

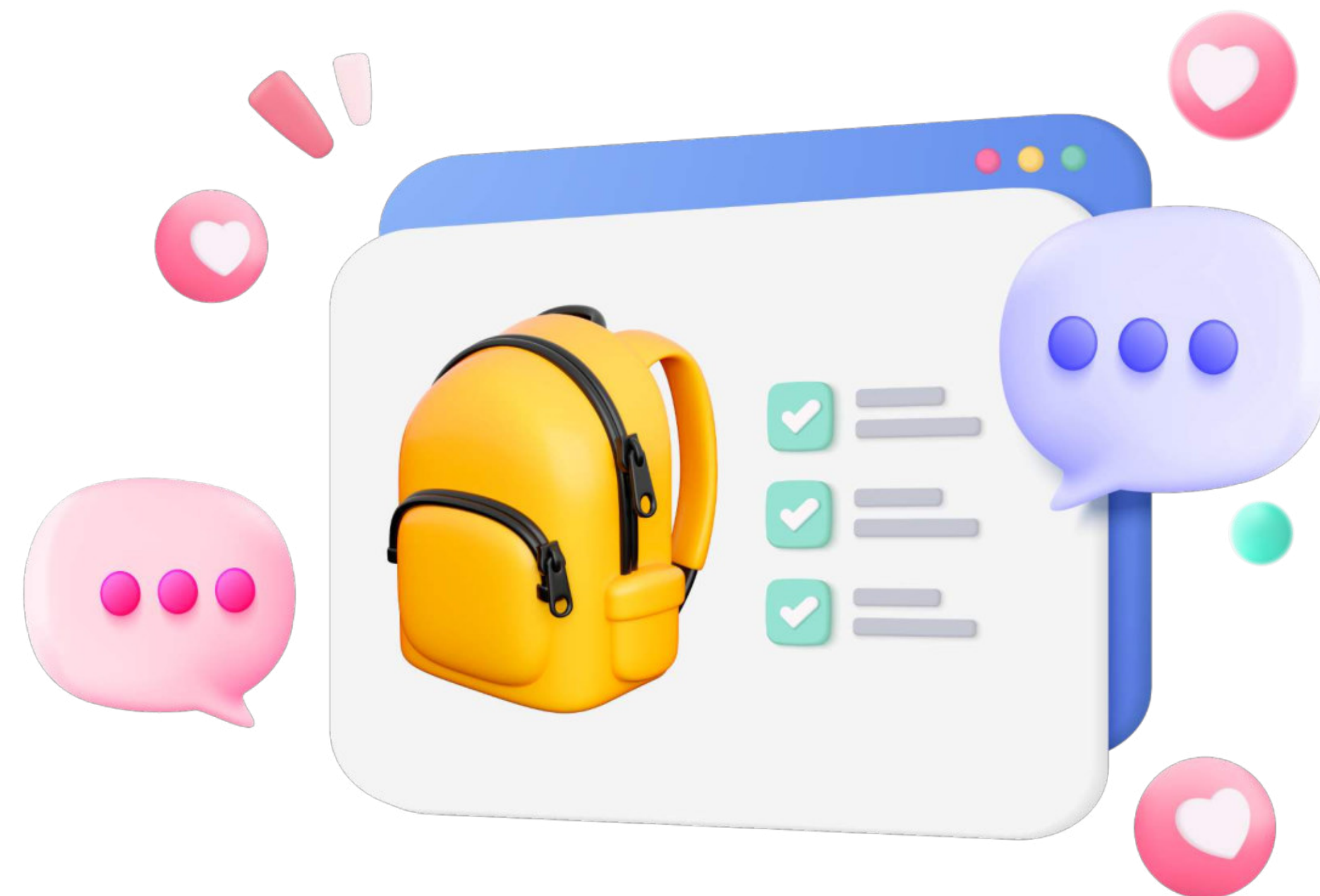


Инфографика на службе продаж

Как повысить конверсию на товарных карточках

Москва

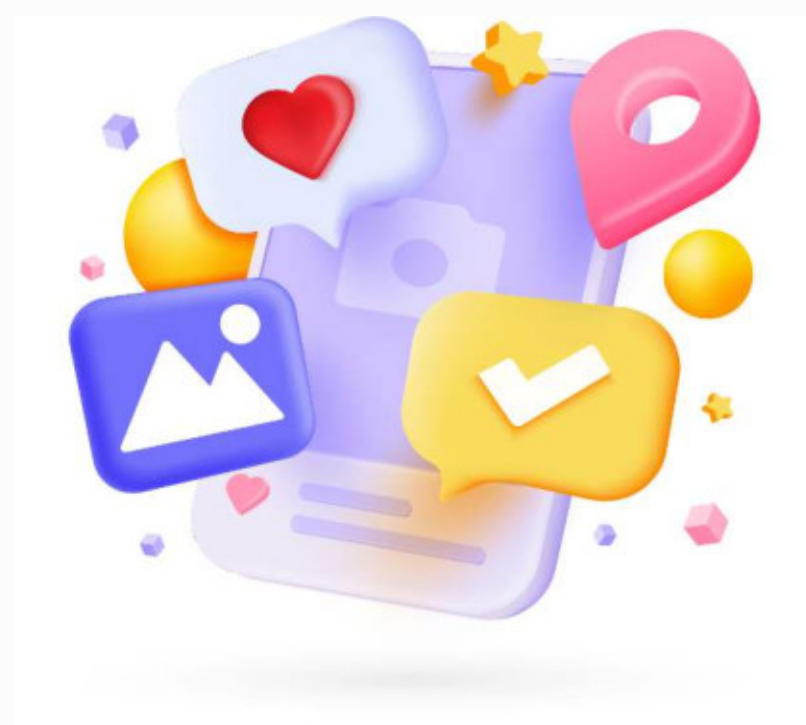
Март 2023



Инфографика на службе продаж



Задачи и цели инфографики



**Обратить внимание
в общем каталоге**



