

Buch-Tipp: Conversion-Optimierung von Andre Morys

✘ Andre Morys ist vielen Lesern hier im Blog als Gastautor ein Begriff. Jetzt hat er sein gesammeltes Fachwissen in einem Buch zusammengefasst und aufbereitet: Aus der Praxis für die Praxis. Neben der Erläuterung der Grundlagen, stellt Morys leicht verständlich die sieben Ebenen der Konversion vor.

Für mehr Konversions-Kraft auf Ihrer Webseite.

97 Prozent aller Besucher eines Onlineshops kaufen nicht. Dieser Durchschnittswert verdeutlicht das Dilemma, mit dem sich Designer, Entwickler und Betreiber eines Onlineshops gleichermaßen auseinandersetzen müssen. Die Methoden, Werkzeuge und Möglichkeiten zur Steigerung der Verkaufsleistung erscheinen zunächst vielfältig und komplex.

André Morys, Inhaber der Agentur Web Arts, liefert in seinem Buch wertvolle Einblicke in die Praxis der Conversion Optimierung. Anhand eines einfachen Modells zeigt er konkrete Handlungsspielräume und liefert wertvolle Anleitungen zur Optimierung für Online-Shops. Erkenntnisse aus zahlreichen wissenschaftlichen Studien und Fallbeispiele aus dem Alltag belegen die Wirksamkeit der gezeigten Methodik.

In diesem Buch lernen Sie:

Warum Ihr Onlineshop Besucher nicht zum Kauf motiviert
Wie Sie gezielt Kaufbarrieren im Onlineshop identifizieren
Welche Stellschrauben Ihre Web-Marketing-Ausgaben effektiver machen
Wie Sie von Ihren Wettbewerbern lernen können
Mit welchen Mitteln Sie Ihre Kunden besser binden können
Direkt umsetzbare Expertentipps helfen, die Theorie einfach in die Praxis umzusetzen.
Das Buch umfasst 222 Seiten und ist beim Verlag entwickler.press erschienen.