

Consigli Marketing della Legler: Così avrete ancora più successo con il vostro Online-Shop!

Perché il vostro Online-Shop possa essere continuamente „up to date“ e perché possiate incrementare i Vostri guadagni ci permettiamo di darvi i seguenti consigli per l'ottimizzazione del Vostro Shop:



a. Entrare in confidenza con il visitatore dello Shop

Se un Online-Shop sembra poco serio al visitatore, questo sicuramente non si fiderà di acquistare qualcosa. Gli seguenti elementi di configurazione fanno parte di uno Shop affidabile:

a. Importanti per una configurazione accattivante ed ampia sono:

- ✓ Un design serio, individuale ed interessante
- ✓ Tempi rapidi di caricamento pagina
- ✓ Adempimento alle norme legislative
- ✓ Offerta di svariate modalità di pagamento
- ✓ Certificati (come ad es. Trusted Shop), recensioni clienti. Vari dettagli e la segnalazione della disponibilità dei rispettivi prodotti.

b. Offrire aiuto e contatto in modo ben visibile:

b. Le informazioni dei contatti devono essere piazzati il più prominente possibile, ad esempio in alto sulla pagina iniziale. Il visitatore deve avere l'impressione di poter trovare aiuto in ogni momento. Le informazioni per il contatto non dovrebbero essere „nascosti“ soltanto nella barra in fondo pagina.

c. Concedere uno sguardo dietro le quinte:

c. Illustrando al visitatore chi si nasconde dietro l'azienda, si offre l'opportunità di instaurare un rapporto quasi personale e si crea la fidelizzazione della clientela. Fate vedere che dietro all'Online-Shop stanno delle persone vere e simpatiche e presentate ad esempio il vostro personale con una simpatica foto ed i rispettivi nomi. In questo modo Vi differenziate sicuramente da altri, grandi ed impersonali Online-Shop come Amazon oppure Ebay.

d. Recensioni e altri social-media:

d. i visitatori di Online-shop si orientano volentieri dal comportamento di altri acquirenti. Permettete delle recensioni da parte dei clienti ed includeteli nel vostro shop. Presentate i vostri prodotti più venduti ed inserite dei consigli d'acquisto. Ad esempio: „Altri clienti hanno comprato...“ includete anche altri social network nel vostro shop – in questo modo il cerchio di nuovi acquirenti potrà essere ampliato ulteriormente!



b. Ottimizzare la funzione di ricerca nel vostro Online-shop

Un motore di ricerca intelligente accontenta tanti visitatore del vostro sito. La probabilità di vendere qualcosa è più alta se un vostro ospite, che sta cercando qualcosa di specifico, lo trova rapidamente. Verificate se il vostro motore di ricerca ha le seguenti funzioni:

- ✓ **Il motore di ricerca dispone di una funzione „Auto-Suggest“ ?** Significa: durante la digitazione del termine di ricerca vengono fatte delle proposte di completamento parola?
- ✓ **Errori ortografici o di battitura vengono corretti automaticamente?** Ad esempio: viene corretta automaticamente la parola „carion“ in „carillon“?
- ✓ **Vengono riconosciuti dei sinonimi?** Ad esempio: automobile - macchina



2. Sviluppare un portafoglio ricco di indirizzi e-mail

Alla fine conta soltanto che il visitatore compra realmente sul vostro shop. Un'altro strumento che potrà aumentare le vostre vendite sono delle Newsletter di ottima qualità e rilevanza. Per poter inviare i Newsletter a innumerevoli interessati è di fondamentale importanza di raccogliere più indirizzi possibili, magari tramite un **modulo di abbonamento Newsletter piazzato in modo ben visibile** sul vostro shop. Inoltre potete usufruire di un cosiddetto **"Layer" per la generazione di indirizzi e-mail** (una breve informazione sul contenuto dello shop). Un Layer dovrebbe essere evidenziato soltanto una volta e non durante il processo dell'inserimento ordine.

Un consiglio finale: Un articolo non è disponibile momentaneamente? Offrite al vostro cliente una segnalazione via mail! Appena l'articolo risulta nuovamente disponibile viene inviata automaticamente una segnalazione della disponibilità via mail al cliente! Perché questo sia possibile dovrete integrare un campo per l'indirizzo di posta elettronica sulla pagina dell'articolo.

a. Banner pubblicitari sulle pagine dei vostri Partner

Avete l'intenzione di inserire il vostro banner pubblicitario su altri siti ma non avete nessuno che possa crearvi un Layout ? Noi la faremo volentieri per voi - gratuitamente!

