

Web Sales Design

Progettare siti che hanno come obiettivo la
vendita diretta o la generazione di contatti

Chi sono

Mi chiamo Lucia Arsena e sono una **web sales designer**.

Aiuto freelance e piccole imprese a trasformare i loro siti web in strumenti efficaci di vendita dei loro prodotti e servizi.

email: lucia.arsena@vivaria.it

web: www.vivaria.it

UN FRAMEWORK DI PROGETTAZIONE

Un framework di progettazione 1/6

Lean canvas per analizzare il modello di business

PROBLEM	SOLUTION	UNIQUE VALUE PROPOSITION	UNFAIR ADVANTAGE	CUSTOMER SEGMENTS
	KEY METRICS		CHANNELS	
COST STRUCTURE			REVENUE STREAMS	

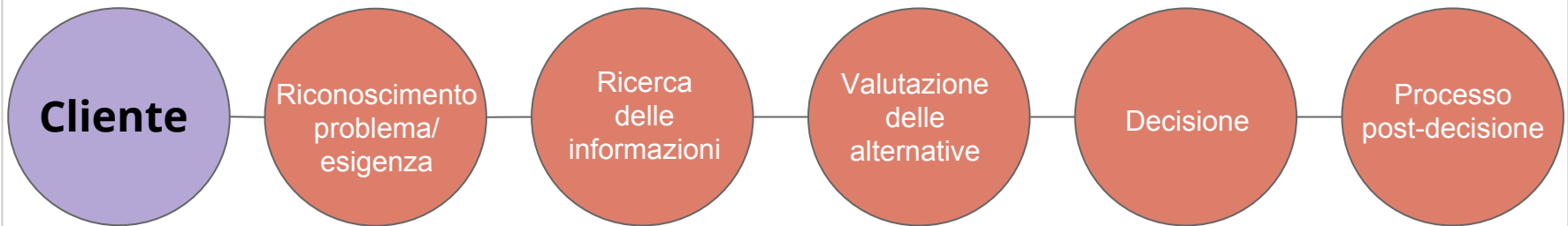
Un framework di progettazione 2/6

Personas per analizzare il cliente ideale



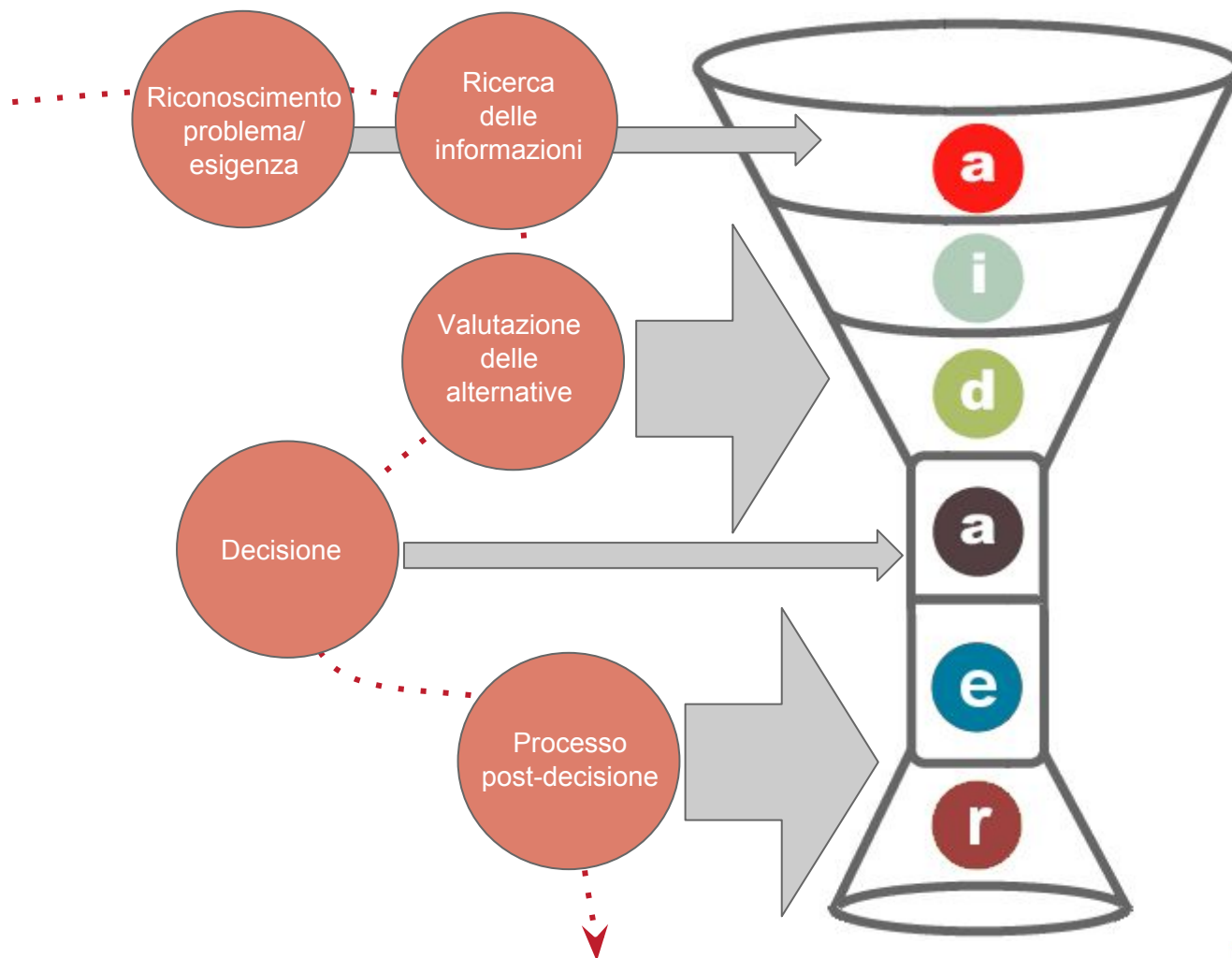
Un framework di progettazione 3/6

Purchase flow per analizzare il processo decisionale del cliente ideale



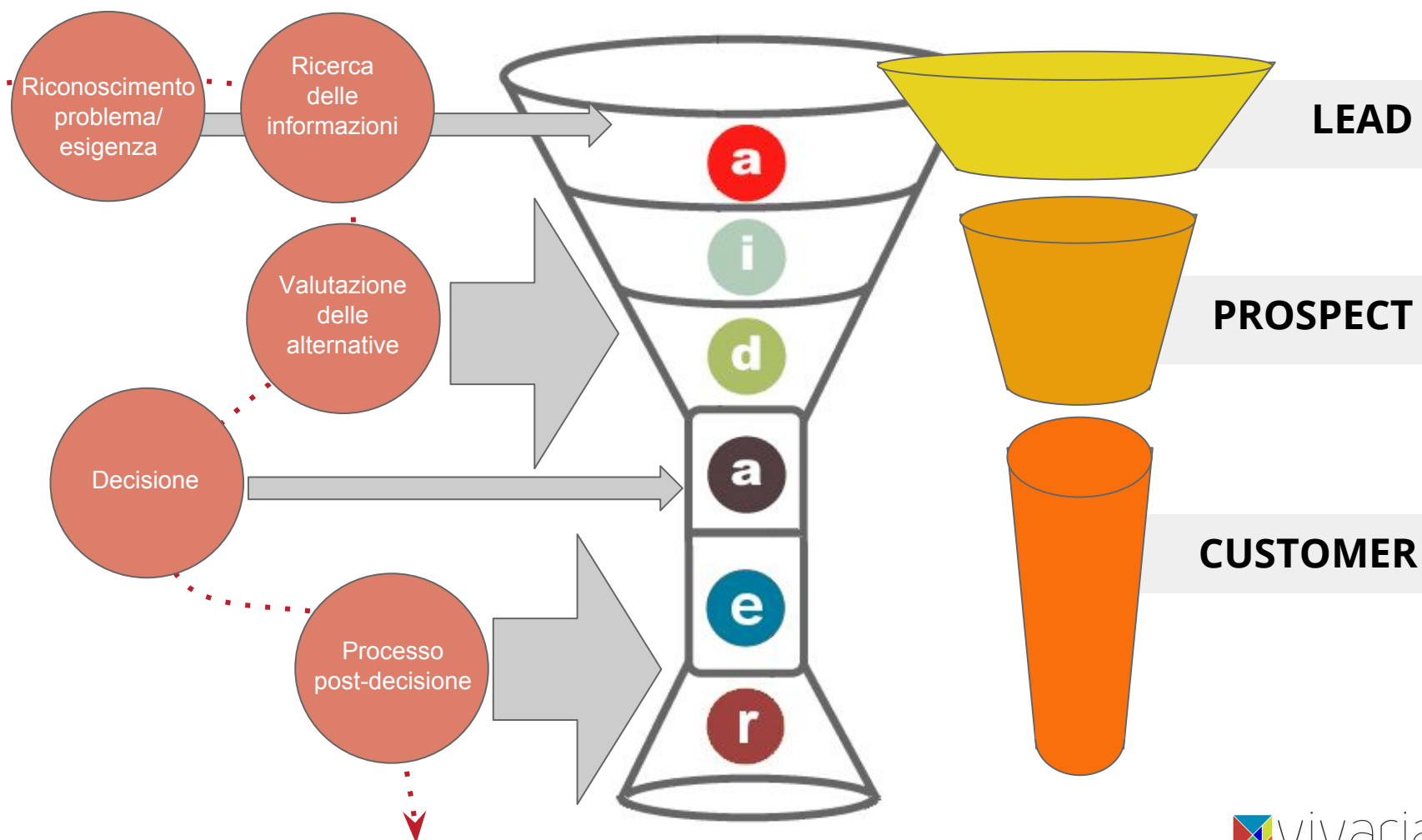
Un framework di progettazione 4/6

