#SEM × DE KOFFIEBARON

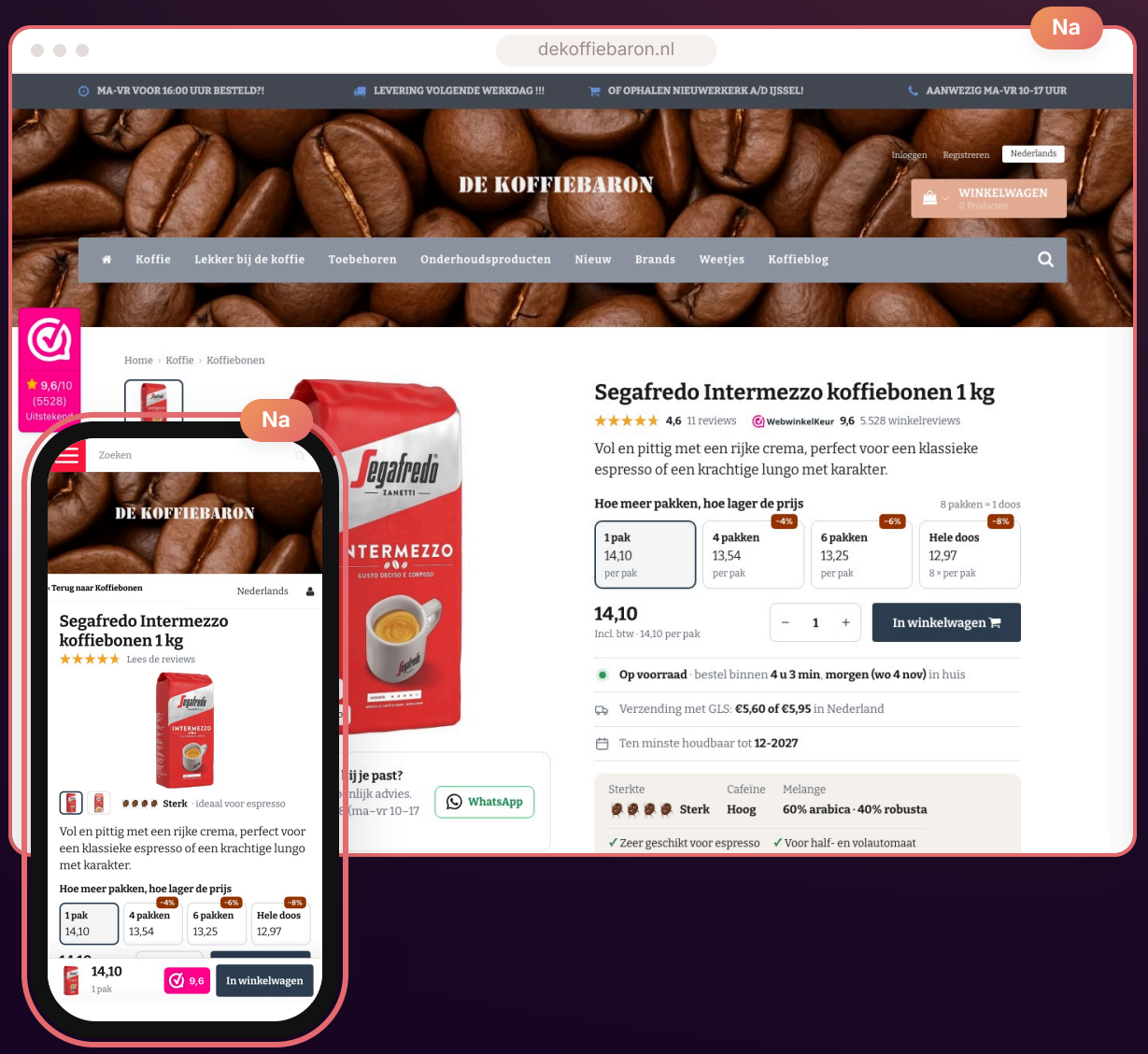
Je productpagina, voor en na.

Elk ontwerp is getoetst aan de uitkomsten van 800+ A/B-tests op productpagina's bij andere webshops.

