

TONYHO VERDIKT

Ukáž dôkazy, ktoré premenia váhanie na objednávky

1 Podopri drahé prístroje skutočnými skúsenosťami

HOTOVO



Začni tu

Veľké zlepšenie

Trochu práce

„Pri drahom prístroji zákazník nechce vieru v zázraky, ale dôkaz, že nekupuje mačku s nabíjačkou.“

- ☐ Vyžiadať si od zákazníkov konkrétne skúsenosti s prístrojmi na domáce aj salónne použitie.
- ☐ Umiestni na úvodnú stránku overiteľné referencie so súhlasom autorov a označením kúpeného prístroja.
- ☐ Pridaj odkaz na nezávislé hodnotenia; odznak zobraz iba pri skutočne získanom oprávnení.
- ☐ Zobraz v pätičke dostupné platby: prevod, dobierku a platobnú bránu 24-pay.

2 Vyjasni košík a pridaj vhodné doplnky

HOTOVO



Veľké zlepšenie

Rýchlovka

„Košík nie je daňová hádanka ani sklad náhodných vecí; ukáž cenu a niečo, čo naozaj pasuje.“

- ☐ Doplni pri celkovej sume jasnú informáciu o DPH podľa svojho daňového režimu.
- ☐ Pridaj odkaz Pokračovať v nákupe späť do relevantnej kategórie.
- ☐ Ponúkni k HI13D najviac dva overene kompatibilné doplnky z ponuky s priamym pridaním.
- ☐ Sleduj hodnotu objednávky aj dokončené nákupy, aby doplnky neznižovali priechod košíkom.

3 Ved' zákazníka od otázky ku konkrétnemu prístroju

HOTOVO



Slušné zlepšenie

Trochu práce

„Zákazník si prišiel vybrať prístroj, nie spraviť maturitu z kozmetických technológií.“

- ☐ Vytvor sprievodcov výberom prístrojov na domáce použitie a vybavenia salónu.
- ☐ Vysvetli pri HI13D vhodné použitie, obmedzenia a nároky na obsluhu bez prehnaných sľubov.
- ☐ Prepoj návody s príslušnými kategóriami a konkrétnymi odporúčanými prístrojmi.
- ☐ Dopln nad výpis produktov navigačnú cestu z úvodu do aktuálnej kategórie.

„Začni overiteľnými referenciami pri drahých prístrojoch. Nech za teba predávajú skúsenosti zákazníkov, nie ďalšia zľava, ktorá ti obhrýza maržu.“