Конверсия перехода в карточку товара



**Раскрыть
свойства товара**



Конверсия в покупку



**Подчеркнуть бренд
и повысить доверие**



Конверсия в покупку



Как обратить внимание на продукт?

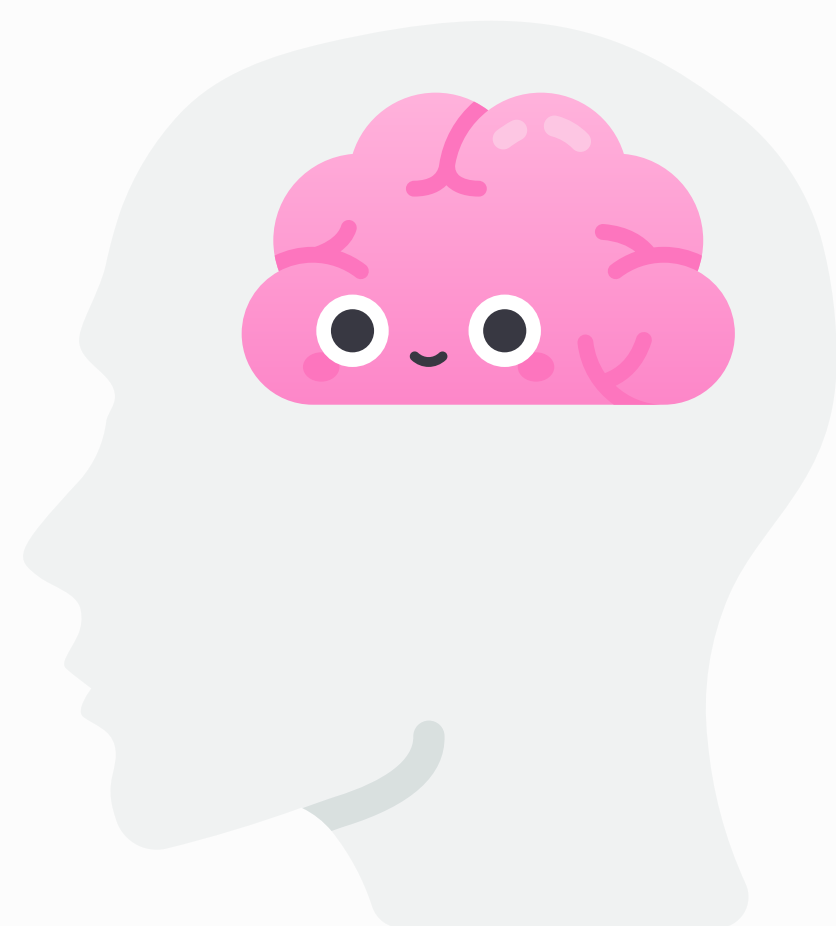
И запрограммировать покупателя перейти в карточку товара

