

У вас все получилось! Свой интернет-магазин у вас уже есть! Вы открыли магазин, а первые пользователи уже потянулись на ваш сайт. Они вяло перелистывают страничку за страничкой, изучают товар и даже порой заполняют корзину. Но до кнопки «сделать заказ» дело так и не доходит. В чем же причина? С одной стороны, требуется seo и раскрутка сайта, с другой - люди еще не совсем привыкли к онлайн покупкам и не спешат иметь дело с теми, кто им малознаком. Чтобы к интернет-магазину появилось доверие со стороны покупателей, придется еще немало потрудиться. После создания сайта понадобится и привлечь посетителей, и раскрутить интернет магазин.

Шаг 1 «Исчерпывающая информация»

Наполните сайт информацией о конкретных людях, которые занимаются продажами, то есть – о себе и своей команде. Пусть это будет обращение от директора магазина или раздел «Наша команда» с фото и именами диспетчеров и операторов. Это может быть всплывающее окно с фото оператора, который предлагает онлайн ответить на интересующие вас вопросы. В разделах «О нас» или «Контакты» должна быть предоставлена информация о нахождении офиса, форма обратной связи и телефоны, по которым можно связаться с компанией. Тогда станет понятно, что интернет-магазин – это только верхняя часть айсберга хорошо отлаженного бизнеса, которому можно доверять.

Не забудьте оформить «F.A.Q» - список наиболее частых вопросов и исчерпывающие ответы на них. Вопросы подбирайте не поверхностные, например, как произвести оплату и какой вид доставки выбрать, а курьезные: «Как вернуть товар?», «В каких случаях возможен возврат (обмен)?», «Предоставляется ли гарантия на товар?».

Шаг 2 «Красивый дизайн»

Пословицу «Встречают по одежке», можно отнести и к интернет-магазину. Выберите для него приятный дизайн, разработанный на профессиональном уровне. Вы можете себе это позволить, так как представляете солидную компанию.

Автор: Алексей
17.01.2013 23:36

Существует немало компаний, для которых дизайн, а также seo и раскрутка сайта – профессиональное дело.

Шаг 3 «Продемонстрируйте отзывы о себе»

Красочные эмоции живых людей станут лучшим инструментом для привлечения новых покупателей. Поэтому важно размещать отзывы о купленном товаре. Ими интересуются около 65% потенциальных покупателей. Отзывам люди доверяют в 12 раз больше, чем предоставленным описаниям на товар. Отзывы могут быть как текстовыми, так и в виде видеоролика. Желательно разбавлять позитивные отзывы не слишком лестными, но не более чем 2 отрицательных отзыва на 15 положительных. Отзывы не только помогают посетителям определиться с цветом, маркой покупаемого товара, способствуют повышению уровня доверия клиентов к магазину, но и способствуют его продвижению и повышению конверсии магазина на 4,6%.

Если есть возможность, опубликуйте отзывы о магазине на сторонних ресурсах. На своих же страницах ссылайтесь на авторитетные издания и размещайте их логотипы. Это повысит и ваш авторитет.

Шаг 4 «Безопасность»

Не поспешите принять все необходимые меры, чтобы защитить свой сайт от мошенничества. Для этого обзаведитесь SSL-сертификатом, стандартным протоколом безопасности. Данные между сервером и браузером будут зашифрованы, что сделает безопасной оплату покупок. Обеспечив необходимый уровень безопасности, поспешите уведомить об этом и своих клиентов. Для этого размещают знак SSL или сообщение о защищенном соединении.

Шаг 5 «Никакого риска»

Уверьте клиентов в вашей репутации. Для этого запрашивайте у них впечатления от сотрудничества, проводите опросы, предоставьте возможность оставлять отзывы и

Автор: Алексей
17.01.2013 23:36

жалобы. Даже если прецедент с обменом товара состоялся, ведите себя заинтересованно в том, чтобы угодить клиенту. В разделе вопросов-ответов в доступной форме перечислите случаи, в которых происходит замена товара, расскажите, чего нельзя делать (например, выбрасывать упаковку), предоставьте ссылки на документы по защите прав потребителей или другую полезную информацию из этой сферы. Человек прямо на сайте прочитает о том, как нужно действовать во избежание обмана. Он будет подкован юридически благодаря вам, а вместе с тем и будет вам больше доверять.

Шаг 6 «Нет времени? Обратись к профессионалам!»

Время - деньги. И сэкономить его, и раскрутить интернет магазин эффективно смогут специалисты. Вам не понадобится заниматься тем, в чем вы не совсем понимаете, и ломать голову над повышением посещаемости. Этим могут заняться профессионалы. И кому еще доверить столь важное дело, как не компании Ingate, признанной лучшей в 2012 году по рейтингу «SEO глазами клиентов»!