Marketing funnel per analizzare i contenuti da produrre



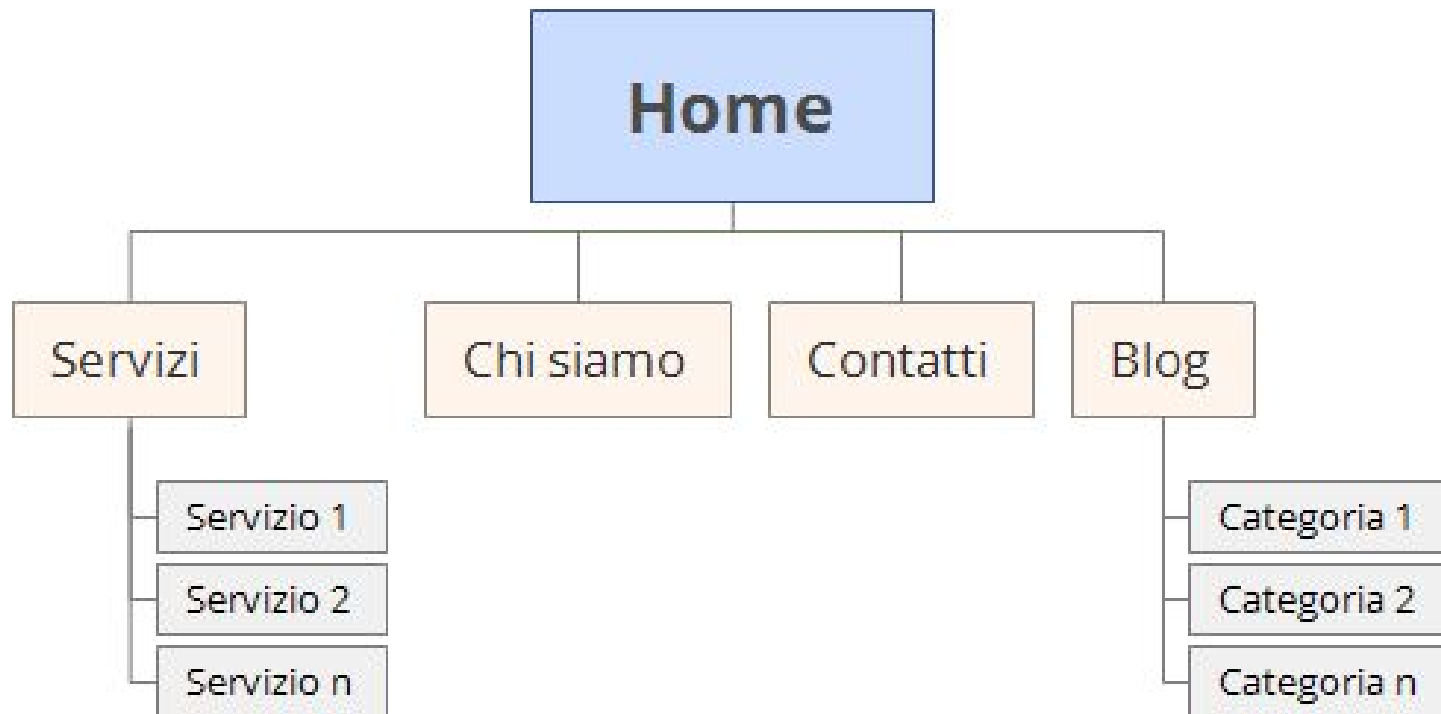
Un framework di progettazione 5/6

Sales funnel per analizzare le Call to Action da implementare



Un framework di progettazione 6/6

Mappa mentale per progettare la struttura del sito web



UN ESEMPIO CONCRETO

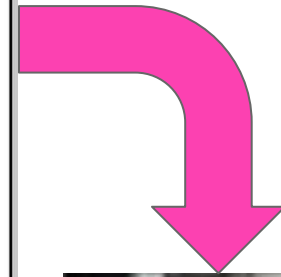
Antonio, grafico illustratore



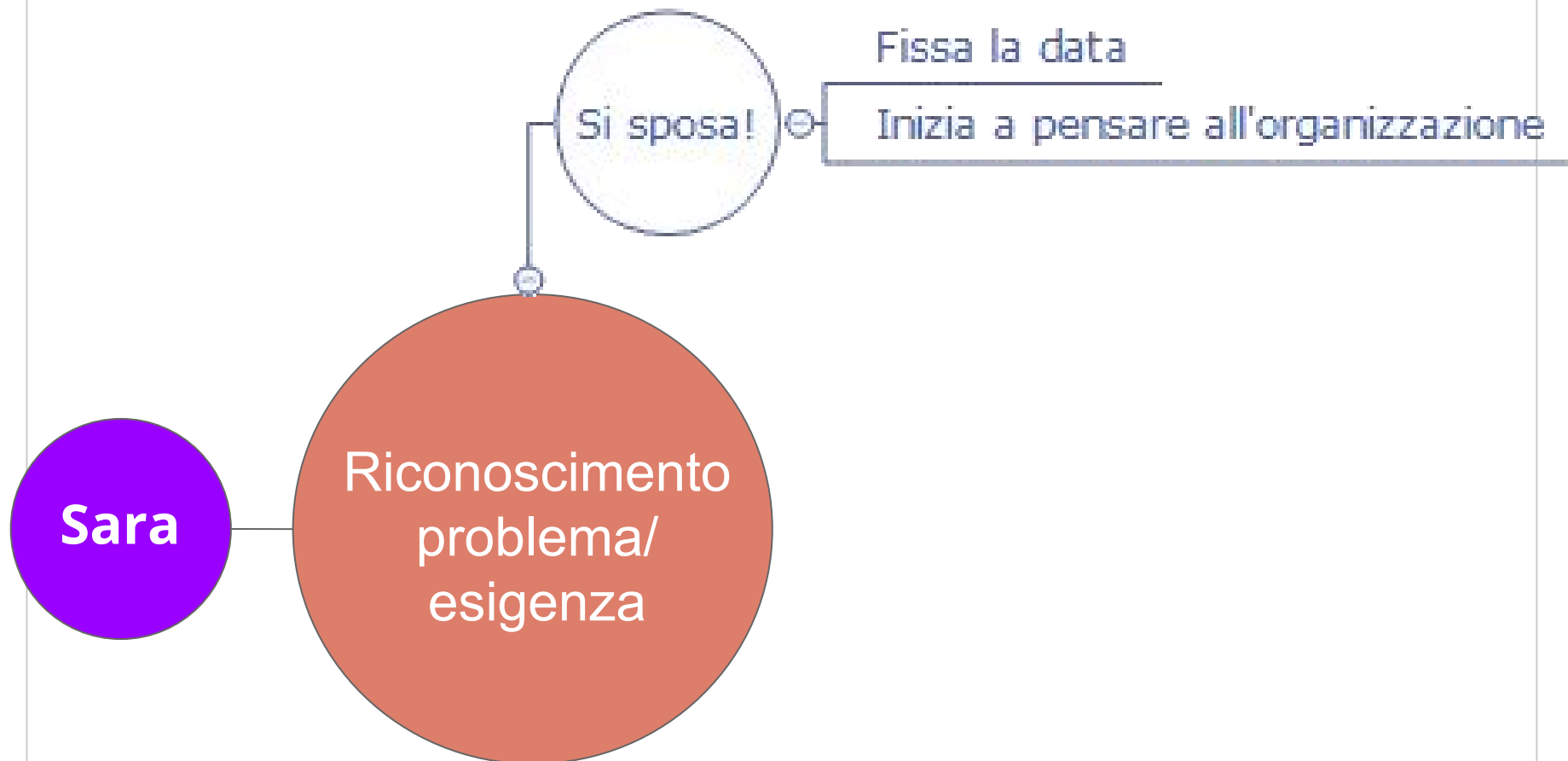
Credits: <http://www.customalexander.com/>

Il modello di business di Antonio e la sua cliente ideale Sara

PROBLEM	SOLUTION	UNIQUE VALUE PROPOSITION	UNFAIR ADVANTAGE	CUSTOMER SEGMENTS
Avere un ricordo non convenzionale del giorno del proprio matrimonio	Illustrazioni per matrimonio	Grafica unica e personalizzata	Prodotti unici e numerati	Giovani coppie che stanno per sposarsi
	KEY METRICS		CHANNELS	
Vendite per trimestre		Fiere Eventi Sito		
COST STRUCTURE			REVENUE STREAMS	
Promozione Materiali Sito web			Vendita illustrazioni	



