

Zalecane narzędzia do wdrożenia:

- Google Analytics
- Hotjar / Smartlook

Analiza konwersji:

- sprawdź jaki jest średni współczynnik konwersji w twojej branży
- porównaj swój współczynnik konwersji ze średnimi z twojej branży
- porównaj konwersje ze wszystkich źródeł ruchu ze średnimi z twojej branży
- określ, które kanały wymagają poprawy

Analiza UX sklepu:

- zainstaluj narzędzie do monitorowania ruchu na sklepie (np. smartlook)
- przeanalizuj nawigację sklepu
- nagraj zachowanie klienta i zbadaj czy nie ma problemu z nawigacją
- sprawdź czy koszt dostawy jest w widocznym miejscu
- przejdź proces zakupowy od momentu złożenia zamówienia do jego finalizacji
- usuń wszystkie elementy, które mogą rozproszyć klienta

Analiza konkurencyjności:

- znajdź 5 sklepów konkurencji
- porównaj cenę swojego asortymentu z asortymentem konkurencji
- porównaj swoją ofertę z Ceneo
- porównaj swoją ofertę z Allegro
- zbadaj czy jesteś konkurencyjny

Opinie:

- wdróż program do zaufanych opinii w sklepie np. Getreview
- zweryfikuj czy klient otrzymuje ankietę do wyrażenia opinii o sklepie
- zadbaj o jak największą liczbę pozytywnych opinii