



Otimização de site: 12 testes que você precisa fazer agora no seu negócio para aumentar suas receitas

Melhorar o design aumenta as conversões em **33%**



Fazer uma copy orientada para a ação aumenta os cliques em **93%**



Adicionar a imagem de uma pessoa pode aumentar as conversões em **102,5%**



Fazer uma Call to Action mais aparente pode aumentar as conversões em **591%**



Adicionar depoimentos aumenta as conversões em **34%**



Alterar a cor de um botão de Call to Action pode aumentar as conversões em **21%**



O que testar?

Cada negócio é diferente, mas existem opções básicas que você sempre pode (e deve) testar. Aqui vão algumas sugestões:



1. Frequência

De posts, emails, artigos, lançamentos e etc. Você deve aumentar ou diminuir a frequência?



2. Horário

Qual é o melhor horário para postar em cada rede social? E para emails? Quando você tem o melhor resultado de tráfego? E de conversões?



3. Tipo de conteúdo

Qual é o tipo de conteúdo que te traz mais resultados? Texto, áudio, vídeo, imagens? Ao vivo ou não?



4. Títulos

Devem ser mais longos ou curtos? Formais ou informais? Com perguntas? Listas? Que tipo de palavra gera mais cliques?



5. CTAs

A CTA precisa ser modificada? O local da página em que é apresentada? O número de vezes que aparece? O formato em que surge na tela?



6. Design

Teste cores, imagens, tamanhos, setas, botões, logos...



7. Depoimentos

Tem melhores resultados em vídeos ou textos? Homens, mulheres ou os dois? Mais jovens ou mais velhos? Mais curtos ou longos?



8. Mobile

Quais são os melhores tipos de botões, rolagem de páginas, menus de navegação, tamanhos de imagens e fontes, e etc?



9. Copy

Deve ser mais curta ou mais longa? Utilizar mais perguntas? Mais depoimentos? Mais características do produto? Fortalecer os bônus?



10. Promoções e trials gratuitos

Diminuem o número de produtos pagos adquiridos? Fidelizam mais os clientes? Devem ser mais ou menos oferecidos?



11. Formas de pagamento

Nem sempre mais é melhor: Quais são as formas essenciais para disponibilizar? A partir de que ponto mais opções passam a atrapalhar?



12. Formulários

Mais ou menos campos? Preenchendo o nome, telefone, endereço, função na empresa, tipo de conteúdo de interesse? E o design do formulário?

VIVER DE BLOG

Marketing de Conteúdo Para Construir Sua Autoridade Online Memorável.

Referências:
<https://blog.hubspot.com/marketing/blog-conversion-rate-optimization-tests>
<https://blog.kissmetrics.com/100-conversion-optimization-case-studies/>
<https://www.optimizely.com/optimization-glossary/ab-testing/#>
<https://wo.com/blog/conversion-optimization-best-practices/>
<https://fulcrumtech.net/resources/email-testing-and-optimization/>

