

Amazons tips om konvertering

La dere merke til at Amazon.com nettopp la om sine nettsider for å øke konverteringen? Det er selve produkt sidene som er forandret.

Små forandringer med potensielt mye effekt – det er i hvert fall forventningen når denne kjempe nettbutikken som jo er et eksempel for mesteparten av online verdenen gjør forandringer.

Det Amazon.com har gjort for å øke konverteringen er rimelig oversiktlig i de 2 bildene nedenfor. Her er noen av høydepunktene: 1. De har justert størrelse, font og farger 2. De har kvittet seg med unødvendig tekst3. Overskriftene gir et tydelig fokus på det som er viktig for kundene (produktet, prisen og om det er tilgjengelig på lager) 4. De har også gjort mer ut av ”ekstra salg” mulighetene nederst på sidene ved å legge til bilder og relevante lenker.Slik så en produkt side ut før endringene ble gjennomført: Og slik ser sidene ut i dag: