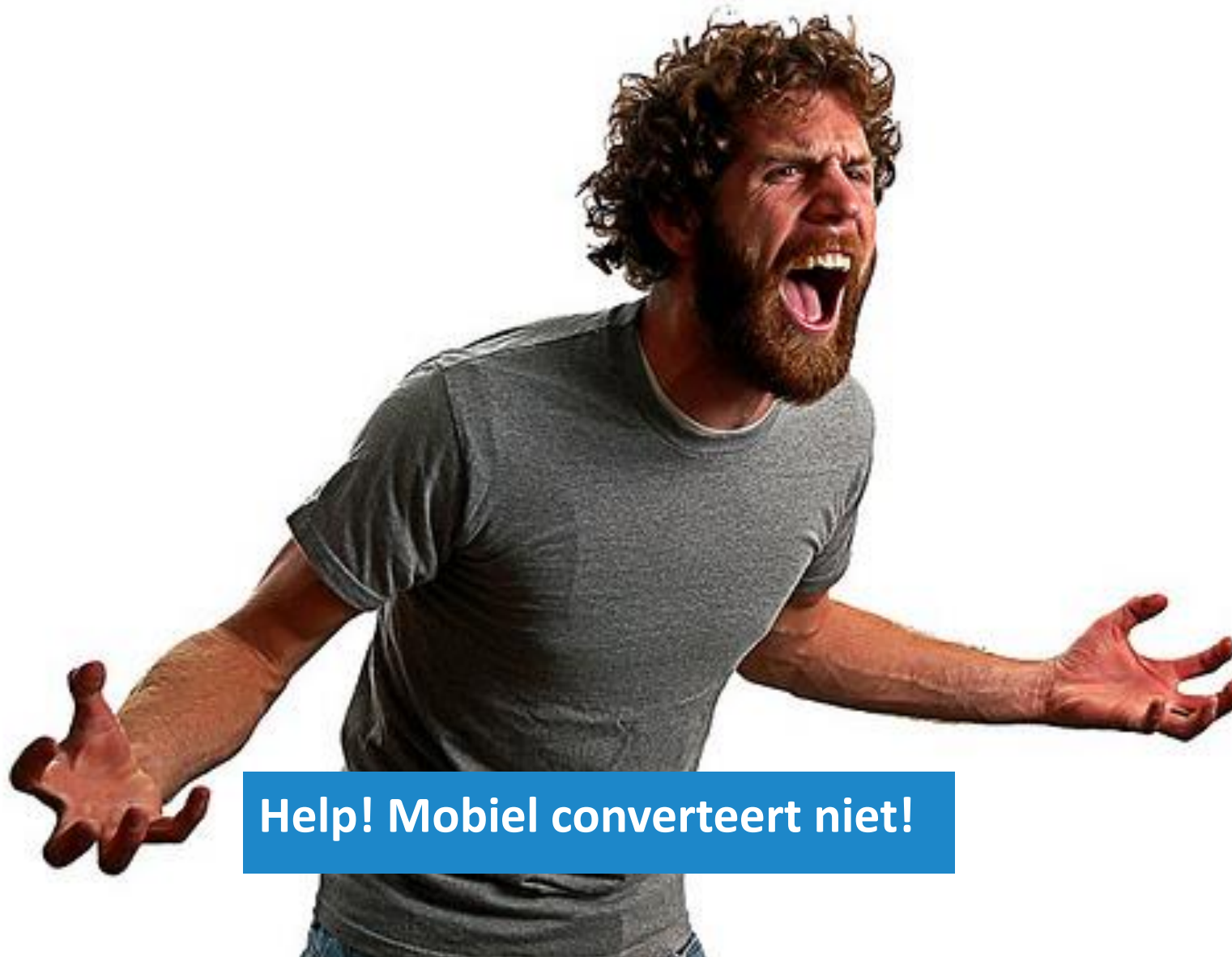




# Datagedreven conversie-optimalisatie op mobiel!

proces, cases en tips

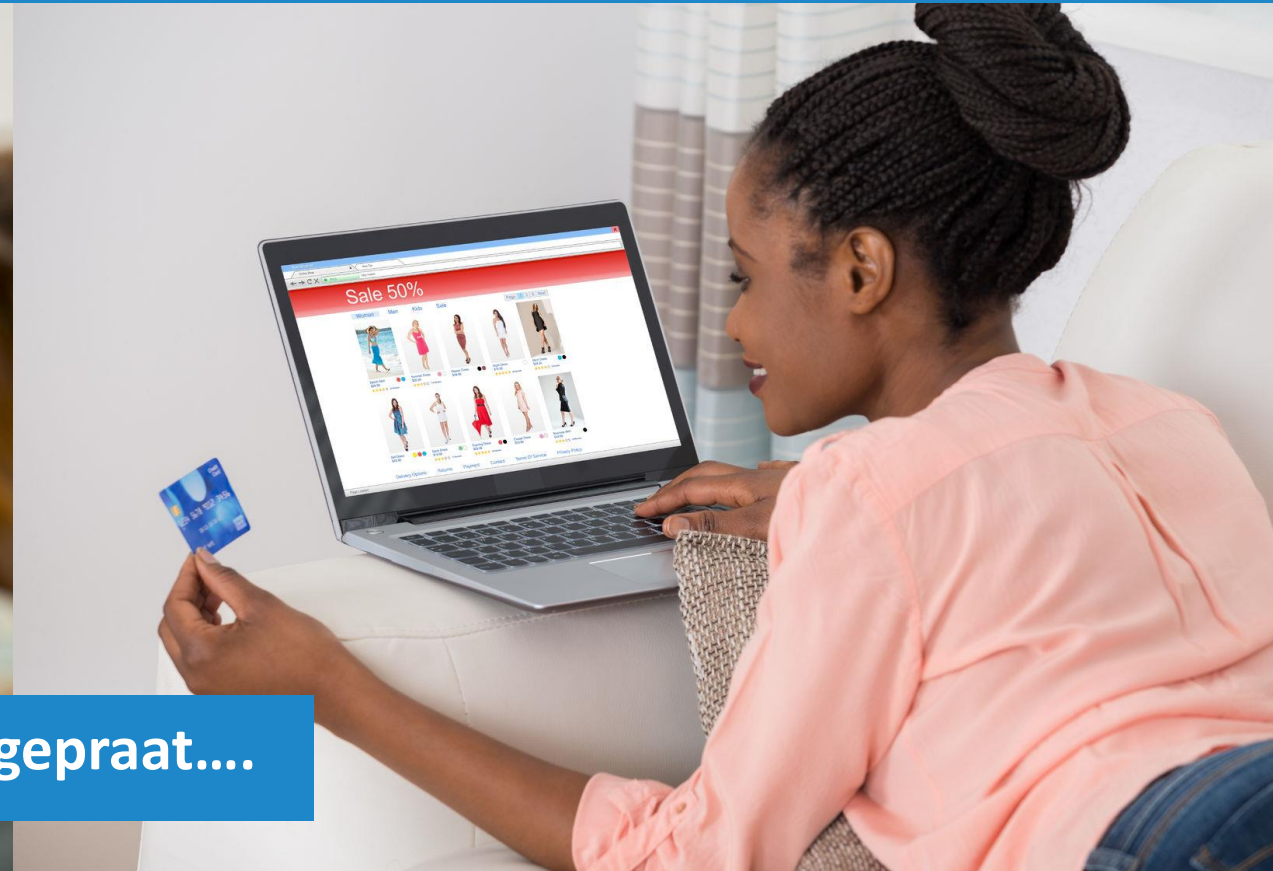
Expertgroep Revenue Optimization



**Help! Mobiel converteert niet!**

Oriënteren op mobiel...

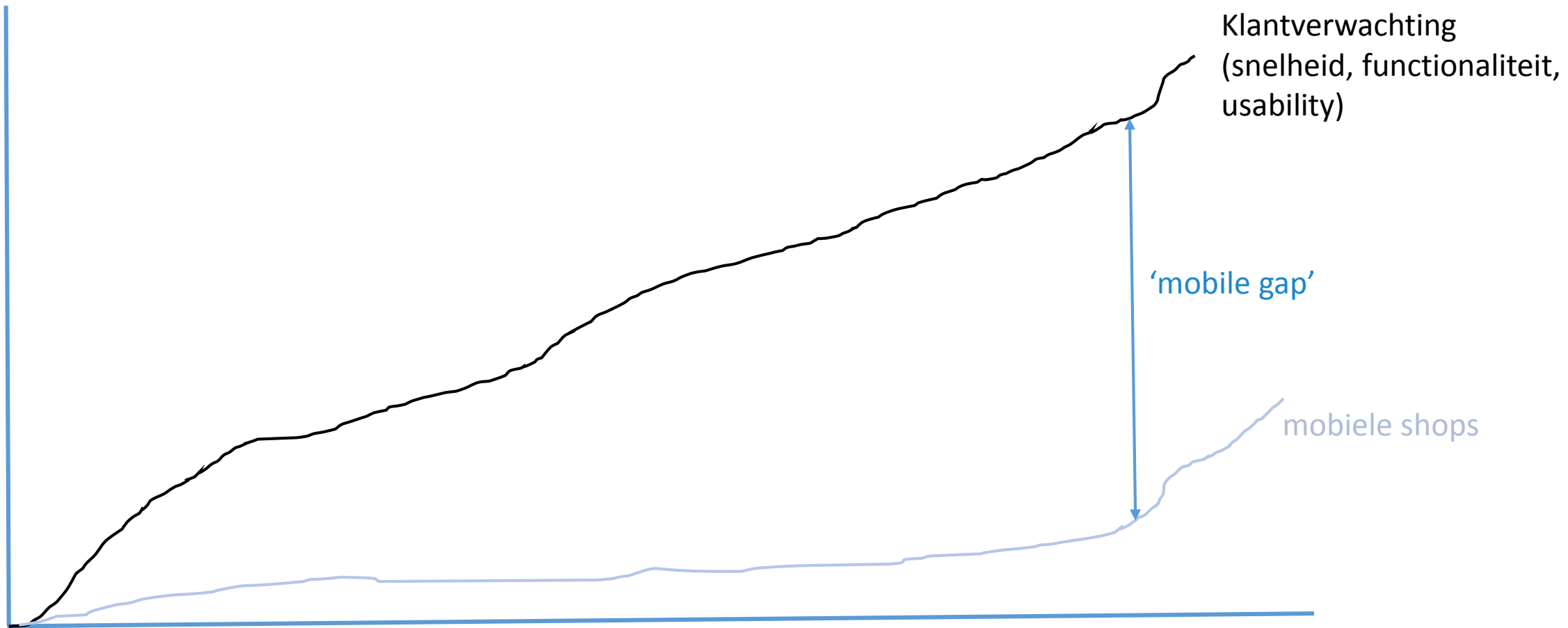
Converteren op desktop

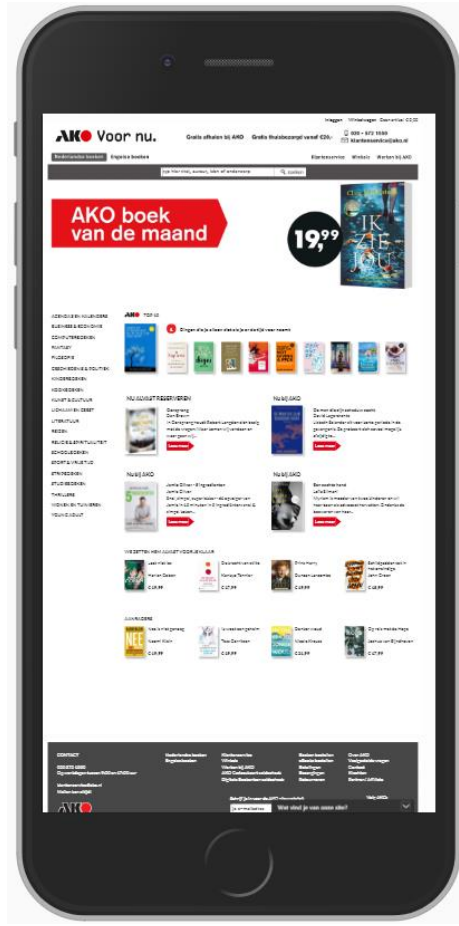
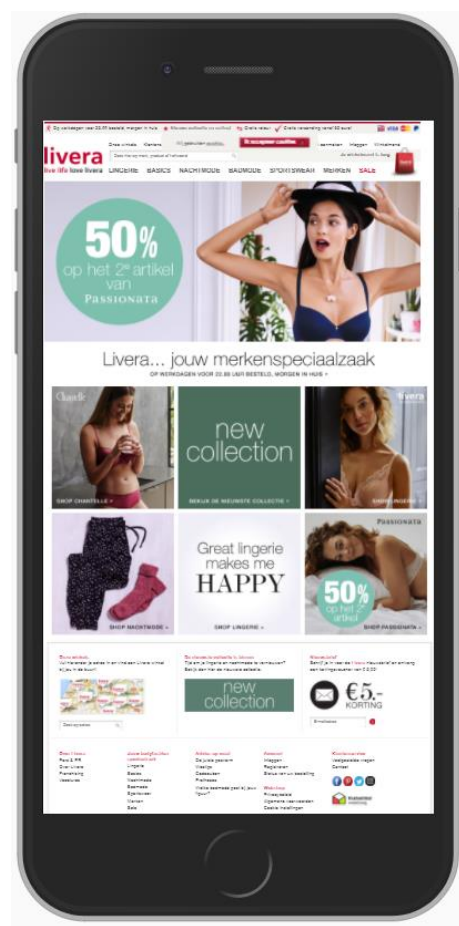
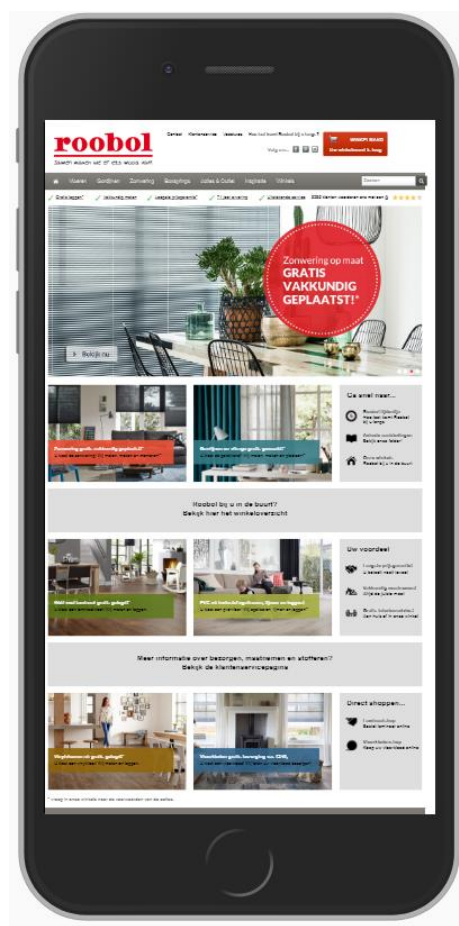


**Cross-device attributie hebben we ons zelf aangepaat...**



**De échte reden is dat we consumenten slechte mobiele ervaringen bieden...**







Klantenservice



eCommerce Manager



Consument



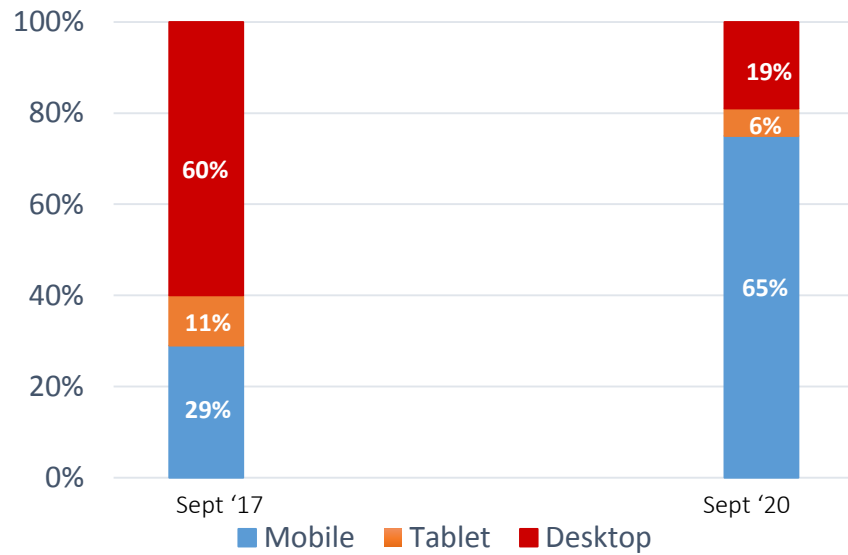
Online marketer



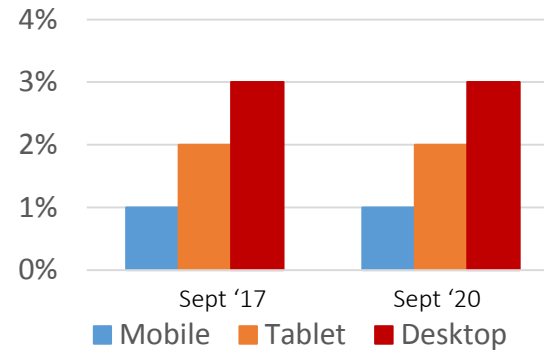
CEO

# Hoe toekomstgericht is jouw bedrijf?

Aandeel verkeer



Conversie ratio



Omzet sept '17

Omzet sept '20

	€290.000,-	€650.000,-
	€220.000,-	€120.000,-
	€1.800.000,-	€570.000,-
<b>Totaal:</b>	<b>€2.310.000,-</b>	<b>€1.340.000,-</b>

**VERLIES €970.000,-**

Totaal aantal sessies: 1.000.000

Gemiddelde orderwaarde: €100



# Hoe optimaliseer je de conversie op mobiel?

# Voorzitter Expertgroep Revenue Optimization



## Jurjen Jongejan

Sr. Conversie-optimalisatie consultant | Online Marketing Director

✓ Meer dan 13 jaar conversie-optimalisatie ervaring bij **ismecompany**

✓ Bedrijfskundige van de  ERASMUS UNIVERSITEIT ROTTERDAM

✓ Blogger op **Frankwatching** **TWINKLE**  
CONCREET OVER E-COMMERCE

✓ Auteur van de bestseller



 [j.jongejan@ism.nl](mailto:j.jongejan@ism.nl)

 [Linkedin.com/jurjenjongejan](https://www.linkedin.com/in/jurjenjongejan)

 [@jurjenjongejan](https://twitter.com/jurjenjongejan)



**Jurjen Jongejan**  
Sr. Conversie-optimalisatie  
Consultant  
ismecompany



**Farshad Soleymani**  
Conversie Manager  
ziggo



**Guido Jansen**  
Sr. Online Optimization  
Manager  
euroflorist



**Denise Visser-Koot**  
User Experience Strategie  
bol.com



**Rick Weij**  
Conversie Specialist  
TELE2



**Vanja Mlaco**  
CRO Lead  
transavia



**Bas Jansen**  
Conversion Specialist  
Google



**Wouter Wensing**  
Team Lead Conversion  
& Webanalytics  
ismecompany



**Bert Middendorp**  
E-commerce Manager  
hunkemöller



**Rudger de Groot**  
CRO Specialist  
Mm Mintminds  
Digital  
Optimizers



**Kristof Vervliet**  
E-commerce Manager  
difrax



**Wesley Koolen**  
E-commerce Manager  
Roompot  
Vakanties



**Bernadette Bijkerk**  
CRO Specialist  
sanoma



**Robin Fellingner**  
Online Shop Manager  
BCC



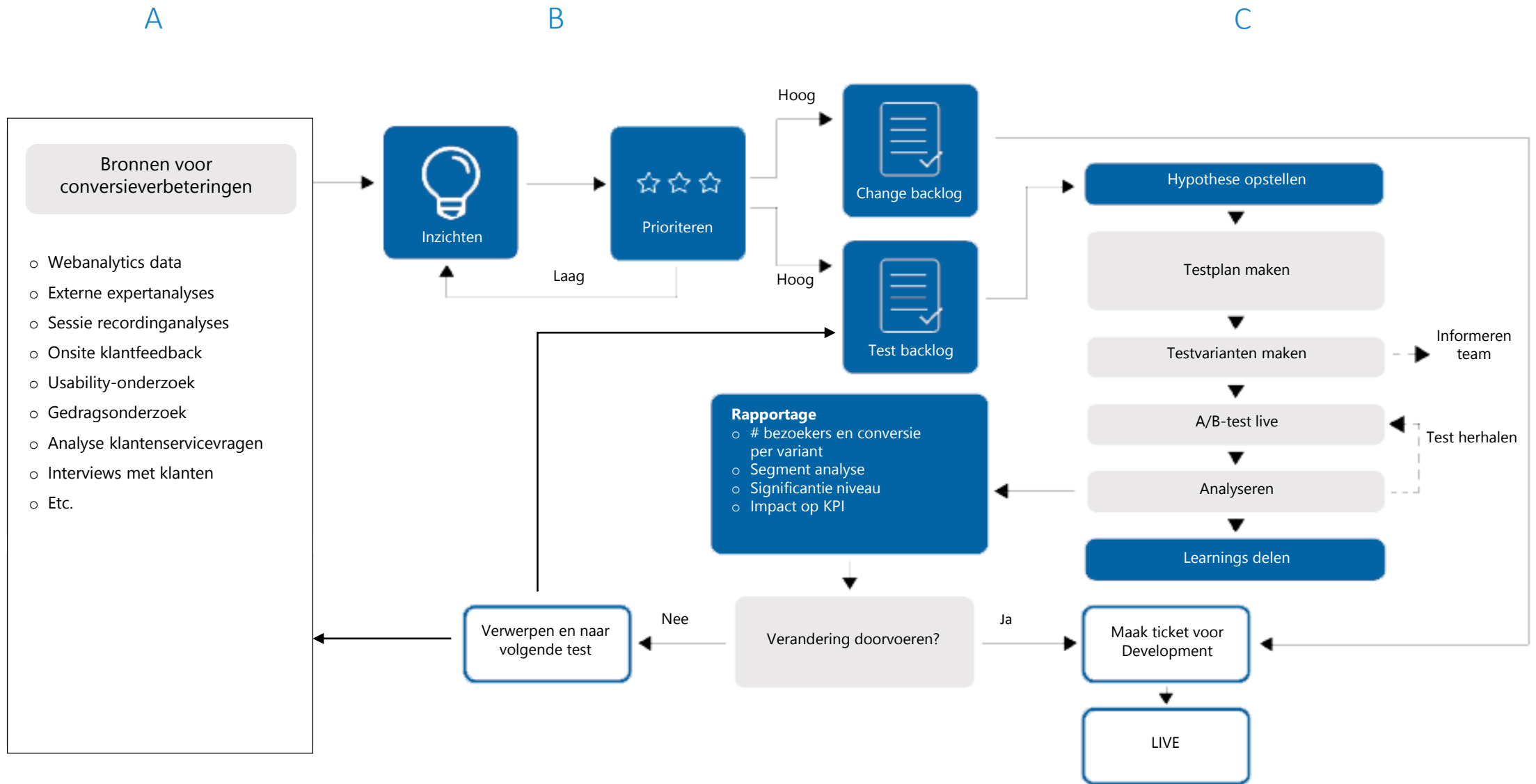
**Erik van Houwelingen**  
Senior Web Analyst  
KAR  
WEI