14 voor-en-na's

17 verbeteringen

800+ A/B-tests als basis

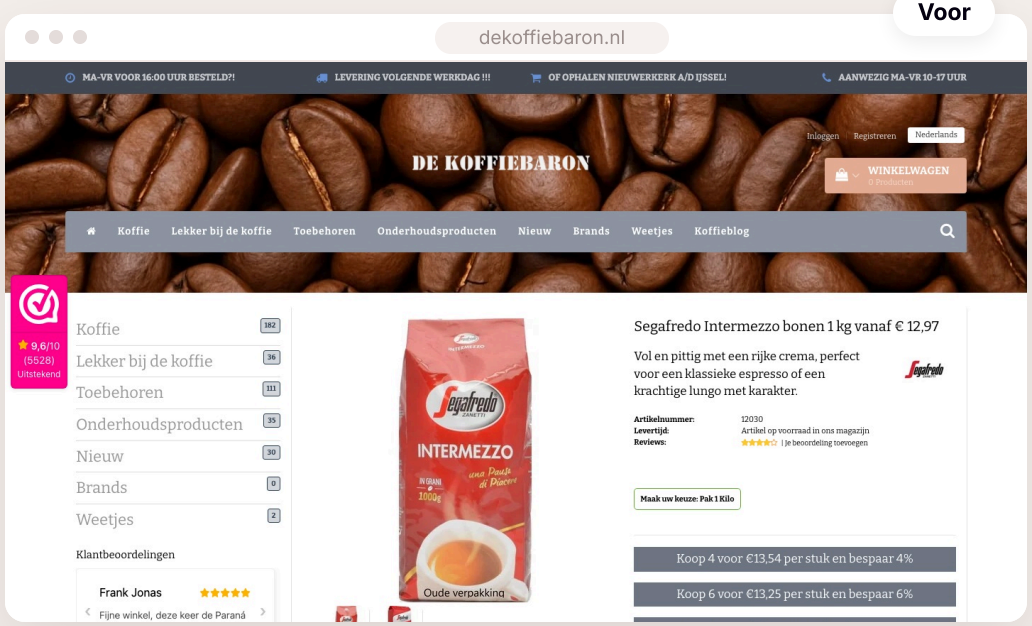


#SEM

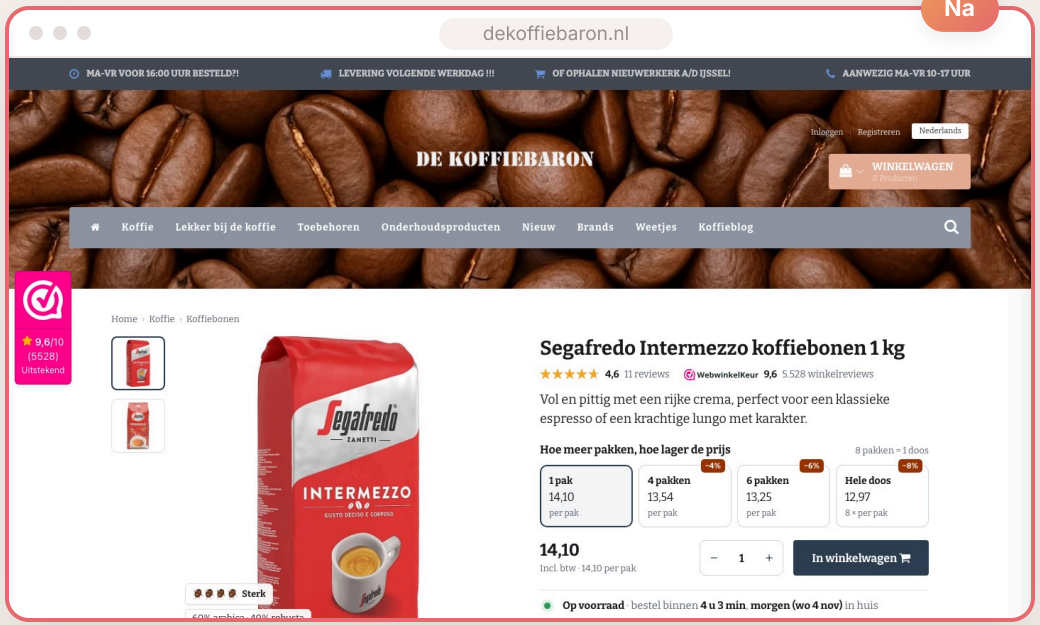
Productpagina.

De koffie krijgt de volle breedte, met de score direct bij de naam.

Voor



Na



01 Nieuwe verpakking eerst

Eerst zag je de oude verpakking, met ‘Oude verpakking’ erin. Nu zie je meteen het pak dat je thuis krijgt.

02 Titel zonder verwarrende prijs

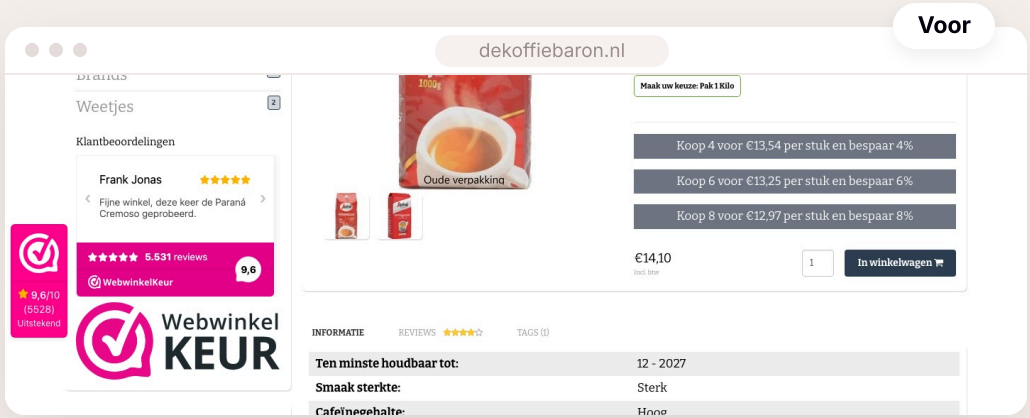
De titel zei ‘vanaf € 12,97’ terwijl er 14,10 stond. Nu is de titel alleen de koffie, en staat de prijs bij de keuze.

03 4,6 en 9,6 bij de naam

Kleine sterren zonder cijfer. Nu staan de 4,6 uit 11 reviews en de 9,6 van WebwinkelKeur direct onder de titel.

Kiezen en kopen.

Hoe meer pakken, hoe lager de prijs: met één klik.





01 Staffel om aan te klikken

De staffelregels leken knoppen maar deden niets. Nu kies je 1, 4, 6 pakken of een hele doos met één klik.

02 Je ziet wat je bespaart

De totaalprijs en ‘Je bespaart €...’ rekenen mee met je keuze. Zo voelt een doos als een slimme keuze.

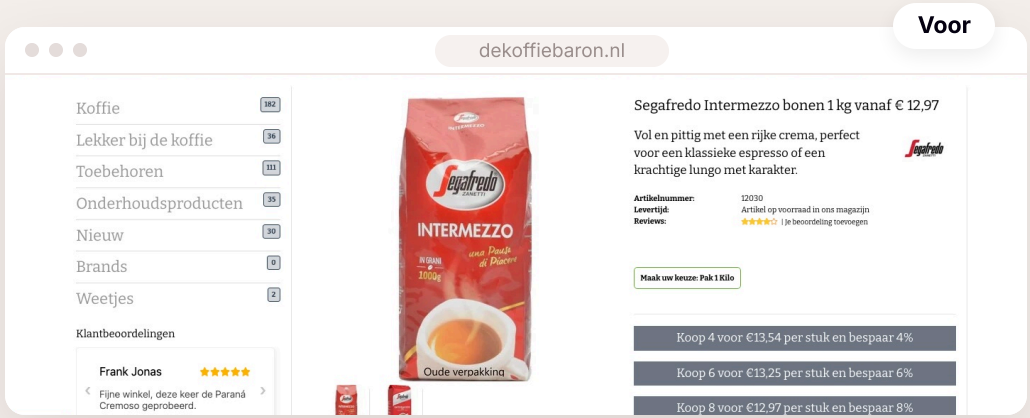
03 Knop direct onder de prijs

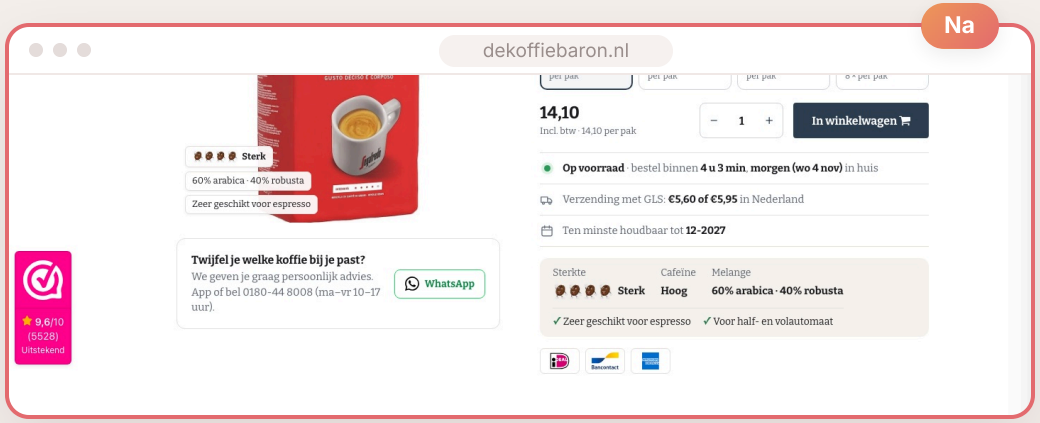
De knop stond pas na de staffelregels. Nu staan prijs, aantal en ‘In winkelwagen’ op één regel.

