

SecretKey 

Caso Studio eCommerce

Come aumentare i profitti di un eCommerce senza investire 1 Euro in pubblicità grazie alla **CRO** e al **Neuromarketing**.





A/B Test sulla leva di SCONTO

Il test è stato realizzato per comprendere la percezione degli utenti sui valori di sconto, rispetto ad una **MODAL BOX** che serve ad ottenere iscritti alla newsletter.

La finestra modale in questione appare dopo un tot. di secondi sul sito eCommerce di un **Luxury Fashion brand**.

Ottieni subito il 10% di sconto

Iscriviti alla nostra newsletter e ricevi uno sconto immediato del 10% sul tuo primo ordine

Nome

Email

Sesso

Ho preso visione dell'informativa della Privacy e acconsento al trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 D.Lgs. 30/6/2003 n.196 e dell'art. 13 regolamento UE 2016/679*

ISCRIVITI E RICEVI LO SCONTO



Validare un BIAS: meglio uno sconto in percentuale o in Euro?

L'eCommerce in questione aveva un **Average Order Value di 355 Euro** e un tasso di conversione della modal box dell'1,69%.

Nello specifico volevamo capire se uno sconto con valore unitario in Euro, potesse essere percepito come **“più conveniente”** rispetto ad uno sconto con valore percentuale.

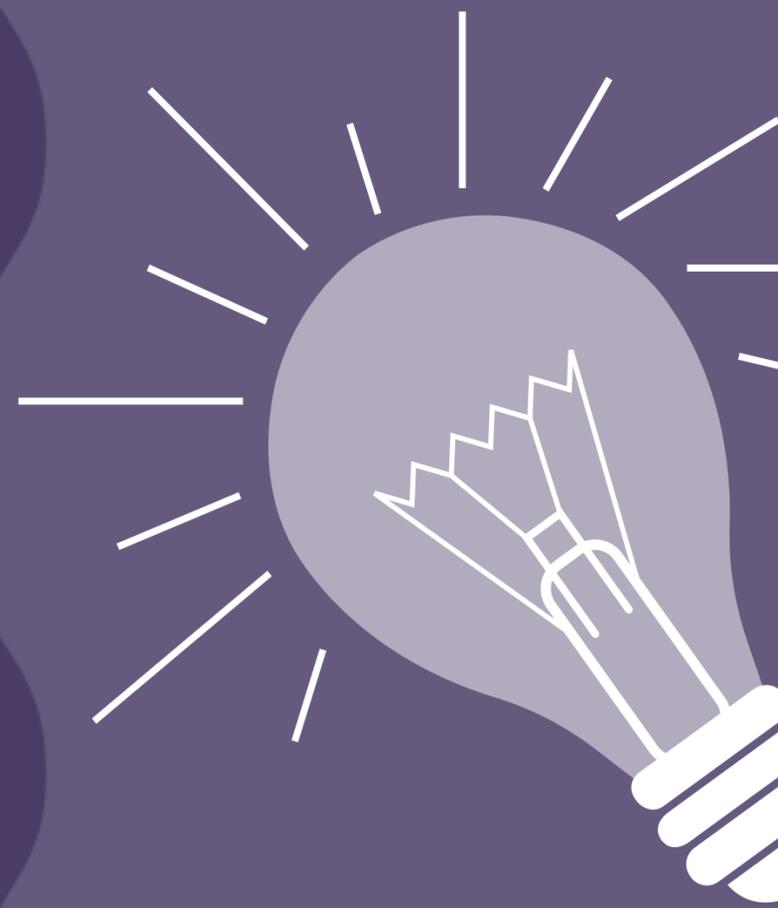




Neuromarketing a servizio della Customer Value Optimization

Nello specifico volevamo capire se uno **sconto con valore pari a 30 Euro**, potesse essere percepito come **“più conveniente”** rispetto ad uno **sconto in percentuale del 10%**.

La nostra ipotesi era che lo sconto di 30 Euro avrebbe portato ad un aumento delle iscrizioni alla newsletter, nonché un **aumento dei margini di profitto** rispetto allo scontrino medio dell'eCommerce.



Le due Modal Box utilizzate in A/B Testing

Per validare la nostra ipotesi con dei dati incontrovertibili, abbiamo mostrato al 50% dei visitatori la modal box con lo sconto del 10%, mentre all'altro 50% lo sconto di 30 €.

Ottieni subito il 10% di sconto

Iscriviti alla nostra newsletter e ricevi uno sconto immediato del 10% sul tuo primo ordine

Nome

Email

Sesso

Ho preso visione dell'informativa della Privacy e acconsento al trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 D.Lgs. 30/6/2003 n.196 e dell'art. 13 regolamento UE 2016/679*

ISCRIVITI E RICEVI LO SCONTO

Popup 10%

Ottieni subito €30 di sconto

Iscriviti alla nostra newsletter e ricevi uno sconto immediato di €30 sul tuo primo ordine superiore a €300

Nome

Email

Sesso

Iscrivendomi alla newsletter acconsento al trattamento dei miei dati e dichiaro di aver preso visione della [Privacy Policy](#) *