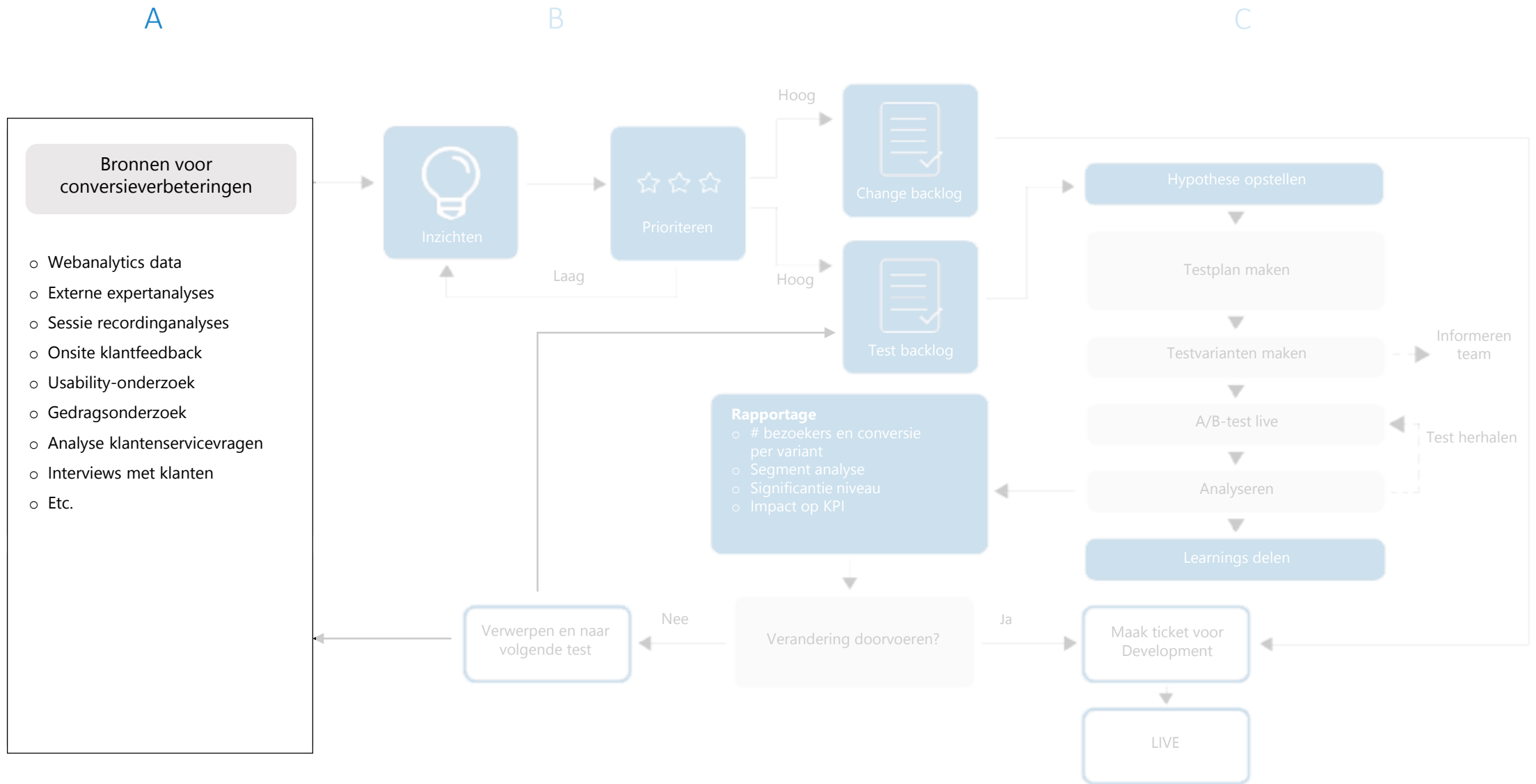


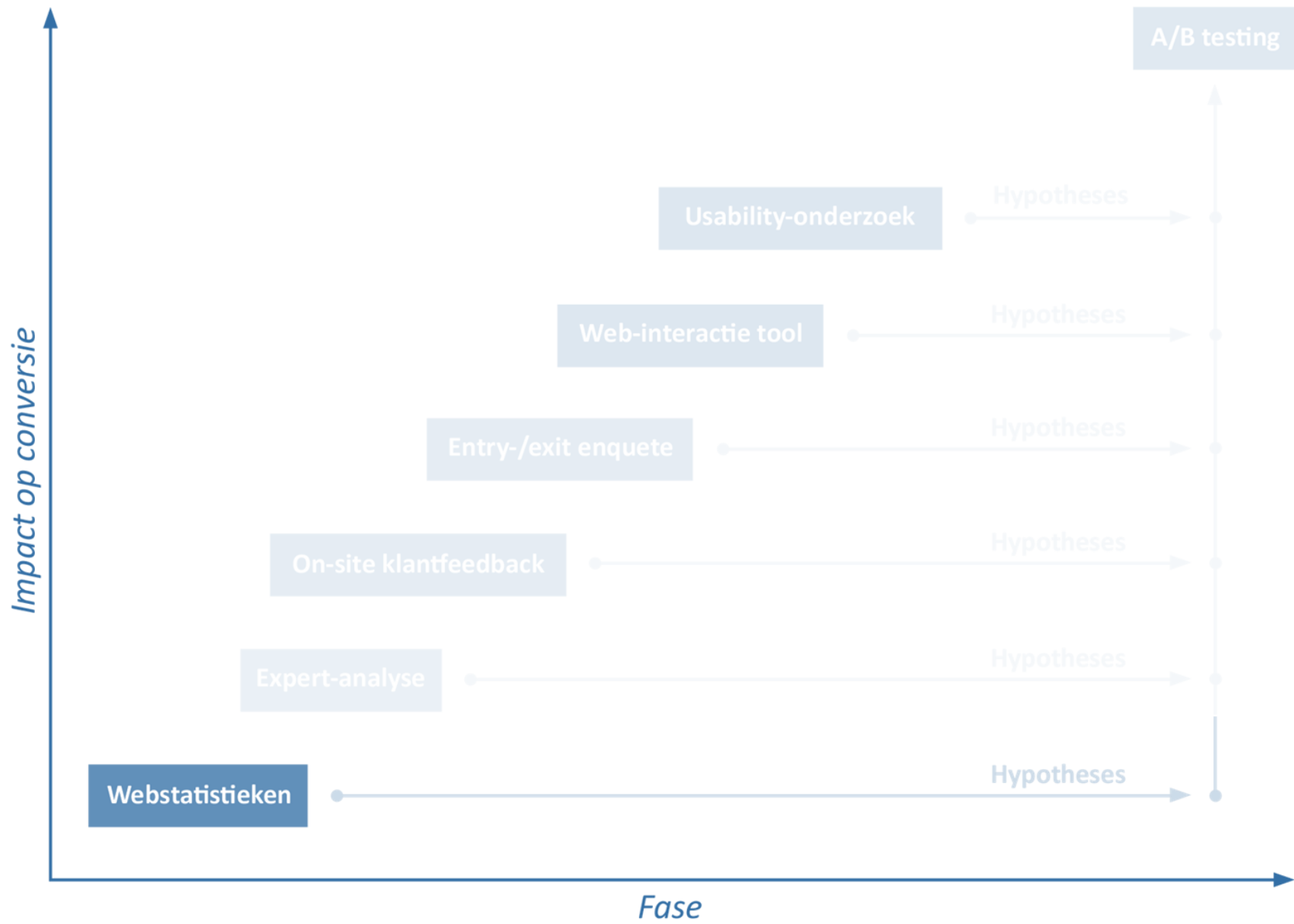
**Raun Sips**  
Online Conversion Manager  
nextail



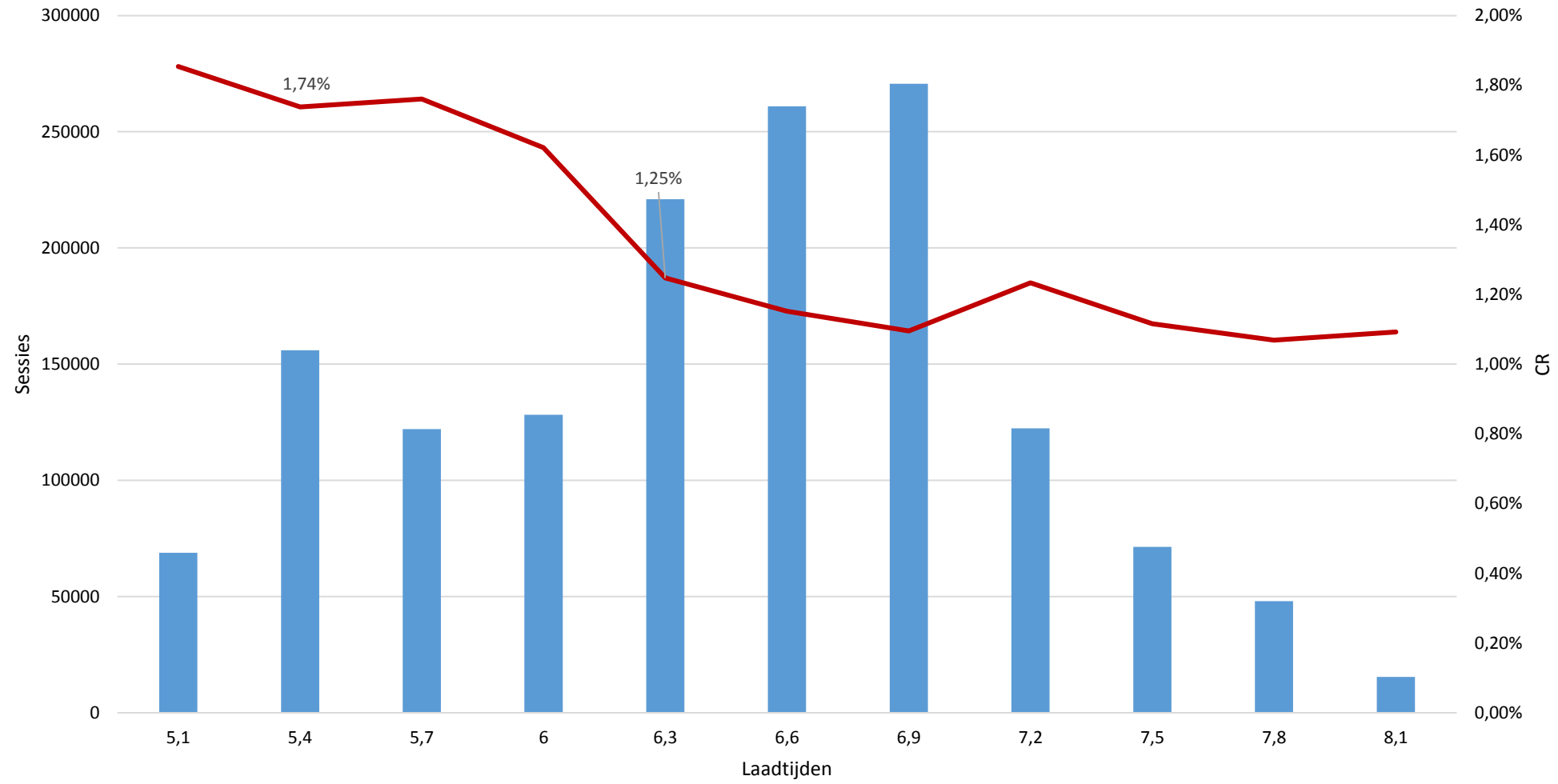
**Jurrien Schouten**  
CRO Specialist  
fonQ







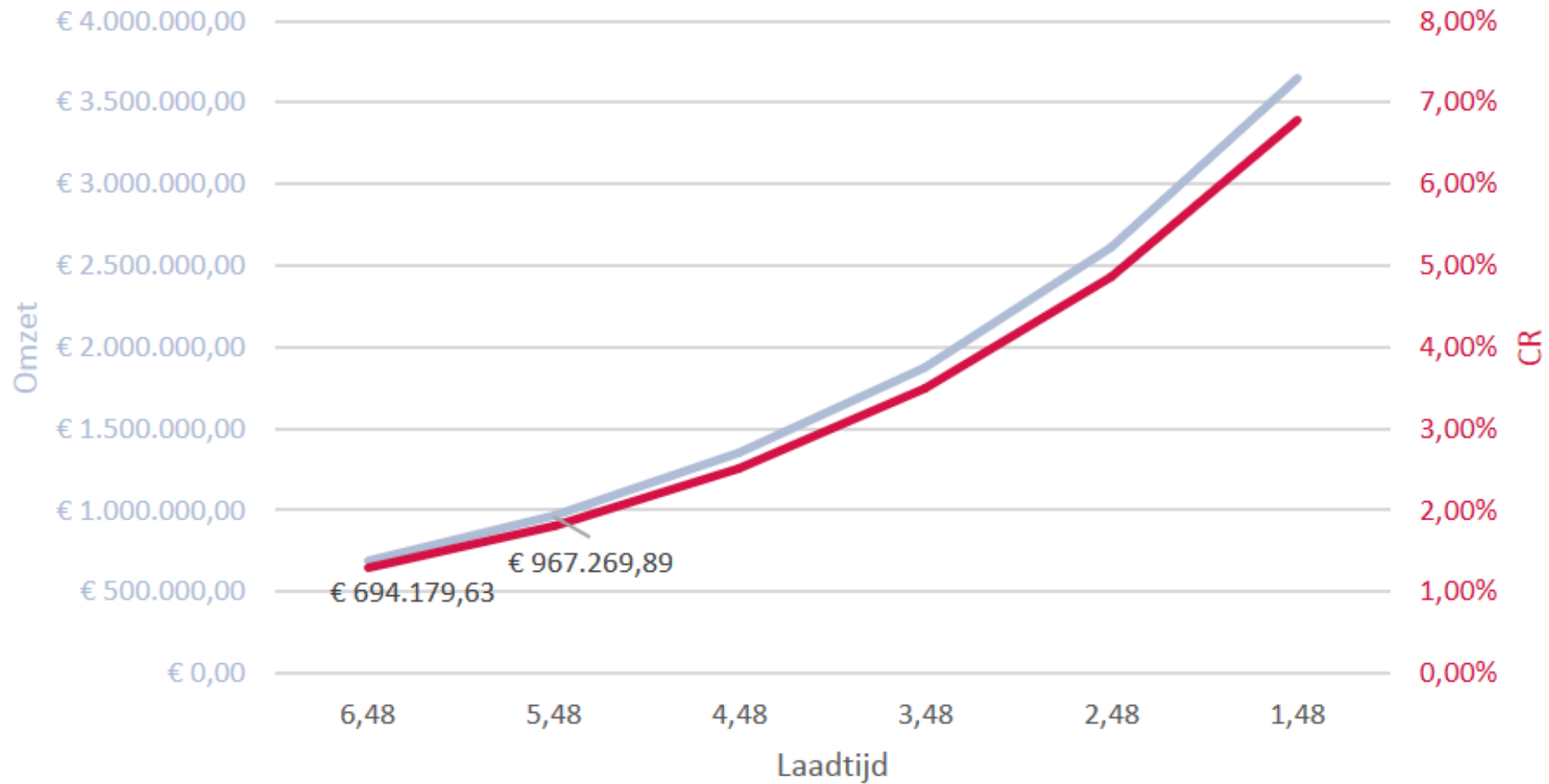
### Mobiel



Correlatie: -0.90

Source: Google Analytics

## Verwachte impact van laadtijd op mobiele omzet



1 seconde sneller = +/- 270.000 euro extra omzet



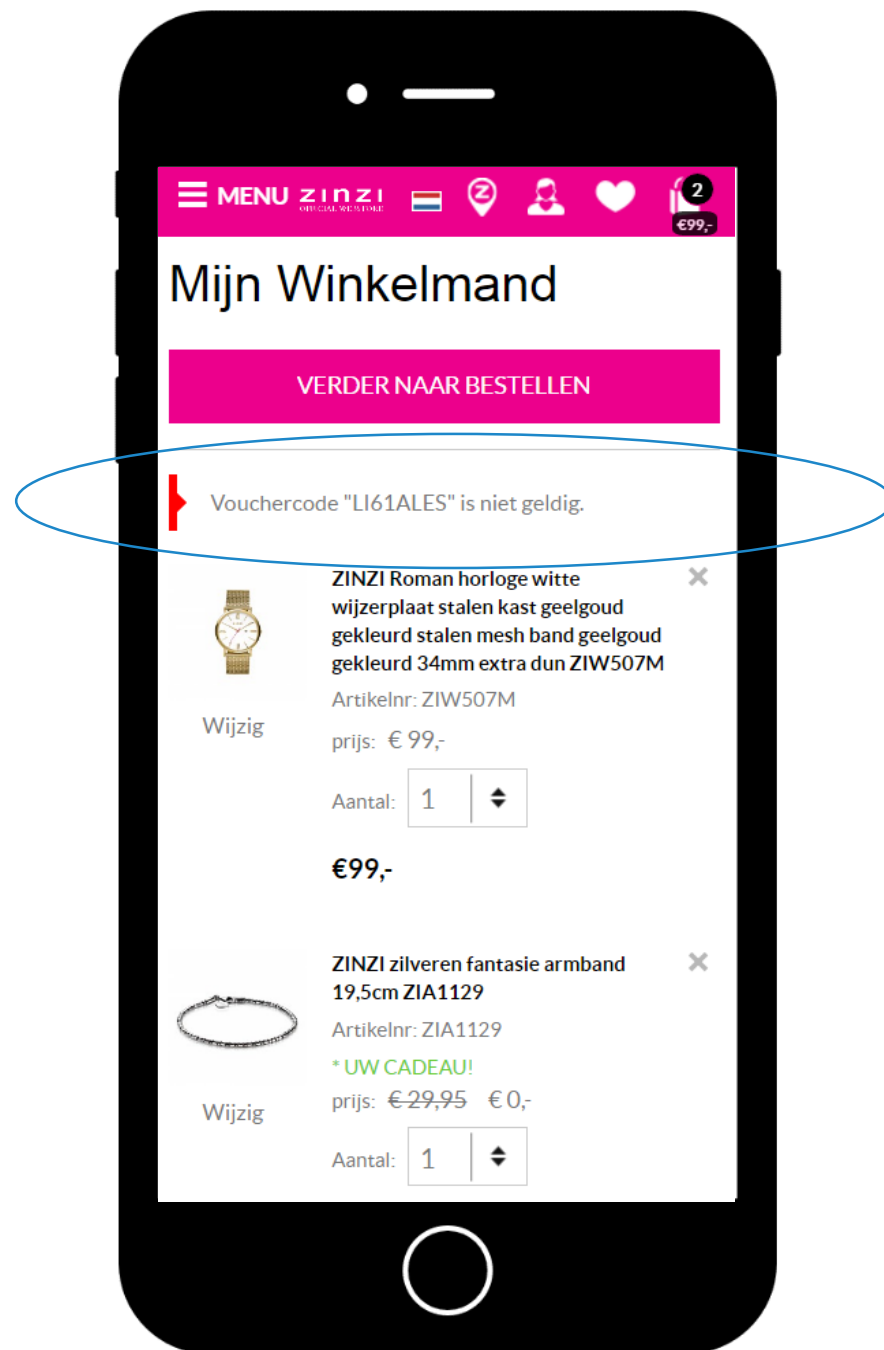


12.4s

4.0s




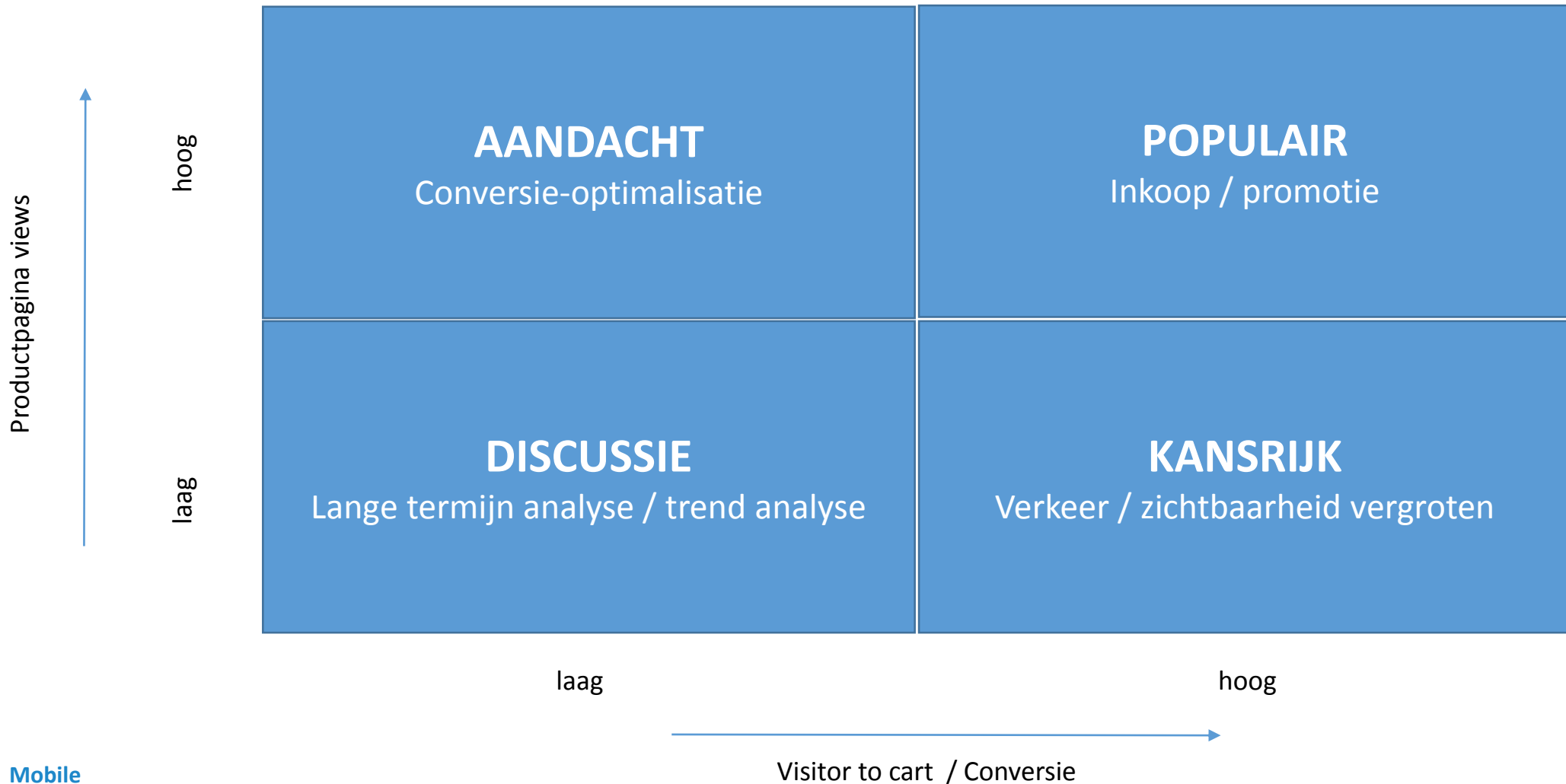
playback rate: 0.25 0.5 0.75 1 2



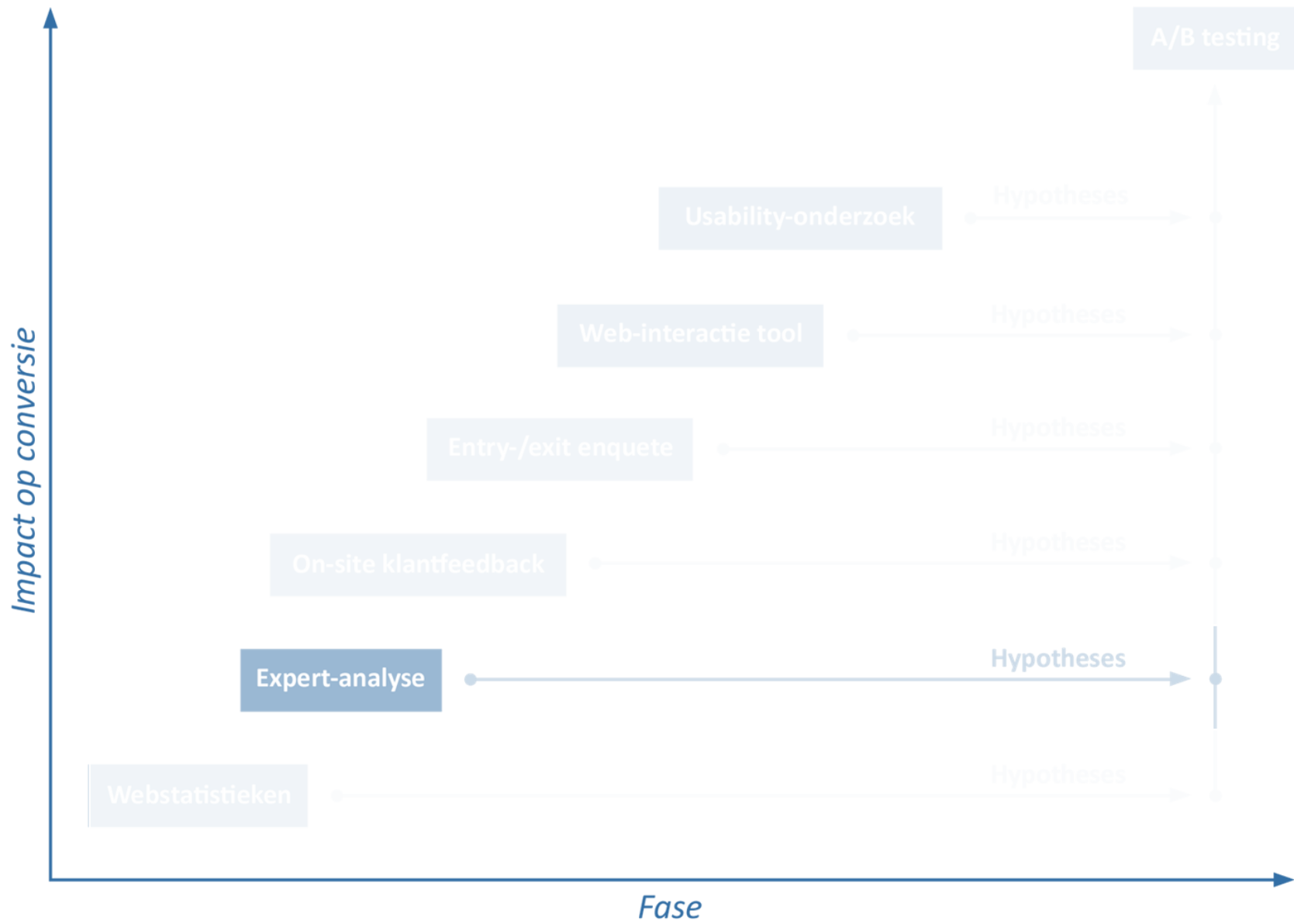
Gebeurtenislabel <span>?</span>	Totale gebeurtenissen <span>↓</span> <span>?</span>	Unieke dimensiecombinaties <span>?</span>
<b>Smartphone traffic</b> 	<b>2.925</b> % van totaal: 1,23% (237.521)	<b>1.897</b> % van totaal: 0,50% (379.552)
1. Ongeldige login of wachtwoord	<b>1.541</b> (51,89%)	694 (35,68%)
2. Vouchercode -LI61ALES- is niet geldig.	<b>256</b> (8,62%)	244 (12,54%)
3. Vouchercode -JJ61OVE- is niet geldig.	<b>236</b> (7,95%)	225 (11,57%)
4. Dit product is op dit moment niet op voorraad.	<b>190</b> (6,40%)	164 (8,43%)
5. Sommige van de producten zijn op dit moment niet op voorraad.	<b>154</b> (5,19%)	90 (4,63%)
6. Vouchercode -H3J6T2- is niet geldig.	<b>38</b> (1,28%)	38 (1,95%)
7. Prijsopgaaf artikel is niet gevonden.	<b>37</b> (1,25%)	32 (1,65%)
8. Vouchercode -Gw24Xp- is niet geldig.	<b>33</b> (1,11%)	33 (1,70%)
9. Vouchercode -T1Q9S2- is niet geldig.	<b>33</b> (1,11%)	30 (1,54%)
10. Vouchercode -Z8M9R5- is niet geldig.	<b>29</b> (0,98%)	27 (1,39%)
11. Eén of meerdere velden die u heeft ingevuld, zijn incorrect. Controleer s.v.p. uw gegevens en probeer het nog eens. Het telefoonnummer is onjuist	<b>23</b> (0,77%)	17 (0,87%)