SEM × De Koffiebaron

Rond de knop.

Wanneer je koffie er is, en waar je op kunt rekenen.





01 Morgen in huis, met datum

‘Op voorraad in ons magazijn’ stond klein. Nu zie je hoe lang je nog hebt om te bestellen en op welke dag hij er is.

02 Eerlijk over verzendkosten

De verzendkosten en de houdbaarheid staan bij de knop, zodat er bij het afrekenen niets tegenvalt.

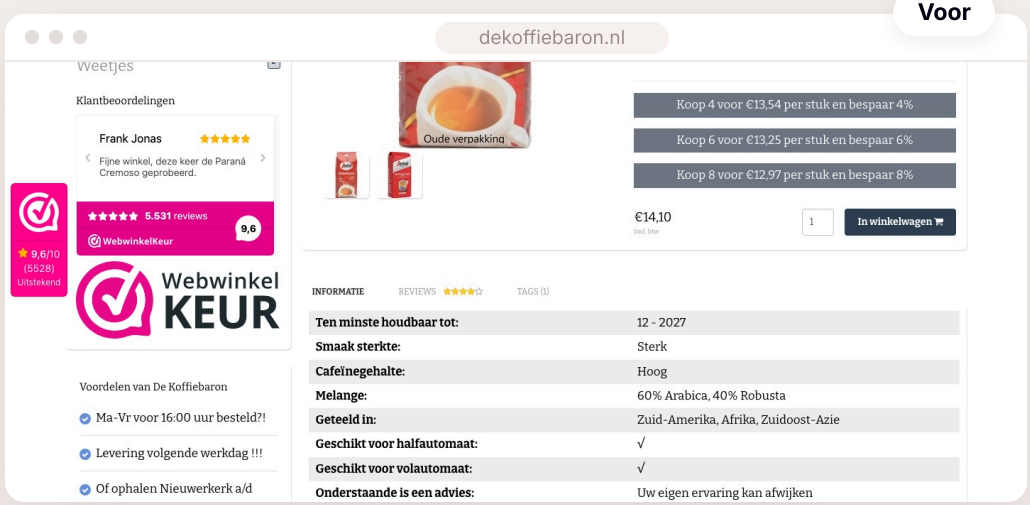
03 Betaallogo’s bij de knop

iDEAL, Bancontact en American Express stonden alleen in de footer. Nu zie je ze direct onder de knop.

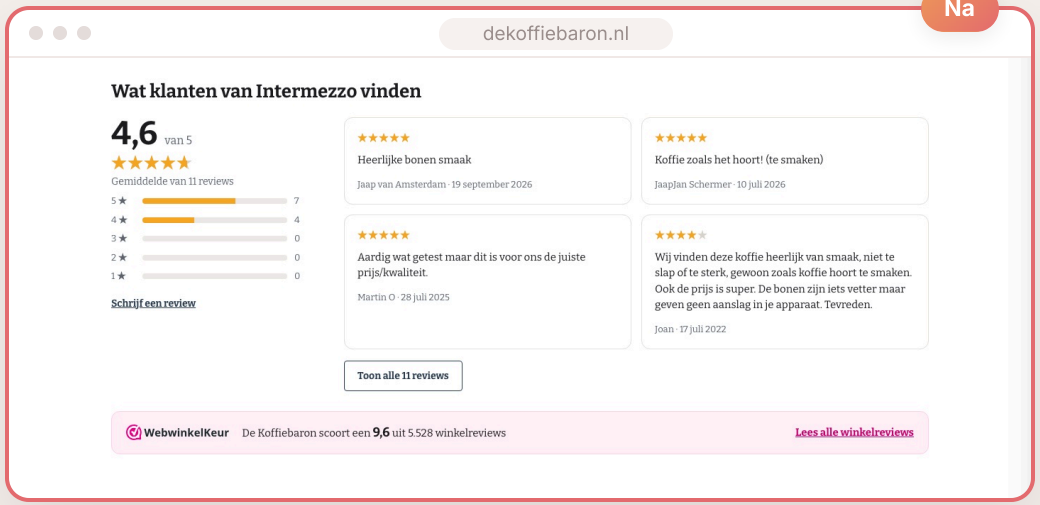
Reviews.

De 4,6 van je klanten, nu op de plek waar je twijfelt.

Voor



Na



01 Uit het tabblad

De 11 reviews zaten achter een tabblad. Nu staan ze direct onder de koopbox, met de verdeling per ster.

02 Echte ervaringen

Vier reviews staan open, de rest achter één klik. Zo lees je wat andere koffiedrinkers ervan vinden.

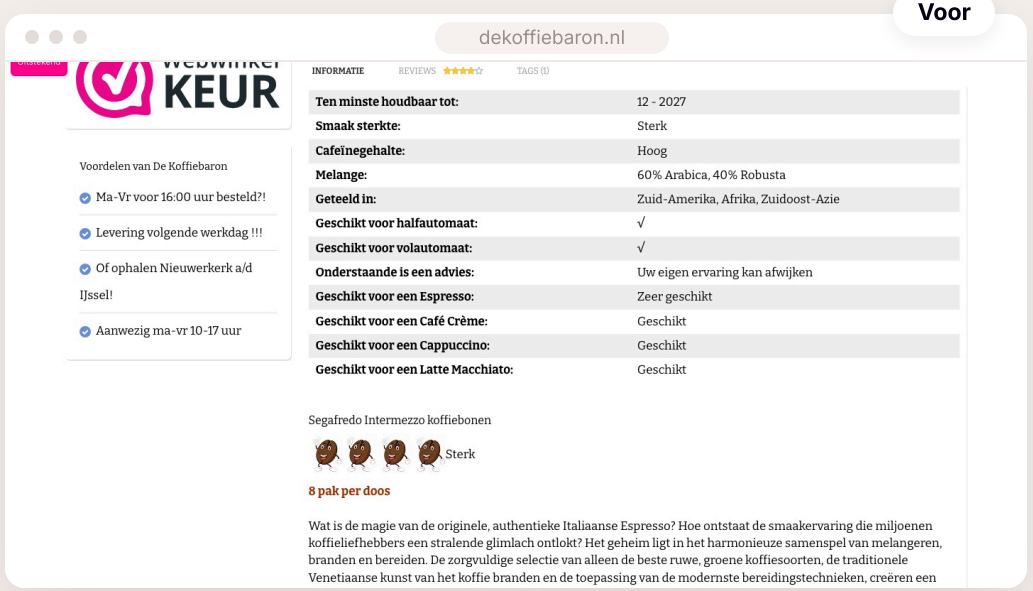
03 9,6 van WebwinkelKeur

Onder de productreviews staat de winkelscore van WebwinkelKeur, met een link naar alle reviews.

