

WCO case: Toename in harde conversie met 125% voor PGI



Copyright

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van S&D Interactive Media worden verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, offset, fotokopie of microfilm of in enige digitale, elektronische, optische of andere vorm of (en dit geldt zo nodig in aanvulling op het auteursrecht) het reproduceren ten behoeve van een onderneming, organisatie of instelling of voor eigen oefening, studie of gebruik welk(e) niet strikt privé van aard is of voor het overnemen in enig dag-, nieuws- of weekblad of tijdschrift (al of niet in digitale vorm of online) of in een RTV-uitzending.

Onder deze disclaimer valt ook het per email doorsturen van dit document of het hergebruiken van passages anders dan voor diegene waarvoor zij oorspronkelijk is bedoeld.



Het Bedrijf

Chicopee is wereldleider in schoonmaakdoeken. Ze produceren deze voor de professionele markt. Het is een B2B bedrijf.

PGI & SDIM

Voor het bereiken van de online doelstellingen heeft PGI een deskundige partner gezocht en gevonden in S&D Interactive Media, voor onder andere:

- Google AdWords strategie en uitvoering;
- Google Analytics implementatie en advies;
- SEO-sparring en advies;
- Conversie ratio optimalisatie advies.

Het traject

De bestelpagina bestond uit een formulier. Hier konden via een dropdown de gewenste producten worden geselecteerd. De NAW-gegevens werden eerst gevraagd. De producten konden daarna worden geselecteerd.

Oude situatie

[Home](#) » [Request a Sample](#)



Online Sample Request (For Professionals Only)

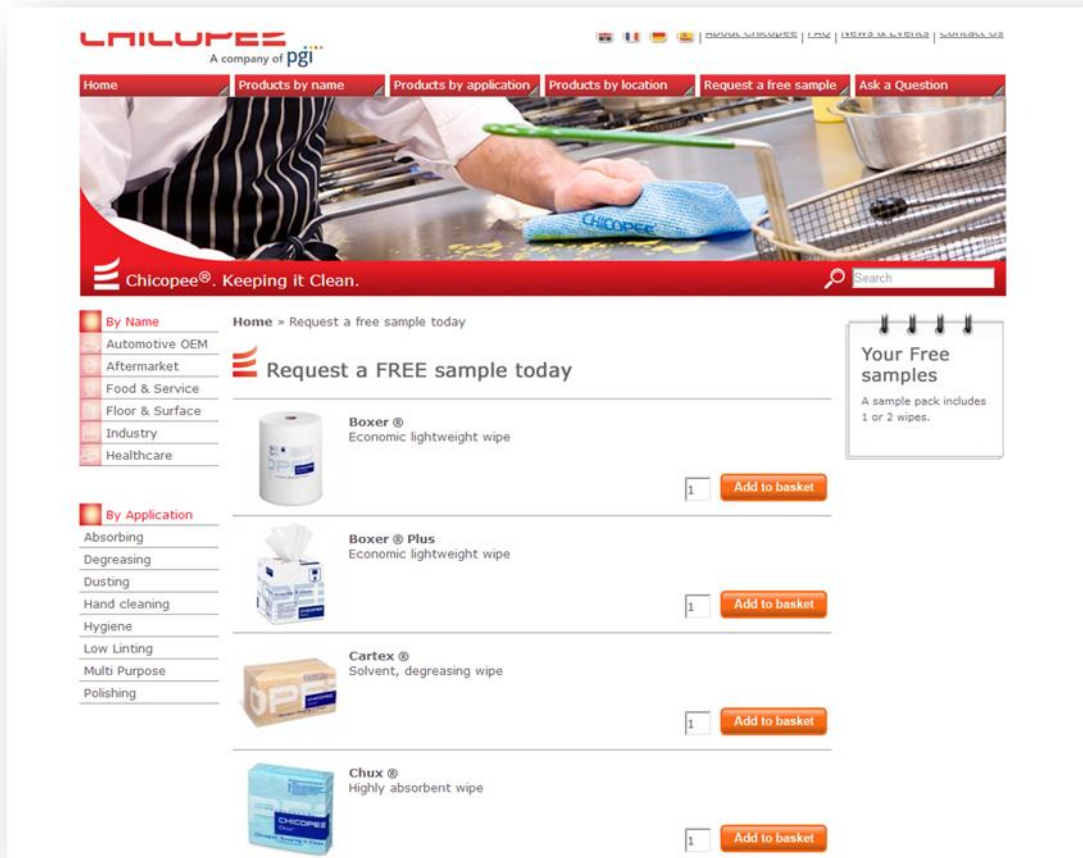
In order to fulfill your request, all fields marked with an * are mandatory:

Company name*:	<input type="text"/>	Contact person*:	<input type="text"/>
Street*:	<input type="text"/>	Telephone*:	<input type="text"/>
Number*:	<input type="text"/>	Email*:	<input type="text"/>
Postal code*:	<input type="text"/>		
City*:	<input type="text"/>		
Country*:	<input type="text" value="Choose country..."/>		
Product sample*:	<input type="text" value="Chux"/>		
	<input type="text" value="I-Tack"/>		
	<input type="text" value="I-Tack Plus"/>		
	<input type="text" value="J-Cloth 3000"/>		
	<input type="text" value="I-Tack Super"/>		
Details:	<input type="text"/>		

I would like to receive the Chicopee newsletter

Dit formulier voldeed niet aan de verwachtingen van de bezoekers. Deze zijn gewend om een product te selecteren en om daarna de NAW-gegevens in te vullen. We hebben de productkeuze losgehaald van het NAW-formulier. We hebben daarbij diverse varianten getest van productkeuze.

Winnende variant



Resultaten: Stijging van 125%

De winnende variant leverde een stijging in conversie op van 125%! Wanneer we keken naar het percentage van het aantal bezoekers dat de conversiepagina zag dat ook daadwerkelijk converteerde, dan steeg dat met 216%.

Gevolg

Door de conversiepagina onder de loep te nemen en beter aan te sluiten bij de verwachtingen van bezoekers is het aantal conversies enorm gestegen. Door te analyseren, te testen en te evalueren, streven we naar een zo hoog mogelijk conversie ratio

Voordelen

- Meer conversie met dezelfde hoeveelheid bezoekers.
- Gelijke kosten, grotere winstmarge. De andere kosten blijven gelijk. De winst stijgt. Dit betekent dat de waarde per bezoeker stijgt.
- Doordat de waarde per bezoeker stijgt komen er marketingmogelijkheden binnen bereik, die eerder niet binnen de mogelijkheden lagen.

Take aways

- Bekijk de verwachtingen van bezoekers. Zit de conversie funnel logisch in elkaar?
- Bepaal waar in de site het knelpunt ligt. Door de hele site als conversie funnel te zien, kun je zien waar het beter kan. Bekijk bijvoorbeeld :
 - het percentage van het totale aantal bezoekers ten opzichte van het aantal dat op de funnel terecht komt.
 - het percentage van de bezoekers die converteren ten opzichte van het aantal bezoekers dat de conversiepagina bezoekt.
 - Het aantal bezoekers aan categoriepagina's of productpagina's ten opzichte van het totale aantal bezoekers.
- Test wat de optimale variant is om bezoekers naar een conversie te leiden.
- Evalueer en blijf het conversiepad testen.