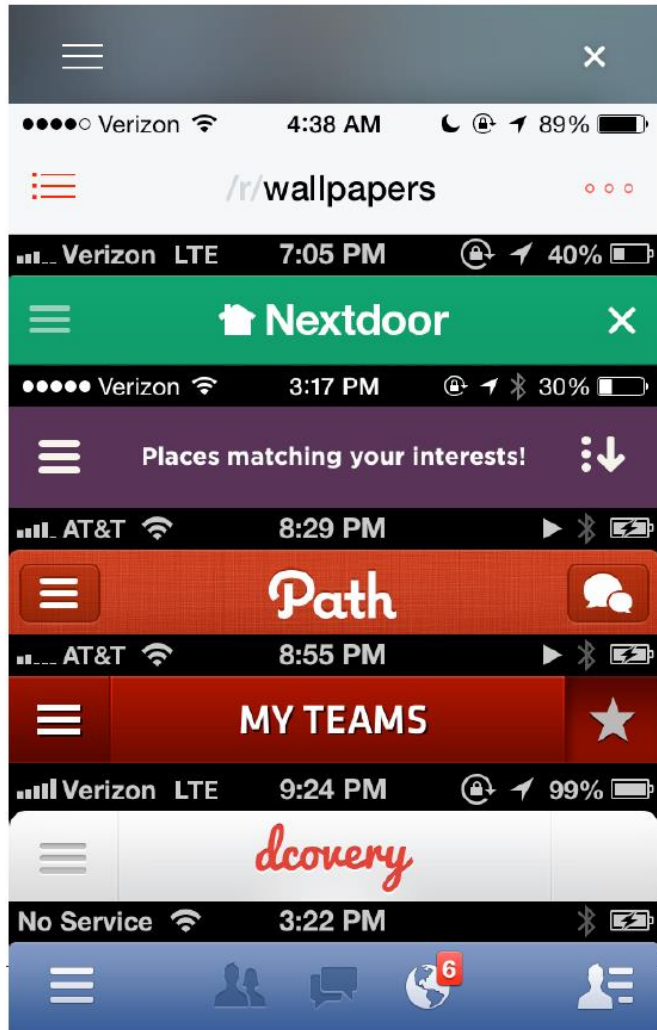


Product <sup>?</sup>	Weergaven in productenlijst <sup>?</sup>	Weergaven van productdetails <sup>?</sup>	Product toegevoegd aan winkelwagentje <sup>?</sup>	Product verwijderd uit winkelwagentje <sup>?</sup>	Productbetalingen <sup>?</sup>	Unieke aankopen <sup>?</sup>	Verhouding winkelwagentje/detailweergaven <sup>?</sup> ↑	Verhouding kopen/detailweergaven <sup>?</sup>
<b>Smartphone traffic</b> 	18.117.957 % van totaal: 19,08% (94.967.432)	284.227 % van totaal: 21,13% (1.345.367)	9.592 % van totaal: 15,59% (61.523)	0 % van totaal: 0,00% (0)	56.460 % van totaal: 10,67% (529.101)	1.734 % van totaal: 11,54% (15.021)	Gem. voor dataweergave: 4,57% (-26,20%)	0,61% Gem. voor dataweergave: 1,12% (-45,36%)
1. Adema Bella badmeubelset 99x45.5x55cm greeploos zonder spiegel met overloop hout	5.271 (0,03%)	207 (0,07%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,04%)	0 (0,00%)	0,00%	0,00%
2. Adema Glass douchecabine kwart rond met 2 schuifdeuren 90x90x185cm helder glas	11.616 (0,06%)	217 (0,08%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0,00%	0,00%
3. Plieger Compact flat paneelradiator compact vlakke plaat type 22 90x40cm 844watt wit	976 (0,01%)	355 (0,12%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0,00%	0,00%
4. RIHO Lyra standaard bad 140x90cm Wit glans	12.562 (0,07%)	203 (0,07%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0,00%	0,00%
5. Saniclass ID06 schuifdeur 110x190cm 6mm helder glas alu profiel	7.311 (0,04%)	367 (0,13%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0,00%	0,00%
6. Sunshower Combi White UV en infrarood opbouwapparaat 29x144x22.8cm full body 2000watt aluminium	816 (0,00%)	243 (0,09%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0,00%	0,00%
7. Villeroy en Boch Subway bad 180x80cm acryl wit	8.674 (0,05%)	278 (0,10%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,03%)	0 (0,00%)	0,00%	0,00%