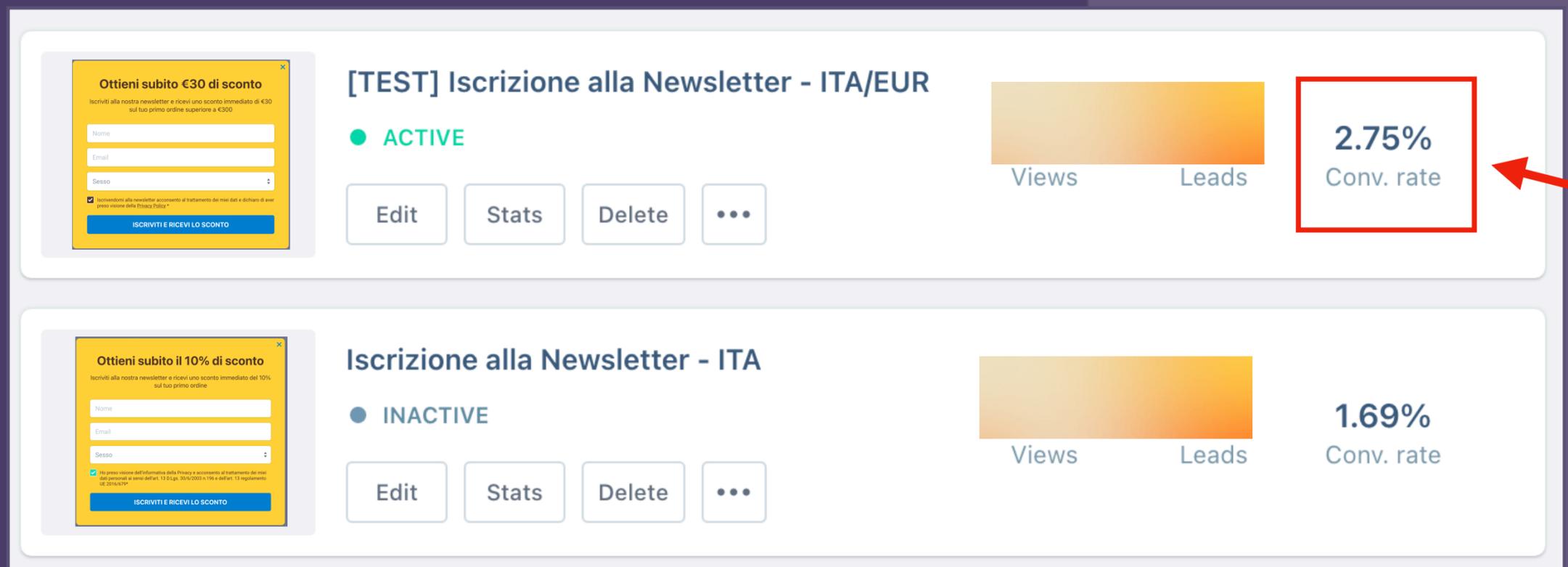
ISCRIVITI E RICEVI LO SCONTO

Popup €30



I risultati del testing A/B

Come speravamo, a livello di percepito lo sconto di 30 Euro ha avuto un impatto maggiore sui visitatori, portando **un incremento del tasso di iscrizione alla newsletter pari al +63%.**



Più Lead = più clienti

A parità di traffico questo è il risultato ottenuto:

- **entrate: +13.000 Euro**
- **transazioni: +32**
- **valore medio: +6 Euro**

| Codice coupon ordine ? | Entrate ? | Transazioni ? | Valore medio ordini ? |
|------------------------|--|--|---|
| |  69.653,42 € % del totale: 19,18% (363.185,00 €) | 184 % del totale: 21,20% (868) | 378,55 € Media per vista: 418,42 € (-9,53%) |
| 1. w30_cfvnd78p | 2.220,00 € (3,19%) | 2 (1,09%) | 1.110,00 € |
| 2. w30_y6yqvj5v | 1.345,13 € (1,93%) | 1 (0,54%) | 1.345,13 € |
| 3. w30_2edbfvws | 1.172,00 € (1,68%) | 1 (0,54%) | 1.172,00 € |

Popup €30

| Codice coupon ordine ? | Entrate ? | Transazioni ? | Valore medio ordini ? |
|------------------------|--|--|---|
| |  56.567,92 € % del totale: 21,88% (258.585,78 €) | 152 % del totale: 23,00% (661) | 372,16 € Media per vista: 391,20 € (-4,87%) |
| 1. w_ajwgia3t | 1.818,00 € (3,21%) | 1 (0,66%) | 1.818,00 € |
| 2. w_irmjezan | 1.620,00 € (2,86%) | 2 (1,32%) | 810,00 € |

Popup 10%

L'impatto sulla profittabilità eCommerce 🏛️

Confrontando le due strategie di sconto, possiamo vedere come queste impattano sui margini.

Su un carrello medio dell'ultimo mese pari a €414,01, il valore del coupon rimane sempre invariato a €30.

Mentre se fosse stato attivo lo sconto del 10% il valore sarebbe stato più alto, ovvero €41,40, andando ad erodere i margini.



Sintesi: oltre ad aumentare tutte le metriche di vendita eCommerce, la proiezione su 1.000 ordini evidenzia come la riduzione dello sconto possa generare un incremento delle marginalità di profitto per un valore di 11.400 Euro.



SecretKey 



***SEGUIMI
PER ALTRI
POST COME
QUESTO***



Metti un
Like



Lascia un
commento



Salva
il post

