



WEBSHOP

MIÉRT NEM VÁSÁROLNAK NÁLAD?

7 rejtett konverziógyilkos
a webshopodban és hogyan javítsd ki őket



NATUR
MARKETING

A látogatók jönnek.

A pénz nem. Kiderítjük, miért.

Sokan azt hiszik, ha beállítanak egy webshopot és elindítanak pár hirdetést, jönni fog az eladás is.

A valóság? Jön a forgalom, de a vásárlók nem kattintanak, nem töltenek ki, nem fizetnek.

Ez az ebook azoknak szól, akik szeretnék végre érteni, miért nem vásárolnak náluk a látogatók – és nemcsak találgatni.

7 gyakori hibát mutatunk be (amiből legalább egy nálad is jelen van), és minden egyes ponthoz kapsz:

- gyakorlati példát
- konkrét megoldási javaslatot
- hasznos eszközt
- AI-segédletet, amit azonnal bevethetsz



Lépésről lépésre

1

A lényeg

A 7 leggyakoribb
konverziógyilkos –
példákkal

2

AI támogatás

AI prompt minták
termékleíráshoz

3

Címkék

Konkrét CTA
szövegsablonok

4

Lista

Gyors csekklista, hogy
tudd, hol tartasz

5

Lehetőség

Nézd meg milyen
lehetőségeid vannak

Marketing Webshophoz

Tartalom

Így lesz a kattintásból vásárlás – gyakorlati útmutató kezdő webshoposoknak.

1. Bevezető: Miért nem elég a hirdetés?
2. Bizalomhiány
3. Mobilon gyenge élmény
4. Zavaros termékoldalak
5. Hiányzó értékajánlat
6. Túl hosszú vagy bonyolult kosárfolyamat
7. Rossz utókommunikáció
8. Lépésről lépésre: mit csinálj most?
9. Checklista
10. "Mit ne csinálj!" blokk – gyakori tévhitek röviden
11. AI-segédlet vagy prompt példa (minta)
12. CTA szöveg-sablon ötletek webshopoknak



Miért nem elég a hirdetés?

Rejtély feltárása

A legtöbb webshop-tulajdonos első lépése a hirdetés.

Ez logikus.

De mi van akkor, ha jön a forgalom, mégis alig vásárolnak?

✓ A probléma nem a forgalom mennyisége, hanem a konverzió minősége.

Ez az ebook segít abban, hogy felfedd a rejtett hibákat, amik "megölik" a vásárlást.



Bizalom hiánya



Egy női ruhás webshop 3 nap alatt 42%-kal növelte konverzióját, miután kitette az ügyfélszolgálat fotóját és a visszavásárlási garancia piktogramját a termékoldalra.

Mi történik?

Ha a vásárló nem érzi magát biztonságban, nem fog fizetni. Akkor sem, ha tetszik neki a termék.
Ár - szállítási költség - képek - információ!

Tünetek

- Nincs telefonszám vagy ügyfélszolgálati elérhetőség
- Hiányoznak a vevői vélemények
- Hiányzik a "miért bízhatok bennük" blokk

Eszközök

Vevői vélemények kezelésére: Google, Trustindex, Trustpilot, Judge.me:
Chatbeépítés gyors bizalomért: LiveAgent, Tawk.to



Mobilon gyenge élmény



Egy baba-mama webshop teljesen mobilra optimalizálta a termékoldalait, és 1 hónap alatt 38%-kal nőtt a mobilos vásárlás.

Mi történik?

A mobilos forgalom néha több mint 70%, de sok webshopon a menü vagy kosár egyszerűen nem kezelhető mobilon.

Tünetek

- Gombok túl kicsik, egymásra csúsznak
- Lassú betöltés
- Pop-up nem zárható be

Eszközök

- Google PageSpeed Insights (mobil mérés)
- Microsoft Clarity (mobilos session videók)



Zavaros termékoldalak



Egy ékszer webáruház megduplázta az eladásait, miután minden termékénél bevezetett egy "Miért szeretnék ezt a terméket?" bekezdést.