Изображение передает информацию в мозг без согласия человека

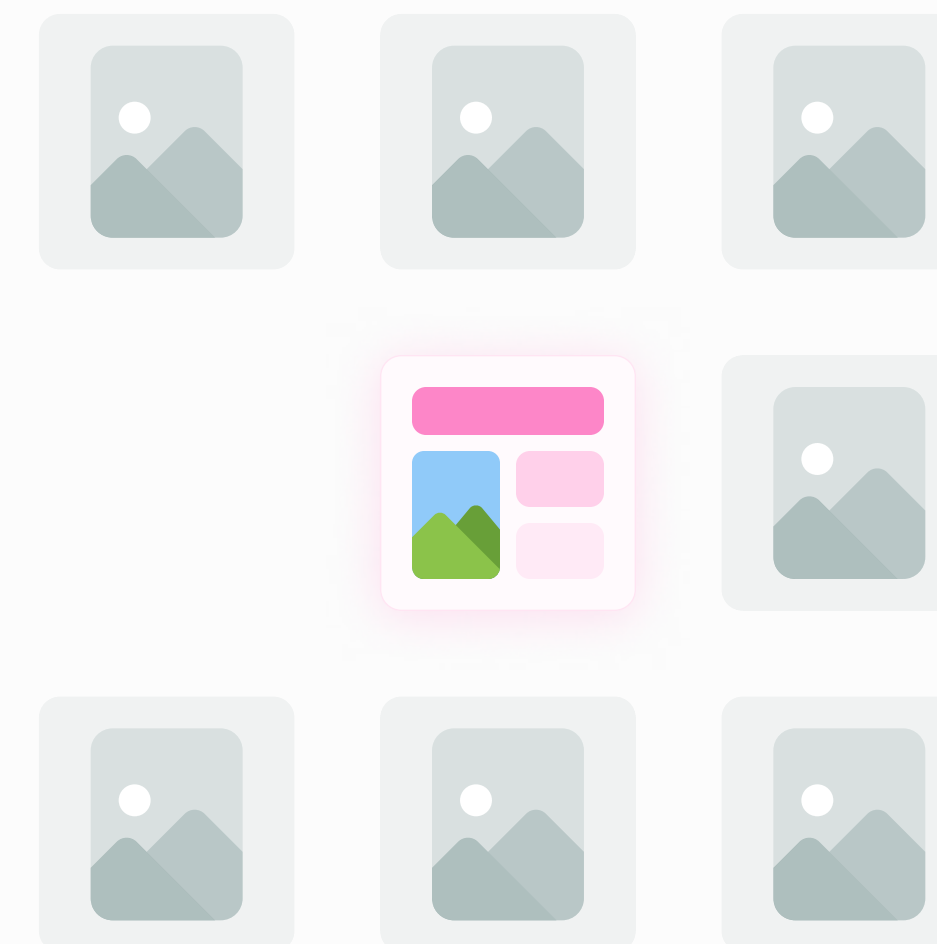
Когда взгляд натывается на изображение, считывание и обработка информации идет помимо воли

Как это использовать?

