

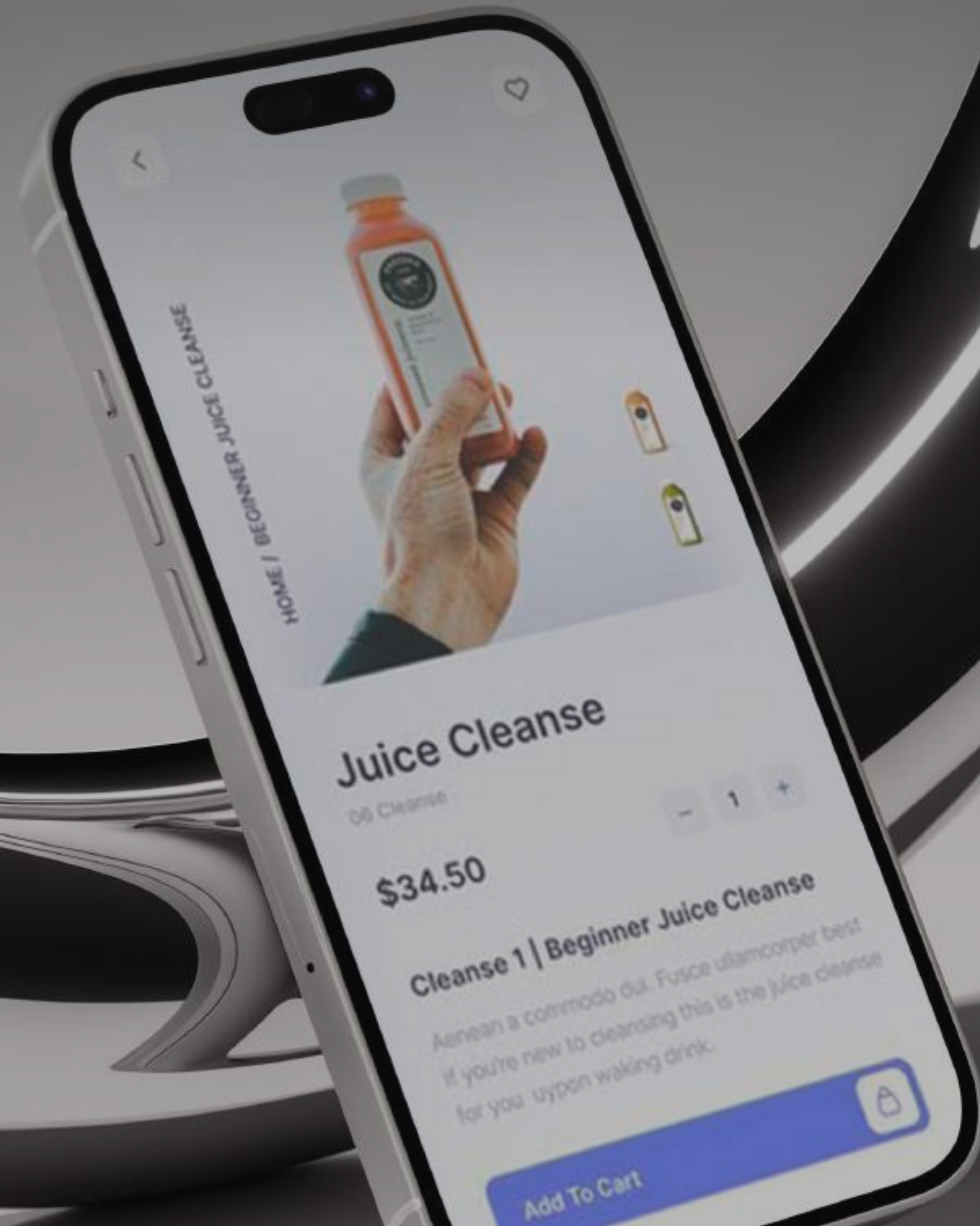
UX-ГАЙД

Анатомія ідеальної картки товару

// Як має виглядати сторінка товару, щоб перетворювати відвідувачів на покупців



Перший екран: візуал та ціна)



Блок «Що я бачу»

- Якісні фото та відео:**
 - Покажіть товар з усіх боків, в деталях та в контексті використання.
- Галерея:**
 - Зручна навігація між зображеннями.
- Зум:**
 - Дайте можливість роздивитись деталі.

Блок «Що я отримую»

- Назва товару:**
 - Чітка та зрозуміла.
- Ціна:**
 - Велика, помітна. Стара ціна (якщо є знижка) має бути перекреслена.
- Кнопка «Купити» (СТА):**
 - Найяскравіший елемент на сторінці.
- Інформація про наявність:**
 - «Є в наявності», «Закінчується».
- Короткі переваги (булети):**
 - 3-4 ключові вигоди товару.

Блок «Повний опис»

• Вигоди, а не характеристики:

Розкажіть, як товар вирішить проблему клієнта.

• Структурований текст:

Використовуйте підзаголовки, списки, виділення.

• Технічні характеристики:

Винесіть в окремий таб або блок для зацікавлених.