Mi történik?

Ha nem érthető gyorsan, mitől jó egy termék, a vásárló odébbáll.

Tünetek

- Hiányos vagy túl technikai leírás
- Kevés termékkép, gyenge minőség
- Nincs haszonérték kiemelés

Eszközök

- ChatGPT termékleírás generálásra
- Canva termékképek kreatív szerkesztéséhez

Bonyolult kosárfolyamat



Egy piperecikket árusító webshop 2 lépésre csökkentette a checkout folyamatot, és 26%-kal nőtt a befejezett rendelések száma.

Mi történik?

A vevő eldöntötte, hogy vásárolna, de te lebeszéled róla.

Tünetek

- 4-5 lépéses rendelési folyamat
- Regisztráció kötelező
- Lassú betöltés a fizetésnél

Eszközök

- GTmetrix (sebességmérés)
- Simplify Checkout pluginek (pl. WooCommerce-hez)



Rossz utókommunikáció



Egy háztartási termékeket értékesítő bolt 14%-kal növelte az ismétlődő vásárlásokat, miután bevezetett egy 10%-os kuponkövetőt e-mailben.

Mi történik?

A vásárlás után nincs élmény. A vevő eltűnik, pedig újra vásárolhatna.

Tünetek

- Nincs email, csak automata visszaigazolás
- Nincs kupon vagy követő tipp
- Más termékajánlás

Eszközök

- MailerLite, Klaviyo (automatizált email)
- Recart vagy SMSBump (SMS értékesítés)



Lépésről lépésre: mit csinálj most?

1. Ellenőrzés

Válaszd ki a webshopod gyenge pontját a 7 közül

2. Tesztelés

Teszteld magad: mobilon, ismerősökkel, vevőkkel

3. Javítás

Javítsd a bizalomépítő blokkokat



7 rejtett konverziógyilkos
a webshopodban és
hogyan javítsd ki őket

Lépésről lépésre: mit csinálj most?

4. Optimalizálás

Optimalizáld a termékoldalaid UX-ét

5. Egyszerűsítés

Egyszerűsítsd a kosárfolyamatot

6. Kommunikáció

Vezess be email-es utógondozást



Mérf, mérf, mérf:

konverzió,
kosárelhagyás,
megnyitási arány

Cheklista webshophoz



Segítségre van szükséged?

Kérj egy 15 perces konverzió-felderítő konzultációt!

info@naturmarketing.hu

Első benyomás

- ☐ Van legalább 5 vevői vélemény a termékoldalakon
- ☐ A webshop mobilos nézete gyors és hibamentes

Bizalom

- ☐ Minden termékénél szerepel egyértelmű haszonérték / USP
- ☐ A checkout maximum 2-3 lépésből áll, regisztráció nem kötelező

Kényelem

- ☐ A fizetési folyamat gyorsan és hibamentesen betölt
- ☐ Vásárlás után automatizált email (visszaigazolás + kupon vagy ajánlás) érkezik

Minőség

- ☐ Termékek minősége magas, leírások vásárlóbarát stílusúak
- ☐ Az értékaajánlat (miért tőled vásároljon) egyértelműen látható a főoldalon és a termékoldalon is



“3 dolog, amit sok webshop elront – és Te ne kövesd el”

1. Megjelenés

Ne csak a főoldalt dizájnold, a termékoldal a konverzió kulcsa!

2. Hirdetés

Ne csak Facebookon hirdess, ha nincs rendben a weboldalad.

3. E-mail

Ne spórolj az email-marketingen – ez a legjobb konverziós csatorna.

"Mit ne csinálj!" gyakori tévhitek röviden

1. A főoldalra koncentrálsz, de a termékoldalaid gyengék.

A látogató a termékoldalon dönt, ne csak a nyitólapra fókuszálj.