Физиология восприятия



Дольше обработка = удержание внимания



в 60 000 раз быстрее

Обрабатываются изображения, чем текст*

Наличие текста заставляет задержать внимание на карточке

и повысить конверсию в общем каталоге товаров

*По данным исследований корпорации 3M



И только потом вот это

Сперва вы прочитаете это

Затем вот это

Вы можете управлять в какой последовательности покупатель будет получать информацию и использовать это в ваших целях

Помните про основную задачу

Моментально зацепить внимание покупателя,
убедить задержать взгляд и совершить переход в карточку товара

Общие рекомендации для карточек инфографики



- ✓✓ **Лаконичность**
- ✓✓ **Цвета и контрасты**
- ✓✓ **Фокус на товаре**
- ✓✓ **Качественные фотографии**

Сохраняйте лаконичность



**Швабра
с отжимом
и ведром**

- Ваши ручки остаются чистыми
- Не нужно наклоняться

+4 л
отсек для отжима

5 л
отсек для мытья

ГАРАНТИЯ 365 ДНЕЙ

✓ Да

Чехол в подарок

Ручка для перемещения

Плавающая ортопедическая спинка

Дышащий материал

Рычаг для регулировки глубины сиденья

Прорезиненные колесики с механизмом блокировки при посадке в кресло

Кресло Armata

✗ Нет

Меньше элементов – больше контрастности и привлекательности, и как следствие выше конверсия на переход

Яркость и расстановка контрастов



✓ Да



✗ Нет

Используйте теорию цветов и создавайте правильные контрасты, выделяя важную информацию

Размещайте информацию правильно



В маркетинговых исследованиях широко применяется технология айтрекинга — это отслеживание взгляда. Самая известная концепция - люди просматривают веб-сайты в форме английской “F”:

Цветом отмечены точки, на которые исследуемые обратили внимание в первую очередь.



Пример использования технологий



Три важных свойства с заданной последовательностью чтения



Только качественные фотографии



✓ Да



✗ Нет

Даже самая лучшая инфографика не даст нужного эффекта, если под ней некачественная основа

