

KONVERSION OPTIMOINTI

Tee kävijöistä ostajia!



Konversion optimointi on palvelumme, jossa selvitämme, miten kauppanne saa kävijöistä lisää maksavia asiakkaita.

Hyvässä kaupassa kävijöistä tulee myös ostajia. Konversion optimoinnissa asiantuntijamme

- tutkii asiakkaiden ostokäyttäytymistä
- antaa kehitysvaihtoehtoja ja testaa niiden toimivuuden
- tekee kauppanne vieraista ostavia asiakkaita.

Kauppanne on vastattava käyttäjänsä tarpeita ja oltava niin helppo käyttää, että ostaminen on houkuttelevaa. Hyvä kauppa tekee vieraista ostavia asiakkaita, mitä kutsutaan kävijäkonversioksi.

OSTAMISEN HELPOTTAMINEN TESTAAMALLA JA OPTIMOIMALLA

Smilehousen pitkä kokemus ja vahva osaaminen sadoista verkkokaupoista auttavat samaan kaupastanne houkuttelevan helpon.

Kauppanne konversion optimoinnissa asiantuntijamme testaavat kauppanne tutkimalla mm. miten asiakkaanne toimivat kaupassanne ja miten heidän ostamistaan voidaan edistää erilaisin toimenpitein.

Verkkokaupan kävijäkonversion selvitys ja optimointi

- Testaustarpeen kartoitus
- Soveltuvimman konversiotestin valinta
 - A/B-rinnakkaissivustotestaus
 - Monimuuttujatestaus
- Testimallien suunnittelu
- Konversiotestausten ripeä suorittaminen
- Käyttäjämassojen ostokäyttäytymisen ja testitulosten analysointi
- Tulosten raportointi
- Asiantuntijaehdotukset kaupan kehittämiseksi ja ostokonversion kasvattamiseksi

KYSY LISÄÄ!

Puh. (09) 2512 2120
myynti@smilehouse.fi
www.smilehouse.fi

 **SMILEHOUSE**