2. A forgalmat nyomod, de nem méred a konverziót.

Forgalom pörög, de ha nem nézed, hova tűnnek a látogatók, pénzt égetsz.

3. Hiányzik a vásárlás utáni kommunikáció.

Az első rendelés csak a kezdet – ha nem szolítod meg újra, nem lesz visszatérő vevő.

4. Túl sok lépés a vásárlásig.

Minél több kattintás, annál nagyobb az esély, hogy kilép.

5. Csak az árban akarsz versenyezni.

Ha nincs erős értékajánlatod, mindig lesz valaki olcsóbb.

6. Nem optimalizálsz mobilra.

A vásárlóid nagy része mobilról érkezik – ha ott nem működik jól, elbukod.

7. Nem használod ki az AI-t.

Pedig egyszerűbbé, gyorsabbá és profibbá teheti az egész marketinged.

AI-segédlet vagy prompt példa (minta)

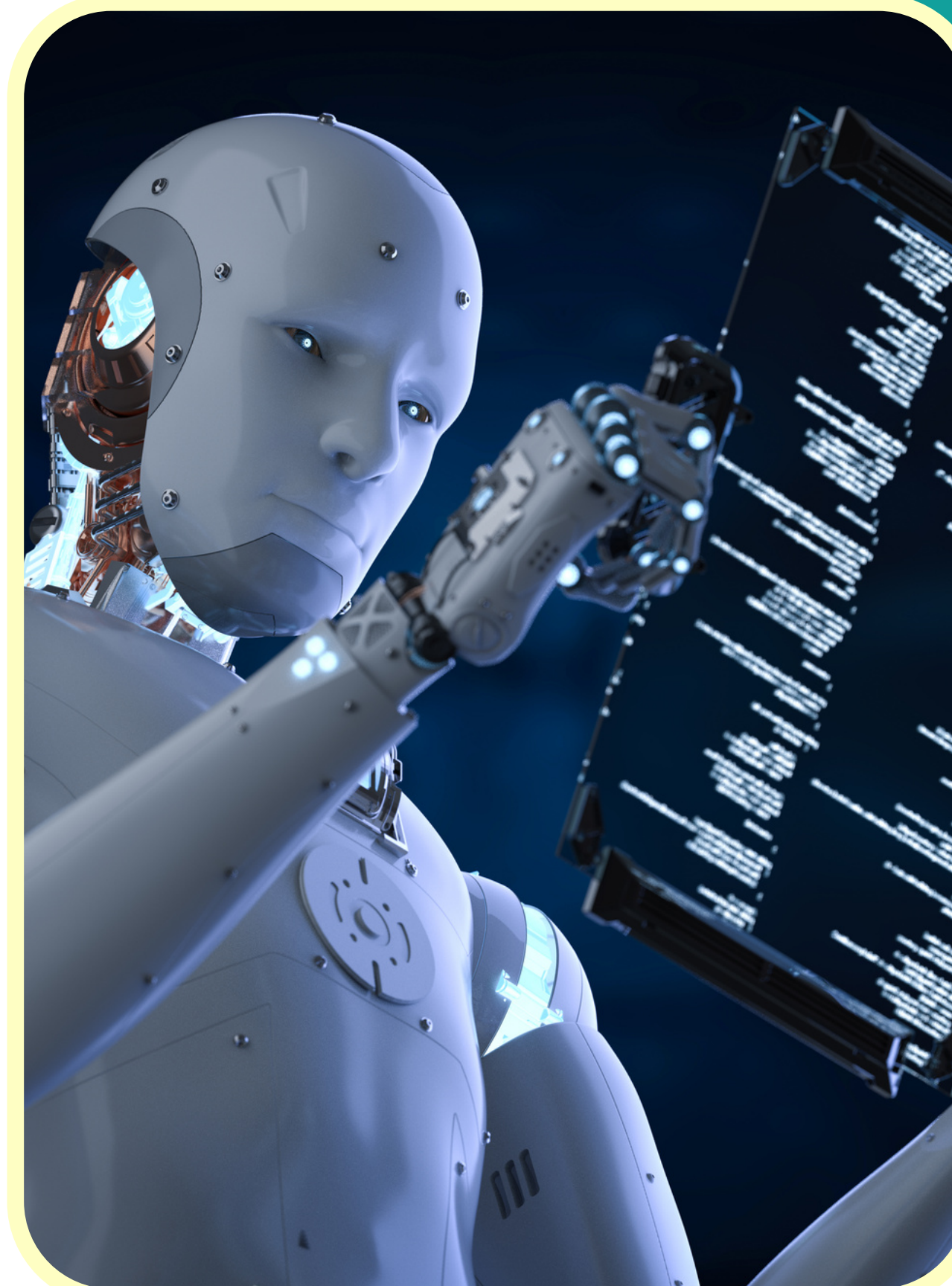
Használd ezeket a promptokat ChatGPT-ben vagy más AI-eszközben, hogy gyorsan készíts eladható szövegeket.