Сохраняйте фокус на товаре



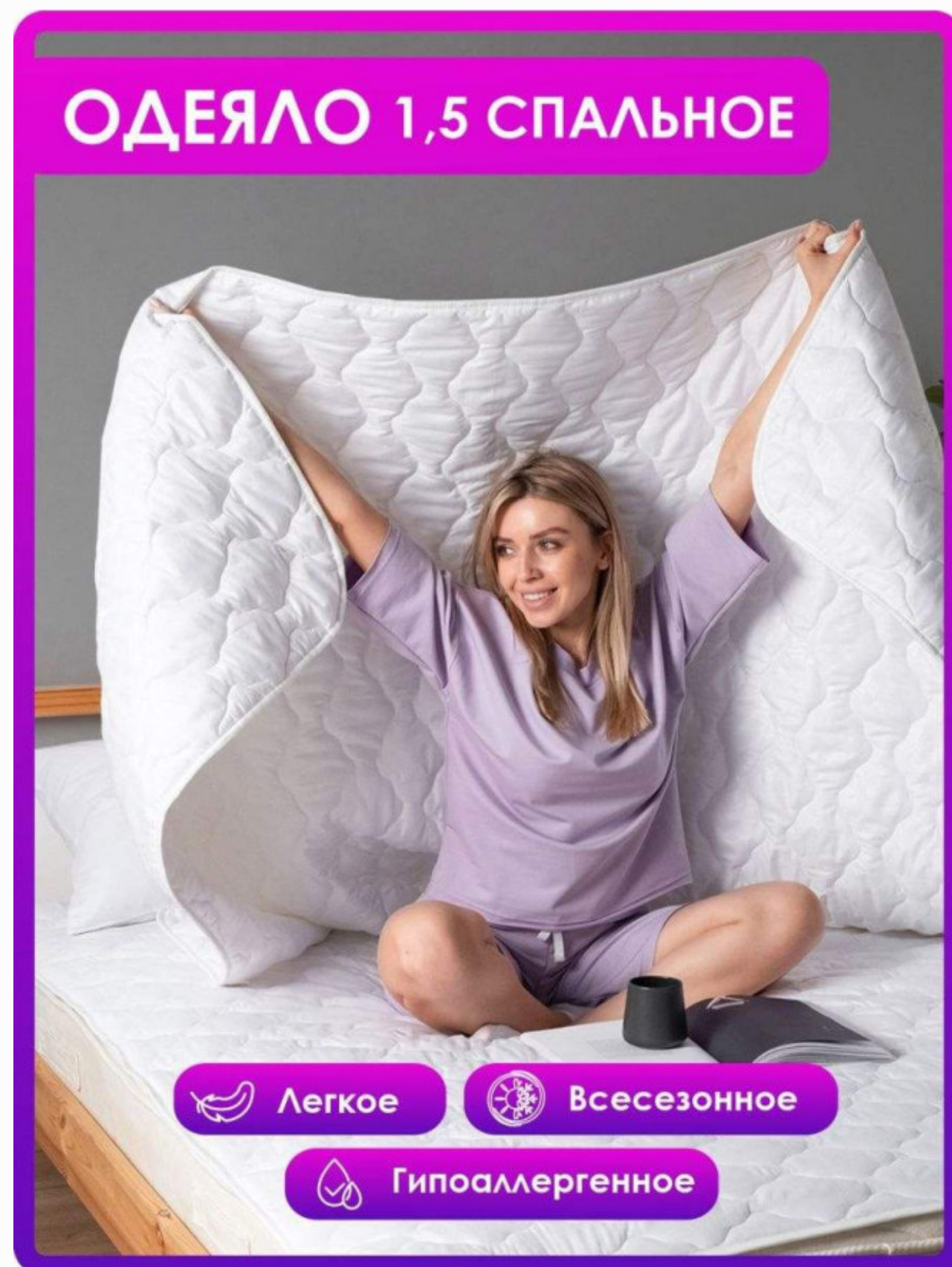
✓ Да



✗ Нет

Инфографика делается с опорой на исходное изображение, в приоритете для покупателя продукт, а не красивый дизайн карточки

Использование рамок



С осторожностью, может не только обратить внимание, но и создать эффект кричащего, но некачественного товара



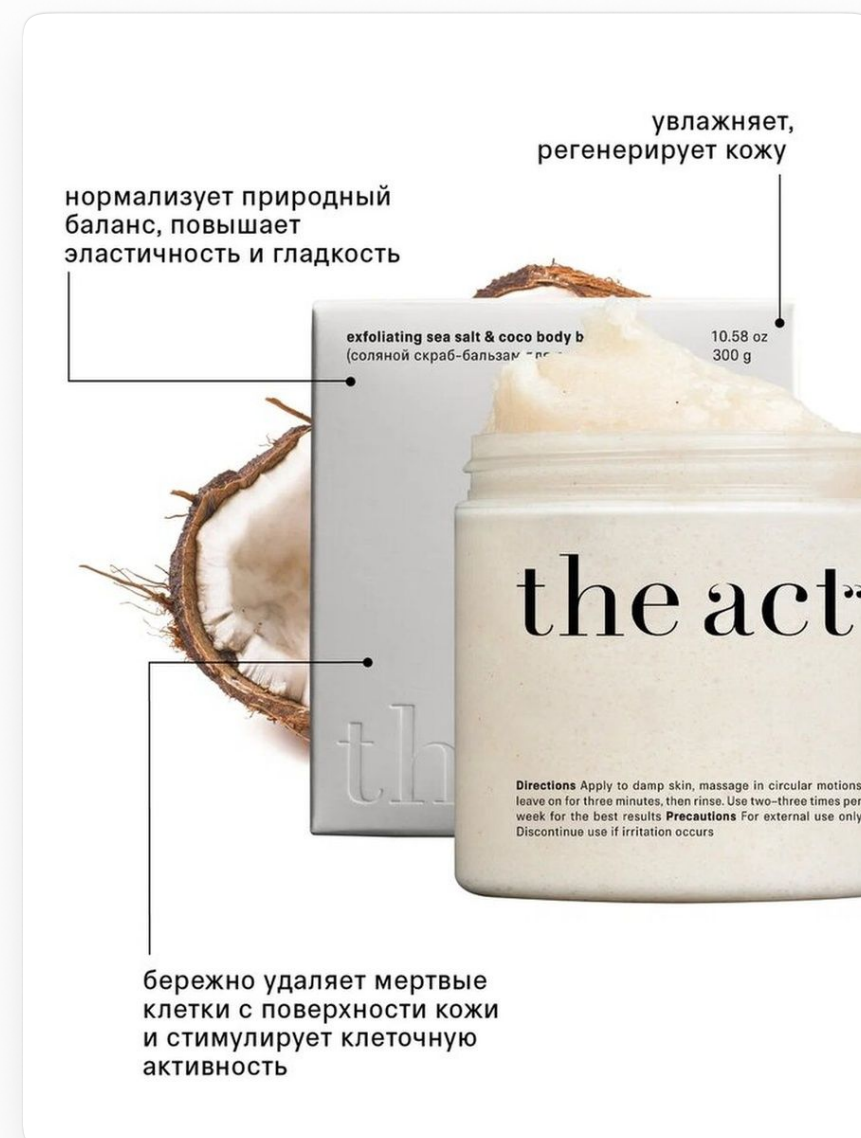
Покупатель успешно перешел в карточку товара