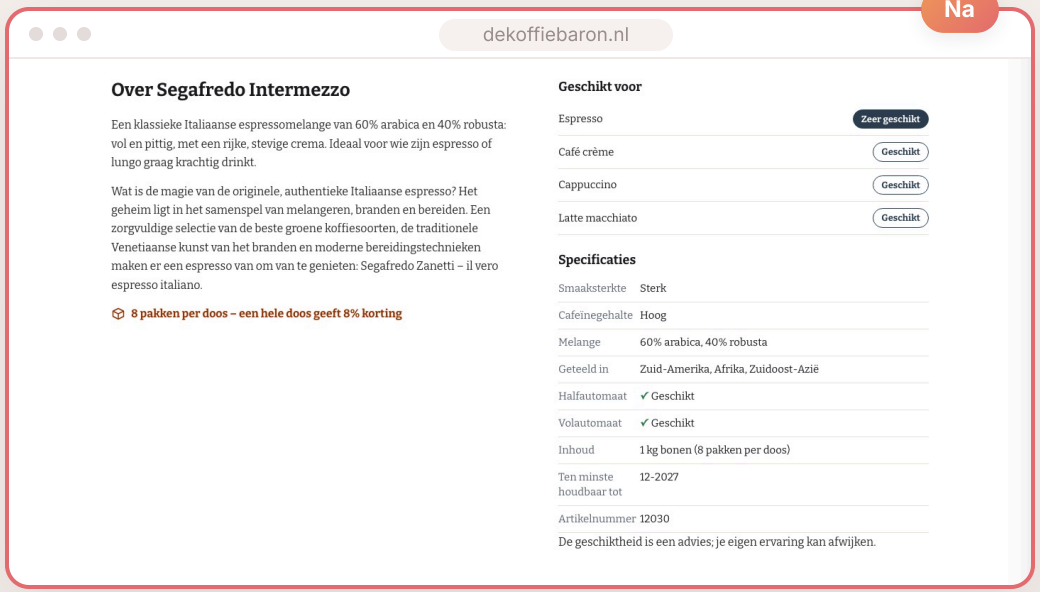
Over de koffie.

Wat je wilt weten, kort en overzichtelijk.

Voor



Na



01 Geschikt voor in labels

‘Geschikt voor een Cappuccino’ stond in een lange tabel. Nu zie je in één blik waar deze koffie het best bij past.

02 Kortere specificaties

Alleen de gegevens die tellen, netjes onder elkaar, met een vinkje voor half- en volautomaat.

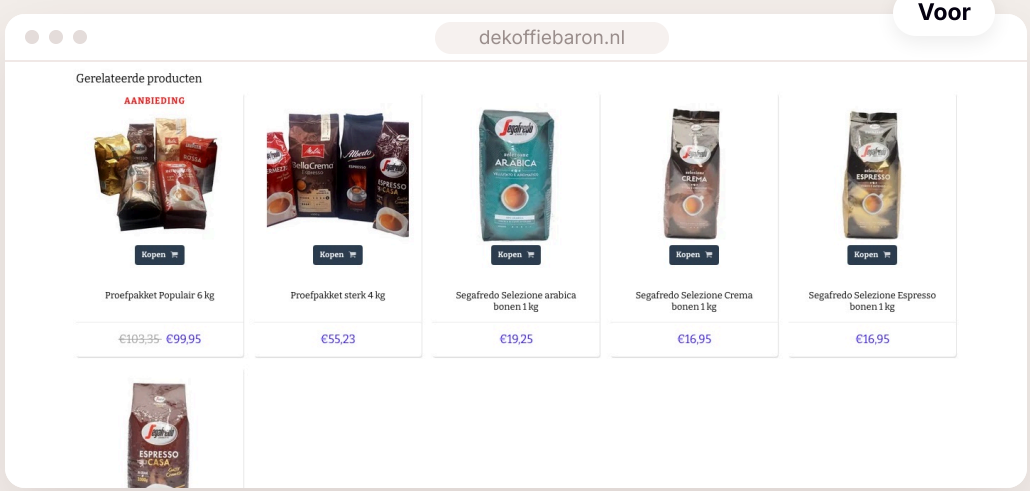
03 Doos en korting erbij

Onder de tekst staat dat een hele doos 8 pakken is en 8% korting geeft. Zo nodigt de pagina uit tot meer.

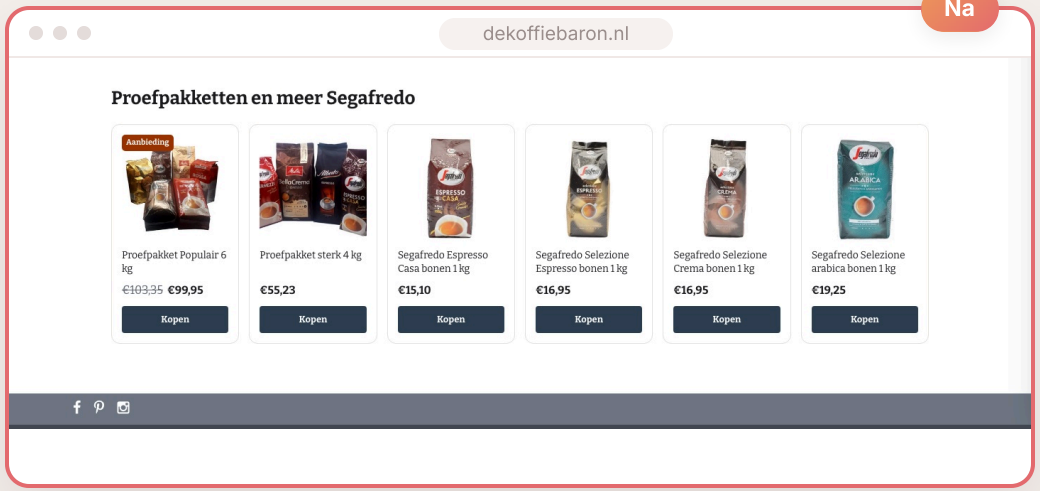
Proefpakketten en meer Segafredo.

