



Hur du optimerar din UI/UX- webbshopsdesign **och ökar** **konverteringarna**

Upptäck hemligheterna bakom en smidig shoppingupplevelse med expertstrategier inom UI/UX.

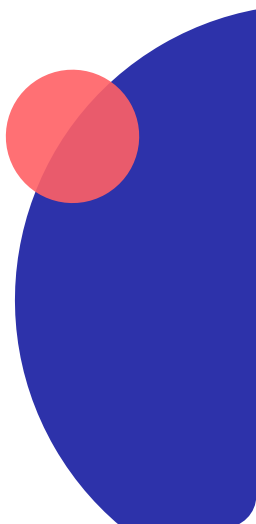
Inledning

Som webbshopsägare vet du att varje skrollning, klick, produkt i varukorgen och konvertering är viktig. Upp till 70 % av shoppare överger sin varukorg innan kassaprocessen, och många kommer inte ens så långt på sin shoppingresa.

Även om du kanske aldrig kommer kunna förvandla varje webbshopsbesökare till en lojal kund kan du göra shoppingupplevelsen så trevlig, intuitiv och enkel som möjligt genom att optimera din webbshopsdesign.

Designen av användargränssnittet (UI) och användarupplevelsen (UX) i din e-handelsbutik är A och O för framgångsrika kundresor. Tyvärr är det många webbshoppar som inte lägger så mycket tid och kärlek på sin UI/UX-design som de borde, vilket resulterar i förlorade försäljningsmöjligheter.

Vi satte oss ner med UX-experten Teresa Schilder-Knudsen för att diskutera UI/UX-misstag inom e-handel, hur man balanserar estetik med funktionalitet och för att få några experttips om hur man kan förbättra användarupplevelsen för ökad konverteringsfrekvens. Så här sa hon.



Hur viktig är UI/UX-designen för din webbshop?

Vår senaste data från e-handelsrapporten 2023 visar att det bara behövs en liten känsla av att det är rörigt i din webbshop, eller att den brister i trovärdighet, för att minska konverteringsfrekvensen med 29,6 % i genomsnitt i din kassa. Detta är inte något man bara kan sopa under mattan. Det är ett stort problem för e-handelsbutiker och avslöjar vikten av ett väldesignat gränssnitt. Teresa Schilder-Knudsen tillägger:

”Jag ser ibland webbshoppar som försöker differentiera sig med ett nytt navigationssystem eller unika användarflöden. Även om jag förstår avsikten är det viktigt att hålla navigeringen så intuitiv som möjligt. Följ alltid bästa praxis, oavsett hur stor din webbshop är eller vilket målgrupp den riktar sig till.”

När det kommer till UI/UX-design handlar det inte lika mycket om estetik som det handlar om att bygga förtroende hos dina potentiella kunder. Om användarna känner sig bekväma och trygga på din webbplats är det mycket mer sannolikt att de faktiskt genomför ett köp:

”Det är avgörande att använda etablerade konventioner för saker som menystruktur och navigering. Som konsumenter handlar vi i många olika webbshoppar, så en välbekant layout hjälper oss att snabbt ta reda på hur vi ska ta oss runt”, säger Teresa Schilder-Knudsen.

En väldesignad webbplats kan leda till en högre konverteringsfrekvens, ökade genomsnittliga ordervärden och i slutändan större intäkter. Däremot kommer en dåligt designad sida att skrämma bort potentiella kunder som kan misstänka att det är en bluff sida och gå till en konkurrent istället. Låt oss titta på hur du upptäcker friktion och buggar på din webbplats.



Hur du avgör om din webbshop behöver en UI/UX-uppdatering

För att bedöma om din UI/UX-design behöver en makeover kan du börja med att utvärdera dina prestandamått, såsom konverteringsfrekvens, avvisningsfrekvens och genomsnittligt ordervärde (AOV). Låga konverteringsfrekvenser kan signalera användbarhetsproblem, medan höga avvisningsfrekvenser kan tyda på att besökarna inte tycker att din webbplats är tilltalande eller att den är utmanande att navigera på. Konkurrensmässig benchmarking kan också avslöja om du ligger efter och om dina konkurrenter erbjuder överlägsna användarupplevelser eller om din webbplats inte uppfyller branschstandarder.

