

Як мобільні додатки впливають на продажі онлайн-магазинів

Кожен бізнес, який збирається продавати онлайн, замислюється що краще - веб-версія інтернет-магазину чи мобільний додаток

Питання дійсно актуальне, враховуючи, що за статистикою 2019 року вже 50,1% інтернет-трафіку припадає на мобільні телефони. І цей показник зростатиме. По-перше, тому що він показує тенденцію до росту кожен рік. По-друге, тому що 92% інтернет-користувачів мають смартфони із доступом до мережі, тому входять в інтернет зі своїх мобільних пристроїв.

То ж в реаліях 2020 року реалізувати продажі через мобільний додаток може бути навіть вигідніше, ніж через сайт.

Чому мобільний додаток допоможе вам?

Перехід на продажі всередині додатку реально здатен поліпшити результати ваших продажів. Які беззаперечні переваги має мобільний додаток?

- Величезна перевага додатку над сайтом - можливість розсилати інформацію на девайси всіх користувачів. Навіть при вимкнених пуш-повідомленнях (а так робить близько половини людей), ймовірність перегляду вашого повідомлення в десяток разів вища, ніж листа в електронній пошті.
- Мобільний додаток користується функціоналом смартфона: можна підключити вхід через відбиток пальця (економія часу клієнта), увімкнути геолокацію вашої компанії для зручного пошуку, зробити потрібне фото або зчитати бар-код чи QR-код, швидко перейти до виклику. І це не кажучи про широкі можливості доповненої реальності AR та гейміфікації процесу. Люди вимагають персоналізованого досвіду шопінгу, тому у мобільного телефона тут більше можливостей.
- Сама наявність додатка - це поліпшення комунікації між вашим бізнесом і клієнтом. Правильно змодельований додаток здатний підвищити лояльність клієнта до 70% шляхом персональних маркетингових пропозицій і фільтрації каталогу під інтереси.

Реальні приклади

Коли Lamoda розробила мобільний додаток, вже через 2,5 місяця розподіл продажів вебсайта і додатку становив 70% на 30% (а це великий успіх розробника, враховуючи широку аудиторію ніші).

Статистика французької ретаргетінгової компанії Criteo (що працює з інтернет-ритейлерами) за 2018 рік стверджує - конверсія в мобільних додатках для шопінгу щонайменше в 3 рази більше аналогічних показників в мобільних браузерях. За тими ж даними, мобільні додатки

сьогодні генерують близько половини всіх продажів (від 49 до 52%). І це дані по 5 000 веб-рітейлерів у 80 країнах світу.

За різними даними, завдяки персональним пропозиціям для зареєстрованих користувачів (а таких в додатках близько 90%), середній чек збільшується на 25-30%.

Підсумки

Мобільний додаток - це можливість вийти на новий рівень продажів. А де шукати фахівців із розробки таких додатків - ви вже знаєте. Пишіть нам у приватні повідомлення.

How mobile applications can affect online store sales

Every business that is going to sell online, looking for a better way - a web-store or a mobile app?

The question is relevant. According to the 2019 statistics, 50.1% of Internet traffic is accounted for by mobile phones. And this number will gradually grow because it shows a growing trend every year and because 92% of Internet users have smartphones with network access, so they access the Internet from their mobile devices.

So, in the realities of 2020, your sales could be even more profitable with a mobile app than through the site.

Why will the mobile app help you?

Switching to in-app sales can really improve your results. What are the undeniable advantages of implement a mobile application?

A considerable advantage of the application over the site is the ability to send information to users' devices. Even when they turn they push messages off (what about half of the people do), your message is ten times more likely to be viewed than an email.

The mobile application uses the functionality of a smartphone: you can connect the input with a fingerprint (saving customers time), enable the geolocation of your company for easy searching, take the right photo, read a QR code, and go quickly to the call. And this is not to mention the wide possibilities of augmented reality AR and gamification process. People require a personalized shopping experience, so a smartphone has more opportunities to be used.

The very presence of the application is to improve communication between your business and customer. An accurately modeled app can increase customer loyalty by up to 70% through personal marketing offers and filtering the directory by interests.

Real examples

When Lamoda developed the mobile application, after 2.5 months, the website's sales share and the app was 70% to 30% (which is a great success for the developer, given the broad audience of the niche).

Statistics of the French retargeting company Criteo (which works with online retailers) for 2018 state that the conversion in mobile shopping applications is at least three times higher than in mobile browsers. According to the same data, mobile apps today generate about half of all sales (from 49 to 52%). And this is the data of 5,000 web retailers in 80 countries.

According to various data, due to personal offers for registered users (and such in the applications about 90%), the average check increases by 25-30%.

Results

The mobile application is an opportunity to reach a new level of sales. And you already know where to look for specialists in the development of such apps. Please write to us in private messages.