

# Consigli „Last Minute“ per incrementare con successo le vostre vendite online nel periodo natalizio



## 1. Proporsi con un design natalizio

In questo periodo è particolarmente importante presentare il Vostro online-shop in design natalizio, questo non solo attira l'attenzione dei clienti ma li incentiva inconsciamente anche ad acquistare. Inoltre si deve essere in grado di proporre in prima linea gli articoli natalizi di successo.



## 2. Attualizzare e ottimizzare il Vostro shop per essere trovati dai siti di ricerca

Ottimizzate per tempo, al più tardi ora, il Vostro Online-Shop per i siti di ricerca. I più importanti, come ad esempio Google o Bing sono proprio nella stagione fredda molto consultati e richiesti.



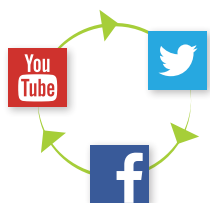
## 3. Offrire aiuto orientativo alla scelta

Nel periodo natalizio i clienti cercano specificatamente particolari articoli e per ogni regalo hanno un limite di costo da rispettare, per questo è utile offrire un filtro-prezzi per il cliente. Speciali rubriche nel Vostro online-shop come «Regali per i nipoti», «Regali per i neonati» ecc. aiutano il cliente a trovare velocemente e senza difficoltà il regalo desiderato. Ricordatevi inoltre anche ai prodotti cross-selling per permettere che il cliente trovi adeguate alternative se il prodotto desiderato fosse non reperibile.



## 4. Realizzazione di iniziative speciali per il Marketing

Attivate dei Newsletters per i Vostri clienti per ricordarli l'importanza della ricerca del regalo giusto per le imminenti festività di Natale. Utile sarà poi chiedere se hanno trovato quanto voluto. Attirate il cliente con azioni tipo Buoni-Regalo, Sconti o Spedizioni Express.



## 5. Partecipazione ai «Social Networks»

Social Networks come Facebook o Twitter offrono la possibilità di scambiare idee sul periodo di fine anno e di presentare i propri prodotti. Pulsanti integrati nel vostro sito in Facebook-, Twitter- e Google+ Buttons nel Vostro online-shop vi aiutano a raccogliere Clic «Mi piace» per diventare poco a poco più conosciuti.



## 6. Raggiungere nuovi Webshopper

Visualizzate il giudizio dei clienti con stelle e critiche. Anche le restituzioni e la possibilità di storico fanno aumentare la fiducia. Inoltre per il cliente poco pratico in internet è utile poter svolgere acquisti senza doversi registrare. Create nel Vostro shop un'atmosfera di fiducia!



## 7. Offrite svariate possibilità di pagamento

Un punto critico per le vendite in internet sono le modalità di pagamento. Molti clienti preferiscono pagamenti per fatturazione o RiBa. Se il cliente non trova la forma di pagamento preferita, la sospensione dell'ordinazione è già programmata. Con un'ampia offerta di forme di pagamento si riducono preventivamente le quote di interruzioni d'ordinazione in modo ottimale. Con speciali sconti natalizi si convinceranno anche i rimanenti clienti.



## 8. Dopo le festività non allentate l'interesse

Anche dopo il Natale il fatturato persiste, in forma di sostituzioni completamenti e l'utilizzazione di buoni-acquisto. Proprio in questo periodo è importante non far diminuire l'interesse d'acquisto del cliente, non smettete di seguire le Vostre vendite dopo il 25 dicembre ma indirizzate l'interesse dei Vostri clienti alle festività di S. Silvestro e del Nuovo Anno, la Befana e alle offerte di primavera e alle Vostre offerte speciali.