Что дальше?



Инфографика – эффективный способ донесения свойств и преимуществ продукта

Инфографика



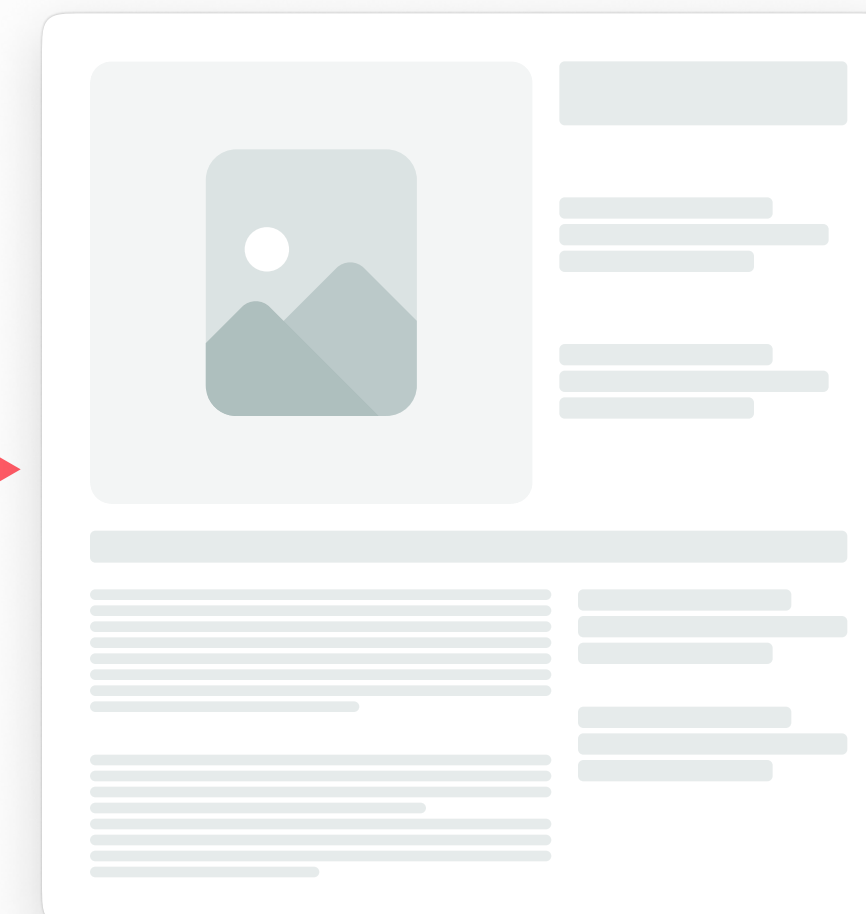
~3.5 сек

Примерно столько времени у вас есть чтобы донести до покупателя основную информацию о вашем товаре

✓
Вся информация для восприятия за секунды и принятия решения о покупке

✗
Слишком долго!

