

E-commerce: Jak zvýšit prodeje v e-shopu pomocí psychologie zákazníků?

Úspěch e-shopu není jen o dobrých produktech, ale i o psychologii zákazníků. Jak je přesvědčit, aby nakoupili?

- ✓ Sociální důkaz – Přidej recenze a hodnocení zákazníků, zvýšíš důvěryhodnost.**
- ✓ Omezené nabídky – „Pouze dnes sleva 20 %“ vytváří pocit naléhavosti.**
- ✓ Jednoduchý nákupní proces – Minimalizuj počet kroků k dokončení objednávky.**
- ✓ Doprava zdarma – Lidé jsou ochotni utratit více, když neplatí za dopravu.**
- ✓ Kvalitní popisky produktů – Jasně vysvětli výhody a použij emoční jazyk.**

Správně nastavený e-shop dokáže proměnit návštěvníky ve věrné zákazníky.