

دراسة حالة تسويقية

متجر وصلة للعبايات

تجربة جوال أوضح تقلل تردد المقاس وتحول الاستفسارات
إلى طلبات

الأزياء والعبايات - تجارة إلكترونية



العميلة تعجبها القطعة، لكنها تتردد بسبب المقاس والتفاصيل

غالبية الزيارات كانت من الجوال، مع تكرار أسئلة المقاسات وطول العباية والخامة عبر واتساب. صفحات المنتجات لم تكن تحسم هذه الأسئلة بسرعة، ما خفض الإضافة للسلة وزاد التردد قبل الدفع.

0.7%

تحويل الجوال

4.8%

إضافة المنتج للسلة

12

طلبًا بمساعدة واتساب

الأثر على العمل: كل سؤال غير مجاب داخل صفحة المنتج كان يتحول إلى محادثة يدوية، وبعض العميليات يغادرن قبل الحصول على رد أو اختيار المقاس المناسب.

رحلة جوال مبنية حول المقاس والثقة

تم تصميم الحل بما يناسب طبيعة القطاع وسلوك العميل، بدل تطبيق قالب واحد على جميع الأنشطة.

دليل مقاسات

جدول بسيط مع شرح القياس وأمثلة عملية لكل طول.

عرض الخامة

صور أقرب ووصف للملمس والشفافية والاستخدام المناسب.

كتالوج منظم

تصنيف حسب اللون والمناسبة والقصة لتسريع الاختيار.

واتساب موجه

رسائل جاهزة تحمل اسم القطعة والمقاس المطلوب مباشرة.

تقليل خطوات القرار على شاشة صغيرة

رحلة مترابطة تقلل الفجوات بين الاهتمام الأولي والنتيجة المطلوبة.

1

اكتشاف القطعة

تصنيف واضح وصورة أولى
قوية

2

فهم المقاس

دليل سريع دون مغادرة
الصفحة

3

تأكيد التفاصيل

الخامة والطول والتوصيل
والإرجاع

4

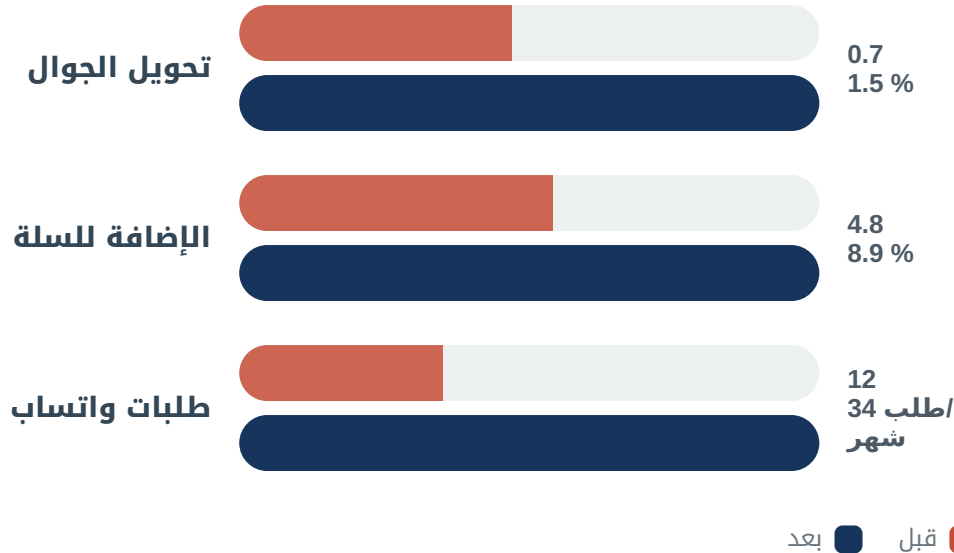
طلب أو مساعدة

دفع مباشر أو واتساب بسياق
جاهز

تحسن ملحوظ في رحلة الجوال والطلبات المساعدة

٢٠١٥ ٢٠١٦ ٢٠١٧ ٢٠١٨ ٢٠١٩ ٢٠٢٠ ٢٠٢١ ٢٠٢٢

المؤشرات: قبل مقابل بعد



114%+

تحويل الجوال

85%+

الإضافة للسلة

183%+

طلبات واتساب

نتيجة مختلفة تناسب تحدي متجر وصلة للعبايات

1.5%

تحويل الجوال

8.9%

إضافة للسلة

34

طلب واتساب

عندما تصبح معلومات المقاس والخامة سهلة وواضحة، تقل الحاجة إلى السؤال العام، وتتحول محادثة واتساب من طلب معلومات إلى مساعدة مباشرة في إتمام الشراء.

نحن في مساحات التمكين للتسويق نسعد بنجاح عميلنا.