



Sådan optimerer du dit UI/UX-webshopdesign **og øger konverteringer**

Opdag hemmelighederne bag en problemfri shoppingoplevelse med ekspertstrategier inden for UI/UX

Indledning

Som webshopejer ved du, at hvert enkelt rul eller klik gør en forskel, ligesom hver enkelt konvertering og 'læg i kurv'. Op til 70 % af kunder forlader deres indkøbskurv før check-out, og mange når ikke engang så langt på deres købsrejse.

Selvom du måske aldrig vil kunne gøre hver eneste gæst i din webshop til en loyal kunde, kan du gøre indkøbsoplevelsen så behagelig, intuitiv og ligetil som muligt ved at optimere dit webshopdesign.

Designet af brugergrænsefladen (UI) og brugeroplevelsen (UX) i din e-handelsbutik er alfa omega for succesfulde kunderejser. Desværre er mange webshops ikke så opmærksomme på deres UI/UX-design, som de burde, hvilket resulterer i forpassede salgsmuligheder.

Vi satte os ned med UX-ekspert, Teresa Schilder-Knudsen, for at diskutere UI/UX-fejl i e-handel, hvordan man finder balancen mellem æstetik og funktionalitet og fik nogle eksperttips til at forbedre brugeroplevelsen for at booste konverteringer. Lad os dykke ned i hendes svar!



Hvor vigtigt er dit UI/UX-design for din webshop?

Vores seneste data fra E-handelsrapporten '23 viser, at blot en lille følelse af rod eller manglende troværdighed i en webshop kan reducere konverteringsraterne med 29,6 % i gennemsnit i købs-/betalingsfasen. Det her er ikke "bare et lille problem" - det er en væsentlig bekymring for e-handelsbutikker, der viser vigtigheden af en veludviklet grænseflade. Teresa Schilder-Knudsen tilføjer:

"Jeg ser nogle gange webshops forsøge at differentiere sig med et nyt navigationssystem eller unikke brugerflows. Selvom jeg forstår hensigten, er det vigtigt at holde navigationen så intuitiv som muligt. Følg altid bedste praksis, uanset din webshops størrelse eller målgruppe."

Når det kommer til UI/UX-design, handler det ikke så meget om æstetik, men om at skabe tillid hos din målgruppe. Hvis brugerne føler sig godt tilpas og trygge på dit websted, er der meget større sandsynlighed for, at de konverterer og foretager et køb:

"At bruge etablerede konventioner til ting som menustruktur og navigation er afgørende. Som forbrugere handler vi i mange forskellige webshops, så et velkendt layout hjælper os med hurtigt at finde ud af, hvordan vi kommer rundt, - fastslår Teresa Schilder-Knudsen.

Et veludviklet websted kan føre til højere konverteringsrater, øgede gennemsnitlige ordreværdier og i sidste ende større omsætning. I modsætning hertil vil et dårligt designet websted skræmme potentielle kunder væk, som måske får mistanke om, at det er en fidus og i stedet går til en konkurrent. Lad os se på, hvordan du opdager friktion og fejl på dit websted.



Sådan finder du ud af, om din webshop har brug for en UI/UX-opdatering

For at vurdere, om dit UI/UX-design trænger til en makeover, skal du starte med at evaluere dine præstationsmålinger, såsom konverteringsrater, afvisningsprocenter og gennemsnitlig ordreværdi (AOV). Lave konverteringsrater kan signalere problemer med brugervenligheden, mens høje afvisningsprocenter kan tyde på, at besøgende finder dit websted utiltalende eller udfordrende at navigere på. Benchmarking af konkurrenceevne kan også afsløre, om du halter bagud, om dine konkurrenter tilbyder overlegne brugeroplevelser, eller om dit websted ikke lever op til branchestandarderne.

“For at finde ud af, om du skal opgradere din UI, skal du altid starte med at se på dine konverteringsrater, og husk, at du måske kan identificere en masse problemer ved blot selv at gennemgå dit webshop-flow. Sørg for, at kunderne nemt kan bevæge sig fra A til Z uden friktion eller forvirrende navigation,” - tilføjer Teresa Schilder-Knudsen.

Du kan også interagere med kunderne/brugerne direkte og anvende brugerinterviews til at lokalisere, hvor kunderne står over for udfordringer med at navigere i din webshop eller forstå dens funktioner. Hvis flere faktorer indikerer, at din webshop underpræsterer, kan det være på tide at investere i en større UI/UX-fornyelse for at øge brugertilfredsheden og bevare en konkurrencefordel.