Een logische volgende stap, met één klik erbij.

Voor



Na



01 Rustige rij met producten

De gerelateerde producten liepen over twee rijen. Nu staan ze netjes naast elkaar, met een duidelijke knop.

02 Proefpakketten vooraan

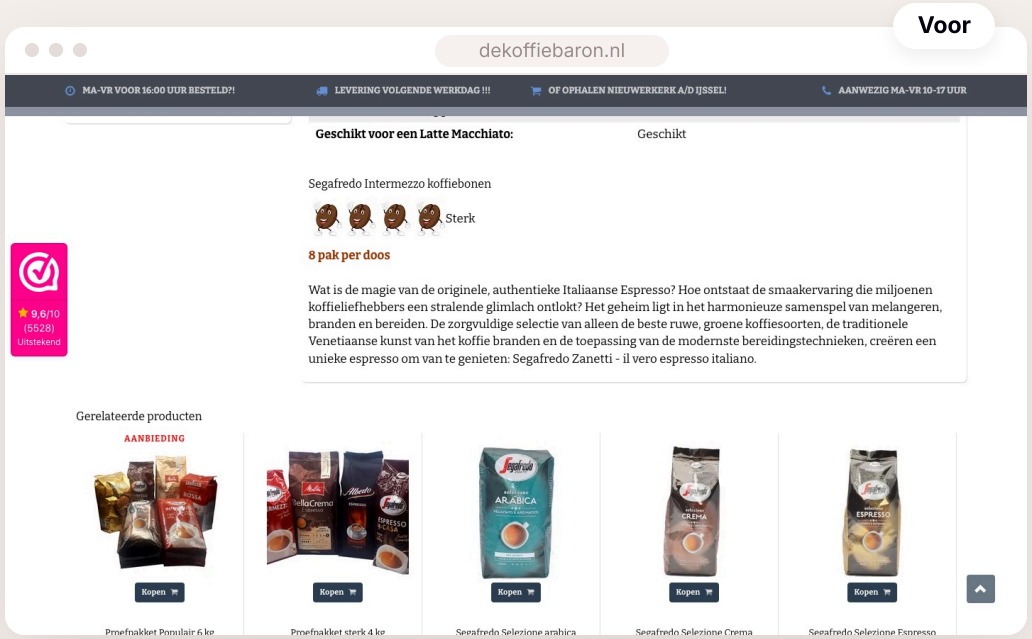
Wie nog wil proeven, ziet de proefpakketten eerst. Zo is er voor elke twijfelaar een volgende stap.

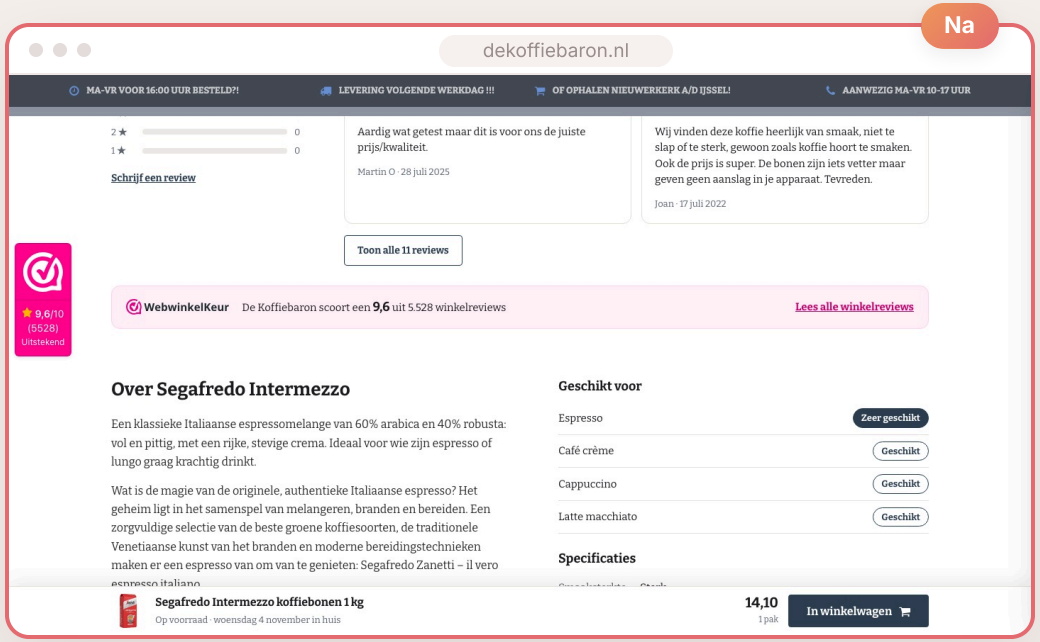
03 Gelijke kaartjes

Foto, naam, prijs en knop staan in elk kaartje op dezelfde plek, zodat vergelijken makkelijk is.

Tijdens het scrollen.

De knop blijft binnen bereik terwijl je leest.





01 Vaste koopbalk

Tijdens het lezen stond er geen knop in beeld. Nu staat onderin altijd de koffie, de prijs en ‘In winkelwagen’.

02 Levering in de balk

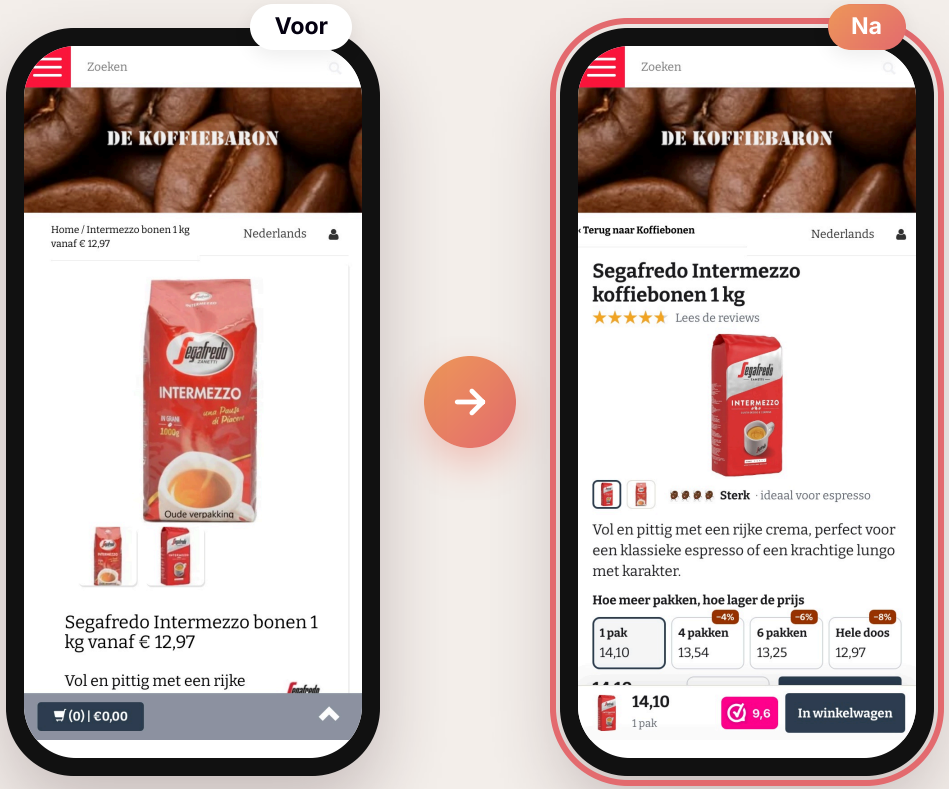
‘Op voorraad’ en de dag waarop je koffie er is, blijven zichtbaar terwijl je leest.

