

CONVERSION ➔ ALS JE PROBEERT TE OPTIMALISEREN ZONDER TE WETEN OF IEMAND IETS VOOR ZICHZELF OF VOOR EEN ANDER KOOPT, IS DE KANS GROOT DAT JE VERKEERDE KEUZES MAAKT. EN DAT ZIE JE TERUG IN JE CONVERSIE.

OPTIMALISEREN BIJ ‘KOPEN VOOR ANDEREN’?

Wie

Vraag daarom na afloop of iemand een product of dienst voor zichzelf kocht of niet. Dit geeft je inzicht in welke categorieën binnen jouw aanbod vaker voor een ander worden gekocht. De ideale productpagina blijkt namelijk anders in elkaar te zitten als je voor jezelf koopt dan wanneer je voor een ander iets bestelt. Je kunt de benodigde feedback vrij snel verzamelen door op je ‘bedankpagina’ kopers de kans te geven een deel van hun aankoopbedrag terug te krijgen als ze je vertellen voor wie ze het hebben gekocht.

Informatie

Zodra iemand iets voor zichzelf koopt, is productinformatie enorm belangrijk. Goed converterende productpagina's bevatten een veelheid aan informatie. Dat gaat verder dan alleen het formaat en gewicht van een product. Ideaal scanbaar hoeft het allemaal niet eens te zijn, als alle detailvragen maar beantwoord kunnen worden. Kopen we iets voor de ander, dan werkt veel informatie echter weer conversie-verlagend. Want potentiële kopers willen het product vooral zien en begrijpen dat de gemiddelde eigenaar er blij mee is.

Prijs

Een lagere prijs verleidt in principe altijd - vooral op de korte termijn. Wanneer iemand iets voor een ander koopt, lijkt de invloed echter nog een stuk groter te zijn. Hoe goedkoper, hoe beter, maar wel graag nu gelijk afrekenen. Als iemand iets voor zichzelf koopt, gunt hij zich gemiddeld toch iets meer luxe. En dus kan de prijs wat hoger liggen. Bij kopen voor anderen geldt: hoe beter het aanbod uitgedrukt in prijs, hoe interessanter de koop. Ook al is het product of de dienst niet precies passend.

Voorwaarden

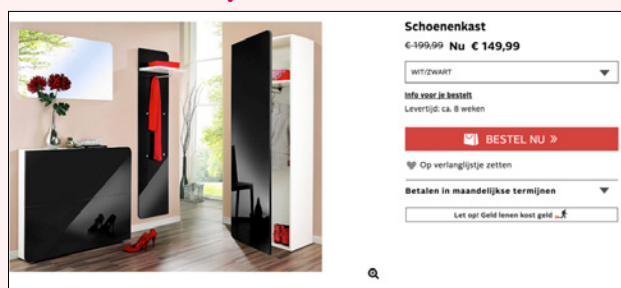
Zelf willen we best langer op onze bestelling wachten en zijn we blij met de optie om nog lang na de aankoop producten terug te mogen sturen. Bij bestellingen voor een ander hebben we dat liever niet. Het moet er nu zijn en dat er dan nog allemaal garanties gelden, is alleen maar onhandig. Want dan moet jij wellicht nog een keer iets gaan doen. Van abonnementen zijn we overigens sowieso geen fan. Bij aankopen voor een ander al helemaal niet. Dat geeft ook extra gedoe.

2 Wie gaat het product gebruiken dat u zojuist heeft besteld?

Ikzelf (en mijn partner)

Iemand anders (kinderbed, logeerbed, seniorenbed)

	Voor jezelf	Voor een ander
✓ Voor 23.59 uur besteld, morgen gratis bezorgd	0	++
✓ Morgen gratis ophalen bij 2.600+ ophaalpunten	0	++
✓ Gratis binnen 14 dagen te retourneren	++	0
✓ 2 jaar garantie op je barbecue	++	--



Ideaal opgemaakt voor kopen voor een ander. Een duidelijke korting en veel focus op hoe het product eruitziet, niet wat het allemaal doet en kan. Alleen de levertijd is vrij lang. De basisvraag is echter: wordt dit product niet met name voor jezelf gekocht?

Deze rubriek wordt samengesteld door **Ton Wesseling**, internationaal spreker en consultant op het gebied van online optimalisatie. Hij is oprichter van Online Dialogue, experts in online rendement en CEO van TestingAgency.