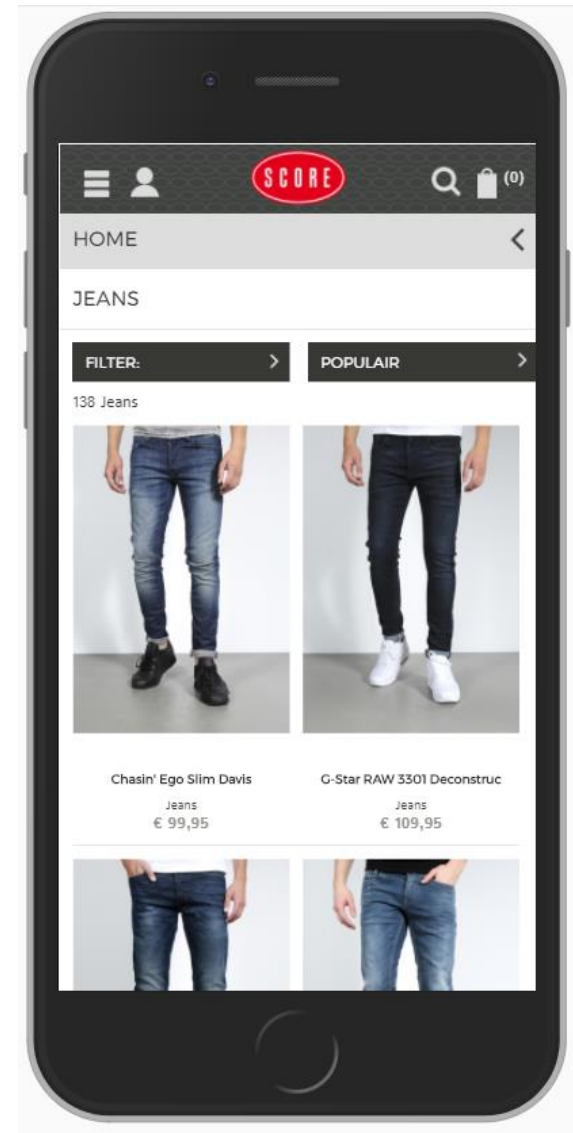


Mobile





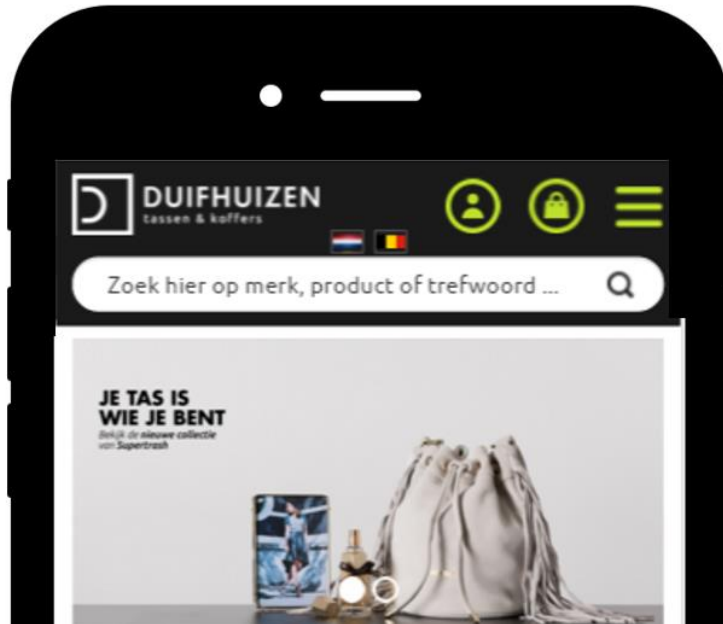
Hamburger icon



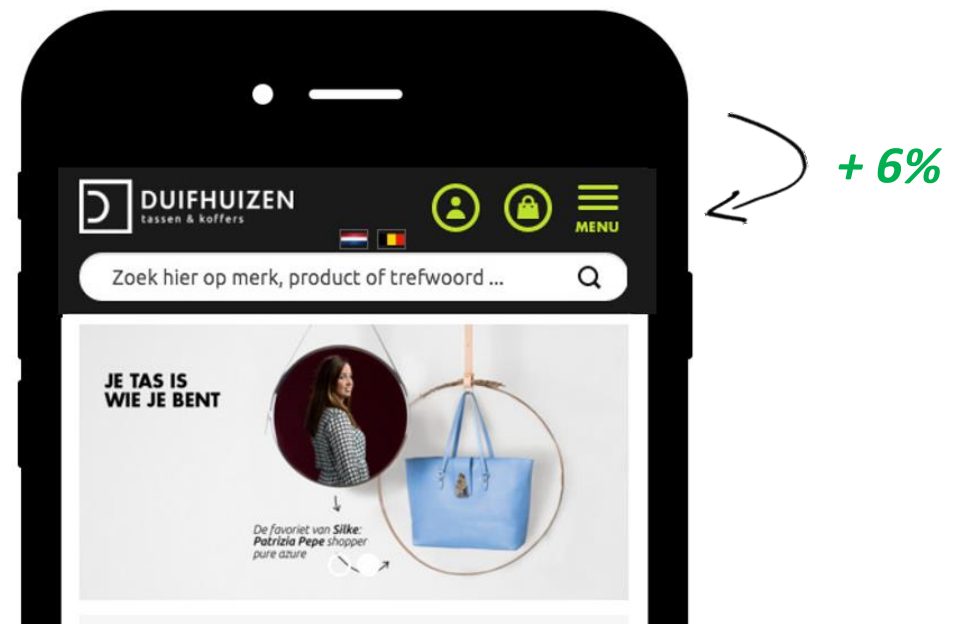




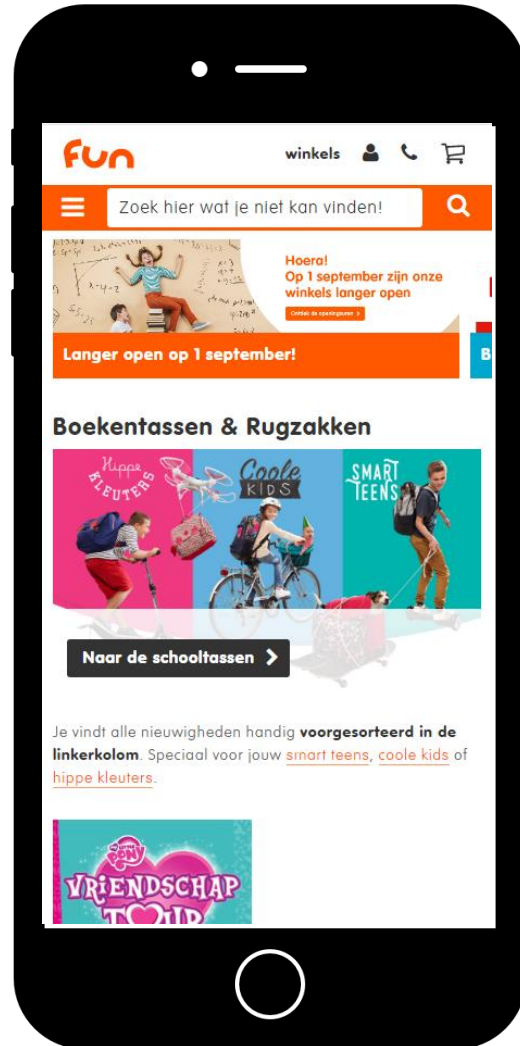
## ORIGINEEL A



## VARIANT B



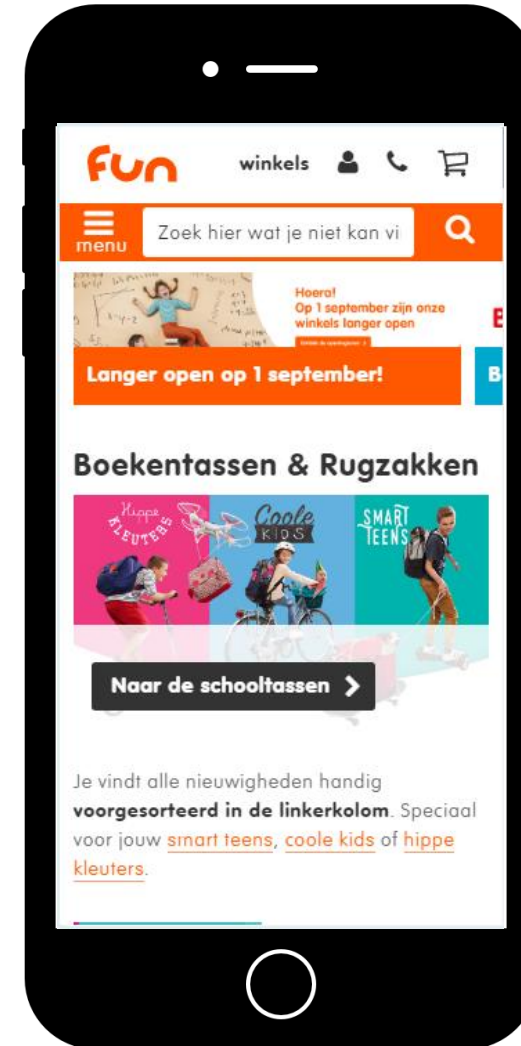
## ORIGINEEL A



+ 8%

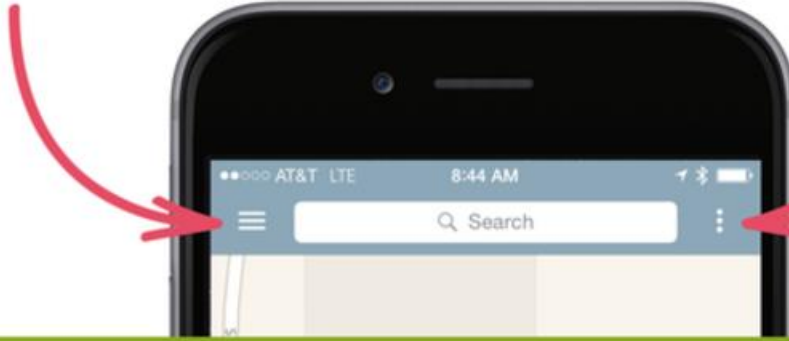


## VARIANT B





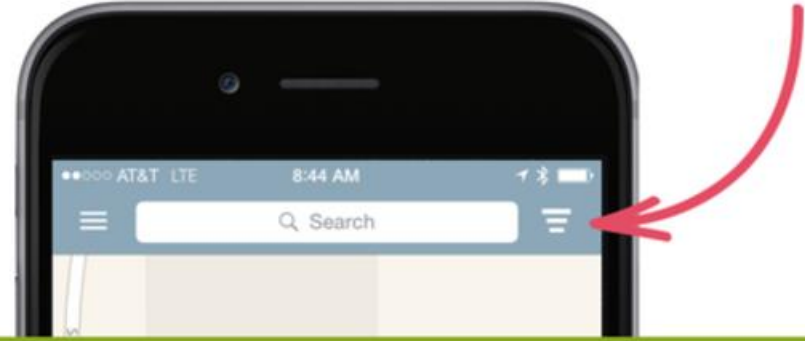
Hamburger Menu



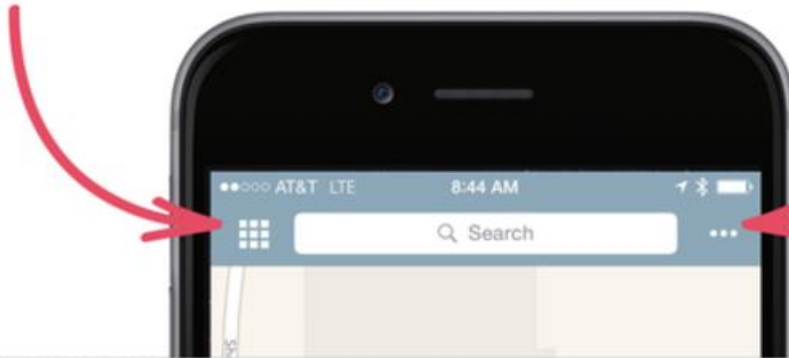
Kebab Menu



Döner Menu



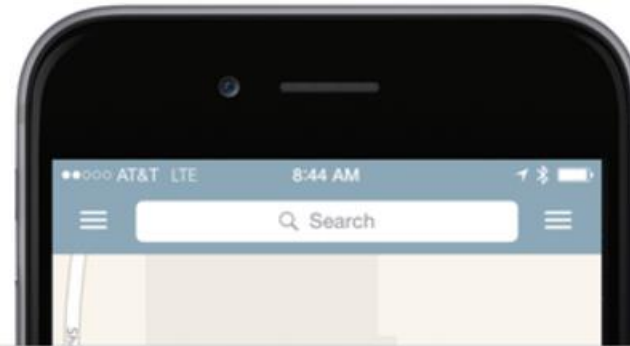
Bento Menu



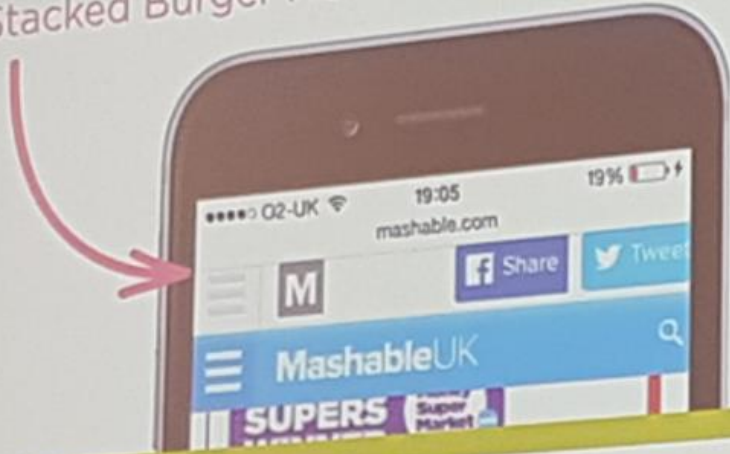
Meatballs Menu



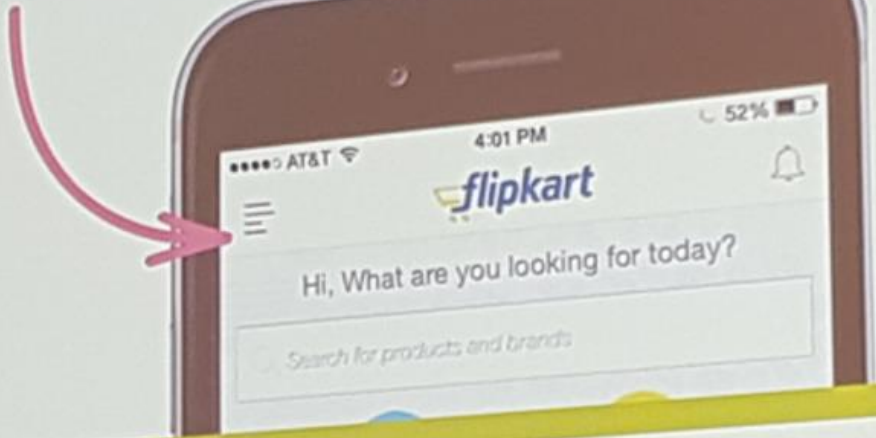
Double Hamburger Menu



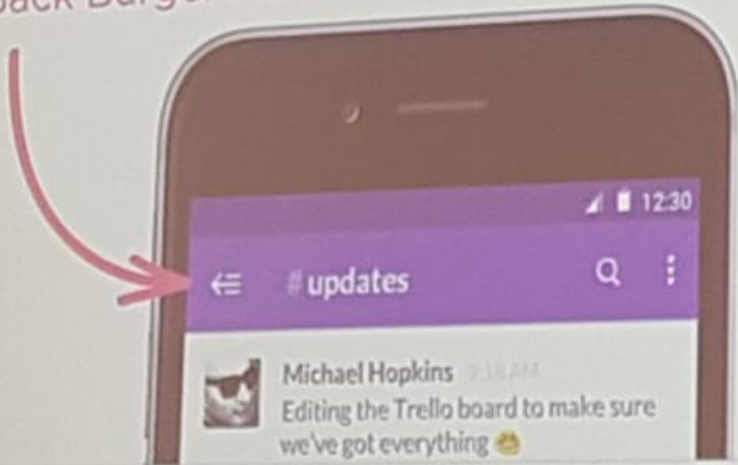
Stacked Burger Menu



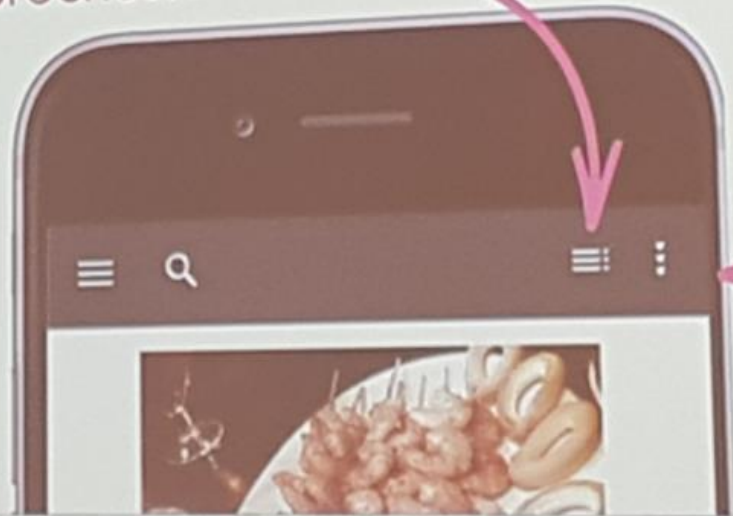
Frites Menu



Back Burger Menu

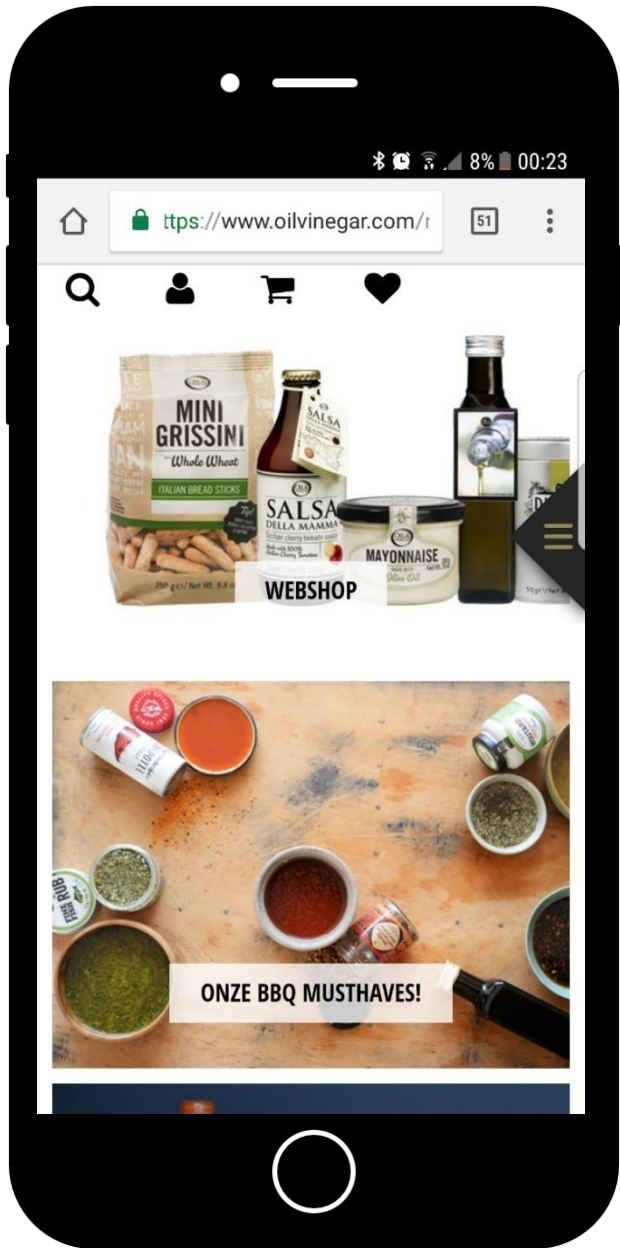


Brochette Menu



Kebab Menu

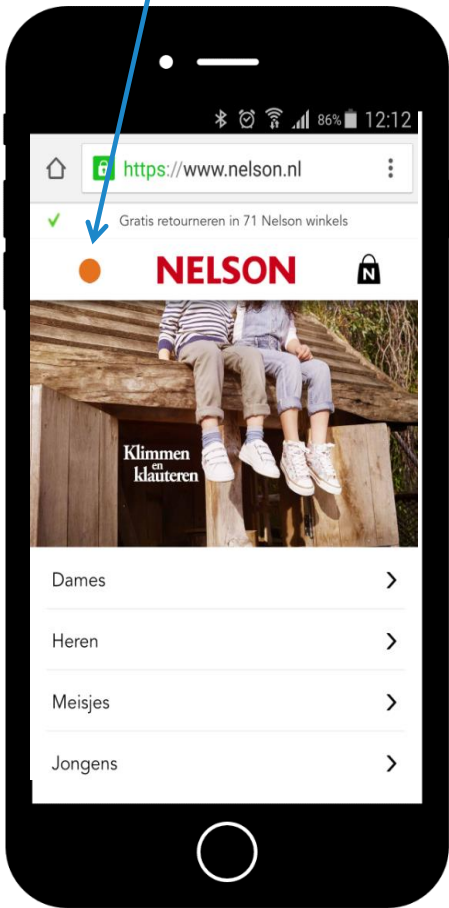




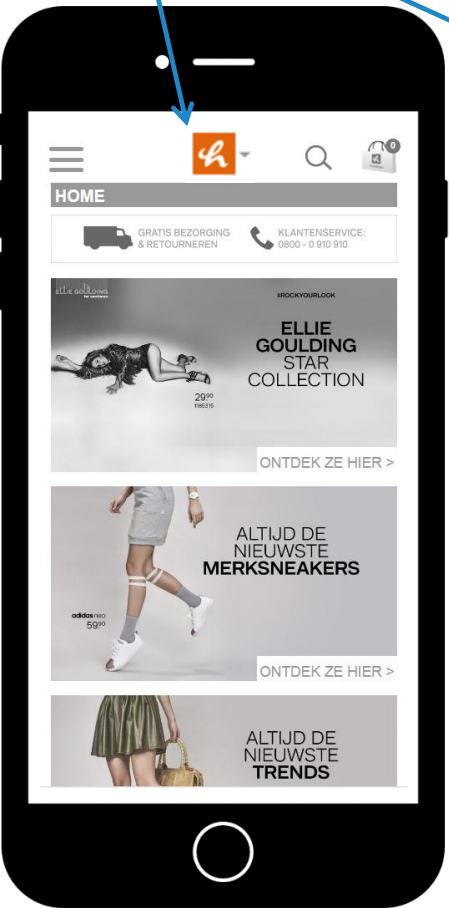
Samosa Menu



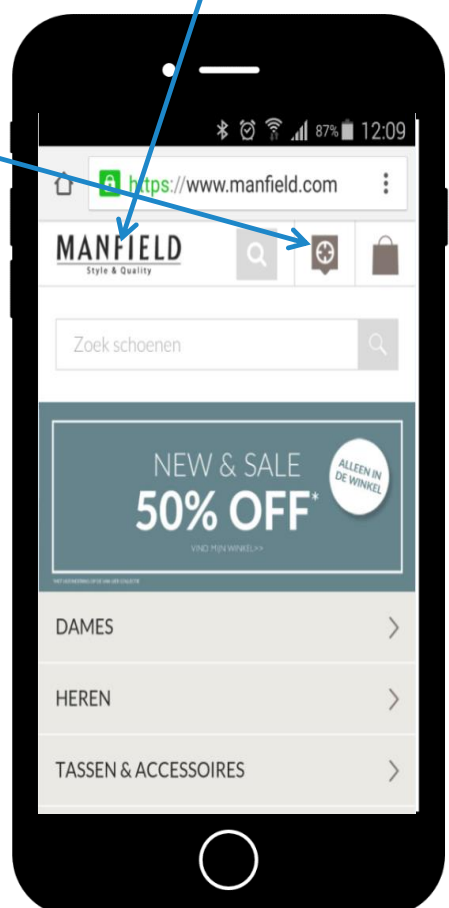
Is dit het menu?

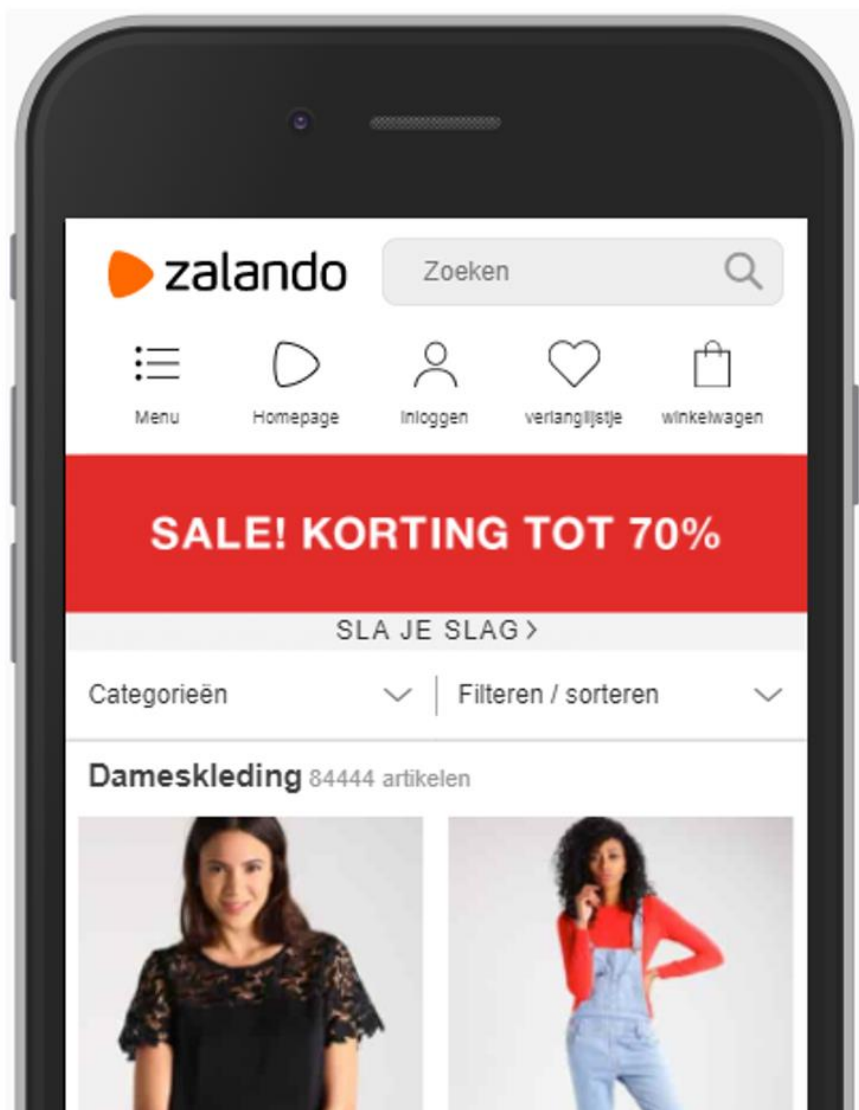


Wat is dit?



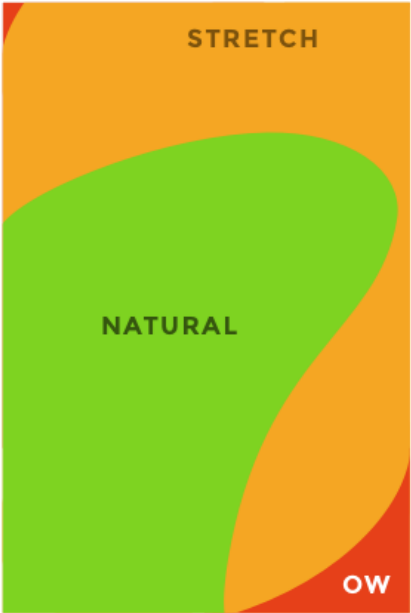
Waar is het menu?



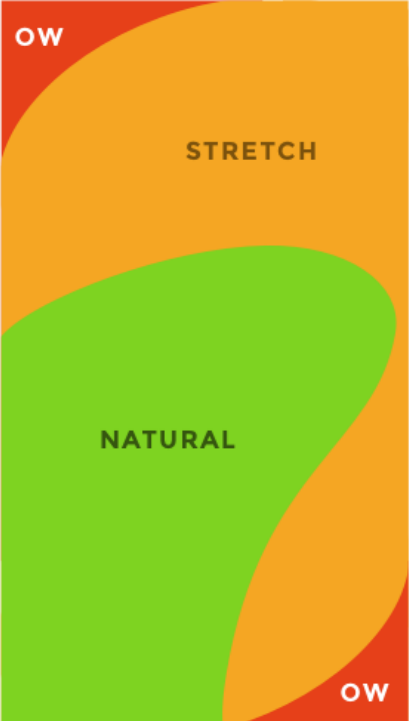




IPHONE TO IPHONE 4S



IPHONE 5 TO 5S



IPHONE 6



IPHONE 6 PLUS



Source: Luke Wroblewski



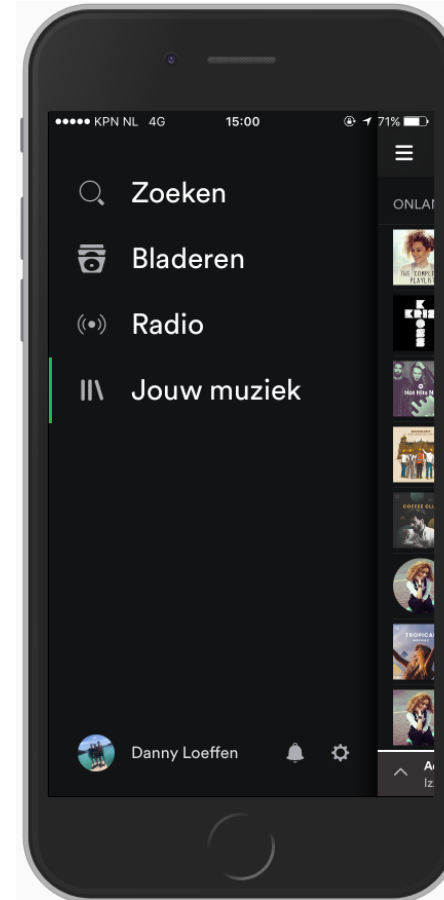
# VOOR



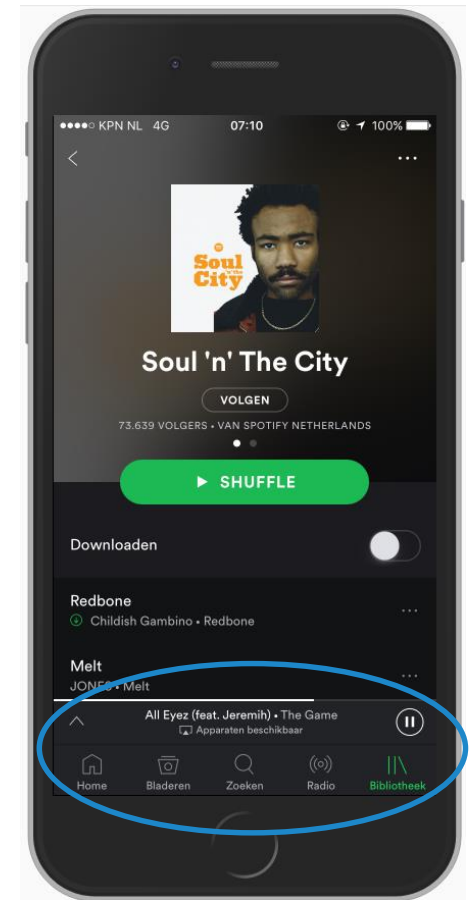
# NA



# VOOR

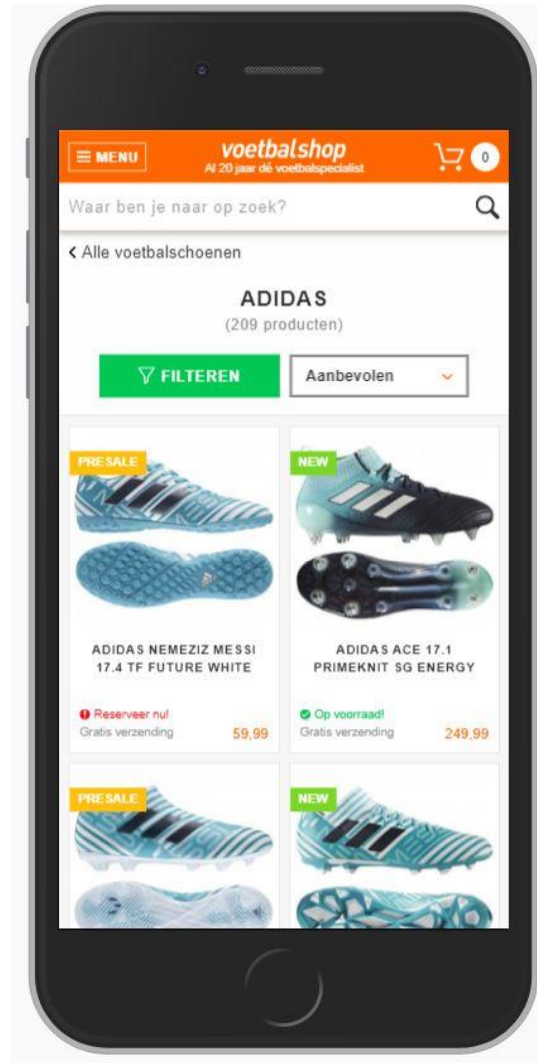


# NA



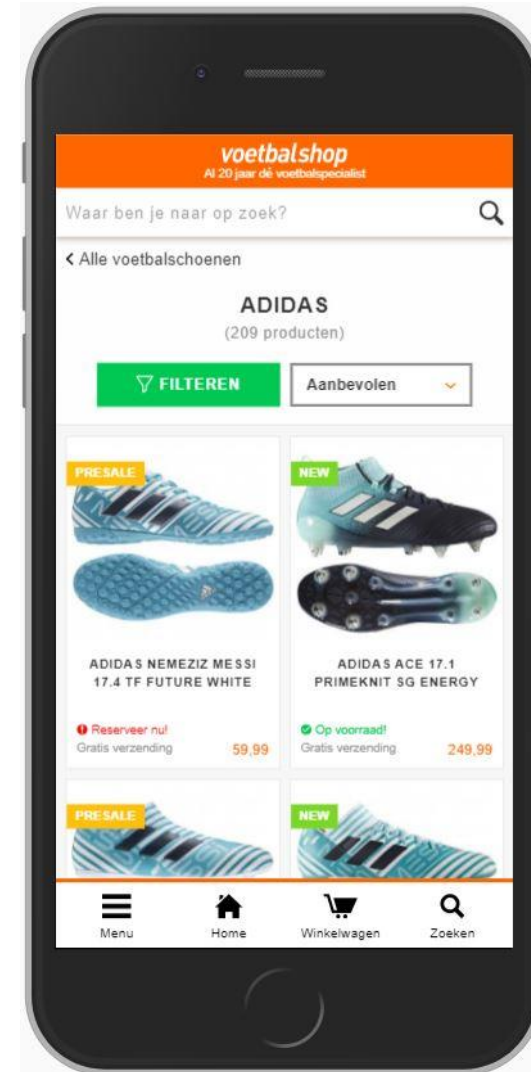
## ORIGINEEL A

Top menu

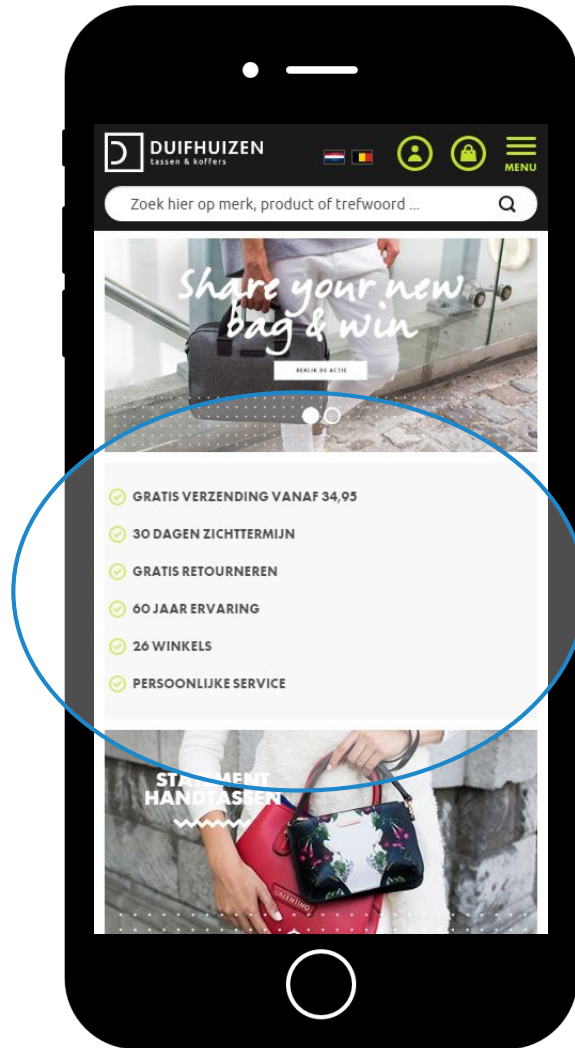


## VARIANT B

Bottom menu

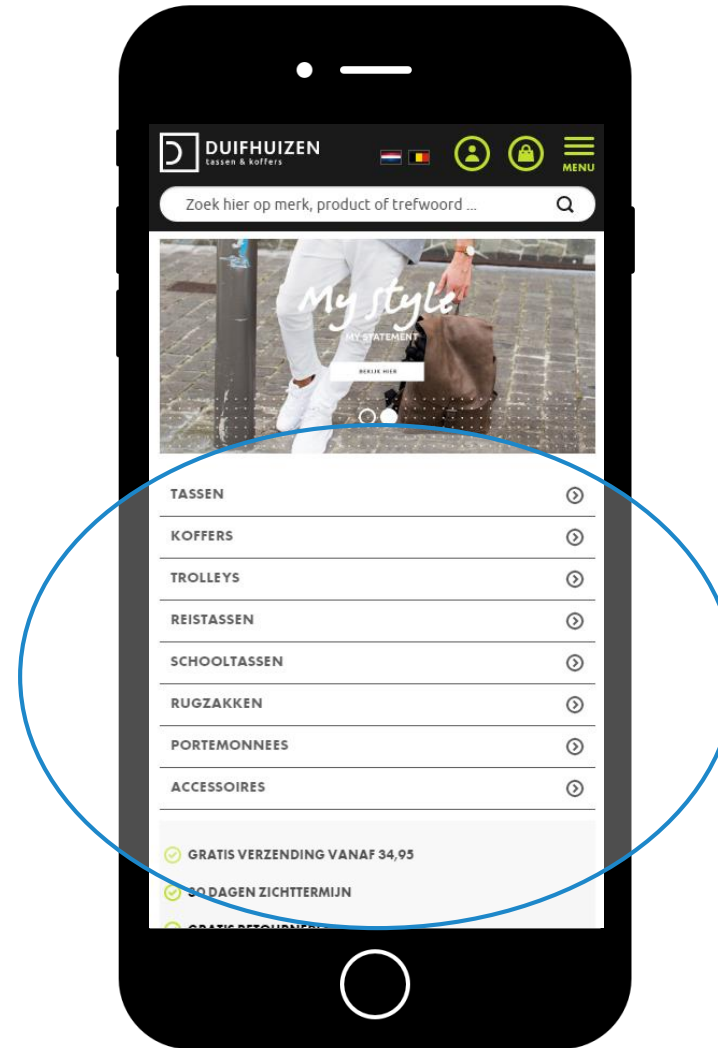


## ORIGINEEL A

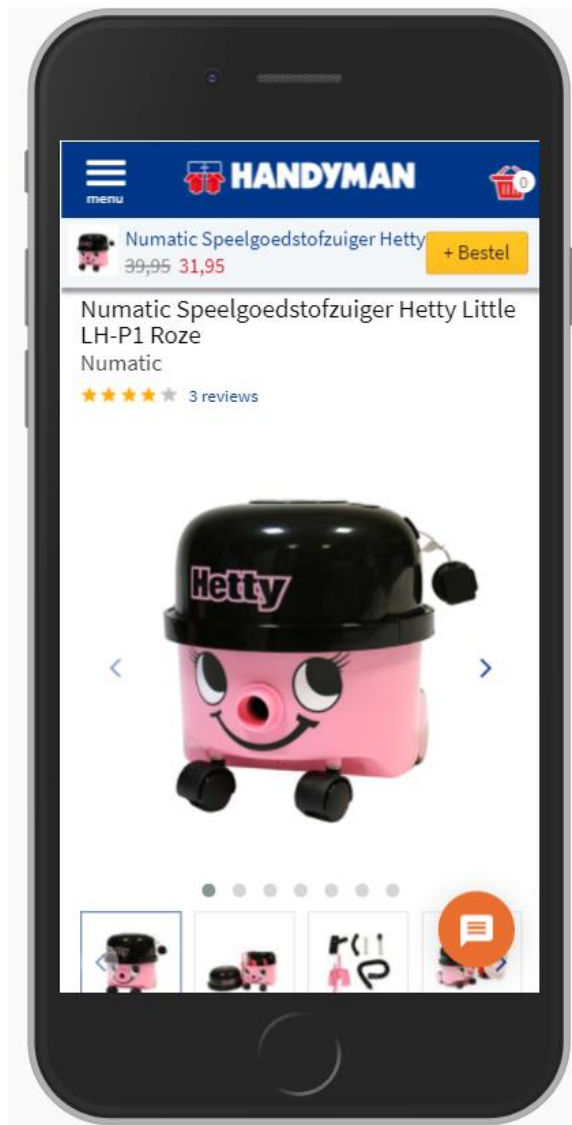


## VARIANT B

+ 22 %

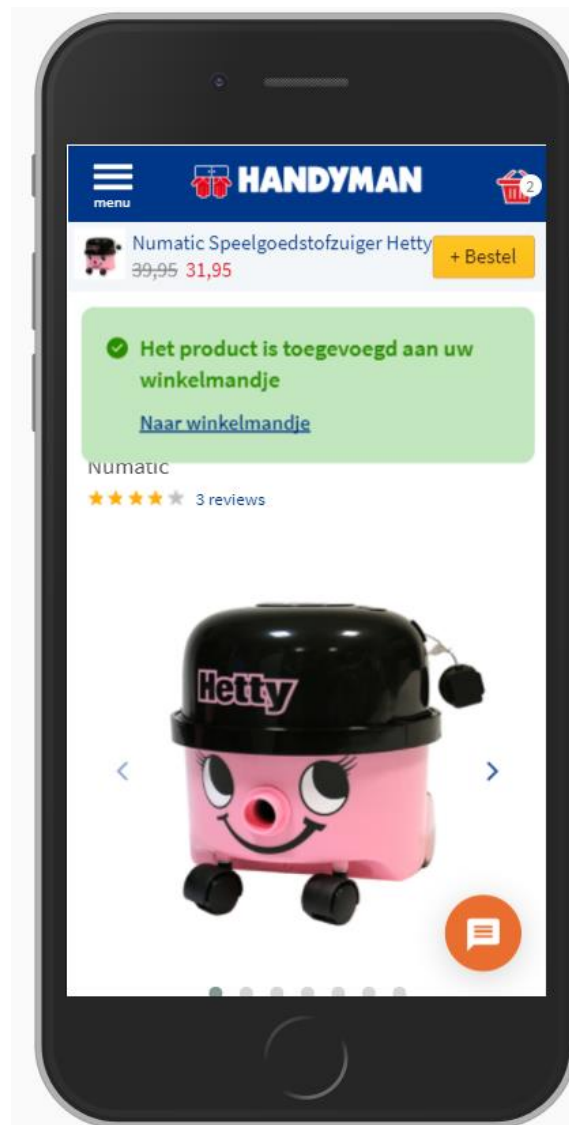


## ORIGINEEL A



## VARIANT B

+ 8 %



“Pfoe, dit ziet er complex uit...”