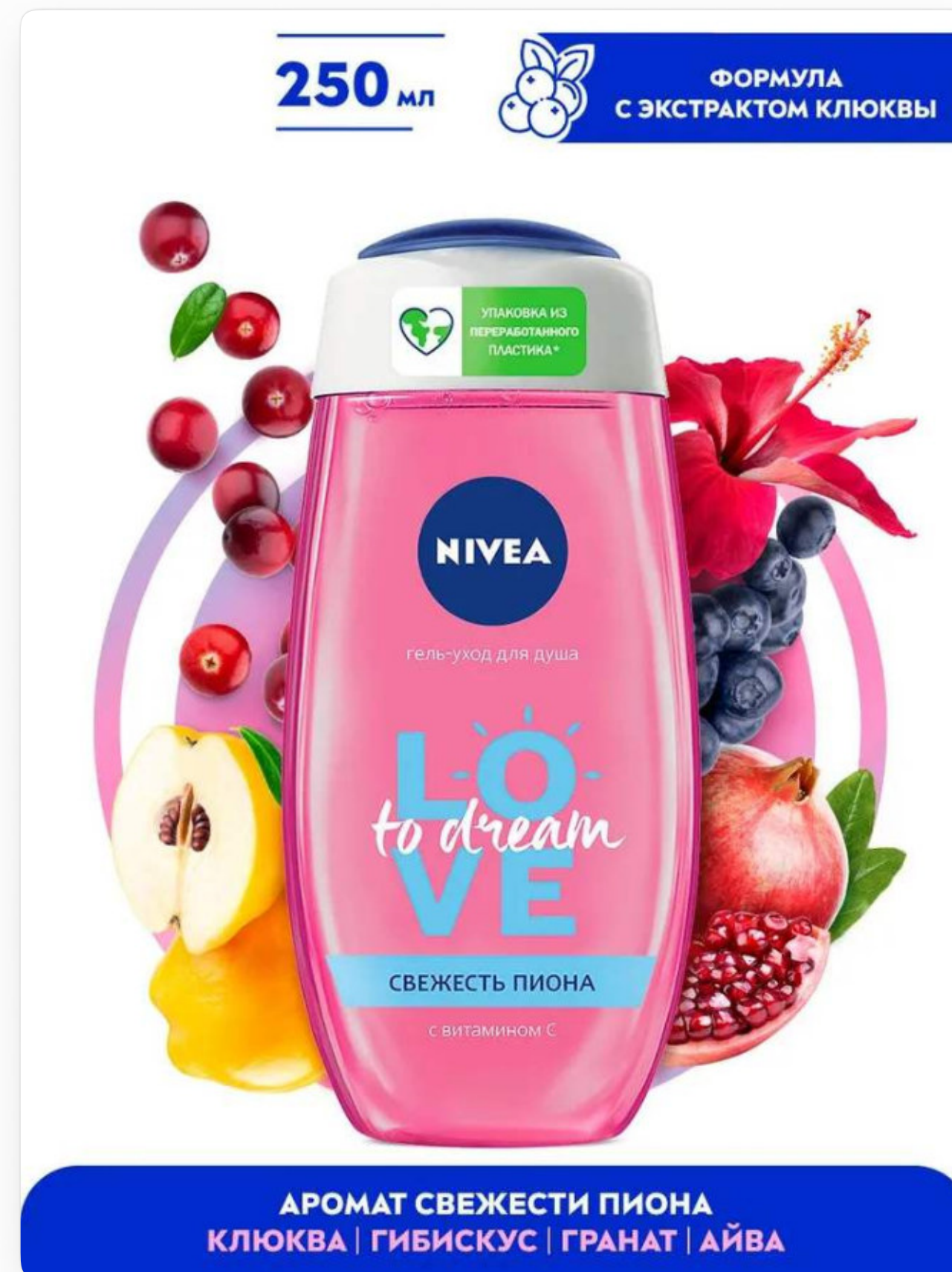
Классическое описание товара



Мощный инструмент выражения индивидуальности бренда



Визуальная информация, выраженная в эстетике и качестве инфографики, способна оказать влияние на покупателя, повысить доверие и подтолкнуть к решению о покупке