Husk: Mobilen først!

Glem ikke, at mobiltelefoner er ved at blive det primære redskab til onlinekøb. I dag kendt som mobilhandel, eller m-handel, transformerer mobiltelefoner, hvordan forbrugere handler og betaler, hvilket betyder, at du skal sikre dig, at din UX/UI ikke kun fungerer på en stor skærm.



Lær af de bedste

Så hvordan udmærker de førende virksomheder i UI/UX-design sig og skaber engagerende, brugervenlige shoppingoplevelser online? Oftest er det ved at forenkle navigationen, optimere betalingsflows og tilbyde kunderne deres foretrukne betalingsmuligheder. Det handler om at prioritere kundernes behov og præferencer. Teresa Schilder-Knudsen understreger:

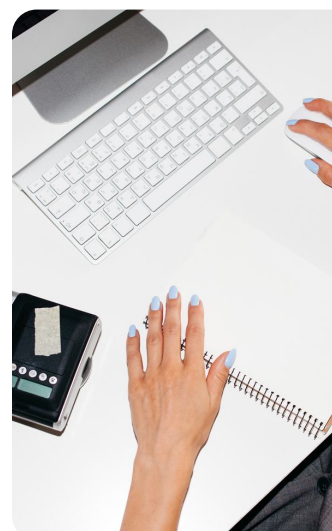
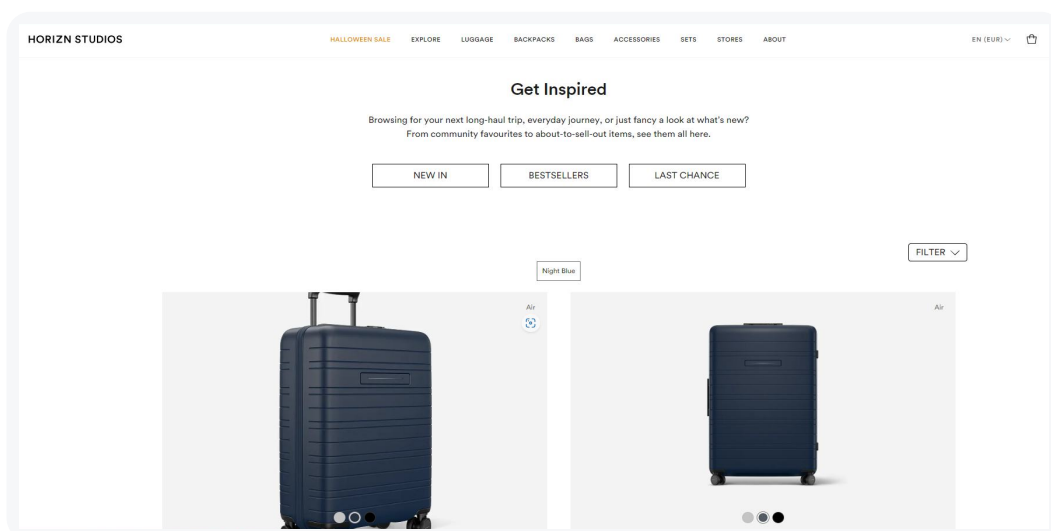
"Hvis du vil skabe en gnidningsfri shoppingoplevelse, så tænk på det som at gå gennem en fysisk butik. Dine kunder skal nemt kunne få et overblik over dine produkter, navigere problemfrit og finde lignende varer uden besvær. Når de beslutter sig for at foretage et køb, skal de enkelt og ukompliceret kunne gå til kassen og betale."

Lad os se nærmere på, hvordan to e-handelsmærker har mestret UI/UX-kunsten, hvilket har øget deres kundetilfredshed og forretningssucces.

> D2C Brand: Horizn Studios

Horizn Studios udmærker sig i UI/UX-design ved at afspejle virksomhedens brandværdier om innovation og bæredygtighed:

- Billedmateriale af høj kvalitet: Billeder af høj kvalitet og detaljerede produktbeskrivelser opbygger tillid og hjælper besøgende med at validere, om produktet er det rigtige for dem.
- Enkel navigation: Opdel din navigation i menupunkter, der logisk hænger sammen med det, de besøgende leder efter, og sammensæt dem i kategorier, der giver mening hierarkisk.
- Gennemsigtighed: Tydelige pris- og omkostningsopdelinger samt forsendelsesoplysninger øger brugernes tillid.
- Responsivt design: Sørg for, at din mobilversion er lige så brugervenlig som din desktopversion. Mobilversioner er ofte for rodede på grund af den minimale skærmlads.