Bedrijfsnaam

Voornaam\*

Achternaam\*

Geslacht

Man  Vrouw

Geboortedatum

DD - MM - JJJJ

Straatnaam\*

Huisnummer\*

Postcode\*

Voorbeeld: 1234 AB

Woonplaats\*

Land\*

Nederland

Telefoon\*

E-mailadres\*

Voorbeeld ik@gmail.nl

Mis geen van onze speciale acties, aanbiedingen en nieuwtjes en schrijf je in op onze nieuwsbrief!

DOORGAAN

“Makkie!”

Voornaam\*      Achternaam\*

E-mailadres\*

Telefoonnummer\*

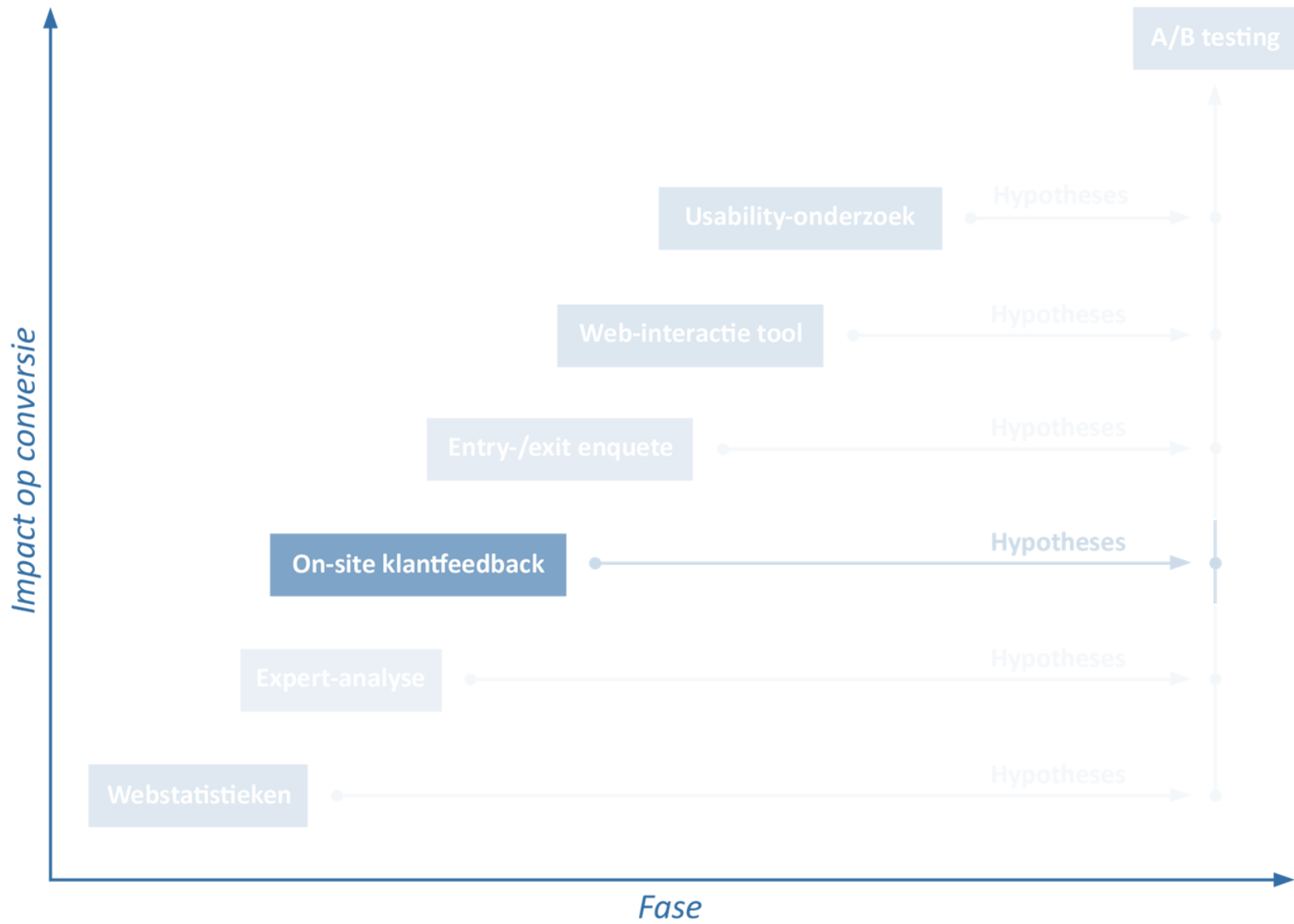
Bedrijfsnaam op je factuur?

Land:  
**Nederland** [Wijzigen](#)

Postcode\*      Huisnummer\*      Toevoeging

Adres:  
**Van Nelleweg 1, Rotterdam** [Wijzigen](#)

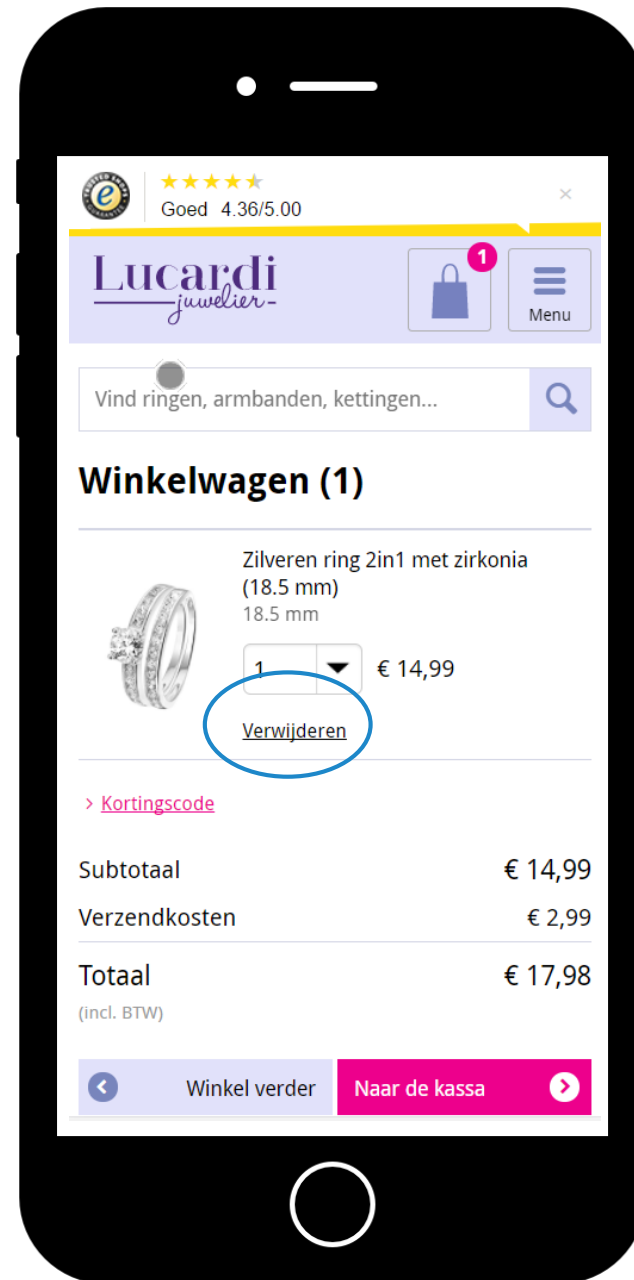
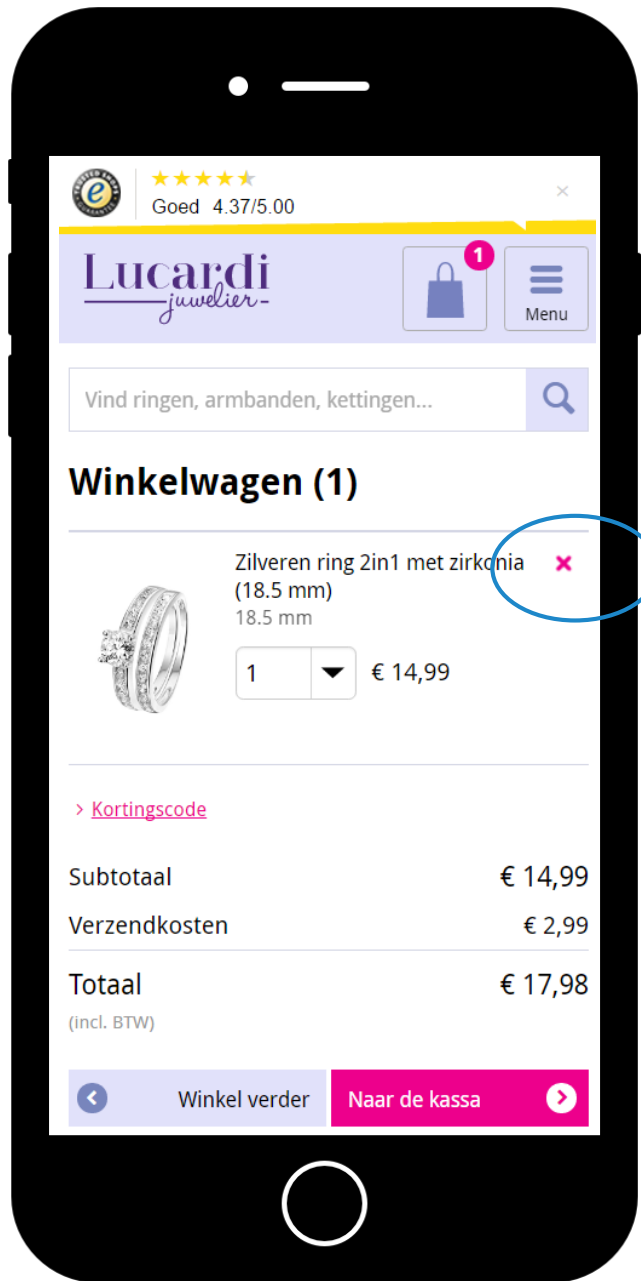
DOORGAAN \*

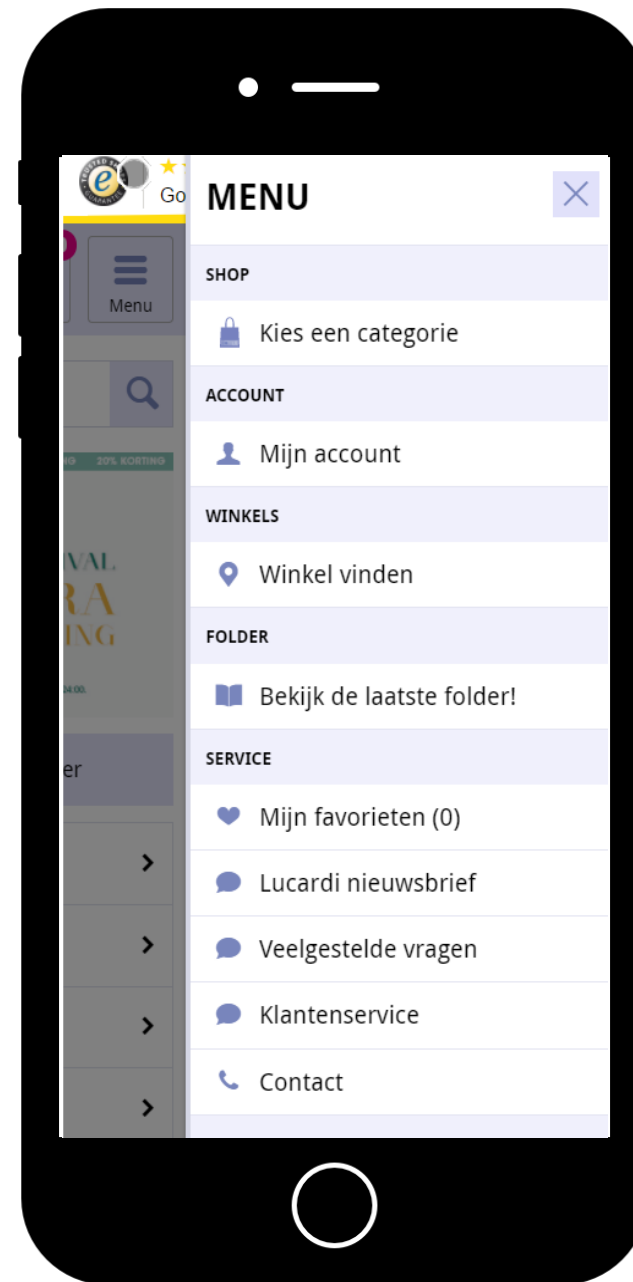
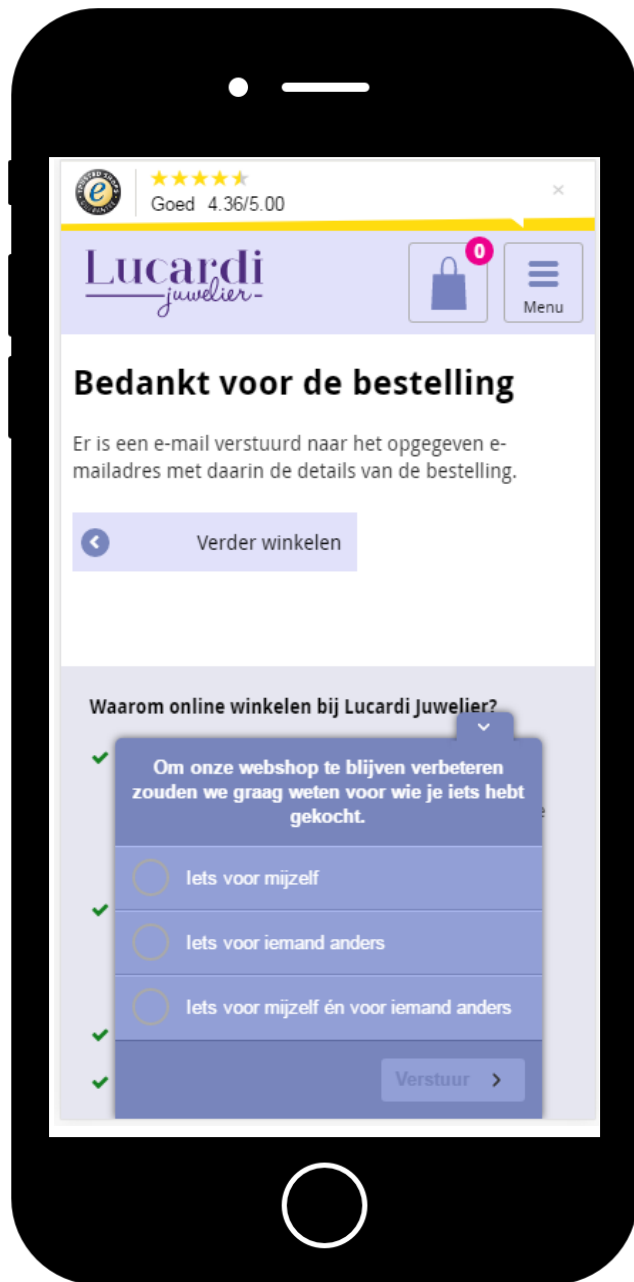


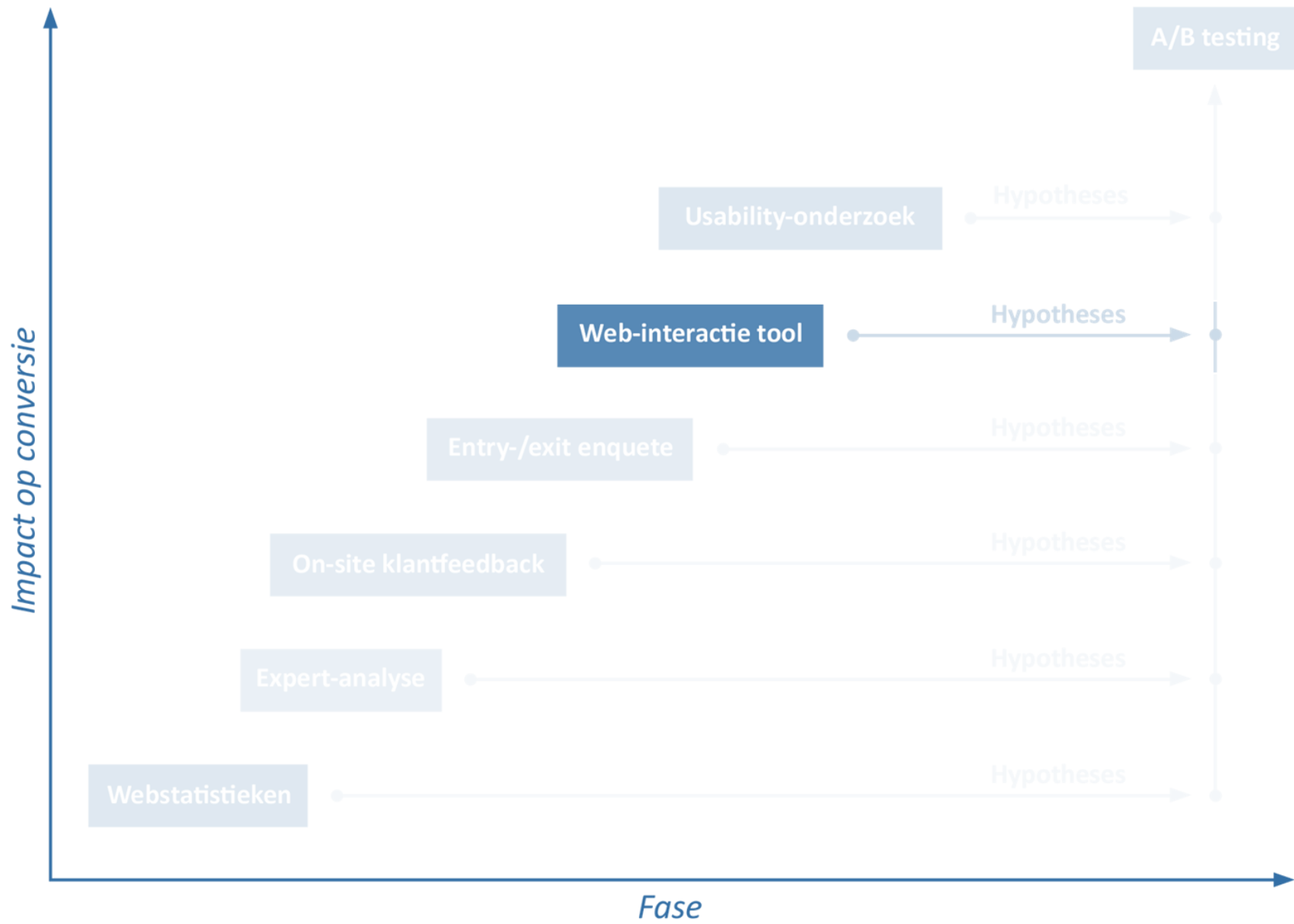


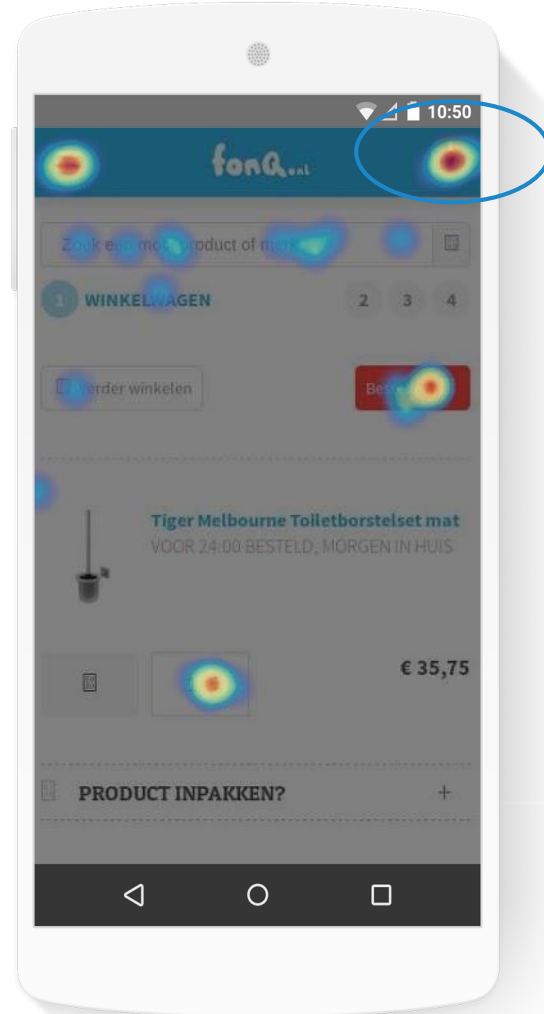
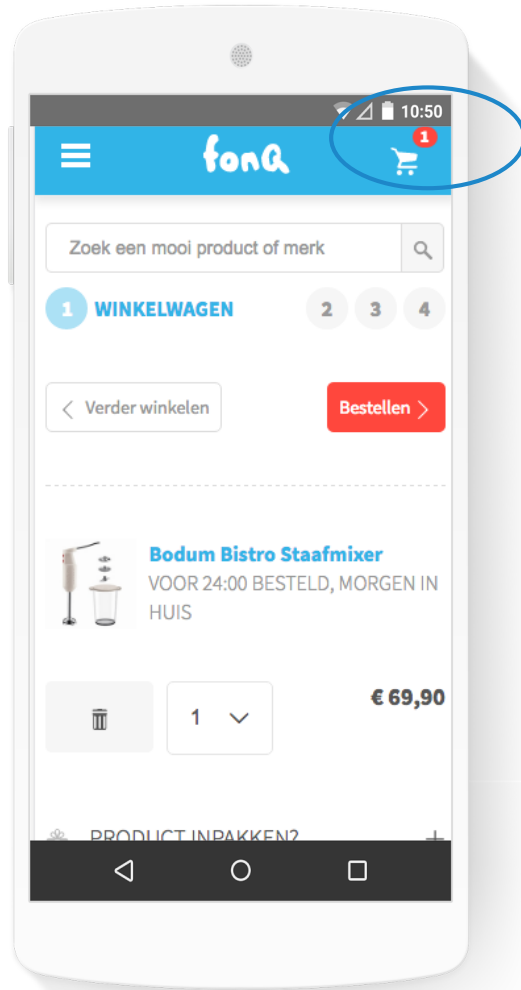


“Hoe kan ik een product verwijderen?”