”För att ta reda på om du behöver uppgradera ditt användargränssnitt ska du alltid börja med att titta på dina konverteringsfrekvenser. Och kom ihåg att du kanske kan identifiera många problem genom att helt enkelt gå igenom ditt webbshopsflöde själv. Se till att kunder enkelt kan ta sig från A till Ö utan friktion eller förvirrande navigering”, tillägger Teresa Schilder-Knudsen.

Du kan också ta kontakt med shoppare/användare direkt och använda användarintervjuer för att förstå var kunderna stöter på utmaningar när de navigerar i din webbshop eller när de inte förstår dina funktioner. Om flera faktorer tyder på att din webbshop inte presterar på topp kan det vara dags att investera i en större UI/UX-förnyelse för att öka användarnöjdheten och behålla en konkurrensfördel.

Kom ihåg: Mobilen först!

Tänk på att mobiler har blivit den primära enheten för onlineköp. Mobilhandeln, eller m-handeln, har förändrat hur konsumenter handlar och betalar, vilket innebär att du måste se till att ditt UX/UI inte bara fungerar på en stor skärm.



Lär dig av de bästa

Hur utmärker sig ledande företag i UI/UX-design och hur skapar de engagerande, användarvänliga shoppingupplevelser online? Oftast är det genom att förenkla navigeringen, optimera kassaprocessen och erbjuda kunder deras föredragna betalningsalternativ. Allt handlar om att prioritera kundernas behov och preferenser. Teresa Schilder-Knudsen betonar:

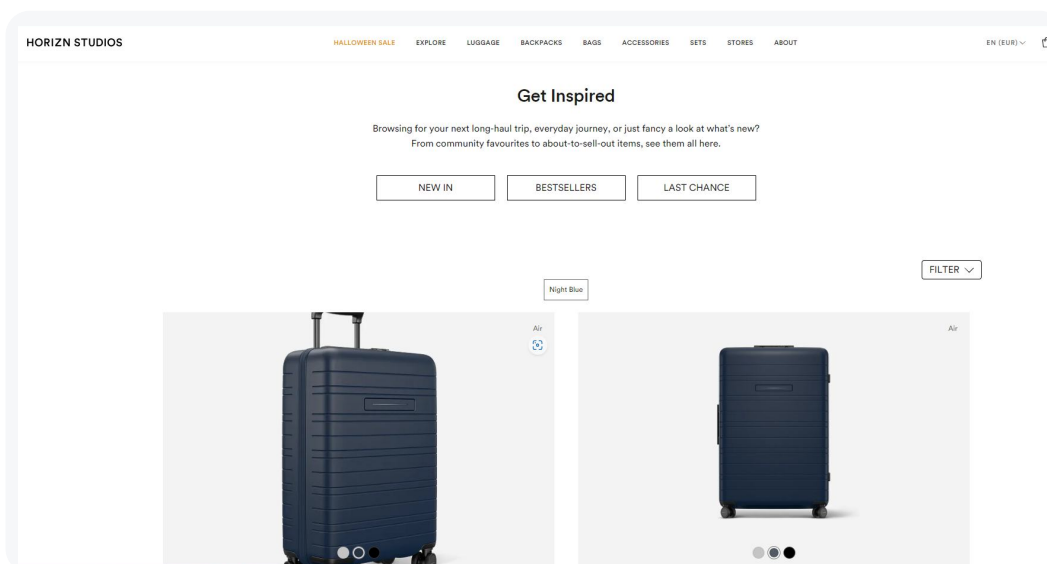
”Om du vill skapa en enkel shoppingupplevelse ska du tänka att den ska vara som att gå genom en fysisk butik. Dina kunder ska enkelt få en överblick över dina produkter, navigera sömlöst och hitta liknande varor utan krångel. När de väl bestämt sig för att genomföra ett köp ska de enkelt kunna gå till kassan och betala.”

Låt oss ta en närmare titt på hur två e-handelsvarumärken har bemästrat konsten i UI/UX, vilket skapar kundnöjdhet och framgång.

> D2C-varumärke: Horizn Studios

Horizn Studios utmärker sig i UI/UX-design genom att spegla dess varumärkesvärden – innovation och hållbarhet:

- **Högkvalitativ bild:** Högkvalitativa bilder och detaljerade produktbeskrivningar skapar förtroende och hjälper besökarna att värdera om produkten är rätt för dem.
- **Enkel navigering:** Dela upp din navigering i menyalternativ som stämmer överens med vad besökarna letar efter och gruppera dem i kategorier som är hierarkiskt vettiga.
- **Transparens:** Tydlig prissättning och kostnadstransparens samt fraktinformation ökar användarnas förtroende.
- **Responsiv design:** Se till att din mobilversion är lika användarvänlig som din datorversion. Mobilversioner är ofta för röriga på grund av det minimala skärmutrymmet.

