



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Reteaua Antreprenorilor Regionali este o comunitate business care faciliteaza accesul la Metode, Oameni si Recomandari cu Entuziasm. Intalnirile de networking contribuie la dezvoltarea cunostintelor si la crearea de noi relatii business.

VINERI, 30 OCTOMBRIE 2020

Ora: 16.00, 17:00, 18:00, 19:00

Locatia: Centrul Regional de Consiliere Business

Adresa: Municipiul Craiova, judetul Dolj.

Agenda intalnirii:

- ❖ Inregistrarea participantilor
- ❖ Sesiune de prezentare a produselor/serviciilor fiecarui antreprenor
- ❖ VANZARI ONLINE: CE II ALUNGA SI CE II CONVINGE PE CLIENTI SA CUMPERE
- ❖ Networking liber

Vino sa discuti cu oamenii de afaceri din Comunitate si invitatii lor despre problemele si provocarile pe care le intampini si acestia iti pot oferi recomandari, sfaturi si know-how.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

30.10.2020

Vanzari online: ce ii alunga si ce ii convinge pe clienti sa cumpere

De la accesarea paginii unui magazin online si pana la finalizarea unei comenzi este cale lunga. Chiar si atunci cand un potential client gaseste ce il intereseaza si chiar adauga produsul dorit in cosul virtual de cumparaturi, asta nu inseamna ca vanzarea este deja facuta.

Cel mai sensibil punct in vanzarile online se pare ca este chiar acest moment, dinaintea finalizarii comenzii si a efectuării plății propriu-zise. Aproape 70% dintre potentialii cumparatori abandoneaza procesul, majoritatea exact in momentul precizat, arata un studiu realizat de CWCS Managed Hosting, companie americana de servicii de hosting si infrastructura IT.

Majoritatea clientilor unui magazin online, mai exact 57%, parasesc pagina de internet daca aceasta se incarca greu, adica in mai mult de 3 secunde. La fel de important, 56% dintre cumparatori renunta la produs din cauza ca descopera anumite costuri la care nu se asteptau.

Pierderea clientilor este posibila chiar mai devreme, din momentul in care li se cere inregistrarea si deschiderea unui cont in pagina accesata. 26% dintre clienti prefera sa caute produsul in alte site-uri decat sa-si faca un cont acolo unde au gasit deja o oferta convenabila.

Interfata site-ului este foarte importanta: 25% dintre cumparatori sunt alungati din magazinul online de navigatia greoaie, iar 24% pleaca atunci cand site-ul se blocheaza sau cade.

Chiar daca, pentru un anumit produs, un client va fi dispus sa isi piarda mai mult timp, acest lucru nu se intampla frecvent. 21% dintre potentialii clienti nu vor mai finaliza o comanda daca procesul dureaza prea mult. Desi sunt facute sa protejeze atat cumparatorul, cat si firma online, elementele excesive de securitate ii alunga pe 18% dintre cumparatori. Pe de alta parte, daca securitatea site-ului pare slaba, este probabil sa pierzi 17% din publicul gata de achizitie.

Daca unele cifre nu par a fi tocmai de speriat, afla ca pe termen lung, efectele sunt dezastruoase: 80% dintre clientii care au renuntat o data la o achizitie pe site-ul unui magazin online nu vor mai reveni niciodata pe acel site, arata studiul citat.

Ce te ajuta sa cresti vanzarile? In afara de optimizarea cifrelor de mai sus, un efect pozitiv il au comentariile scrise de clientii care au efectuat deja comenzi pe site. 90% dintre utilizatorii care citesc pe internet opinii despre obiectele pe care intentioneaza sa le cumpere afirma ca opiniile pozitive le-au influentat decizia de cumparare. Un alt atu, ce te ajuta in vanzari, este optimizarea site-ului pentru smartphone. In ultimul timp, nu doar accesarea unor pagini de socializare, ci si a magazinelor virtuale a crescut. Studiul citat arata ca doar 18% dintre utilizatori vor face o comanda daca site-ul pe mobil este slab.

Importanta este si respectarea cu strictete a datelor de livrare: 43% dintre cumparatori au afirmat ca este un detaliu esential. O varietate mare de metode de plata incurajeaza clientul sa cheltuie si mai multi bani: este vorba de un procent de 42% si ofertele personalizate sunt argumentul cel mai convingator pentru 36% dintre acestia.