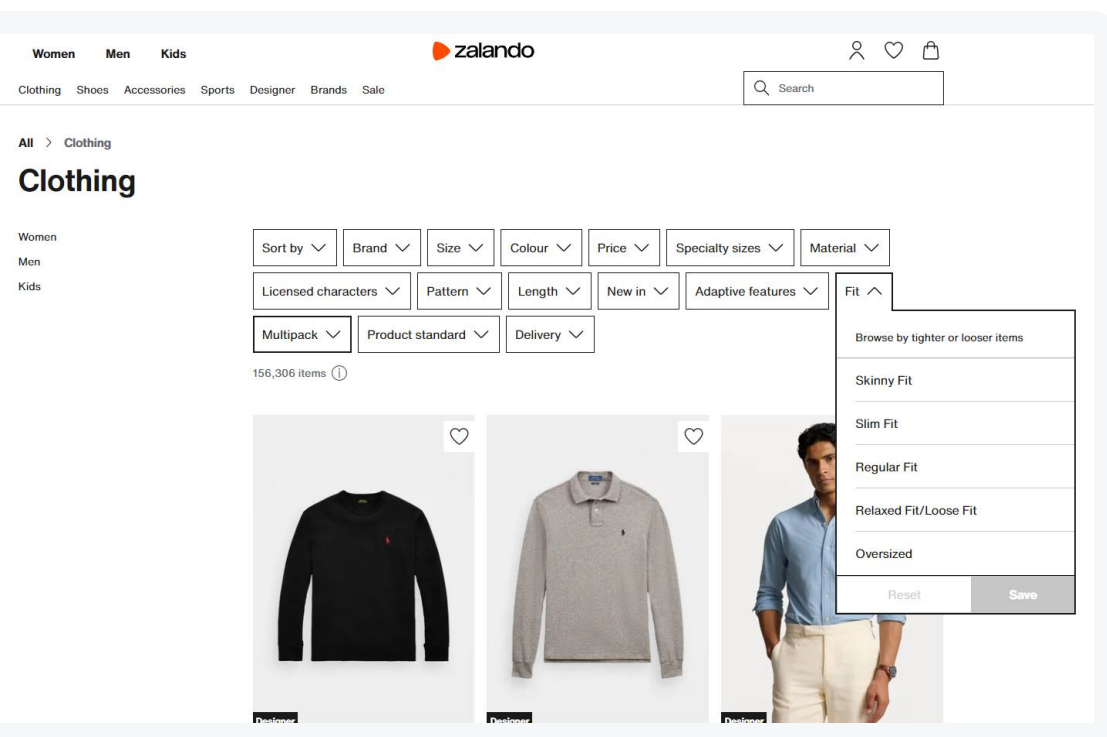


Du bør aldrig undervurdere vigtigheden af produktbilleder af høj kvalitet. Det er afgørende for at opbygge tillid og skabe konverteringer. Kunderne skal føle sig trygge ved det, de køber, og gode billeder kan gøre hele forskellen," - understreger Teresa Schilder-Knudsen

> Detailhandlere: Zalando

Zalando's platform fokuserer på personalisering og bekvemmelighed i deres UI/UX-design ved at afspejle virksomhedens brandværdier om innovation og bæredygtighed:

- Personlige anbefalinger: AI-drevne forslag forbedrer indkøbsoplevelsen.
- Whitespace: Prioriter whitespace (blanktegn), samtidig med du også afsætter nok plads til navigation, så besøgende kan se deres muligheder med det samme, i stedet for at de skal klikke for mange gange gennem for mange sider. Besøgende vil hellere rulle end klikke.
- Interaktive elementer: Størrelsesguider, anmeldelser og 360-graders visninger hjælper brugerne med at foretage et informeret køb.
- Avanceret filtrering: Nyttige filtreringsmuligheder hjælper brugerne med hurtigt at finde det, de har brug for.
- Hurtigvisningsfunktion: Giver brugerne mulighed for at se produktdetaljer uden at forlade den aktuelle side, hvilket forbedrer browsingeffektiviteten.