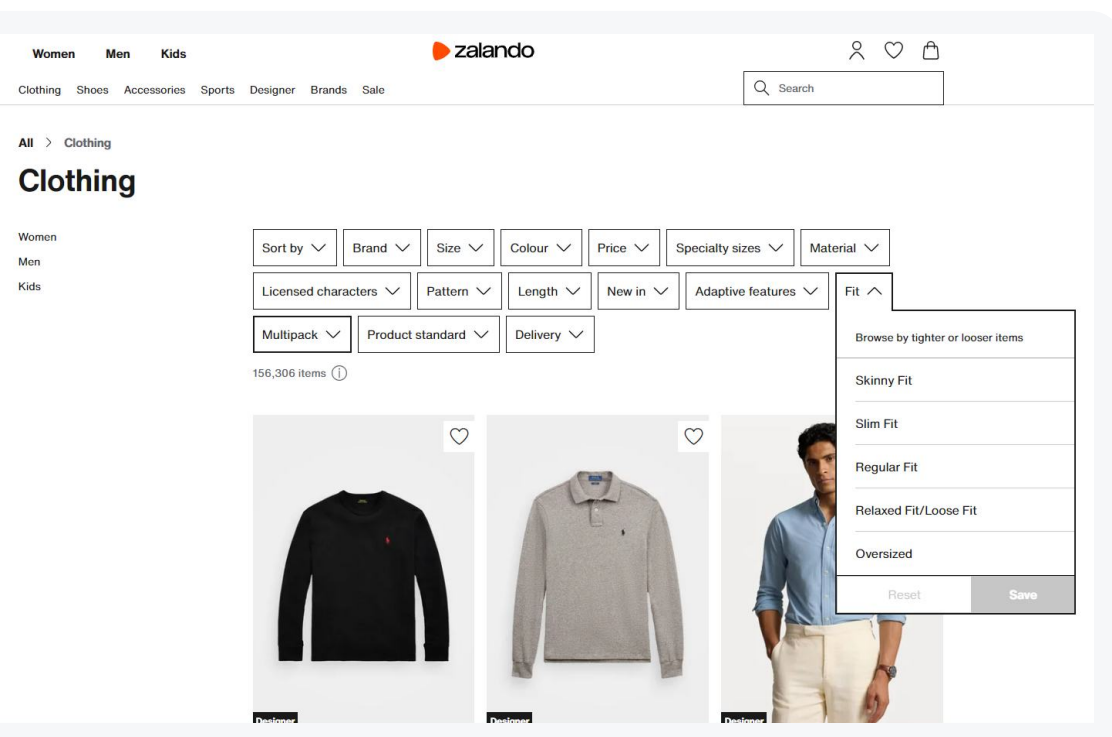


”Underskatta aldrig vikten av högkvalitativa produktbilder. De är viktigt för att bygga förtroende och driva igenom konverteringar. Kunderna måste känna sig säkra på vad de köper och bra bilder kan göra stor skillnaden”, betonar Teresa Schilder-Knudsen.

> Återförsäljare: Zalando

Zalandos plattform fokuserar på personalisering och bekvämlighet i deras UI/UX-design genom att spegla deras varumärkesvärden innovation och hållbarhet:

- Personliga rekommendationer: AI-drivna förslag förbättrar shoppingupplevelsen.
- Whitespace: Prioritera whitespace samtidigt som du avsätter tillräckligt med utrymme för navigering så att besökare kan se olika alternativ direkt, istället för att behöva klicka för många gånger genom för många sidor. Besökare gillar att skrolla mer än att klicka.
- Interaktiva element: Storleksguider, recensioner och 360-gradersvyer underlättar informerade köp.
- Avancerad filtrering: Användbara filtreringsalternativ hjälper användare att snabbt hitta vad de behöver.
- Snabbvysfunktion: Detta låter användarna se produktdetaljer utan att lämna den aktuella sidan, vilket förbättrar surfningseffektiviteten.