Способы создания инфографики



Самостоятельно

Подойдет для новичков

Онлайн–конструкторы

Готовые шаблоны/стикеры/иконки, обмен фото с маркетплейсами, платные/бесплатные версии

Используют профессиональные дизайнеры

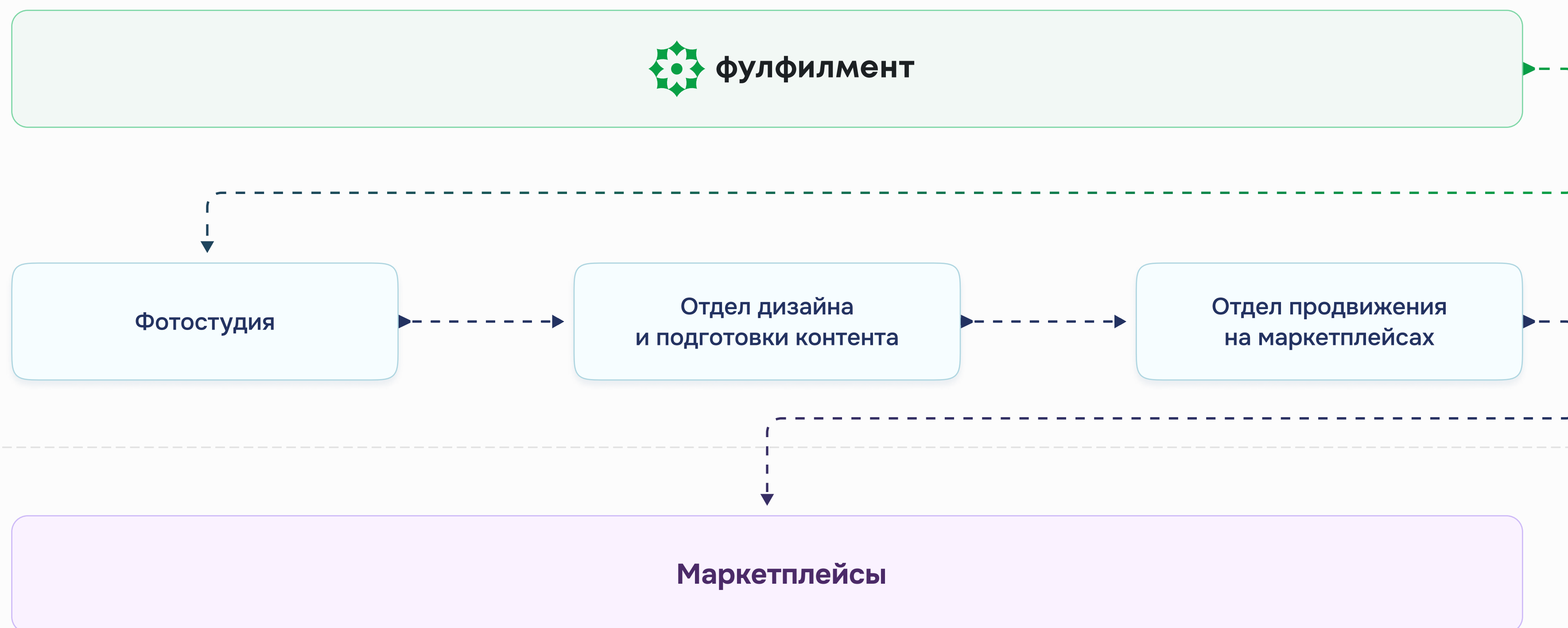
Профильные сервисы

Создание, редактирование изображений сервисы по коррекции фона, сжатию файла и тд

Наш опыт



Разработка инфографики – часть процесса сопровождения продаж на маркетплейсах



Заключение



> 3 раза

Вырос интерес к теме инфографики за последний год

25-30%

Рост конверсии в покупку относительно обычных карточек*

*По данным клиентов сервиса



Удачных продаж! 🤗