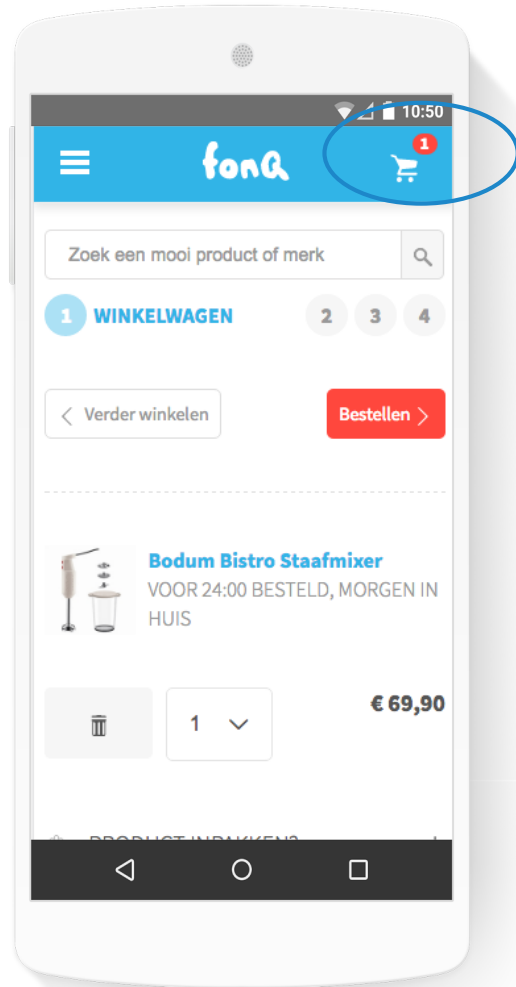






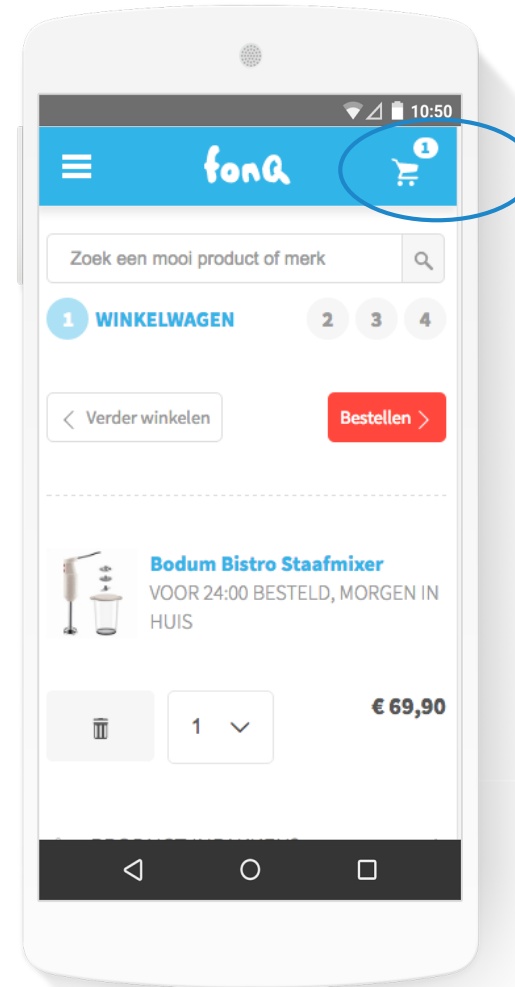


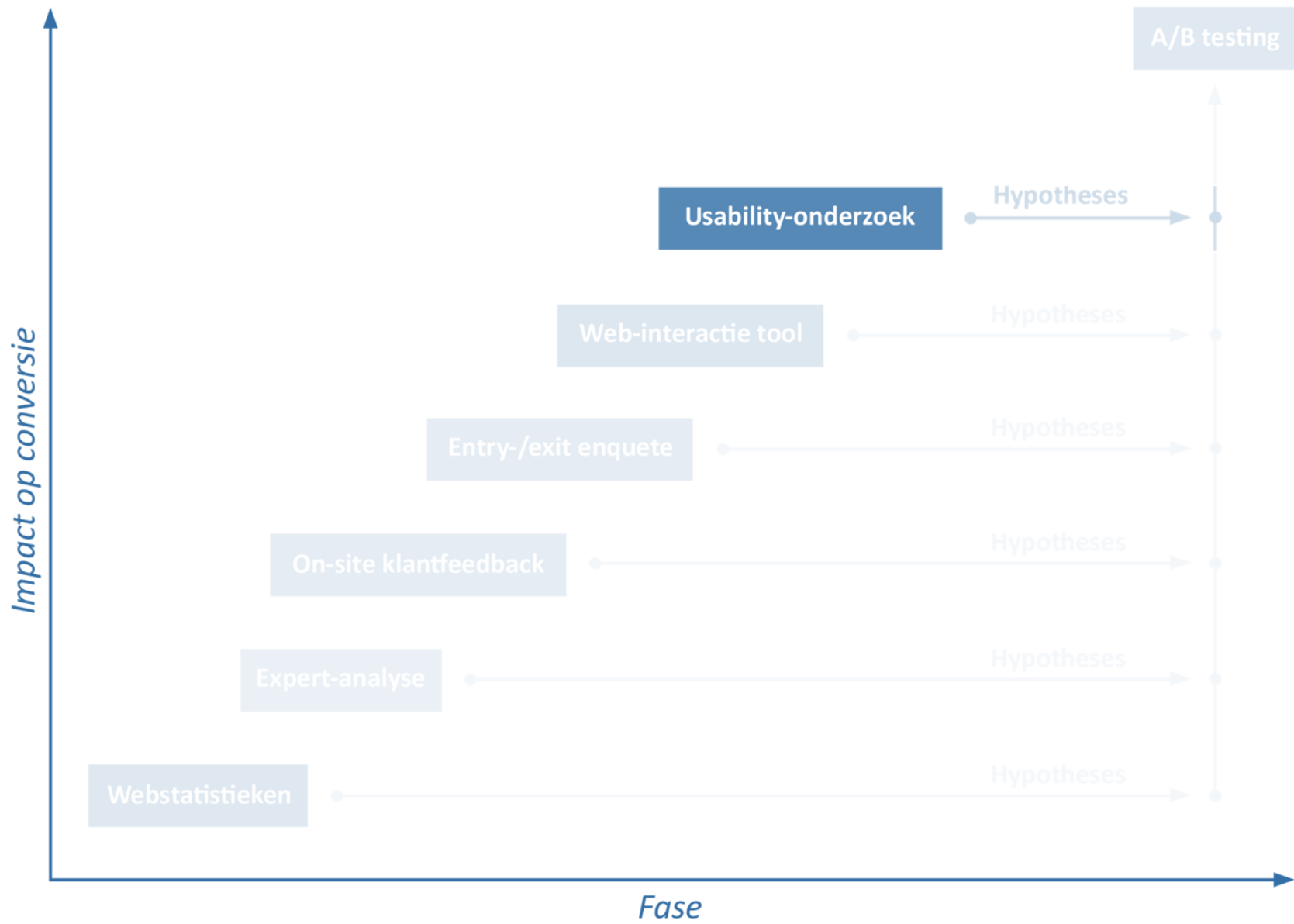
## ORIGINEEL A



## VARIANT B

+ 2,4%




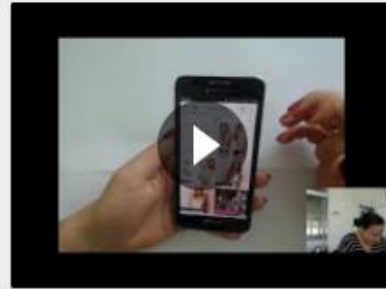





 Annemieke - 24 jaar




 Bianca - 34 jaar




 Eline - 30 jaar



 Esmay - 22 jaar



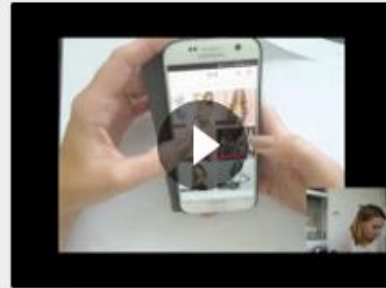
 Freya - 27 jaar



 Jaimy - 26 jaar



 Jay-Dee - 22 jaar



 Joyce - 28 jaar




 Kimberly - 34 jaar



 Mariska - 23 jaar




 Monique - 30 jaar




 Nadia - 20 jaar




 Nina - 33 jaar

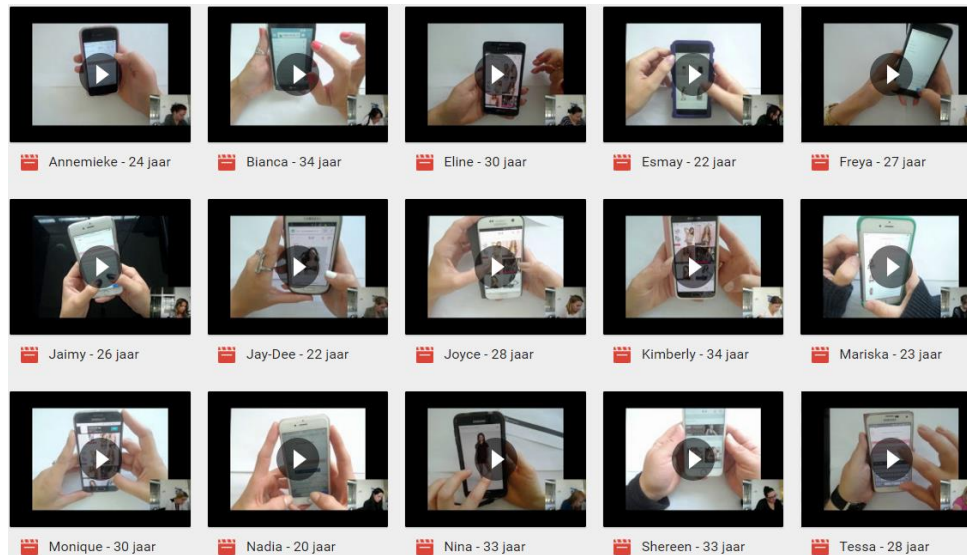


 Shereen - 33 jaar



 Tessa - 28 jaar





Respondenten voerden in een bepaald scenario verschillende taken uit op de mobiele webshop van Hunkemöller. Eén van de taken was: "Koop een blauwe sport-bh in jouw maat en laat je bestelling op je werk bezorgen"



Maat

- |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| XS  | S   | M   | L   | A70 | A75 | A80 | B70 | B75 |
| B80 | B85 | C70 | C75 | C80 | C85 | D70 | D75 | D80 |
| D85 | D90 | E70 | E75 | E80 | E85 | E90 |     |     |

[Meer](#)

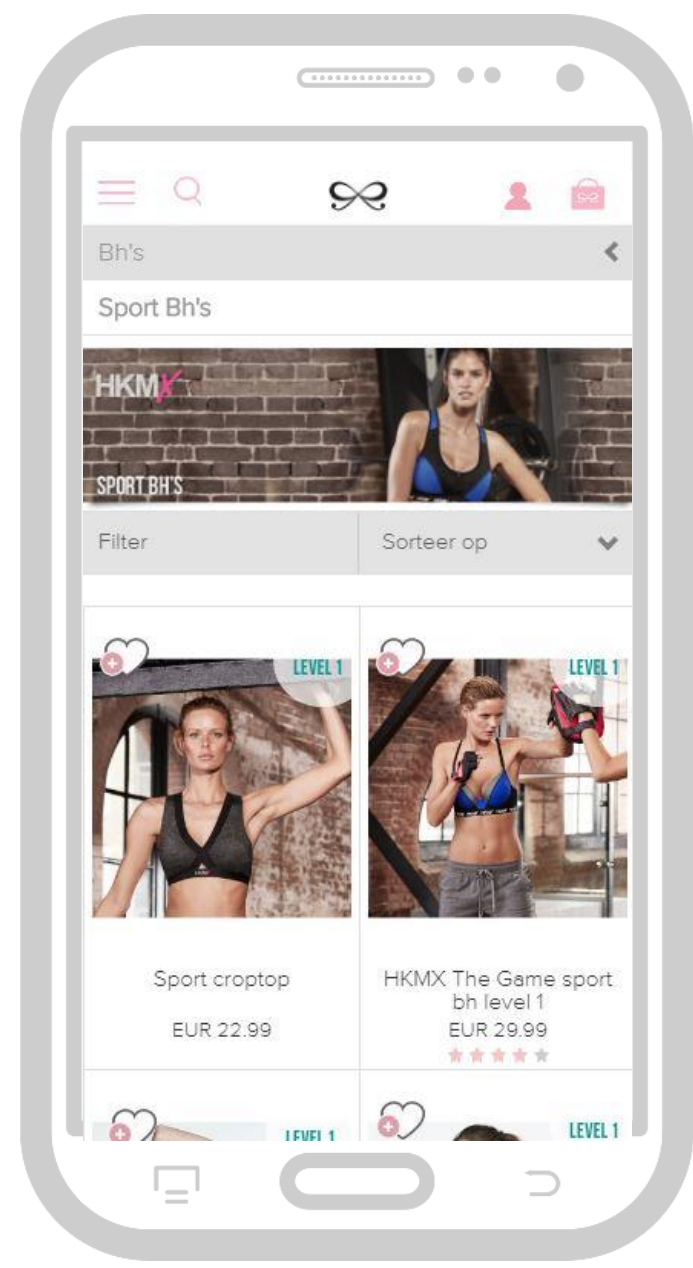
Kleur

- |  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|--|--|--|--|

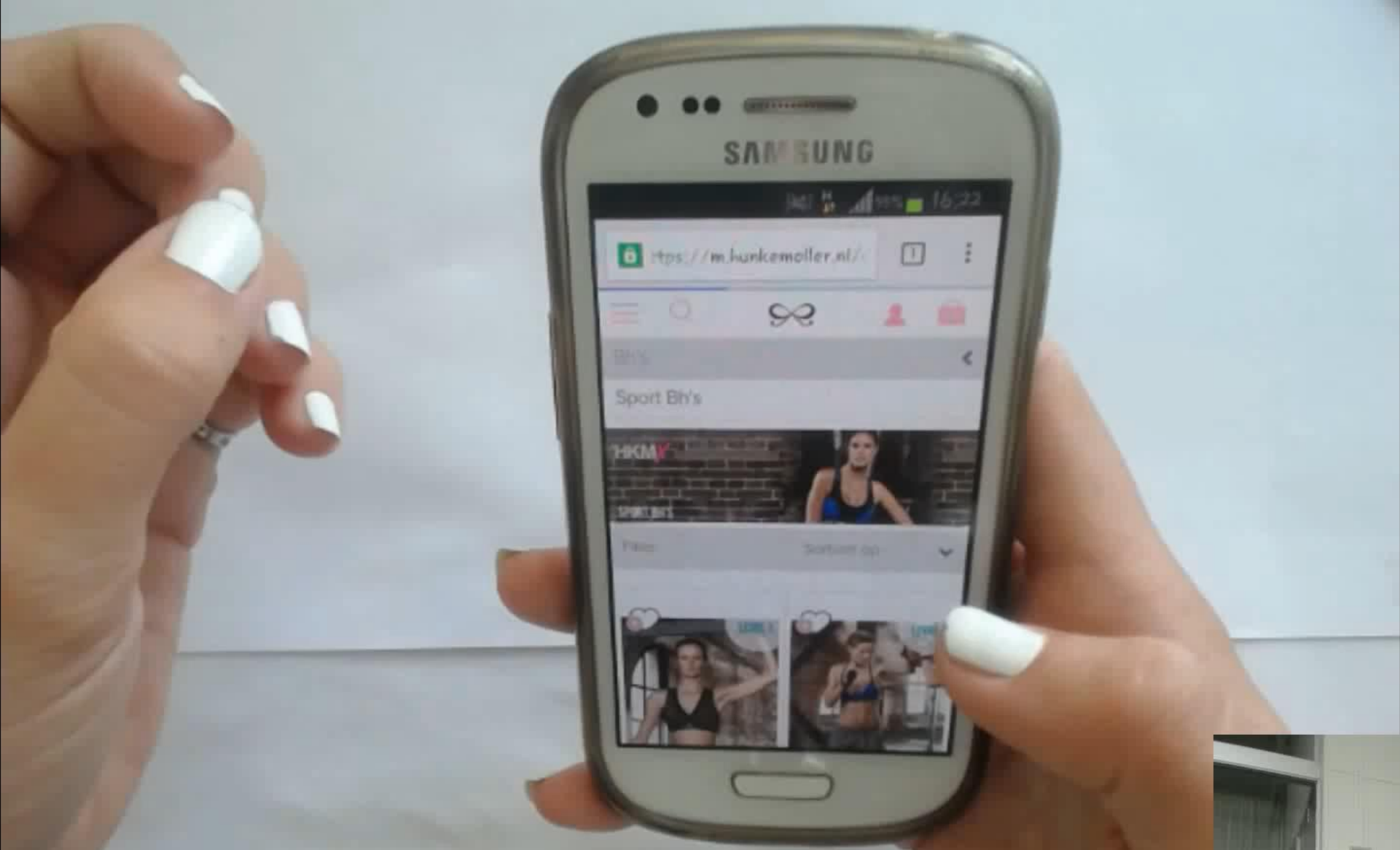
Prijs

€ 24

€ 35

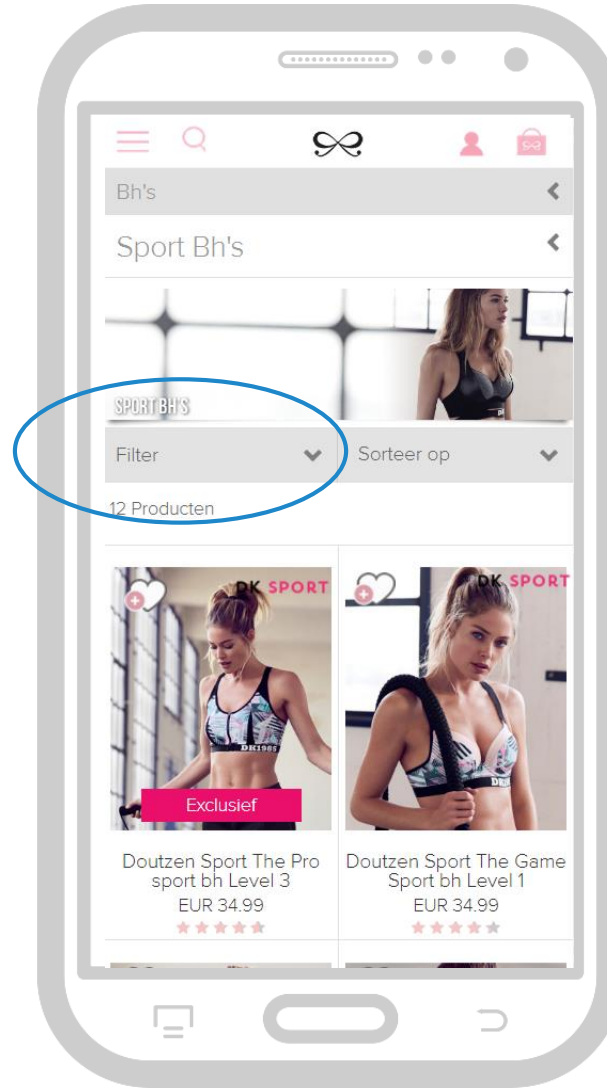
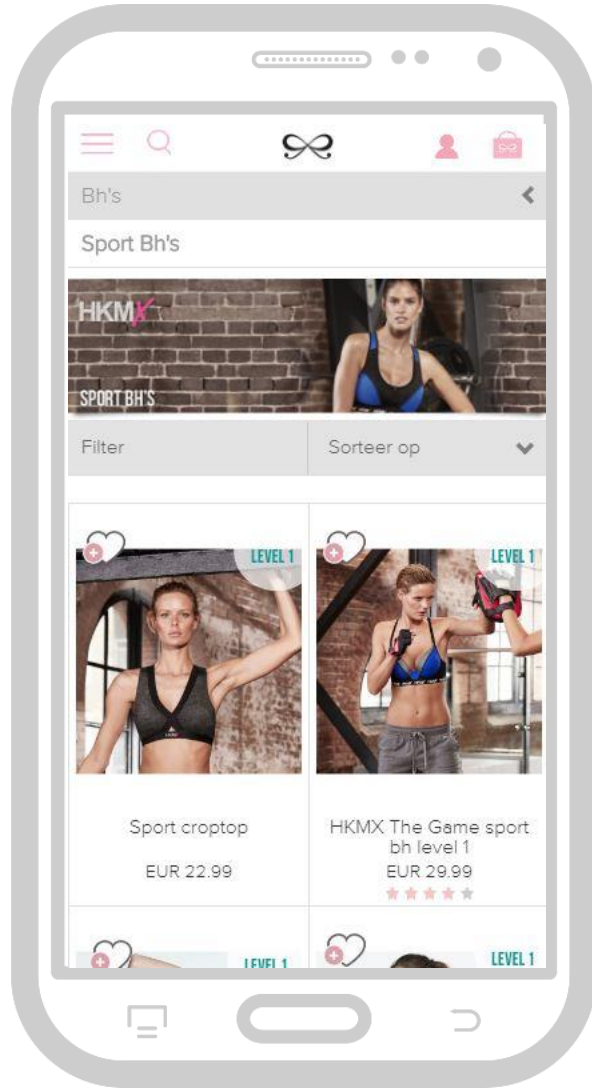


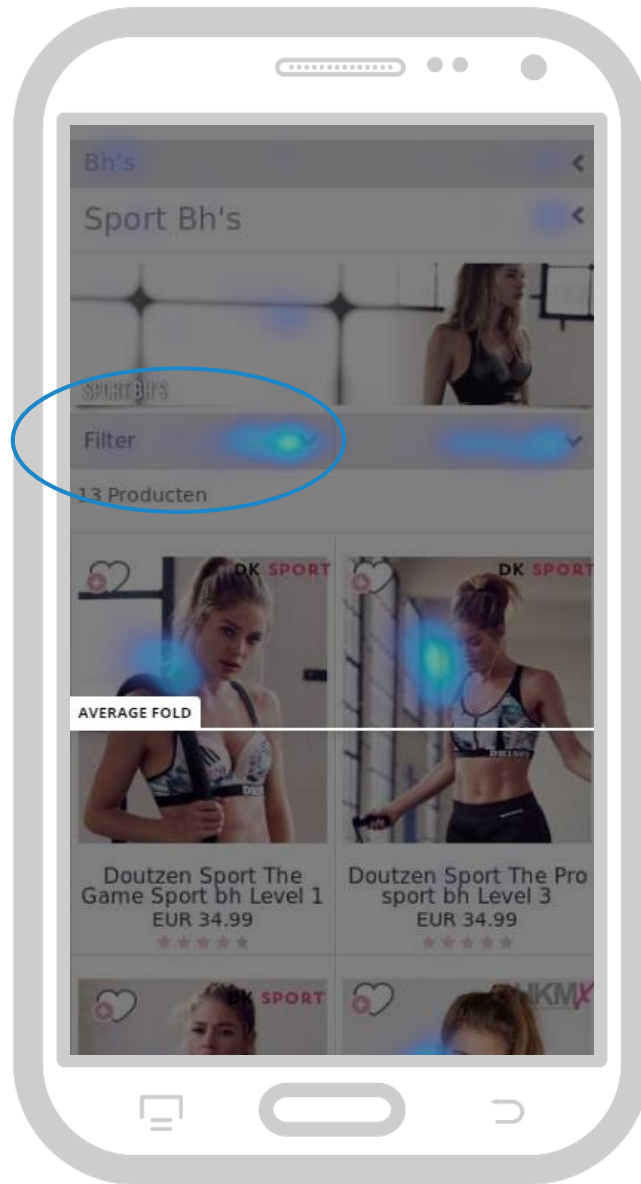
- Sorteer op
- Aanbevolen
  - Prijs aflopend
  - Prijs oplopend
  - Nieuw binnen