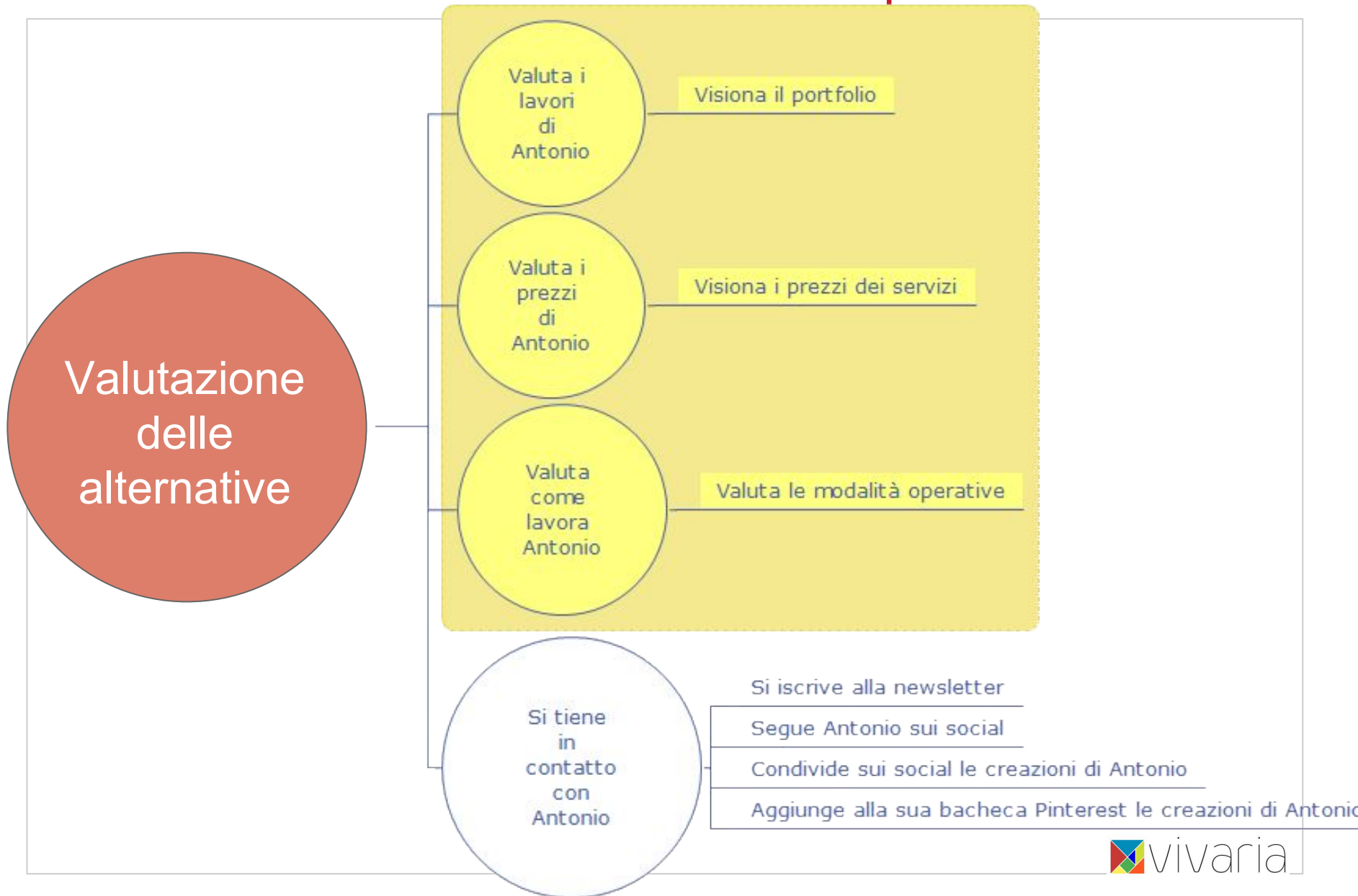
Come Sara decide di comprare 1/5



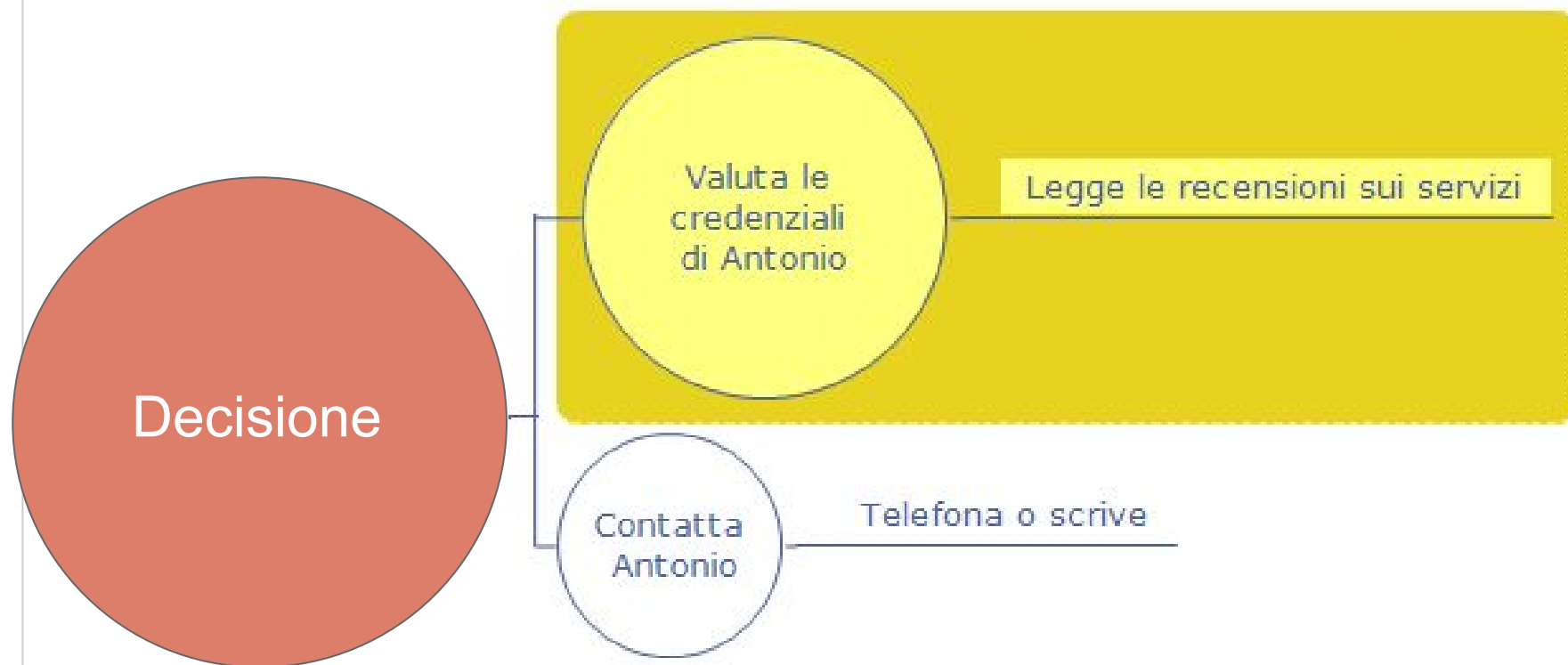
Come Sara decide di comprare 2/5



Come Sara decide di comprare 3/5



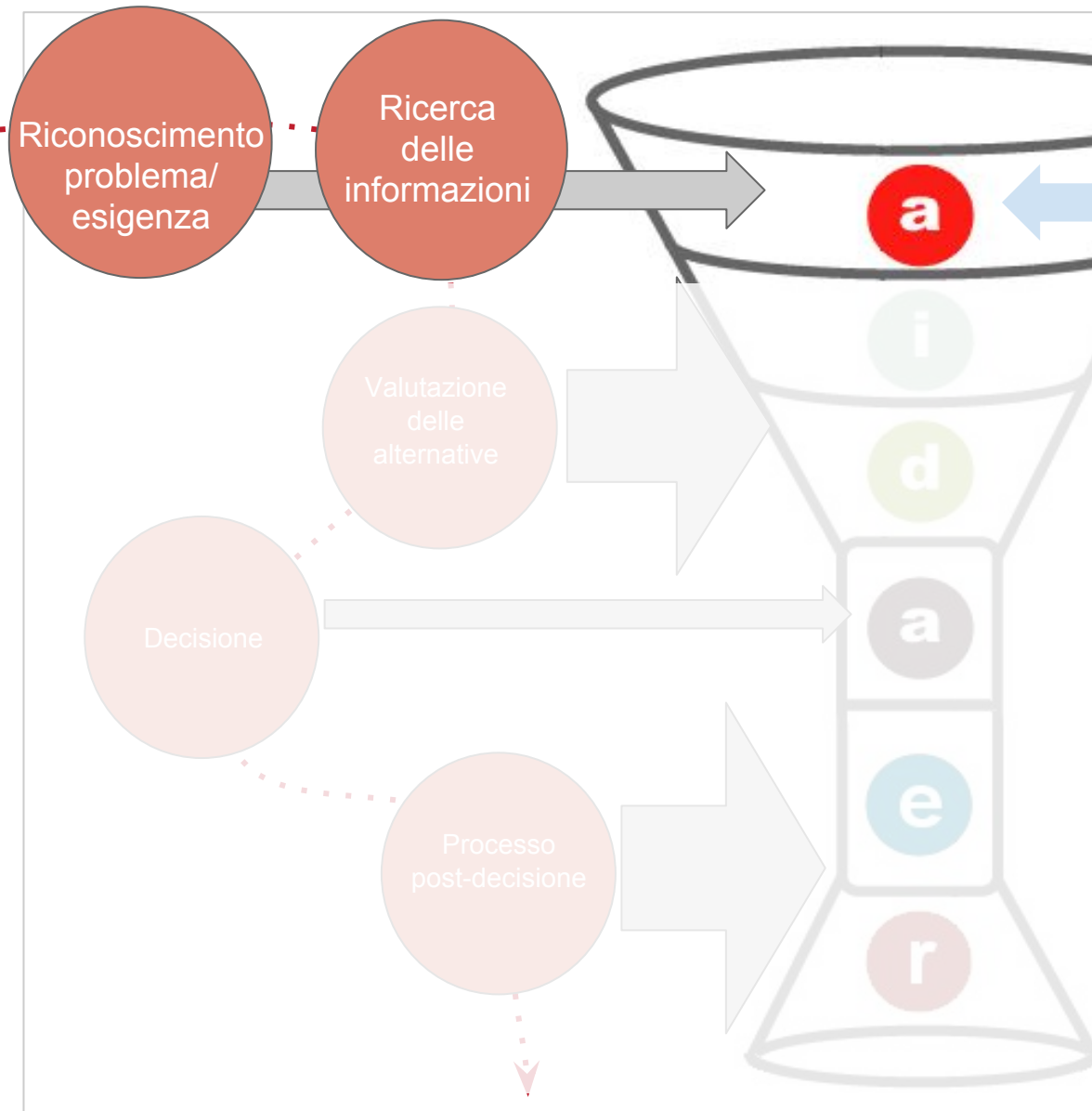
