

**A partir deste momento vamos ver “Como Evitar Os Abandonos Dos Carrinhos de Compras“. Que inevitavelmente irá acontecer com certa frequência se você negligenciar estas dicas.**

Sem muita enrolação, vamos aos trabalhos:

### **1. O mais importante, construir confiança e mais confiança.**

Forneça um contato que seja visível em qualquer parte do site, incluindo um número de telefone e endereço físico. Responda os e-mails rapidamente, e ao responder ao telefone atenda sempre profissionalmente.

### **2. Mantenha o site simples e fácil de usar.**

Divida o site em seções lógicas, com links de navegação bem identificáveis e com a opção de retornar a página principal sempre visível em todas as páginas do site. Dê informação completa de cada produto. Forneça mecanismos de pesquisa. Verifique se o cliente consegue comprar já a partir da primeira página do seu site em poucos cliques.

### **3. Informe os custos de envio com antecedência, antes de fechar a compra.**

Ninguém gosta de surpresas no momento de pagar. Se na hora de fechar a compra o cliente verificar que a entrega sairá muito cara, você perde a venda. No entanto, você pode oferecer frete gratuito caso ele decida comprar mais de um produto.

### **4. Mostre suas garantias e políticas de troca.**

Uma política de garantia bem clara e objetiva é um passo a frente na hora de persuadir a pessoa a comprar.

### **5. Descreva seus termos e condições.**

Quando as pessoas não encontram as informações no site elas tendem a pensar o pior. Ofereça de forma fácil e amigável sua política de privacidade, faça um site do qual você gostaria de comprar.

### **6. Explique que segurança o site oferece e se usa encriptação de dados.**

Avise aos clientes sobre o processo de segurança de pagamento do seu site, informe sobre o cadeado de segurança (SSL), alerte quanto a criptografia e sigilo das informações.

### **7. Procure destacar o que realmente interessa.**

Retire tudo que atrapalhe e atrase uma venda (anúncios pop-ups, confirmação de registro, e assim por diante).

### **8. Experimente.**

Diferentes layouts no site e opções podem ter um grande e inesperado impacto nas vendas. Por exemplo, um site relatou um aumento de 20% nas vendas após adicionar o paypal como opção de pagamento. Outro site relatou um queda de 50% depois de adicionar a opção de desconto usando um cupom na tela de pagamento. Achou estranho? As pessoas que não tinham cupom adiaram a compra, pois queriam ter um cupom de desconto também. Experimentar é importante, porque cada local terá um resultado diferente (ou não!), tipo de público, tipo de produto, dados demográficos, isso tudo precisa ser levado em conta na hora de traçar o perfil dos seus visitantes. Então, faça seus próprios julgamentos.

### **9. Faça o cliente lembrar de você (positivamente).**

Incentive seus clientes a voltarem a comprar com você, eles irão se lembrar de que fizeram uma compra segura e tranquila com você. Um cliente feliz vai comentar com os amigos sobre sua loja, mas um infeliz vai comentar com todos que encontrar.

### **10. Esteja disponível.**

Se os clientes não encontrarem o que procuram no site ou ficarem em dúvida com relação a algum produto ou processo de compra no site, eles irão tentar entrar em contato com você. Se tiverem dificuldades no contato também, eles já ficarão pessimistas quanto ao pedido. E se depois disso tudo ainda der algum problema no pedido, elas provavelmente nunca voltarão a comprar com você.

Sucesso!