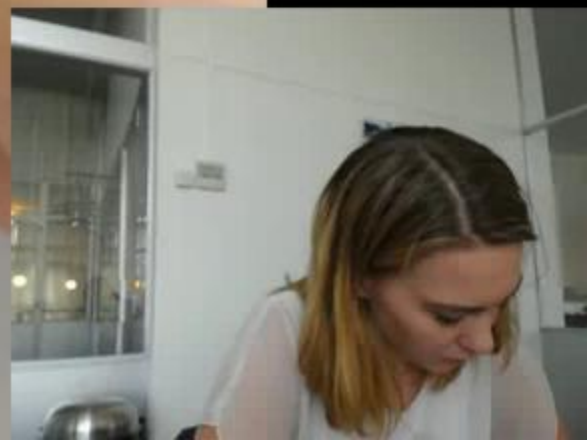
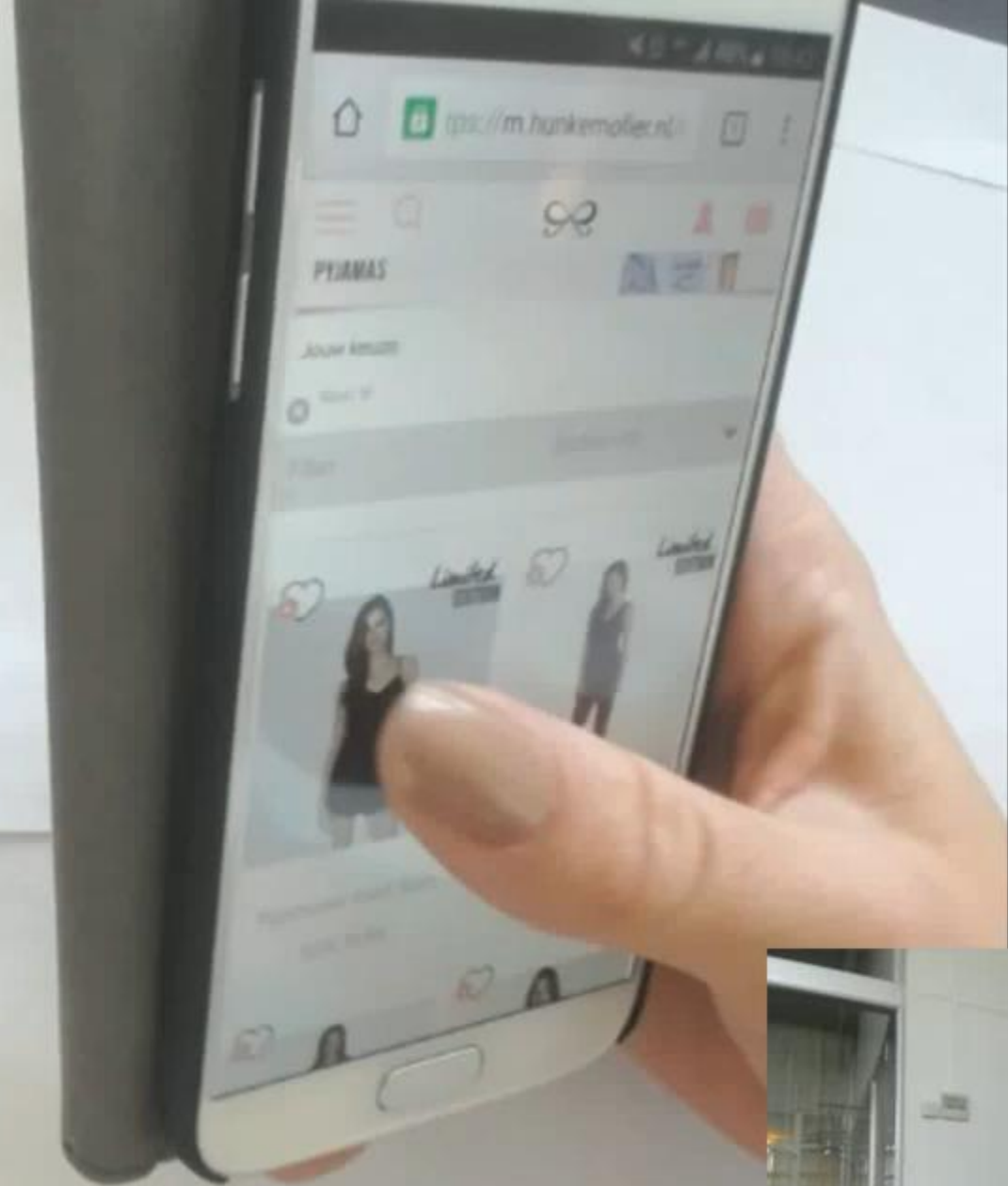


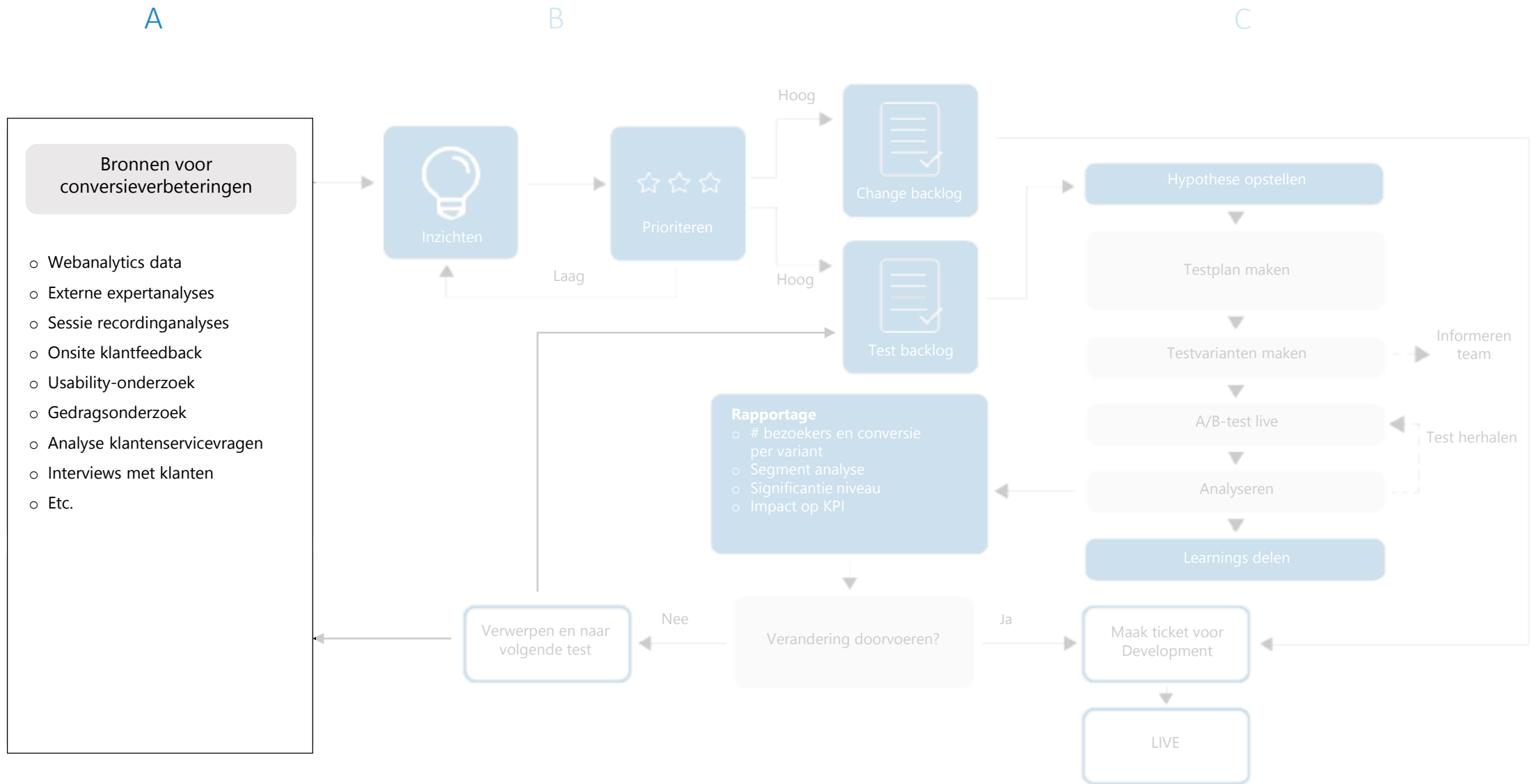
Maar je kan niet kiezen op kleur, model  
Net vond ik dat wel relaxed.  
of stof.  
alleen kunnen kiezen op prijs.















Theorieën uit de offline consumentenpsychologie

009 - TM

**Drogisterij net** Klant worden · Inloggen · Verlanglijstje · Zoeken € 0,00

Verzorging Baby Make-up Parfum Cadeaus Gezondheid Afvallen Sport Seksualiteit Huishoudelijk Aanbiedingen

**Pampers** baby-dry pants sensitive **BEKIJK ACTIE**

**Palmolive** Douchegels **OP=OP!** Bijv. Sensation Vibrant **PER STUK €0,99**

**DieetPro** **30% KORTING + GRATIS shakebeker & dieetboek\***

\*1 dieetboekje per Dieet Pro bestelling. Gratis shakebeker vanaf €40,-

**Laatste nieuws**

- Festival glitters voor elk moment in het jaar
- Perfecte wenkbrauwen met Maybelline
- De strijd aan met cellulitis!
- Magnesium: een bouwsteen voor je lichaam
- De beste gehoorbescherming: Alpine
- Omdat je het waard bent!

**thuiswinkel waarborg**  
8.8  
24707 Thuiswinkel reviews  
powered by KiyOh

**Speciale Aanbiedingen**

**Drogisterij net**

**Pampers**  
Diverse luiers en billendoekjes  
Bijv. Pampers Baby Dry of Sensitive billendoekjes  
**BEKIJK ACTIE** **TOT 58% KORTING**

**TOT 50% KORTING**  
Geselecteerde Biodermal  
Bijv. Dagcrème Anti-Aging 60+

**TOT 65% KORTING**  
Geselecteerde FA  
Bijv. Deospray Floral Protect

**TOT 40% KORTING** **TOT 50% KORTING**

**Drogisterij net**

Verzorging  
Huishoudelijk  
Aanbiedingen

Volg of vraag het ons...

web log

**Drogisterij net**  
Verzorgd tot in de puntjes!

**VOOR 22:00 UUR BESTELD MORGEN IN HUIS**

**GRATIS BEZORGD VANAF € 20 (in NL)**

**14 DAGEN BEDENKTJID**

Klantenservice | Contact | Desktop | Thuiswinkel Waarborg

© 2017 Drogisterij.net

PLUTOSPORT.NL

Zoek hier merk, product of trefwoord...



8,9  Bekijk alle reviews

LOG IN

KLANTENSERVICE



HEREN

DAMES

KINDEREN

SPORTEN

MERKEN

NIEUW

ACTIES

GRATIS RETOURNEREN

14 DAGEN BEDENKIJD

VOOR 22.00 UUR BESTELD, MORGEN IN HUIS\*

ALTijd TOPMERKEN MET KORTING

TIPS&TRENDS

Home > Dames

Sporten

- Lifestyle
- Voetbal
- Hardlopen
- Outdoor
- Kamperen
- Tennis
- Fitness
- Fietsen
- Hockey
- Zwemmen
- Indoor
- Vechtsport
- Wintersport
- Skaten
- Ballet

DAMES



Sorteren op: Meest populair

1-24 van 7175 Toon: 24 1 2 3 4 5

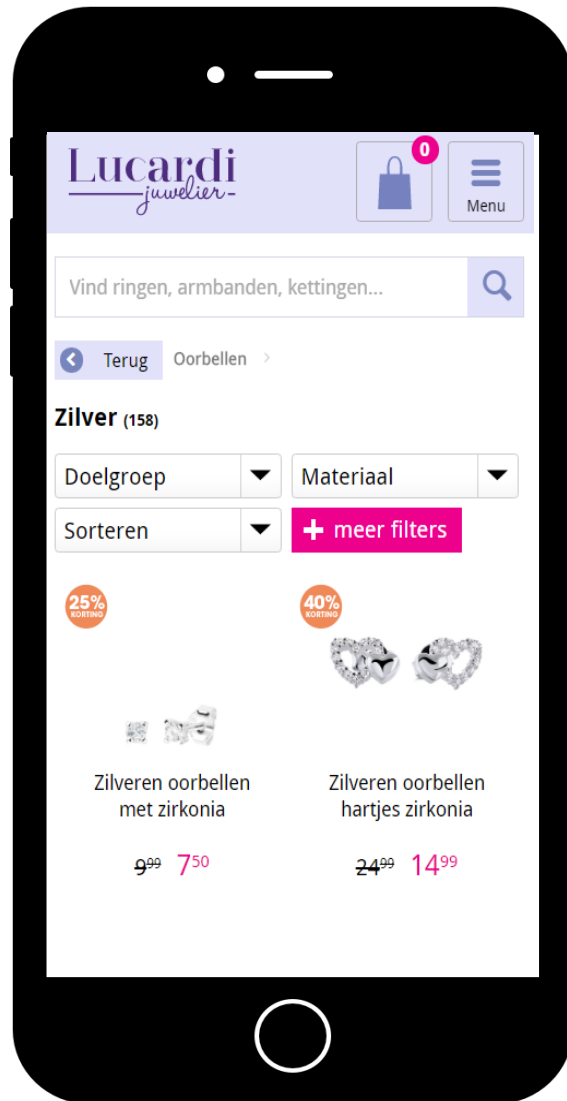
PLUTOSPORT.NL



DAGAANBIEDING

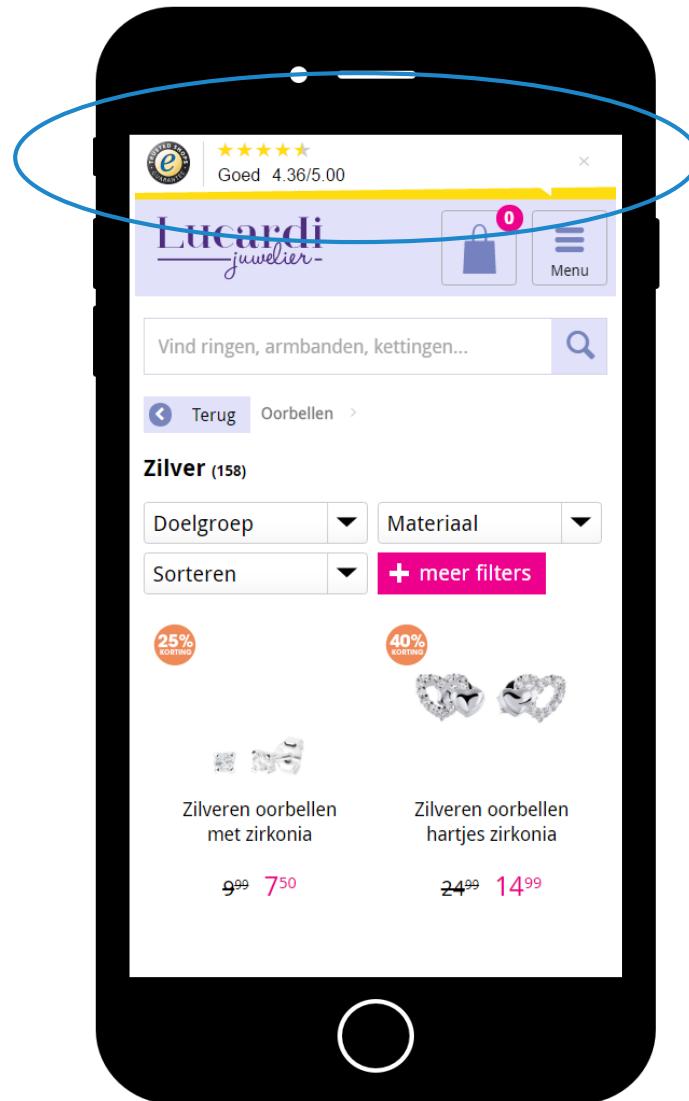


## ORIGINEEL A

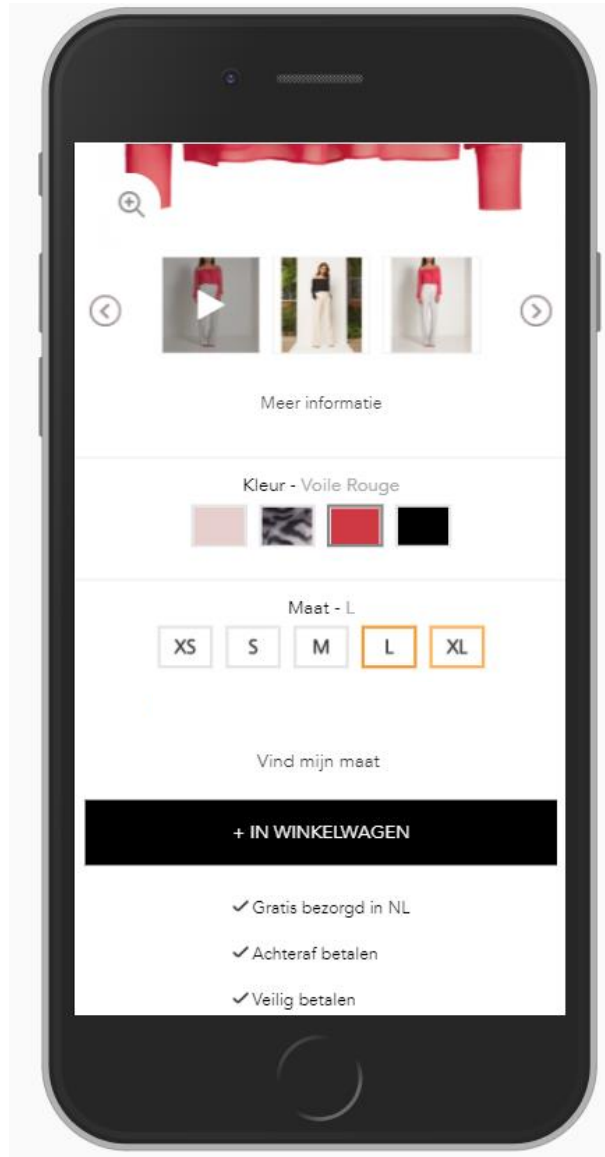


## VARIANT B

+ 8%

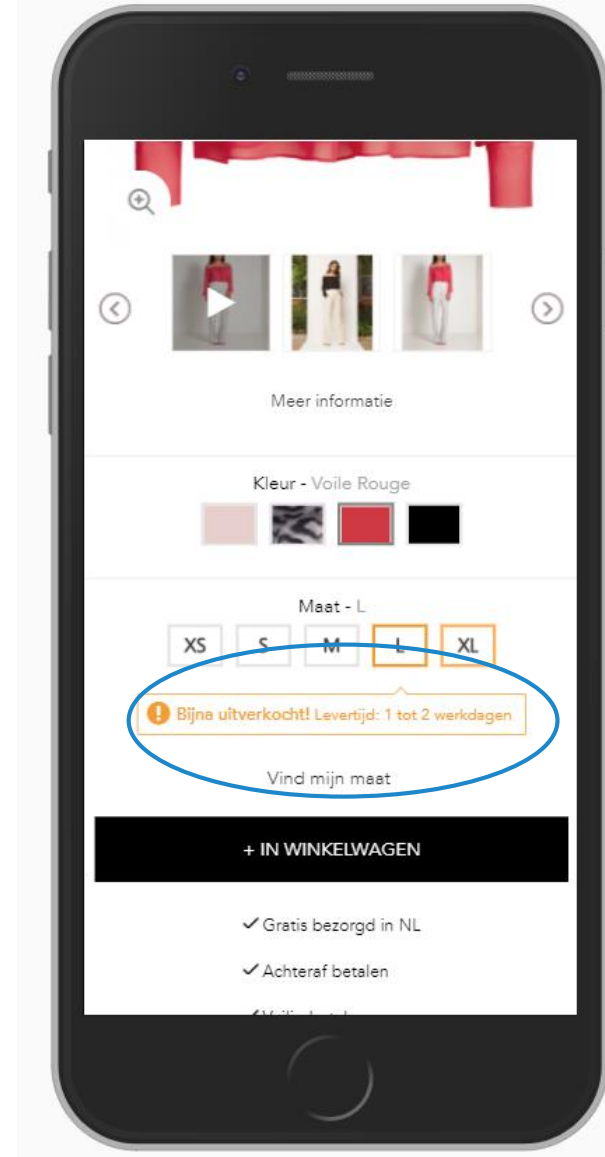


## ORIGINEEL A



## VARIANT B

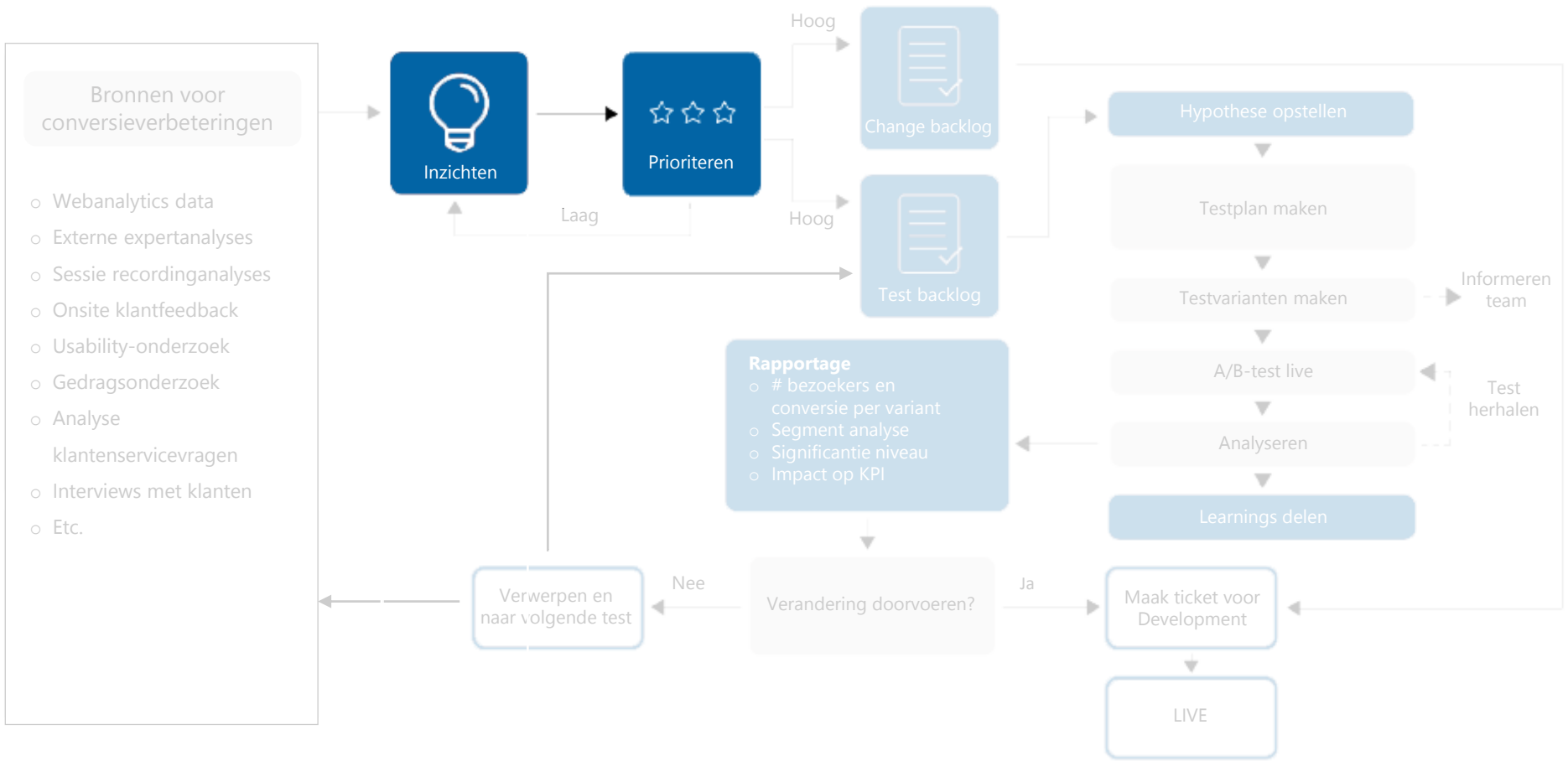
+ 8%

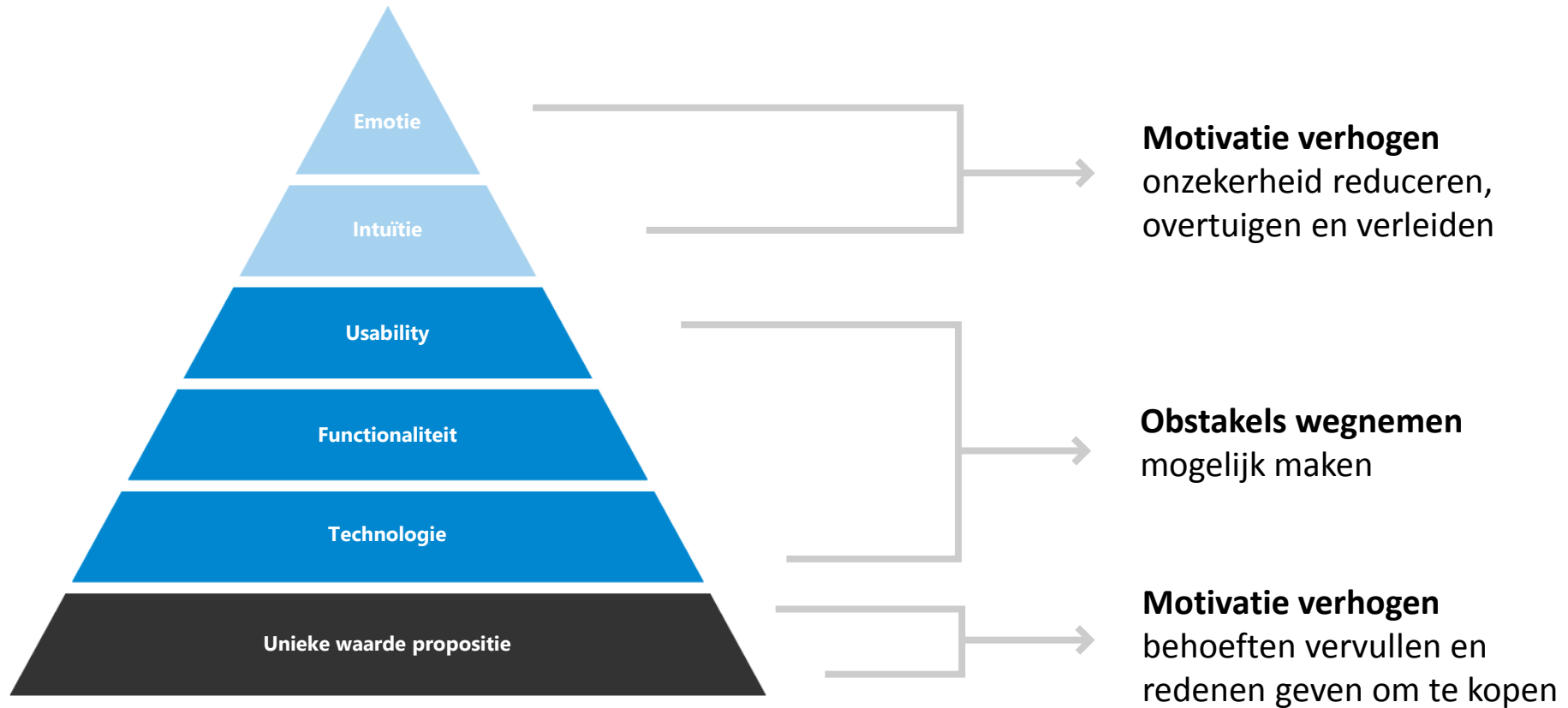


A

B

C





## Verbeterpunten

## Potential

## Importance

## Ease

## Prio

Potential: impact op conversie

Invloed op:

Unieke waardepropositie = 5

Technologie / functionaliteit / usability = 3

Emotie / intuïtie? = 1

Zichtbaar binnen

5 seconde?