Come Sara decide di comprare 4/5



Come Sara decide di comprare 5/5



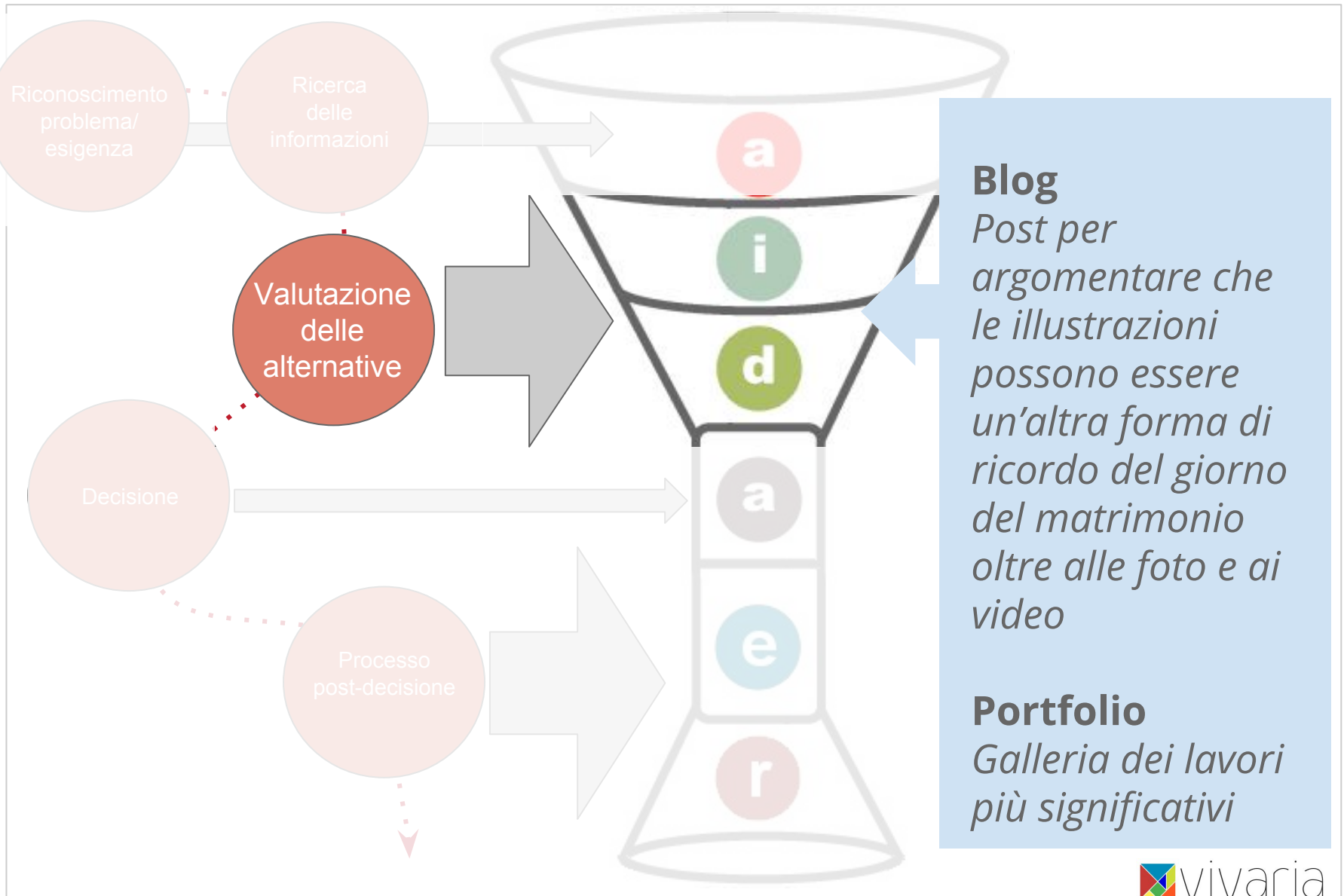
I contenuti 1/4



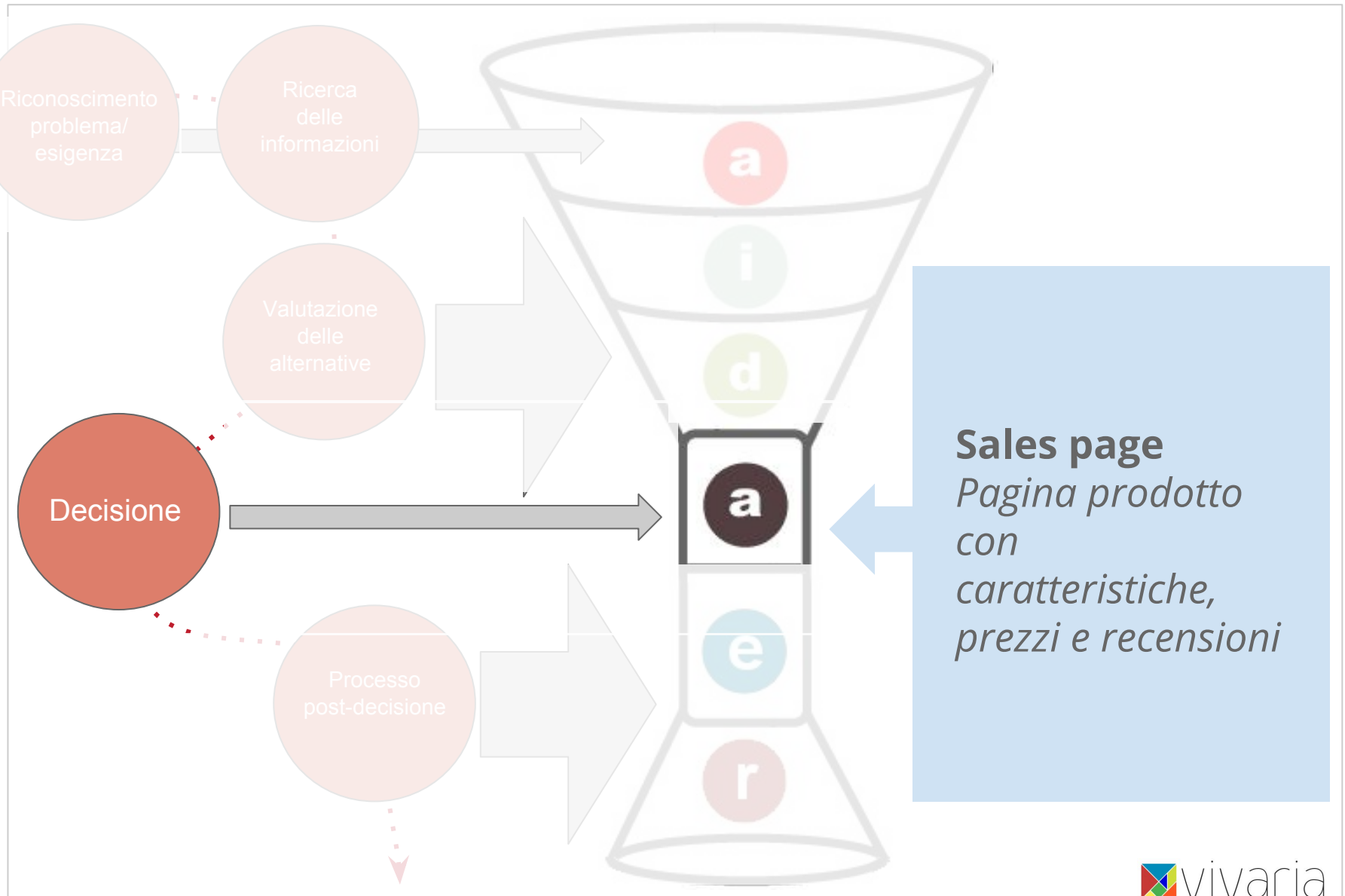
Pinterest, Guest posting, Pagina Facebook, Facebook ads: *Pubblicazione e promozione di contenuti strutturati per essere condivisi, linkati da altre fonti e per sollecitare esigenze e bisogni.*

Blog: *post su tema matrimonio (decorazioni, tableau, inviti, photo booth, etc.) declinati in versione illustrazioni.*

