

UX-ГАЙД

Анатомия идеальной карты товара

// Как должна выглядеть страница товара, чтобы превращать посетителей в покупателей



Первый экран: визуал и цена



Блок «Что я вижу»

- Качественные фото и видео:**
 - Покажите товар со всех сторон, в деталях и в контексте использования.
- Галерея:**
 - Удобная навигация между изображениями.
- Зум:**
 - Дайте возможность просмотреть детали.

Блок «Что я получаю»

- Название товара:**
 - Четкая и понятная.
- Цена:**
 - Большая, заметная. Старая цена (если есть скидка) должна быть перечеркнута.
- Кнопка «Купить» (CTA):**
 - Самый яркий элемент на странице.
- Информация о наличии:**
 - «Есть в наличии», «Заканчивается».
- Короткие преимущества (буллеты):**
 - 3-4 ключевые выгоды товара.

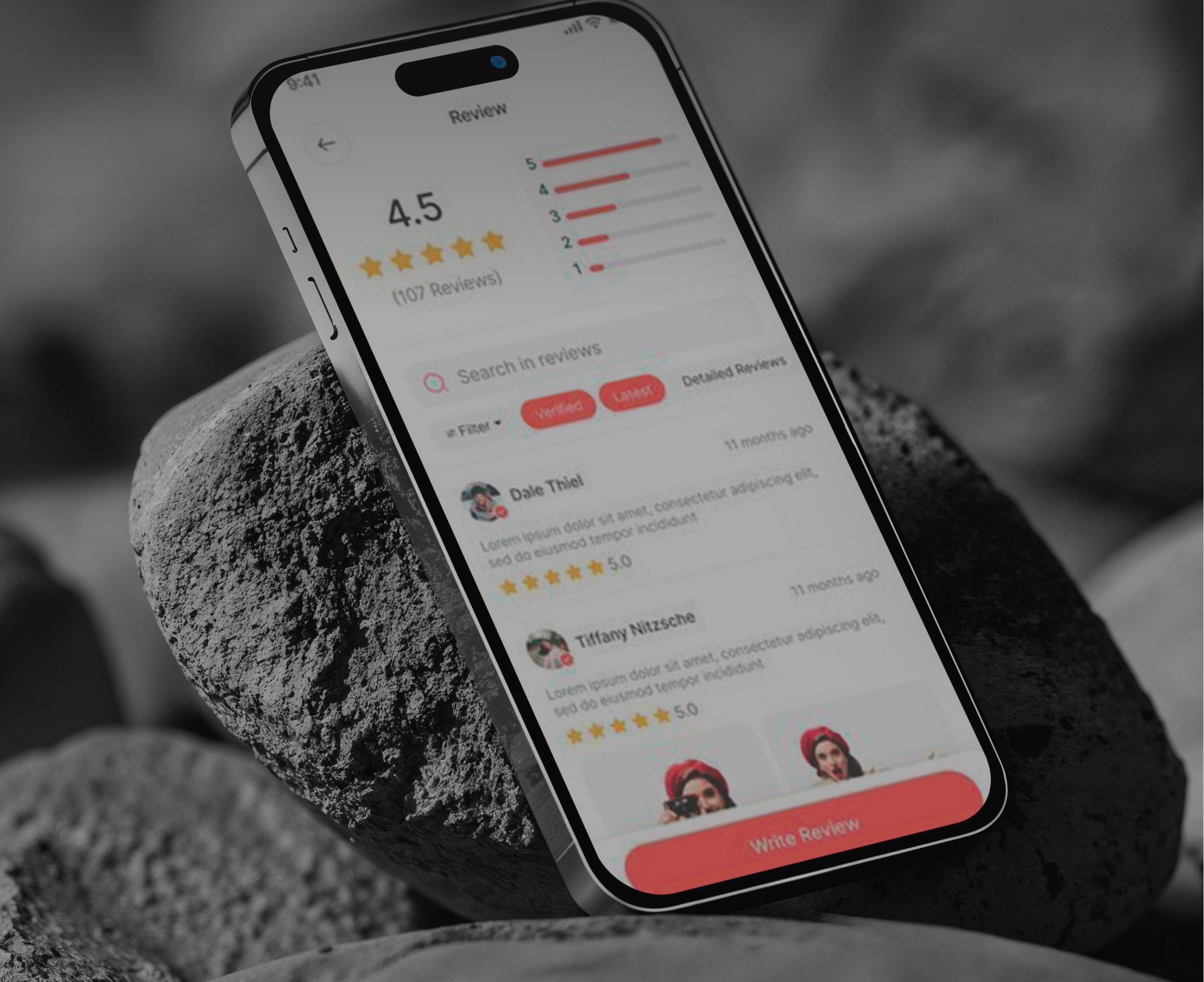
Блок «Полное описание»

- Выгоды, а не характеристики:**
 - Расскажите, как продукт решит проблему клиента.
- Структурированный текст:**
 - Используйте подзаголовки, списки, выделения.
- Технические характеристики:**
 - Вынесите в отдельный таб или блок для заинтересованных.

Блок "Социальные доказательства"

- Отзывы клиентов:**
 - Разместите 2-3 лучших отзыва прямо на странице.
- Рейтинг (звездочки):**
 - Визуальный элемент мгновенно вызывает доверие.

Середина страницы: детали и доверие



Блок «Допродажи» (Cross-sell/Up-sell)

- «С этим товаром покупают»:**
 - Предлагайте сопутствующие товары (например, к телефону – чехол).
- «Вам тоже может понравиться»:**
 - Показывайте похожие или альтернативные модели.

Блок «Сервис и гарантии»

- Информация о доставке:**
 - Четко укажите сроки и стоимость.
- Способы оплаты:**
 - Перечислите все доступные варианты.
- Условия возврата и гарантии:**
 - Снимите последние сомнения клиента.

ВАШИ КАРТОЧКИ ТОВАРОВ могут продавать больше

Мы проанализируем ее, найдем слабые места и предоставим 3 конкретных совета, как повысить конверсию.

klix.com.ua
Перейти на сайт

info@klix.com.ua
Написать

0665442011
Позвонить