03 Zonder de tekst te bedekken

De balk is smal en wit, zodat de reviews en de specificaties gewoon leesbaar blijven.

Productpagina.

Op mobiel de naam, score en foto direct in beeld.



01 Nieuwe verpakking eerst

Eerst zag je de oude verpakking. Nu zie je meteen het pak dat je thuis krijgt.

02 Titel zonder verwarrende prijs

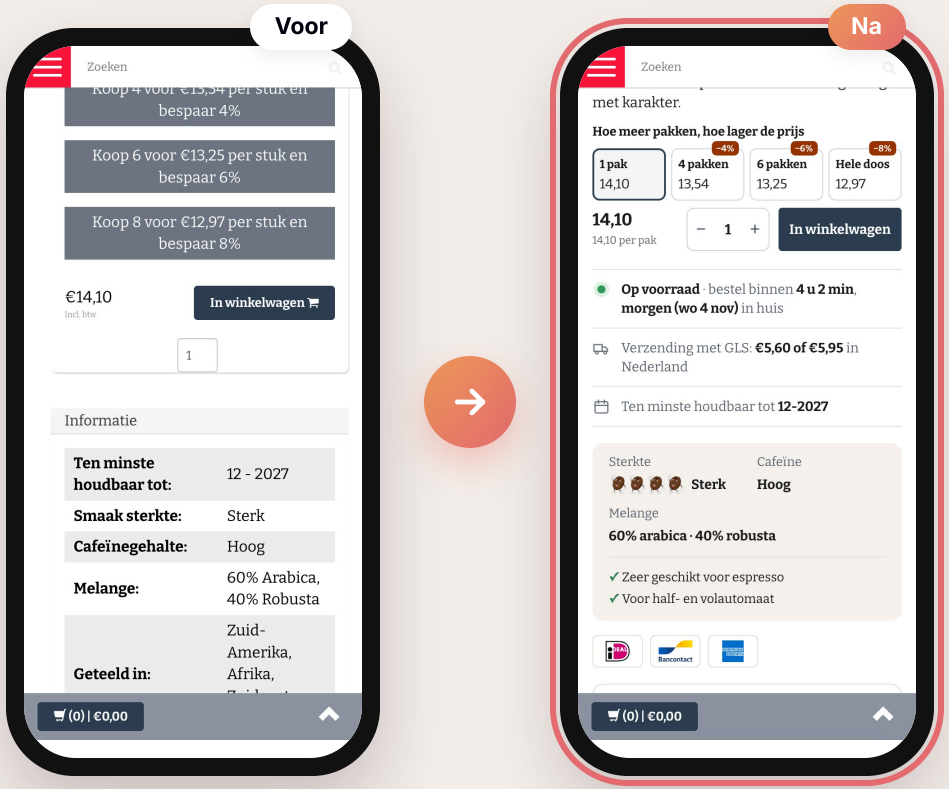
‘Vanaf € 12,97’ stond in de titel, terwijl je 14,10 betaalt. Nu noemt de titel alleen de koffie zelf.

03 Altijd een knop onderin

De balk onderin toonde alleen ‘(0) | €0,00’. Nu staan daar de prijs, de 9,6 en een knop.

Kiezen en kopen.

Staffel, prijs en knop samen in beeld.



01 Staffel om aan te tikken

Grote grijze regels die niets deden. Nu tik je 1, 4 of 6 pakken of een hele doos aan, met de korting erbij.

02 Prijs per pak

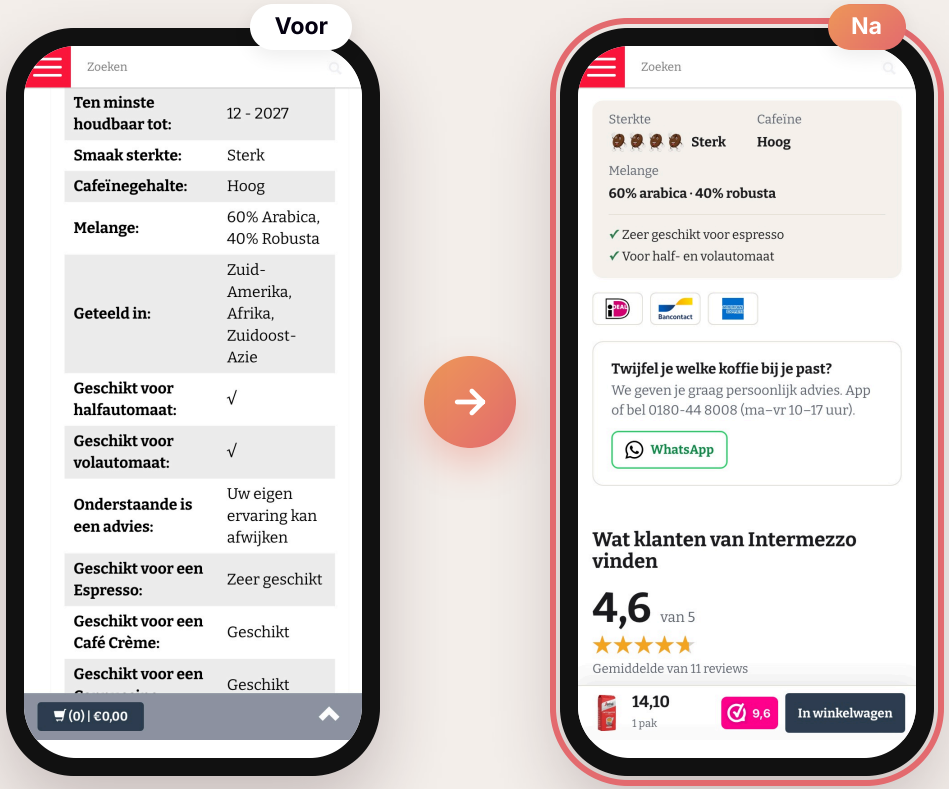
Bij elke keuze zie je de prijs per pak, zodat je direct ziet wat 4, 6 of 8 pakken je opleveren.

