

Karta produktu: od informacji do decyzji

Krótki poradnik do pracy własnej

Wybierz jedną kartę produktu z ruchem i sprawdź, czy odpowiada na pytania klienta. Zapisz stan wyjściowy przed zmianami.

Cel

Klient powinien zrozumieć, co kupuje, czy produkt pasuje do jego potrzeb i jakie są warunki zakupu. Nie zakładamy, że dłuższy opis automatycznie poprawi sprzedaż.

Co sprawdzić na karcie

Produkt

1. Nazwa wskazuje rodzaj i wariant. 2. Zdjęcia pokazują istotne cechy. 3. Parametry pozwalają ocenić dopasowanie. 4. Opis wyjaśnia zastosowanie i ograniczenia.

Zakup

5. Cena i jednostka są czytelne. 6. Wariant jest jednoznacznie wybrany. 7. Dostępność i termin dostawy są zrozumiałe. 8. Koszty dostawy można znaleźć przed finalizacją.

Decyzja

9. Zasady zwrotu są łatwe do znalezienia. 10. Przycisk zakupu działa na telefonie. 11. Treść odpowiada na pytania zgłaszane obsłudze. 12. Dane w opisie, wariantach i koszyku są spójne.

Zapisz hipotezę i sprawdź zmianę

Szablon

Problem: ... Dowód: ... Zmiana: ... Oczekiwany kierunek: ... Miernik: ... Termin przeglądu: ...
Osoba odpowiedzialna: ...

Przykład

Jeśli pytania klientów dotyczą kompatybilności, dodaj tabelę zgodności. Obserwuj liczbę pytań oraz przejścia do koszyka, uwzględniając wielkość i źródła ruchu.

Interpretacja

Zmiana wyniku może wynikać również z promocji, sezonu, dostępności lub kampanii. Przy małej próbie zapisz wynik jako nierozstrzygnięty. Więcej: ecomlabstudio.pl/lab.