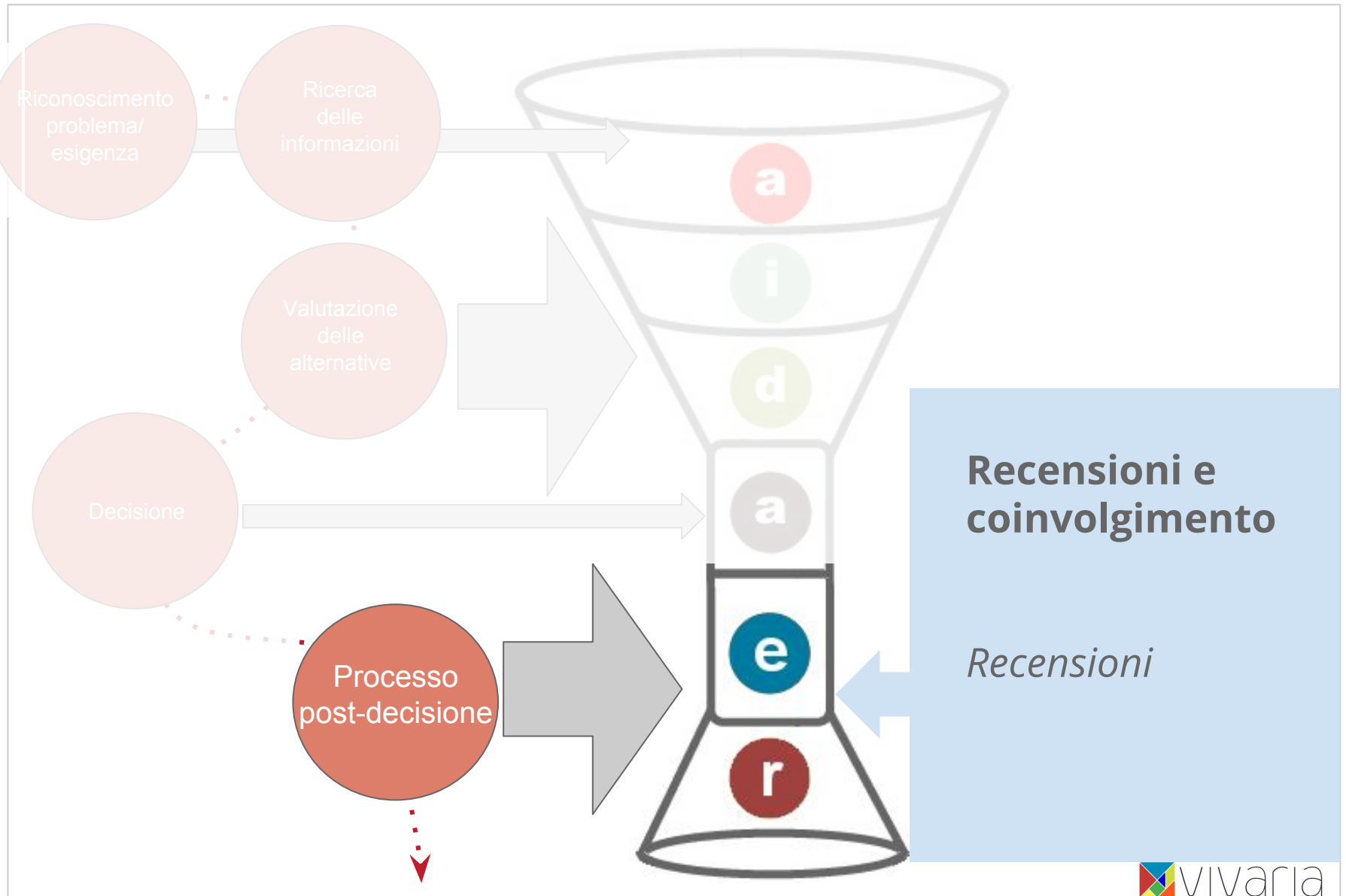
I contenuti 2/4



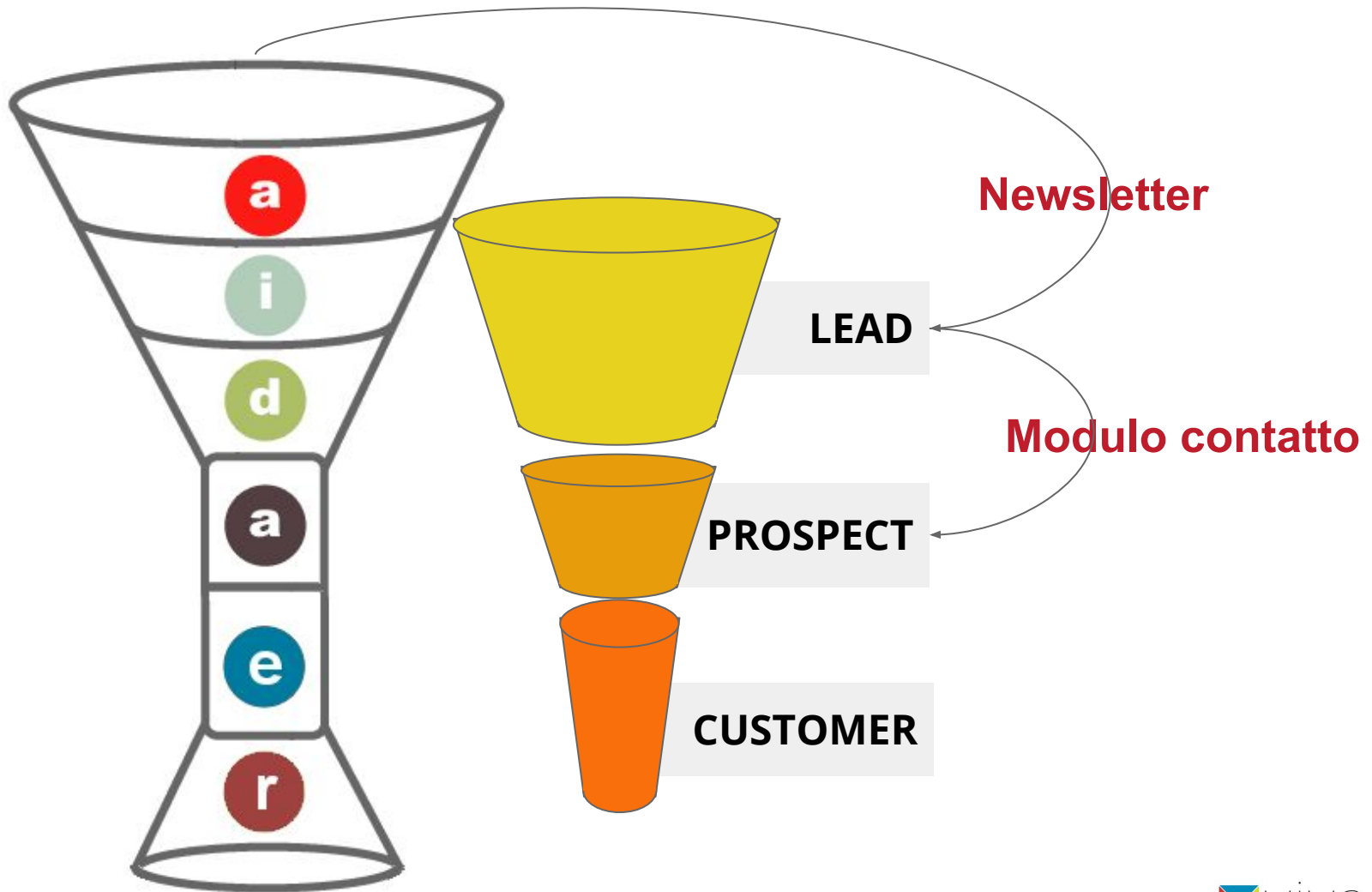
I contenuti 3/4



I contenuti 4/4



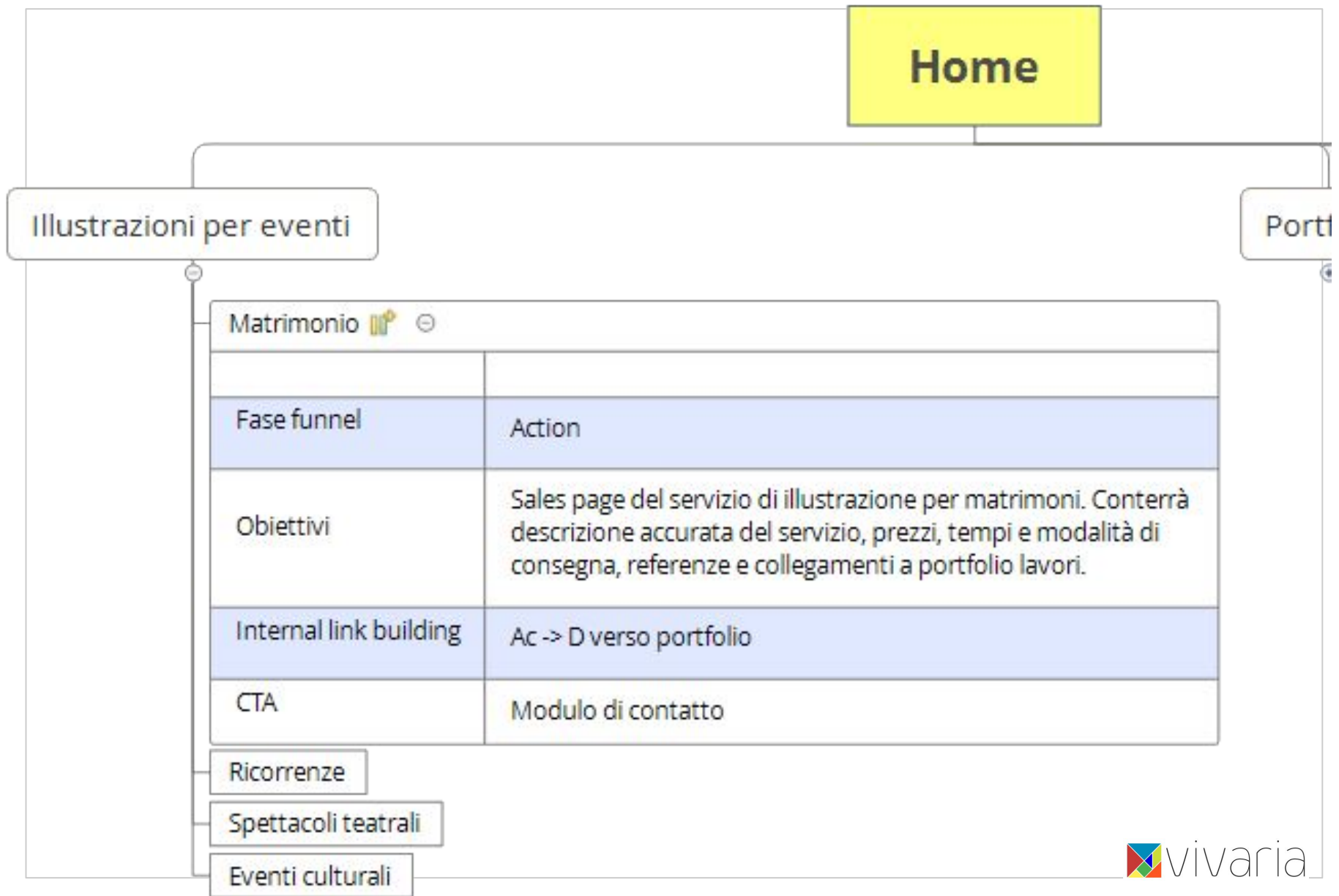
Le Call to Action



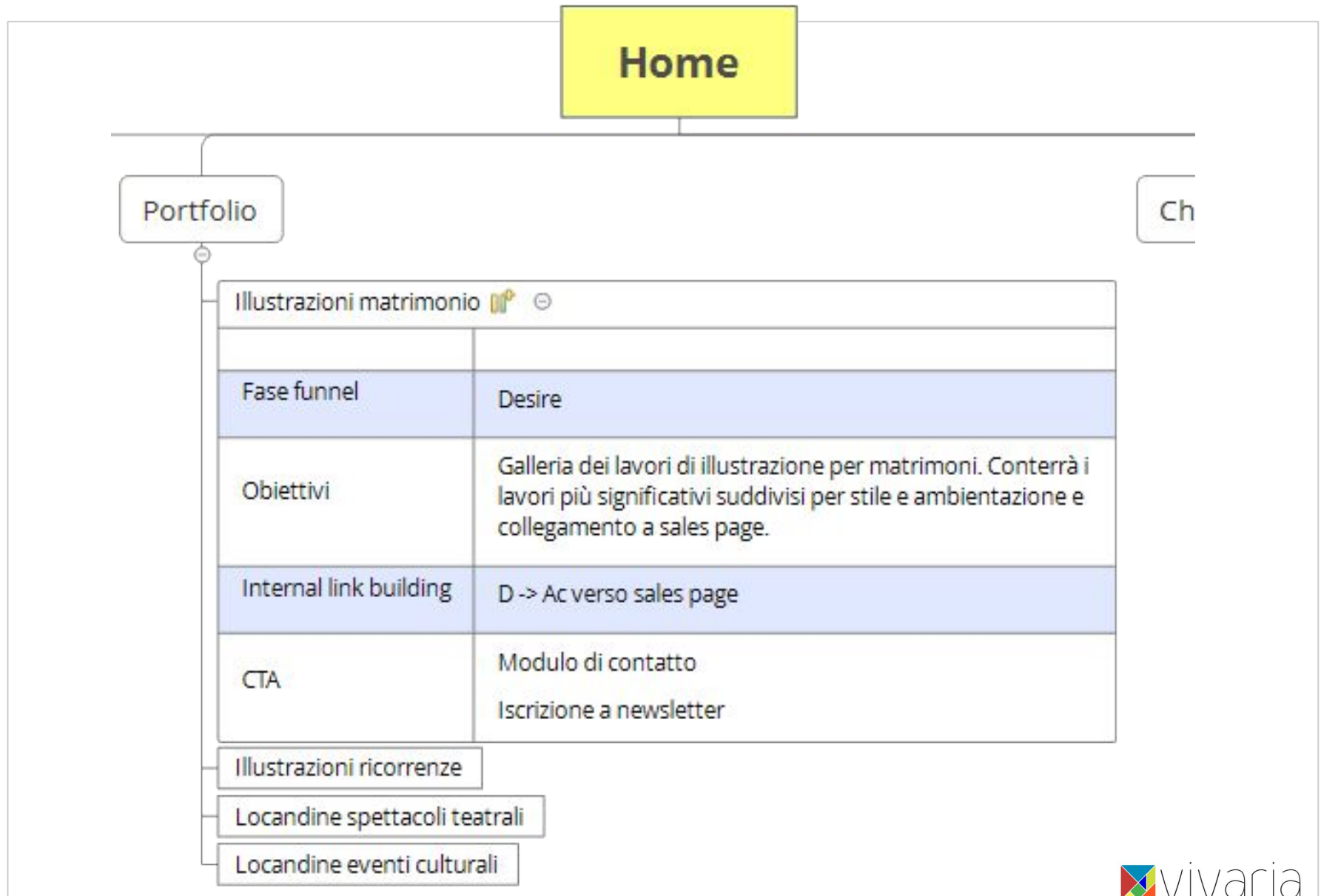
La struttura del sito 1/5



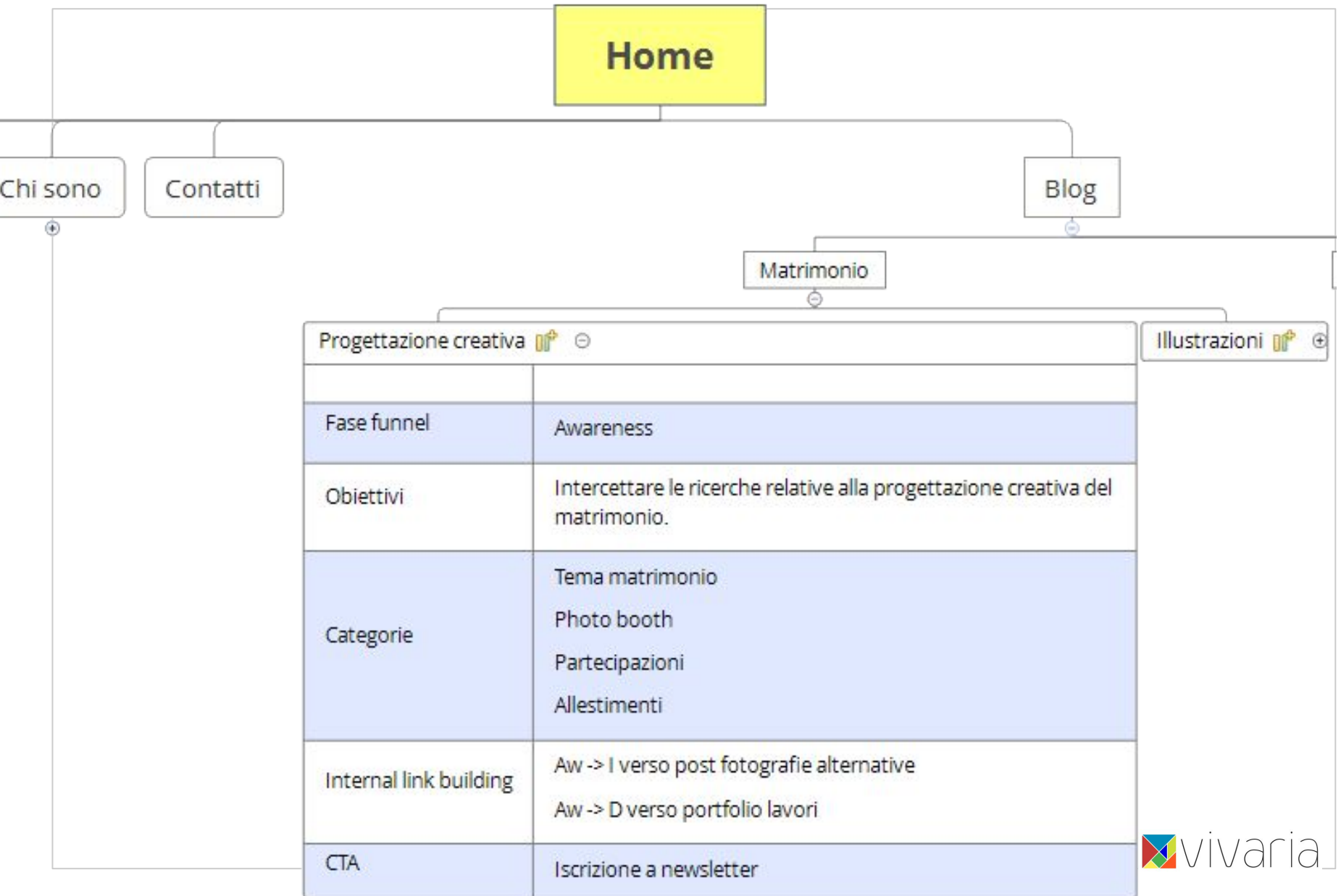