03 Morgen in huis

Onder de knop zie je hoe lang je nog hebt en op welke dag je koffie er is.

Smaak en advies.

Van een lange tabel naar wat je wilt weten.



01 Smaak in één oogopslag

Sterkte, cafeïne en melange stonden in een lange tabel. Nu staan ze in een kort blok met het bonen-icoon.

02 Persoonlijk advies

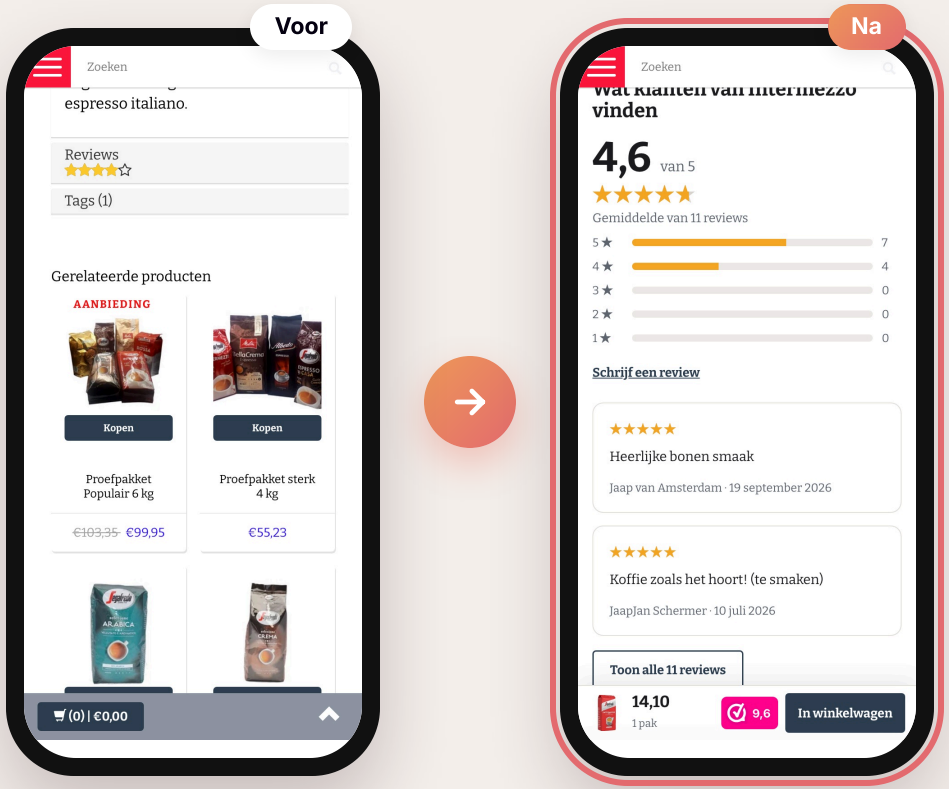
Wie twijfelt, appt met één tik via WhatsApp, het kanaal dat jullie al gebruiken.

03 Betaallogo's bij de knop

iDEAL, Bancontact en American Express staan direct bij het kopen, niet alleen in de footer.

Reviews.

De 4,6 van je klanten, hoog op de pagina.



01 Uit het tabblad

De reviews zaten onderaan, achter een tabblad. Nu staan ze direct na de koopbox, waar je twijfelt.

02 Verdeling per ster

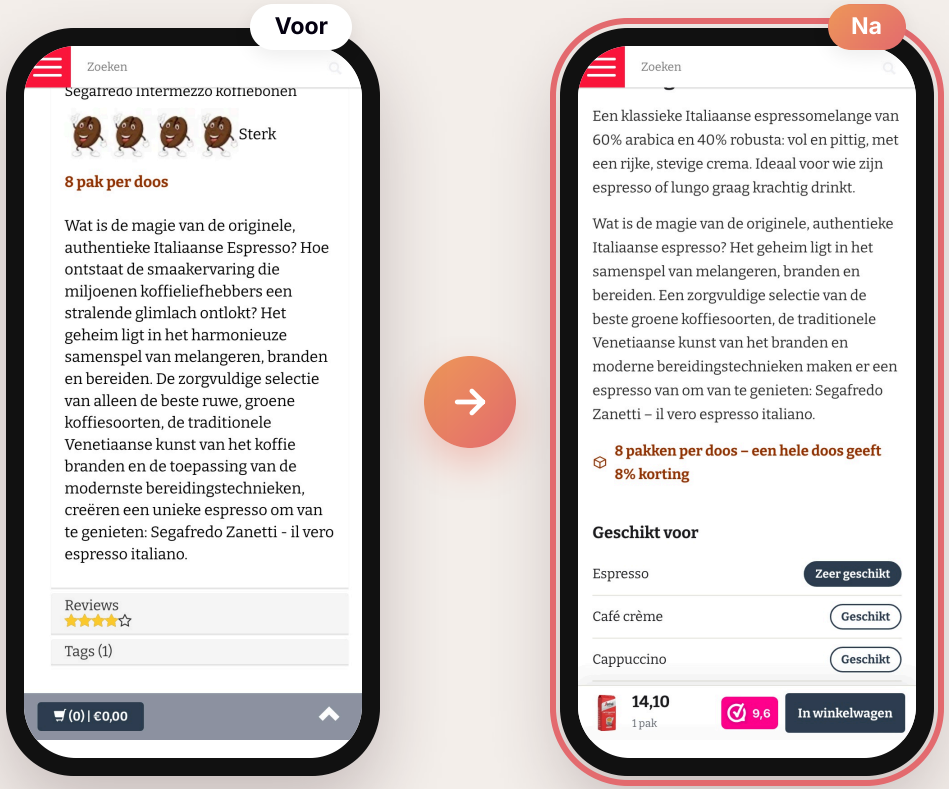
Je ziet in één blik dat 7 van de 11 reviews vijf sterren geven.

03 Twee open, de rest achter een tik

Zo blijft de pagina kort, en lees je alle 11 reviews als je wilt.

Over de koffie.

Kort te lezen, ook op een klein scherm.



01 Geschikt voor in labels

Espresso, café crème, cappuccino en latte staan nu als labels, niet in een lange tabel.

