

Zo haal je meer uit productaanbevelingen

08-12-2016 11:36



'Aanbevolen voor jou'. Welke webshop maakt geen gebruik van dit lokkertje naar producten die mogelijk interessant zijn voor een bezoeker? En dat is zeker niet voor niets, want deze benadering kan tot bijna drie keer extra omzet per bezoeker opleveren. Als het goed wordt toegepast, tenminste. Met een one-size-fits-all benadering benut je niet het volledige potentieel van productaanbevelingen. In deze infographic laat Dynamic Yield zien hoe je dat wel doet.