La struttura del sito 2/5



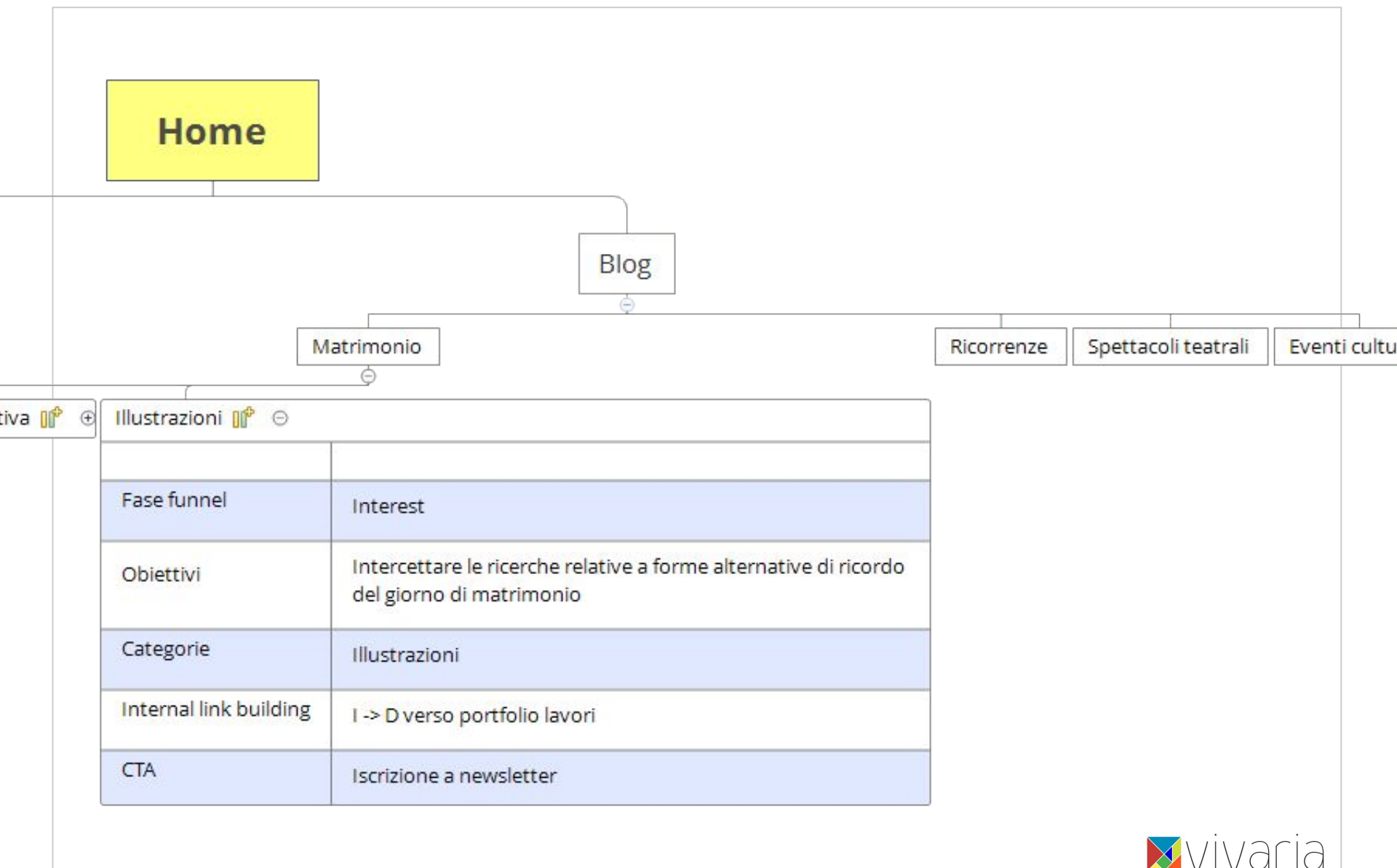
La struttura del sito 3/5



La struttura del sito 4/5



La struttura del sito 5/5



I “PLUGIN” DEL FRAMEWORK

Cos'altro considerare

- 1) Analisi dei dati disponibili
- 2) Brand identity
- 3) Strategia di comunicazione
- 4) Strategia SEO
- 5) Strategia di promozione
- 6) Progetto grafico del sito
- 7) Sistema di misurazione e degli obiettivi
- 8) Sistema di miglioramento dei risultati
- 9) Strategia di gestione dei clienti
- 10) Scelta CMS



web sales design

siti web che portano contatti e vendite