02 Doos en korting erbij

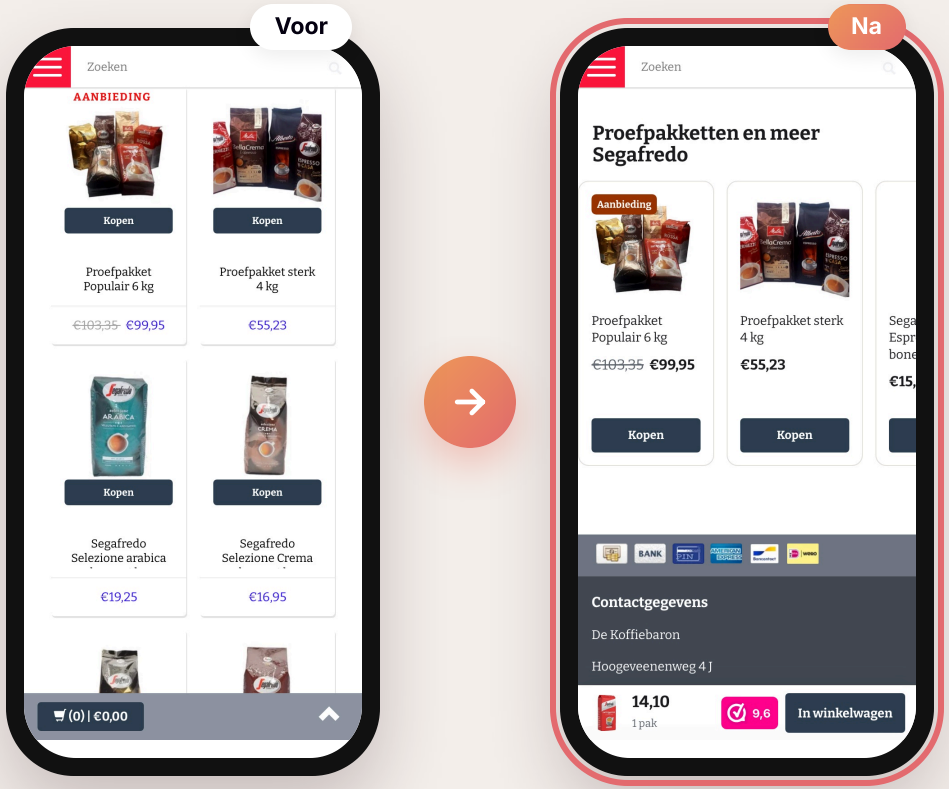
Onder de tekst lees je dat een hele doos 8 pakken is en 8% korting geeft.

03 Kortere tekst

De omschrijving begint met de smaak, zodat je snel weet of deze koffie bij jouw kopje past.

Meer Segafredo.

Vegen door proefpakketten en andere bonen.



01 Vegen in plaats van scrollen

De producten stonden onder elkaar in twee kolommen. Nu veeg je in één rij door alle bonen.

02 Proefpakketten vooraan

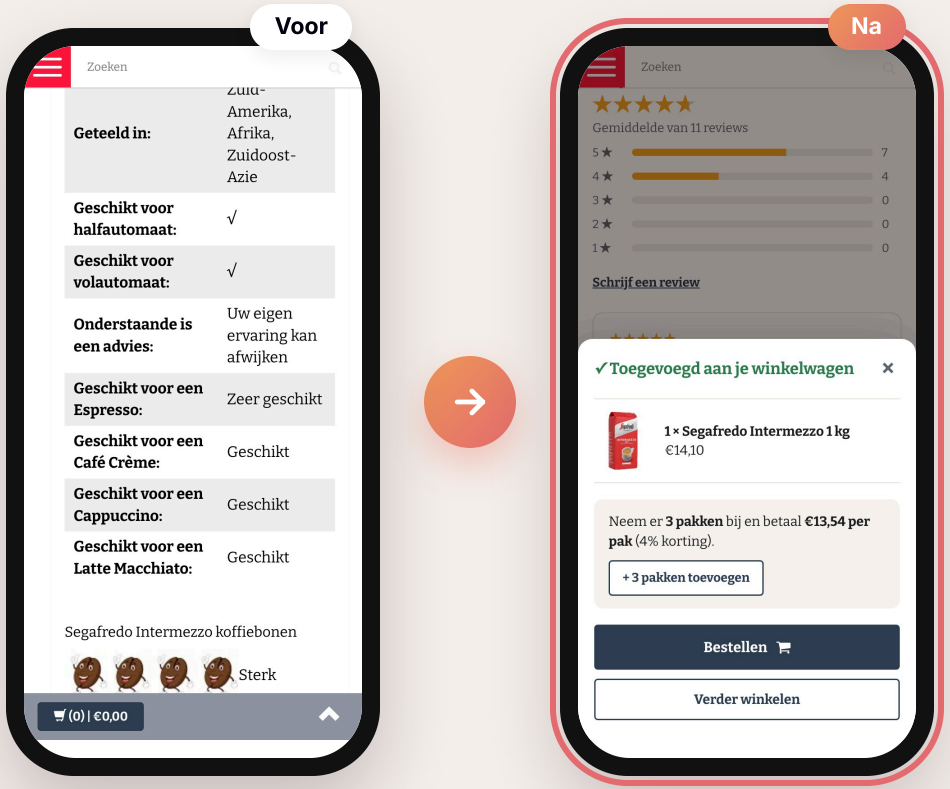
Wie nog wil proeven, ziet de proefpakketten eerst, met een duidelijke knop.

03 Gelijke kaartjes

Foto, naam, prijs en knop staan in elk kaartje op dezelfde plek.

Bestellen.

Na het toevoegen een duidelijke volgende stap.



01 Bevestiging met je keuze

Na het toevoegen zie je meteen welke koffie en welk aantal er in je winkelwagen zit.

02 Tip om te besparen

‘Neem er 3 pakken bij en betaal 13,54 per pak’ met één tik. Zo voelt meer kopen logisch.

03 Bestellen of verder winkelen

Twee duidelijke knoppen, zodat je zelf kiest hoe je verdergaat.

HOE HET VERDER GAAT

Van ontwerp naar meer orders.

Zo brengen we het nieuwe ontwerp live, en meten we wat het oplevert.

01 Alleen de pagina

Header, menu, USP-balk en footer blijven precies zoals ze nu zijn. We veranderen alleen de inhoud van de productpagina.

02 Eerst testen, dan live

We zetten het nieuwe ontwerp in een A/B-test naast de huidige pagina en meten de bestellingen per bezoeker.

03 Je eigen sterke punten

Je eigen foto's, beelden, reviews en tone of voice: alles kwam al van jullie, alleen op een betere plek.

Benieuwd wat dit voor jouw webshop oplevert?

In een vrijblijvend gesprek lopen we het ontwerp samen door.

Plan een gratis kennismaking →