
E-commerce: ecco le 11 strategie vincenti per vendere online

Autore: Giovanni Megna

Data: 21 Gennaio 2019

Immagine in evidenza

Il commercio elettronico è uno dei settori che già da anni è in costante crescita anche in Italia. Secondo l'opinione di molti esperti, nei prossimi anni l'acquisto su internet sarà ancora più diffuso e probabilmente occuperà una parte sostanziale nella vita dei consumatori. Avere un'attività online non è più un sogno: è la realtà di ogni giorno.

Diventando proprietario di un sito e-commerce si scopre che esistono cose che è essenziale capire per portare il business a grandi livelli e per non scomparire rapidamente sotto la marea dei competitor online. SEMrush, una piattaforma SaaS per la gestione della visibilità online, ha effettuato una ricerca dedicata alle 11 strategie vincenti per i siti e-commerce.

Per capire come creare e ottimizzare un e-commerce, e soprattutto poi aumentare conversioni e vendite, bisogna partire dall'analisi dei dati esistenti. SEMrush ha raccolto e analizzato i dati di oltre 8.000 siti di e-commerce. Non solo: l'agenzia Hallam ha condiviso approfondimenti dettagliati sulla sua esperienza con i clienti.

Il 2019 è cominciato da poco, e non c'è momento migliore per analizzare quello che è successo nell'anno precedente, per correggere gli errori e prendere la direzione giusta per far crescere il business.

Ecco le 11 tattiche per un negozio online di grande successo:

1 Priorità al traffico mobile

Il "mobile" è la principale categoria di dispositivi in quanto a traffico. La ricerca rivela che nel mondo dell'e-commerce il traffico mobile supera generalmente quello desktop, a prescindere dal settore o dal paese in cui hanno origine le ricerche.

Ecco perché è importante investire in un sito completamente responsive e ottimizzato per dispositivi mobili, così che possa offrire ai visitatori tutta l'esperienza che otterrebbero sul desktop.

2 Ottimizza per il Mobile-First Index

Concentrarsi sugli utenti mobile del tuo sito e-commerce è un'ottima strategia per il 2019. Il traffico da smartphone è in costante crescita, quindi non investirvi potrebbe portare a una grave perdita di clienti. Ottimizza ora il tuo sito per l'indicizzazione mobile-first per essere tra i primi nei risultati di ricerca.

3 Utilizza le SERP Feature

Le SERP Feature stanno diventando molto importanti. Grazie a esse si possono aumentare parecchio la visibilità, l'autorità e, di conseguenza, le vendite di un e-commerce. Le più comuni in tutto il mondo sono recensioni, site link, caroselli e immagini.

Dalla ricerca si vede che “Recensioni” è la SERP feature più frequente; di conseguenza le recensioni sono uno dei mezzi più potenti che si può usare per aumentare le vendite.

4 Diversifica il tuo profilo Backlink

Presta attenzione al tuo profilo backlink perché Google sta cercando dei segnali della tua credibilità. Se il tuo sito guadagna dei link esterni da domini autorevoli riesci a posizionarti meglio.

5 Investi nella SEO

La SEO è senza dubbio il più importante aspetto nella “vita” di un e-shop. Google non posizionerà mai bene il tuo sito se ha difficoltà a scansionarlo e se non riesce a capire la sua struttura. Quindi difficilmente lo proporrà agli utenti.

6 Implementa AMP sulle pagine chiave

Una versione AMP di un sito e-commerce è più mirata alla velocità piuttosto che a rendere facile la conversione all’utente. Però, grazie al fatto che il tempo di caricamento della pagina diventa più rapido, c’è molta più probabilità che l’utente faccia un acquisto.

7 Ottimizza le immagini per la ricerca e le conversioni

É particolarmente complicato che l’utente di un sito e-commerce compri qualcosa online non visualizzando un’immagine di alta qualità. Dunque bisogna per forza ritenere l’ottimizzazione delle immagini come una condizione primaria per le conversioni.

8 Implementa i dati strutturati

I dati strutturati ti consentono di comunicare a Google e ai clienti esattamente ciò che vuoi che sappiano sul tuo prodotto e sul tuo sito, in un’unica istantanea facile da comprendere per entrambi.

9 Shopping d’impulso Vs shopping pianificato

Per aumentare le vendite è giusto ottimizzare il sito sia per quegli utenti che fanno acquisti pianificati sia per chi compra d’impulso. I trigger emotivi delle campagne pubblicitarie e le informazioni approfondite aumentano la conversione dei siti.

10 Scegli i giusti modelli di attribuzione

Un’altra raccomandazione è quella di utilizzare, nelle analisi delle prestazioni del traffico, un modello di attribuzione che supporti più punti di contatto invece di uno solo. Quindi, i modelli lineari o basati sulla posizione potrebbero essere scelte valide.

11 Trasforma gli eventi globali in vendite

Gli e-commerce hanno l’incredibile opportunità di sfruttare i principali eventi settoriali. Si tratta proprio di essere a conoscenza dei maggiori trend mondiali.

Essere al corrente delle tendenze del mercato, identificare le esigenze delle buyer personas, sapere chi sono i competitor e quali strategie utilizzare per superare i rivali sono passaggi obbligatori per convertire un e-shop, anche al livello iniziale, in un business vincente.

[QUI](#) trovi dati e tabelle a libero utilizzo.

Riferimento articolo: <https://www.economysicilia.it/e-commerce-ecco-le-11-strategie-vincenti-per-vendere-online/>

Generato il 16/05/2026