Scegliete tra questi modelli e contattate il nostro reparto Marketing! Creeremo volentieri il vostro banner pubblicitario personalizzato: ervizio@legler-italia.it

Siamo lieti della vostra richiesta!

Skyscraper 160 x 600 px



Superbanner 728 x 90 px



Giocattoli 2014: tendenze attuali!

I mutamenti della vita sociale influenzano i desideri e le esigenze della società così come l'atteggiamento delle famiglie e dei bambini. Le nuove tendenze creano dunque nuove possibilità di guadagno – la fiera dei giocattoli si dedica ogni anno intensivamente alla definizione di nuove tendenze di giochi e gli presenta nella sua TrendGallery. Vi presentiamo qui in breve le più importanti tendenze di giochi per l'eminente stagione natalizia :



9359 Domino Bruco Maisazio

1. Retromania

Ai genitori piace tramandare gli eroi della loro infanzia e le esperienze positive ai propri figli. Per questo cercano dei prodotti uguali o simili che ricordano il passato e così tornano di moda i giochi "di una volta" – così come le nuove tendenze in ottica retro. Questi prodotti sono attraenti per i genitori di oggi a causa della loro storia .



1503 Pista biglie

La Chance per il commercio al dettaglio: i genitori preferiscono giochi che conoscono già perché le danno un senso di sicurezza. Istruite il vostro personale in tal senso e provate a vedere il vostro negozio come punto d'incontro sociale.

2. Fit4Life



6387 Lisa lavora a maglia

Apprendere giocando delle competenze sociali che servono ai bambini per tutta la loro vita - per genitori l'istruzione dei loro figli è da sempre importante. Ora non centrano soltanto dei contenuti accademici ma anche altre abilità importanti per la vita quotidiana come il giardinaggio, cucire, cucinare e il fai da te, che vogliono essere trasmesse. Il tempo passato insieme ai genitori ha un ruolo sempre più importante in tempi di frenesia come oggi. Dividere dei sentimenti e delle esperienze, passare del tempo assieme, crescere felici per poter svolgere una vita appagata e sociale anche in futuro – questa è la meta.



6742 6742 Serra piramide

La Chance per il commercio al dettaglio: Offrire il proprio esercizio come centro per delle attività, degli Hobby oppure dei corsi per poter coinvolgere continuamente i vostri clienti ed i loro figli. Create degli spazi dove i bambini possono dimostrare le loro abilità. Ad esempio: un pomeriggio dell'uncinetto nel negozio di giocattoli. .

3. Mini is King



9540 casetta delle fate

L'evoluzione sociale porta con se il fatto che le famiglie sono in continuo spostamento ed i giochi devono essere portati a presso. Oppure che le famiglie abitano in appartamenti ristretti e la camera non offre molto spazio. Qui servono dei giochi mini e pure dei giochi pratici da portare via, ma che nonostante ciò abbiano un'alta valenza di gioco. Questi giocattoli divertono anche durante i viaggi oppure quando manca lo spazio. "Mini is King" viene incontro soprattutto alle famiglie con dei problemi economici perché di solito i giochi piccoli sono di costi contenuti.



9770 animali per le dita

La Chance per il commercio al dettaglio: Piccoli giocattoli non occupano molto spazio e invitano all'acquisto spontaneo. Gli affari addizionali con questo genere di giochi sono oramai indispensabili per i commercianti. Per la presentazione si propone il banco cassa.

4. Tech-Toys

In vista della combinazione tra gioco tradizionale ed elementi digitali si creano innovativi ed emozionanti giochi che entusiasmano tutte le generazioni. Proprio perché la generazione dei genitori di oggi usufruisce in modo intenso delle applicazioni tecniche, i bambini chiedono continuamente di una variante a loro adatta. Durante l'occupazione con i giochi tecnici è richiesto spesso anche l'aiuto ed il coinvolgimento del padre. Questo ha il vantaggio che viene coinvolto più spesso nelle attività di gioco del proprio figlio.

Il confine tra la realtà ed il mondo virtuale si confonde sempre di più e si aprono nuovi orizzonti.

La Chance per il commercio al dettaglio: Rivolgetevi a bambini E PURE agli adulti. Cercate di offrire delle presentazioni di nuovi prodotti e create una App che permette di poter acquistare la vostra merce ancora più facilmente.

Trovate l'intera ricerca nel RedPaper su www.spielwaremesse.de