Блок «Соціальні докази»

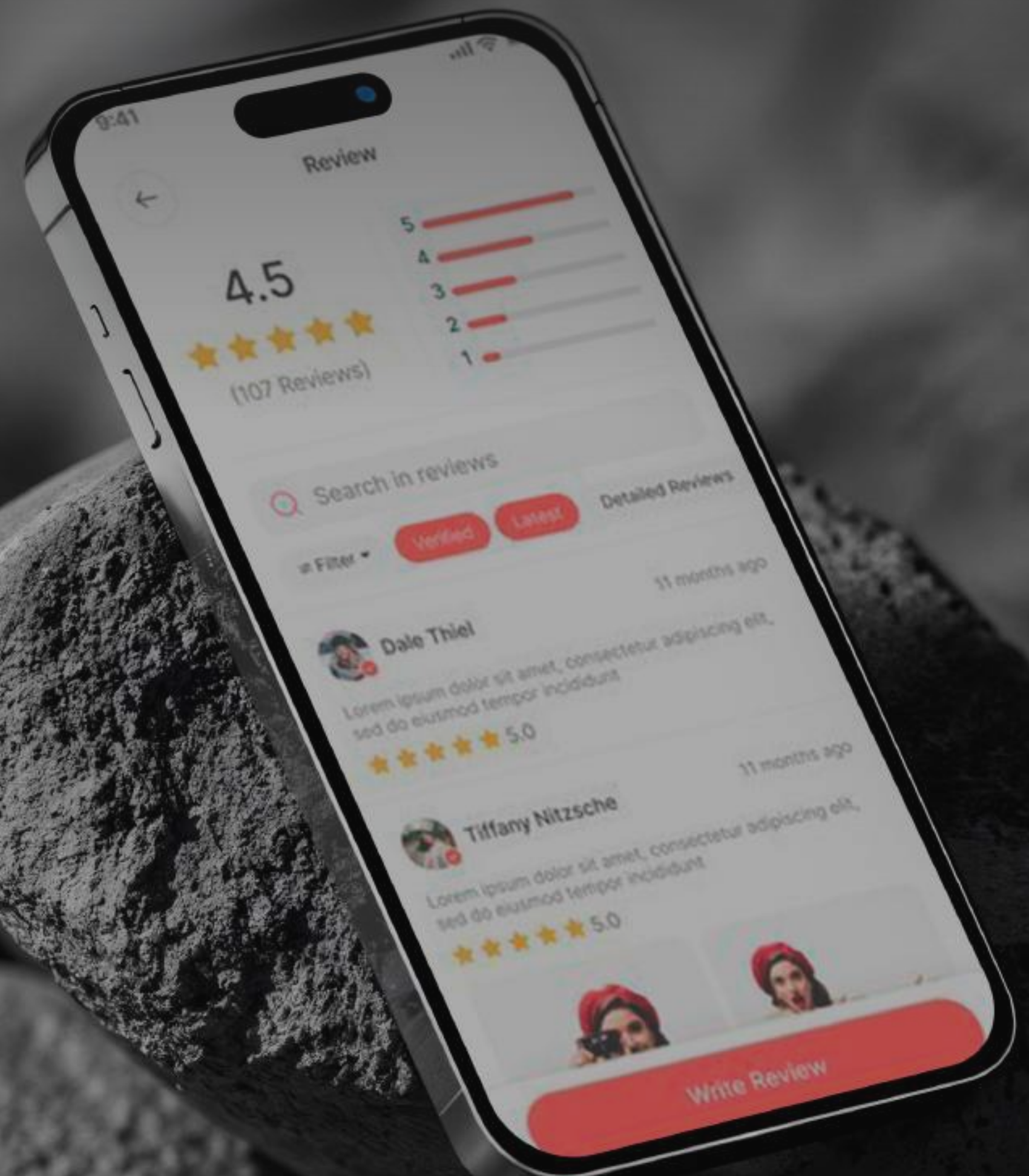
• Відгуки клієнтів:

Розмістіть 2-3 найкращі відгуки прямо на сторінці.

• Рейтинг (зірочки):

Візуальний елемент, що миттєво викликає довіру.

Середина сторінки: деталі та довіра



Низ сторінки: допродажі та сервіс



Блок «Допродажі» (Cross-sell/Up-sell)

- **«З цим товаром купують»:**
Пропонуйте супутні товари (напр., до телефону — чохол).
- **«Вам також може сподобатись»:**
Покажуйте схожі або альтернативні моделі.

Блок «Сервіс та гарантії»

- **Інформація про доставку:**
Чітко вкажіть терміни та вартість.
- **Способи оплати:**
Перерахуйте всі доступні варіанти.
- **Умови повернення та гарантії:**
Зніміть останні сумніви клієнта.

ВАШІ КАРТКИ ТОВАРІВ

можуть продавати більше

Ми проаналізуємо її, знайдемо слабкі місця та надамо 3 конкретні поради, як підвищити конверсію

kliox.com.ua

[Перейти на сайт](#)

0665442011

[Зателефонувати](#)

info@kliox.com.ua

[Написати](#)