1. Alap termékleírás készítéséhez:

"Írj egy 3 mondatos termékleírást női vásárlók számára, amely kiemeli a termék legfőbb előnyeit, vizuális képet fest róla és ösztönöz a vásárlásra. Termék: minimalista ezüst nyaklánc."

2. Vásárlásra ösztönző, haszonfókuszú leíráshoz:

"Fogalmazd meg egy rövid, de meggyőző termékleírást, amely érzelmileg megszólítja a vásárlót, kiemeli a fő hasznot, és tartalmaz egy finom CTA-t. Termék: ergonomikus irodai szék, amely enyhíti a derékfájást."



CTA szöveg-sablon ötletek webshopoknak



Segítségre van szükséged?

Kérj egy 15 perces konverzió-felderítő
értékelést!

info@naturmarketing.hu

Kosárba ösztönző

"Tedd a kosárba most, és használd ki az ingyenes szállítást!"

Korlátozott idejű ajánlathoz

"Ne maradj le – ez az ajánlat csak ma éjfélig él!"

Bizalomépítő CTA

"Vásárolj kockázat nélkül – 14 napos visszaküldési garanciával!"

Kiegészítő eladásnál

"Tedd teljessé a csomagod ezzel a hozzá illő termékkel!"

Email feliratkozáshoz

"Kérd el a 10%-os kuponod – iratkozz fel most!"





Készen állsz a következő lépésre?

**Tudd meg, miért nem vásárolnak nálad
kérd a kérdőívet, és kapsz egy gyors értékelést!**

Most már tudod, mik a leggyakoribb akadályok egy webshop vásárlási útvonalában – és azt is, hogyan javíthatod őket.

De az igazi eredmények akkor jönnek, ha ezeket ténylegesen át is ülteted a gyakorlatba.

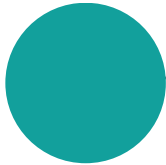
Nem kell egyedül kitalálnod, mit és hogyan változtass meg először.

Segítségre van szükséged?

Kérj egy 15 perces konverzió-felderítő értékelést,

ahol együtt átnézzük a webshopod jelenlegi állapotát, és azonnali tippet kapsz:

- hol veszítesz el vásárlókat,
- mire lenne érdemes fókuszálnod elsőként,
- és milyen eszközökkel javíthatod gyorsan a konverziódat.



konzultáció ingyenes, nem jár kötelezettséggel –

csak segít, hogy jobb döntéseket hozz.





NaturMarketing kapcsolat

Website & E-mail
www.naturmarketing.hu

info@naturmarketing.hu

Telefon

+ 36 70 70 33 760



Segítségre van szükséged?

Kérj egy 15 perces konverzió-felderítő
értékelést!

