portare all'effettiva conversione inviando **messaggi personalizzati** sulla base dei dati relativi al comportamento degli utenti.
2. **Le Wishlist:** Fidelizza i tuoi clienti offrendo loro la possibilità di creare delle vere e proprie wishlist prima dell'inizio del periodo promozionale. Attraverso **messaggi onsite** di invito e la creazione dell'account da parte dell'utente, sarà poi possibile mandare dei **reminder** e delle notifiche sull'inizio della vendita promozionale in modo da consentire al cliente di accedere allo sconto sul prodotto desiderato.
3. **Utilizza il countdown per favorire la conversione:** Crea una reale necessità nel consumatore, l'utente non vuole perdere l'affare. Tramite i **box countdown**, il sito riesce a portare l'utente a **terminare in anticipo l'acquisto**.
4. **Personalizza il reso:** Ormai in tutti gli shop online le pratiche di reso sono sempre più ricorrenti. Una **buona strategia** per coccolare i tuoi clienti È sicuramente quella di servirgli una nuova offerta personalizzata che, riconoscendo il prodotto reso, sia in grado di offrirgli un articolo più adatto alle loro esigenze e gusti.

Tutto quanto finora scritto sono solo alcuni suggerimenti, per **maggiori info per il tuo eCommerce** puoi cliccare [qui](#).

L'articolo [eCommerce come conquistare gli onlineshopper](#) proviene da [Labict Agenzia Web Marketing Roma](#).

Categoria

1. PILOLE DI MARKETING

Data di creazione

29 Ottobre 2020

Autore

andreaperocchi_cczww8c0