UI/UX-trends der er værd at overveje

Nu, hvor vi har udforsket nogle eksempler på effektive webshops, så lad os vende vores opmærksomhed mod de UI/UX-trends, du bør overveje til din egen butik. Online shopping udvikler sig konstant, og med mobilhandel i fremmarch og sociale medier, der spiller en stadig vigtigere rolle i at forme brandfortællinger og fremme kundeloyalitet, er det vigtigt at være på forkant med udviklingen. Her er de vigtigste trends, der kan være med til at inspirere dit webshopdesign:

➤ Produktvideoer og livsstilsbilleder

At udnytte livsstilsbilleder og produktvideoer kan forbedre kundeoplevelsen markant. "Ved at vise dine produkter i en kontekst - hvad enten det er gennem billeder eller videoer - hjælper kunderne med at forestille sig, hvordan produkterne passer ind i deres liv," siger Teresa Schilder-Knudsen. Denne form for visuel historiefortælling fængsler ikke kun kunderne, men opbygger også en følelsesmæssig forbindelse, der driver dem til at fortsætte med at udforske og konvertere.

➤ Mikro-interaktioner for øget engagement

Subtile designelementer, såsom animeret feedback og dynamiske indlæsningsskærme, tilføjer sofistikering og øger brugerengagementet. Disse mikro-interaktioner er med til at vejlede brugerne og gøre deres rejse mere interaktiv, ligesom de generelt får en bedre oplevelse, hvilket holder dem engageret i dit websted i længere tid.

➤ Minimalistisk og ren æstetik

Selvom dette måske ikke er så meget en trend som en nordisk præference, giver rene, overskuelige designs brugerne mulighed for at fokusere på det, der er vigtigt: Dine produkter. "I Skandinavien værdsætter vi luftige og ligefremme designs, hvilket betyder, at mindre er mere," bemærker Teresa Schilder-Knudsen. Mens splash-kampagner og reklamer kan være nyttige og generere konverteringer, skal du passe på, at du ikke overdriver det og gør din grænseflade rodet.

➤ AI og personalisering til skræddersyede shoppingoplevelser

AI-drevet personalisering bruger data til at kurere unikke shoppingoplevelser til hver enkelt besøgende. Ved at vise brugerne skræddersyede produktanbefalinger og tilpasset indhold kan du skabe en mere intim, relevant oplevelse, der tilskynder til højere engagement og konverteringsrater.



> Tilgængelighed i design

At sikre, at din e-handelsside er tilgængelig for alle brugere, er både et lovkrav og en forretningsmulighed. Implementer farvekontrast for synshandicappede brugere, tekst-til-tale-funktionalitet og nem navigation for brugere med handicap. Sørg for, at din butik henvender sig til et bredere publikum og udviser socialt ansvar.

> Bæredygtighedsinitiativer er velkomne

Forbrugerne bliver mere og mere bevidste om deres indkøbsmønstre og deres forbrugs miljøbelastning. Implementering af bæredygtighedsforanstaltninger kan være en måde at skille sig ud på. Overvej at implementere miljøbevidst emballage og reducere spild ved at bruge genanvendelige eller komposterbare emballagematerialer, eller emballage, der kan genbruges. Eller fremhæv måske produkter, der er bæredygtigt fremstillet eller certificeret, og som tilbyder gennemsigtighed om deres oprindelse og produktionsmetoder.

Som du sikkert er klar over, er trends noget, der kommer og går. Nogle udvikler sig til bedste praksis, der kan omdefinere vores måder at arbejde på, mens andre hurtigt forsvinder. Som Teresa Schilder-Knudsen rådgiver: **"Start i det små og prøv dig frem."** Ved at bruge A/B-test kan du finde ud af, hvad der vinder genklang hos dine kunder og bliver ved med at være på linje med deres præferencer, før du foretager store investeringer.



Så hvad kan vi konkludere?

Du vil naturligvis have, at din webshop ser godt ud! Men Teresa Schilder-Knudsens hovedpointe er, at man ikke skal gå på kompromis med funktionaliteten. At drive en succesfuld webshop handler om at skabe en fleksibel, problemfri oplevelse for dine kunder. Ved at omfavne konceptet "mindre er mere", kan du forenkle navigationen og strømline betalingsprocessen, hvilket gør det nemmere for kunderne at foretage køb.

Når du har det grundlæggende på plads, kan du overveje at eksperimentere med produktvideoer og livsstilsbilleder. Og overse ikke potentialet ved AI-drevet personalisering, da skræddersyede oplevelser kan forbedre dine konverteringsrater. I sidste ende handler dit UI/UX-design om at skabe en webshop, der føles intuitiv og troværdig. Ved at fokusere på enkelhed kan du løfte din webshop, skabe konverteringer og få det optimale ud af hver eneste interaktion.