UI/UX-trender att överväga att implementera

Nu när vi har utforskat några exempel på effektiva webbshoppar ska vi rikta vår uppmärksamhet mot UI/UX-trenderna du bör överväga för din egen butik. Onlineshopping utvecklas ständigt och med mobilhandeln på frammarsch och ett allt större fokus på sociala medier för att forma varumärkesnarrativ och främja kundlojalitet är det viktigt att ligga steget före. Här är de viktigaste trenderna som kanske kan inspirera din webbshopsdesign:

➤ Produktvideor och livsstilsbilder

Livsstilsbilder och produktvideor kan förbättra kundupplevelsen avsevärt. "Att visa dina produkter i ett sammanhang – oavsett om det är genom bilder eller videor – hjälper kunderna att visualisera hur de passar in i deras liv", säger Teresa Schilder-Knudsen. Den här formen av visuellt berättande fångar inte bara in shoppare utan bygger också en känslomässig koppling som driver dem att utforska vidare och konvertera.

➤ Mikrointeraktioner för ökat engagemang

Subtila designelement, som animerad feedback och dynamiska laddningsskärmar, gör din webbshop mer sofistikerad och ökar användarens engagemang. Dessa mikrointeraktioner hjälper till att vägleda användarna och gör deras resa mer interaktiv och njutbar, och håller dem engagerade i din webbplats längre.

➤ Minimalistisk och ren estetik

Även om detta kanske inte är lika mycket en trend som en nordisk preferens låter en organiserad, stilren design användaren fokusera på det som är viktigt – dina produkter. "I Skandinavien värdesätter vi en luftig och rak design, vilket innebär att less is more", konstaterar Teresa Schilder-Knudsen. Även om splash-kampanjer och annan marknadsföring kan vara användbara och leda till konverteringar bör du se till att du inte tar det för långt och stör ditt gränssnitt.

➤ AI och personalisering för skräddarsydda shoppingupplevelser

AI-driven personalisering använder data för att skapa unika shoppingupplevelser för varje besökare. Genom att visa användarna skräddarsydda produktrekommendationer och anpassat innehåll kan du skapa en mer intim, relevant upplevelse som uppmuntrar till större engagemang och högre konverteringsfrekvens.



> Tillgänglighet genom design

Det är både ett juridiskt krav och en affärsmöjlighet att se till att din e-handelssida är tillgänglig för alla användare. Implementera färgkontrast för synskadade användare, text-till-tal-funktionalitet och enkel navigering för användare med funktionsvariationer. Se till att din webbshop vänder sig till en bred publik och tar socialt ansvar.

> Hållbarhetsinitiativ är välkomna

Konsumenter blir mer medvetna om sina köpmönster och den miljöpåverkan deras konsumtion har. Ett bra sätt att sticka ut kan vara att genomföra hållbarhetsåtgärder. Överväg att implementera miljömedvetna förpackningar och minska avfallet genom att använda återvinningsbart, komposterbart eller återanvändbart förpackningsmaterial. Varför inte lyfta fram produkter som är hållbart tillverkade eller certifierade och erbjud transparens om deras ursprung och produktionsmetoder?

Du är säkert är medveten om att trender kommer och går. Vissa utvecklas till något som kan omdefiniera vårt sätt att arbeta medan andra snabbt försvinner. Teresa Schilder-Knudsen föreslår: **"Börja smått och testa dig framåt."** Genom att använda A/B-testning kan du upptäcka vad som resonerar hos dina kunder och sedan följa kundernas preferenser innan du gör stora investeringar.



Så vad kan vi dra för slutsatser?

Såklart vill du att din webbshop ska se bra ut! Men Teresa Schilder-Knudsens poäng är att du inte ska kompromissa med funktionaliteten. För att driva en framgångsrik webbshop måste du skapa en smidig, problemfri upplevelse för dina kunder. Genom att anamma konceptet "less is more" kan du förenkla navigeringen och effektivisera kassaprocessen, vilket gör det enklare för shoppare att handla.

När du har satt grunderna kan du överväga att experimentera med produktvideor och livsstilsbilder. Och förbise inte potentialen med AI-driven personalisering eftersom skräddarsydda upplevelser kan förbättra dina konverteringsfrekvenser. Ytterst handlar din UI/UX-design om att skapa en webbshop som känns intuitiv och pålitlig. Genom att fokusera på enkelhet kan du lyfta din webbshop, driva igenom konverteringar och få varje interaktion att räknas.

