

10 CONSEJOS PARA UN SITIO WEB VENDEDOR

(Click To Call)

Botón de click para llamar

Hoy aproximadamente un 75% a 80% de la navegación se produce a través de celulares, por este motivo es muy importante que cuando tus clientes naveguen en tu sitio desde celulares, puedan llamarte con sólo apretar un botón de tu sitio, ¿por qué? simple, nadie tiene tiempo de estar anotando números ni menos recordarlos, tu tarea es simplificar la vida de los usuarios de tu web al máximo.





(Sticky header)

Menú que siga al cliente

Tu sitio web debe tener todos los aspectos técnicos trabajados, por ende debes ocuparte de que navegar por el sitio sea muy simple para tus usuarios, (no los hagas pensar) por ese motivo es una muy buena práctica permitir que el menú de navegación este visible en todo momento, incluso cuando bajen al último contenido de la página.

Call to action

muy visible concreto y disonante.

Es importante recordar que la idea es conseguir leads, cotizaciones, conversiones, etc. por este motivo los botones que me llevan a esa acción o CTR (call to action por sus siglas en ingles) son muy importantes, un buen call to action debe ser muy visible, incluso disonante con el resto del diseño y tener un texto atractivo, buenas técnicas son usar textos que indiquen lo que pasará al generar la cotización, o que ofrezcan un valor por ejemplo:

Quiero cotizar
Llamar ahora
Cotiza ahora
Haz click para ganar una entrada doble
Quiero tener más ventas



Responsive Design

Diseño web Adaptable a todos los dispositivos

Hoy aproximadamente un 85% de la navegación en Internet se realiza a través de dispositivos móviles, principalmente Smartphones, por este motivo un sitio web que se adapte a todos los dispositivos móviles es más que la norma, nunca podrás saber cuantas cotizaciones podrías perder con un sitio web que no sea adaptable, pero te aseguramos desde acá que son más de las que imaginas y más de las que te puedes permitir.





Sitio web rápido

Velocidad de carga del sitio

Exacto, y es que no porque sea un tema ya muy sabido deja de tener importancia, es más, es uno de los factores más importantes para generar conversiones, es importantísimo que consideres la poca paciencia que tienen los usuarios cuando están navegando en un sitio web, por este motivo el contenido de tu sitio web debe estar optimizado para una carga rápida.

Formularios accesibles

Que cotizar sea muy fácil

Debes saber que el formulario de contacto es uno de los elementos más importantes de tu sitio web, es ahí donde ocurre la magia, donde se produce el momento definitivo y se realiza la conversión, por esto se recomienda que tus formularios sean fácilmente accesibles muy simples no pidas más datos de lo estrictamente necesario.





Usabilidad

Dirigir el cliente a la conversión o venta

Este concepto también es muy importante para que tu sitio web genere más ventas y es básicamente preocuparte de que navegar por el sitio sea muy fácil y nuevamente no te haga pensar, casi que intuitivamente el usuario termine realizando aquello para lo que está hecho (generar la conversión), para esto debes apoyarte en iconos, colores, tipografías, etc. es el concepto de usabilidad pero llevado al objetivo de conversión

hazlo simple

Simplifica la cotización o la compra

Durante todo el artículo hemos abordado el no hacer pensar y el simplificar la experiencia del usuario, en este caso con mayor razón debe ser así, ¿a que nos referimos con esto? idealmente que tu cliente con 3 clicks ya este realizando el pago del producto en el caso de un e-commerce, en el caso de un formulario de cotización 2 clicks para haber realizado la cotización, incluso es recomendable hacerlo en un click.





Página de gracias

La importancia del Thankyou page

Aunque no siempre se trabaja y cuando se hace no se usa todo su potencial, es fundamental que tu sitio web tenga una página de gracias, ¿cual es el motivo? MEDIR, MEDIR Y MEDIR ese es el motivo principal de una página de agradecimiento, puedes cargar en ella todos los codigos de conversión de tus campañas, ya sean de FacebookAds, Googleadwords, Twitterads, etc. otro buen punto es que debieras tener tantas páginas de agradecimiento como elementos convertidores del sitio.

Procesos

Procesos claros y confiables

Otro tema importante, y sobretodo cuando tienes un sitio web E-commerce es que los procesos sean claros, nuevamente simples y además confiables, es decir, vas a enviar algo, dime cuando me lo enviarás o cuanto tiempo sería el máximo que podría llegar a esperar, me vas a cobrar por el envío, dimelo, ¿incluye garantía, no la incluye? dimelo, pero en una página aparte, para eso se inventó la página de términos y condiciones.





Estos son solo 10 de las pautas con que nosotros mismos desarrollamos cada sitio web, pero existen muchas más técnicas y herramientas que dependerán siempre del negocio mismo de cada cliente, lo importante es recordar siempre que una experiencia feliz en tu sitio web provocará que el usuario vuelva a comprar o a cotizar tus servicios, pero una mala experiencia hará que jamás vuelva a tu sitio o se interese en tu marca.

Te invitamos a Seguir nuestros contenidos
y nuestro método de desarrollo web en nuestro Blog
<http://mdi360.cl/blog/>



mdi
Marketing
Digital
Inteligente