(0 of 1)

Wetenschappelijk  
onderbouwd?

(0 of 1)

Eerder bewezen  
met AB-tests?

(0 of 1)

Verbeterpunt ontdekt via:

Usability test?

(0 of 1)

Klantfeedback?

(0 of 1)

Webanalytics  
analyse?

(0 of 1)

Webinteractie  
analyse?

(0 of 1)

Importance: belang van doorvoeren

Device-prio

Hoog = 3

Laag = 1

% omzet langs pagina

0-20% = 1

21-60% = 2

61-100% = 3

Ease: technische implicaties

Implementatietijd tot 4 uur = 3

Implementatietijd tot 8 uur = 2

Implementatietijd tot 2 dagen = 1

Implementatietijd meer dan 2 dagen = 0

Prioriteit

Verbeterpunten	Pagina(groep)	Device	Emotie / intuïtie? = 1	Zichtbaar binnen 5 seconde? (0 of 1)	Wetenschappelijk onderbouwd? (0 of 1)	Eerder bewezen met AB-tests? (0 of 1)	Usability test? (0 of 1)	Klantfeedback? (0 of 1)	Webanalytics analyse? (0 of 1)	Webinteractie analyse? (0 of 1)	Hoog = 3 Laag = 1	0-20% = 1 21-60% = 2 61-100% = 3	Implementatietijd tot 4 uur = 3 Implementatietijd tot 8 uur = 2 Implementatietijd tot 2 dagen = 1 Implementatietijd meer dan 2 dagen = 0	Prioriteit
Verbeterpunt C	Winkelwagen	Desktop	1	1	0	1	0	1	1	1	3	3	3	15
Verbeterpunt A	Categoriepagina's	Smartphone	1	1	1	0	1	1	0	1	3	2	1	12
Verbeterpunt B	Homepage	Tablet	3	1	0	0	1	0	0	0	1	1	2	9
Verbeterpunt D	Categoriepagina's	Desktop	1	1	0	0	0	0	0	0	3	1	2	8

Verbeterpunten	Pagina(groep)	Device
Verbeterpunt C	Winkelwagen	Desktop
Verbeterpunt A	Categoriepagina's	Smartphone
Verbeterpunt B	Homepage	Tablet
Verbeterpunt D	Categoriepagina's	Desktop



Verbeterpunten

Potential

Importance

Ease

Prioriteit

Potential: impact op conversie								Importance: belang van doorvoeren		Ease: technische implicaties	
<u>Invloed op:</u>				<u>Verbeterpunt ontdekt via:</u>				<u>Device-prio</u>		<u>% omzet langs pagina</u>	
Unieke waardepropositie = 5		Zichtbaar binnen 5 seconde?		Wetenschappelijk onderbouwd?		Eerder bewezen met AB-tests?		Usability test?		Klantfeedback?	
Technologie / functionaliteit / usability = 3		(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)	
Emotie / intuïtie? = 1		(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)	
Hoog = 3		21-60% = 2		Laag = 1		61-100% = 3		Implementatietijd tot 4 uur = 3		Implementatietijd tot 8 uur = 2	
Implementatietijd tot 2 dagen = 1		Implementatietijd meer dan 2 dagen = 0									

Verbeterpunten	Pagina(groep)	Device	Potential: impact op conversie								Prioriteit
Verbeterpunt C											15
Verbeterpunt A											12
Verbeterpunt B											9
Verbeterpunt D											8

<u>Invloed op:</u>				<u>Verbeterpunt ontdekt via:</u>			
Unieke waardepropositie = 5	Zichtbaar binnen 5 seconde?	Wetenschappelijk onderbouwd?	Eerder bewezen met AB-tests?	Usability test?	Klantfeedback?	Webanalytics analyse?	Webinteractie analyse?
Technologie / functionaliteit / usability = 3	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)
Emotie / intuïtie? = 1	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)
1	1	0	1	0	1	1	1
1	1	1	0	1	1	0	1
3	1	0	0	1	0	0	0
1	1	0	0	0	0	0	0

# Verbeterpunten

# Potential

# Importance

# Ease

# Prio

Potential: impact op conversie									Importance: belang van doorvoeren		Ease: technische implicaties		Prioriteit
Verbeterpunten	Pagina(groep)	Device	<u>Invloed op:</u>				<u>Verbeterpunt ontdekt via:</u>				<u>Device-prio</u>	<u>% omzet langs pagina</u>	
			Unieke waardepropositie = 5 Technologie / functionaliteit / usability = 3 Emotie / intuïtie? = 1	Zichtbaar binnen 5 seconde? (0 of 1)	Wetenschappelijk onderbouwd? (0 of 1)	Eerder bewezen met AB-tests? (0 of 1)	Usability test? (0 of 1)	Klantfeedback? (0 of 1)	Webanalytics analyse? (0 of 1)	Webinteractie analyse? (0 of 1)			Hoog = 3 Laag = 1
Verbeterpunt C	Winkelwagen	Desktop	1	1	0	1	0	1	1	3	3	15	
Verbeterpunt A	Categoriepagina's	Smartphone	1	1	1	0	1	1	0	1	1	12	
Verbeterpunt B	Homepage	Tablet	3	1	0	0	1	0	0	2	2	9	
Verbeterpunt D	Categoriepagina's	Desktop	1	1	0	0	0	0	0	2	2	8	

**Importance: belang van doorvoeren**

Device-prio      % omzet langs pagina

0-20% = 1  
21-60% = 2  
61-100% = 3

Hoog = 3	21-60% = 2
Laag = 1	61-100% = 3
<b>3</b>	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>2</b>
<b>1</b>	<b>1</b>
<b>3</b>	<b>1</b>

# Verbeterpunten

# Potential

# Importance

# Ease

# Prio

Potential: impact op conversie										Importance: belang van doorvoeren		Ease: technische implicaties			
<u>Invloed op:</u>					<u>Verbeterpunt ontdekt via:</u>					<u>Device-prio</u>		<u>% omzet langs pagina</u>			
Unieke waardepropositie = 5			Zichtbaar binnen 5 seconde?		Wetenschappelijk onderbouwd?		Eerder bewezen met AB-tests?		Usability test?	Klantfeedback?	Webanalytics analyse?	Webinteractie analyse?	Hoog = 3	0-20% = 1	Implementatietijd tot 4 uur = 3
Technologie / functionaliteit / usability = 3			(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	Laag = 1	21-60% = 2	Implementatietijd tot 8 uur = 2
Emotie / intuïtie? = 1			(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)		(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)	(0 of 1)		61-100% = 3	Implementatietijd tot 2 dagen = 1
															Implementatietijd meer dan 2 dagen = 0

Verbeterpunten	Pagina(groep)	Device
Verbeterpunt C	Winkelwagen	Desktop
Verbeterpunt A	Categoriepagina's	Smartphone
Verbeterpunt B	Homepage	Tablet
Verbeterpunt D	Categoriepagina's	Desktop

1	1	0	1	0	1	1	1	1	3
1	1	1	0	1	1	0	1	3	
3	1	0	0	1	0	0	0	1	
1	1	0	0	0	0	0	0	3	

**Ease: technische implicaties**

Implementatietijd tot 4 uur = 3  
 Implementatietijd tot 8 uur = 2  
 Implementatietijd tot 2 dagen = 1  
 Implementatietijd meer dan 2 dagen = 0

3
1
2
2

Prioriteit

Verbeterpunten

Potential

Importance

Ease

Prio

Potential: impact op conversie										Importance: belang van doorvoeren		Ease: technische implicaties		Prioriteit
<u>Invloed op:</u>				<u>Verbeterpunt ontdekt via:</u>						<u>Device-prio</u>	<u>% omzet langs pagina</u>			
Verbeterpunten	Pagina(groep)	Device	Unieke waardepropositie = 5 Technologie / functionaliteit / usability = 3 Emotie / intuïtie? = 1	Zichtbaar binnen 5 seconde? (0 of 1)	Wetenschappelijk onderbouwd? (0 of 1)	Eerder bewezen met AB-tests? (0 of 1)	Usability test? (0 of 1)	Klantfeedback? (0 of 1)	Webanalytics analyse? (0 of 1)	Webinteractie analyse? (0 of 1)	Hoog = 3 Laag = 1	0-20% = 1 21-60% = 2 61-100% = 3	Implementatietijd tot 4 uur = 3 Implementatietijd tot 8 uur = 2 Implementatietijd tot 2 dagen = 1 Implementatietijd meer dan 2 dagen = 0	
Verbeterpunt C	Winkelwagen	Desktop	1	1	0	1	0	1	1	1	3	3	3	15
Verbeterpunt A	Categoriepagina's	Smartphone	1	1	1	0	1	1	0	1	3	2	1	12
Verbeterpunt B	Homepage	Tablet	3	1	0	0	1	0	0	0	1	1	2	9
Verbeterpunt D	Categoriepagina's	Desktop	1	1	0	0	0	0	0	0	3	1	2	8



CEO

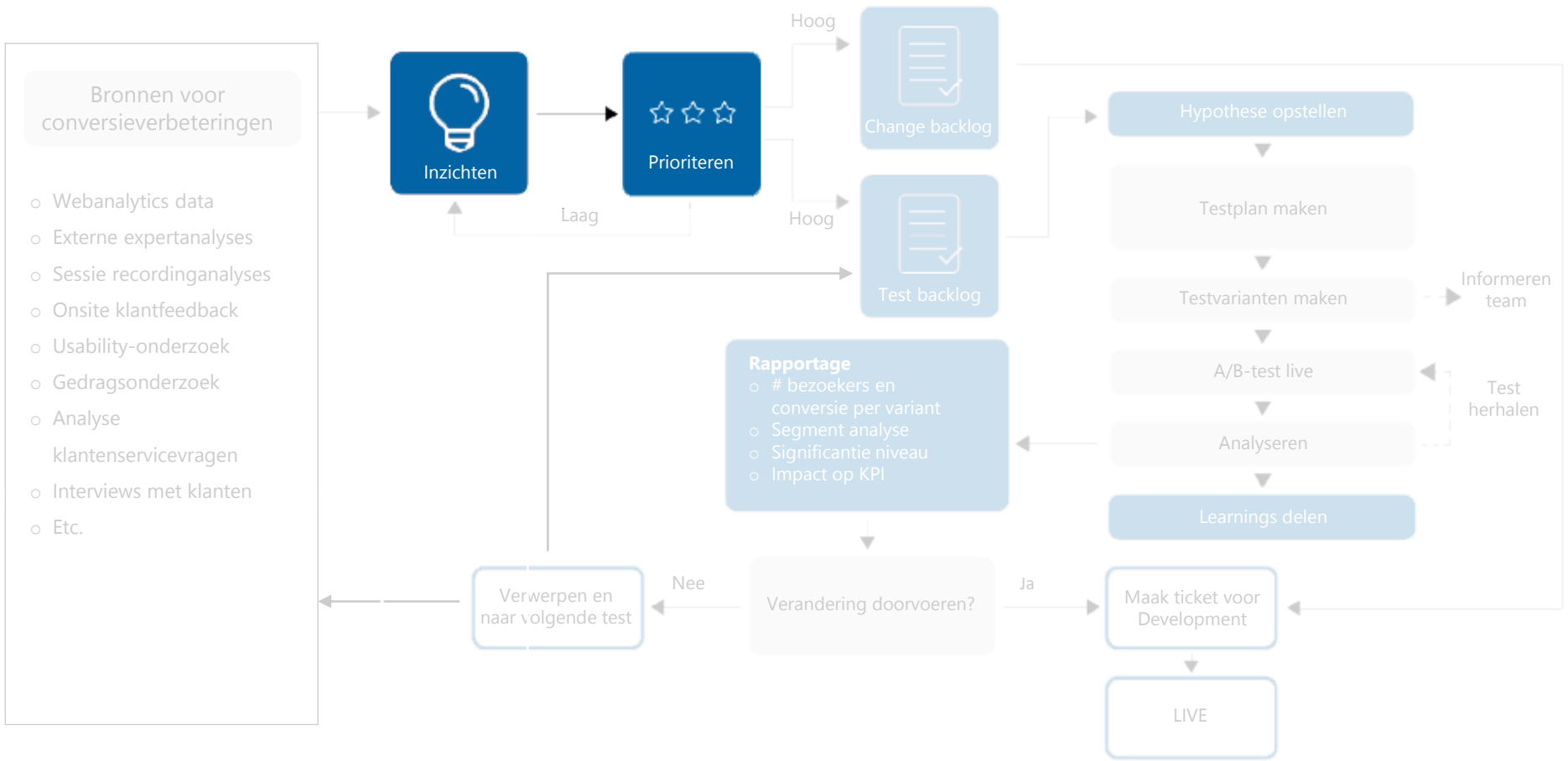
-10

Prioriteit
15
12
9
8

A

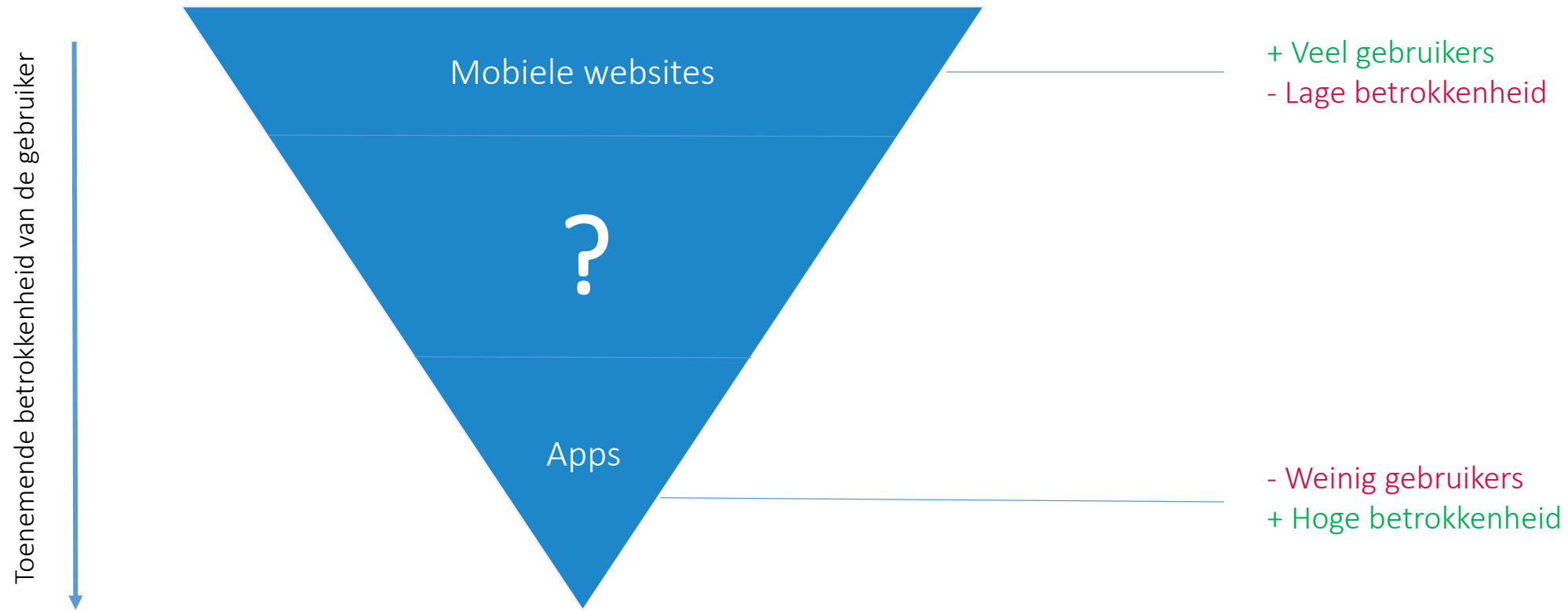
B

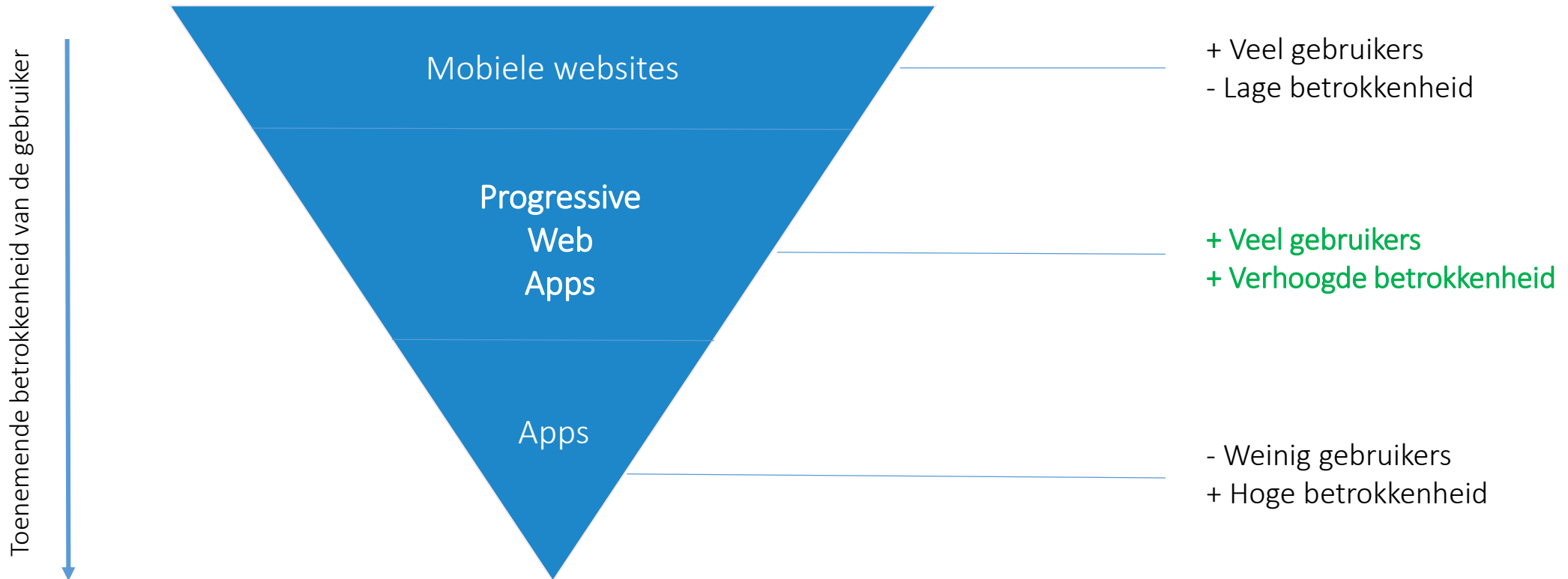
C



# Next Generation Web

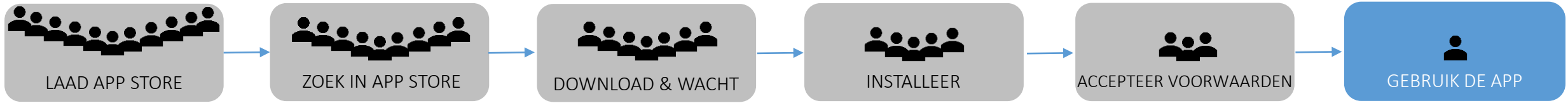
Progressive Web Apps



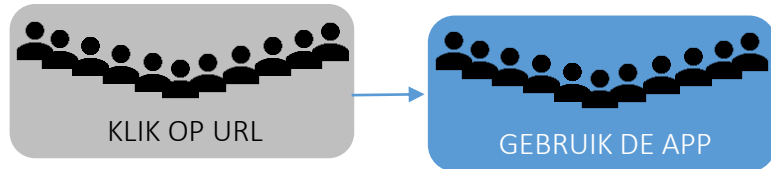




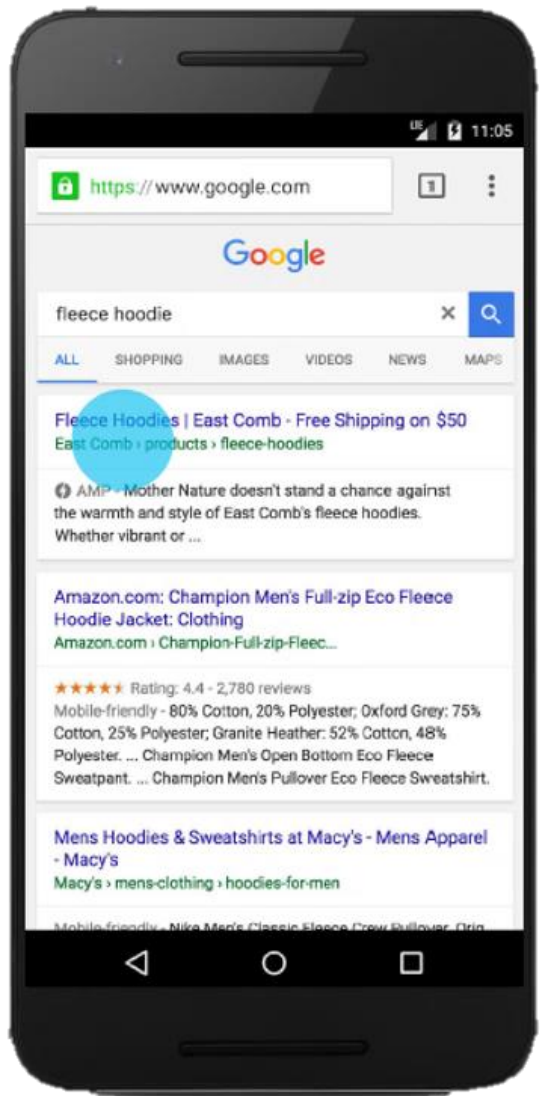
## Native app – user journey



## Progressive web app – user journey



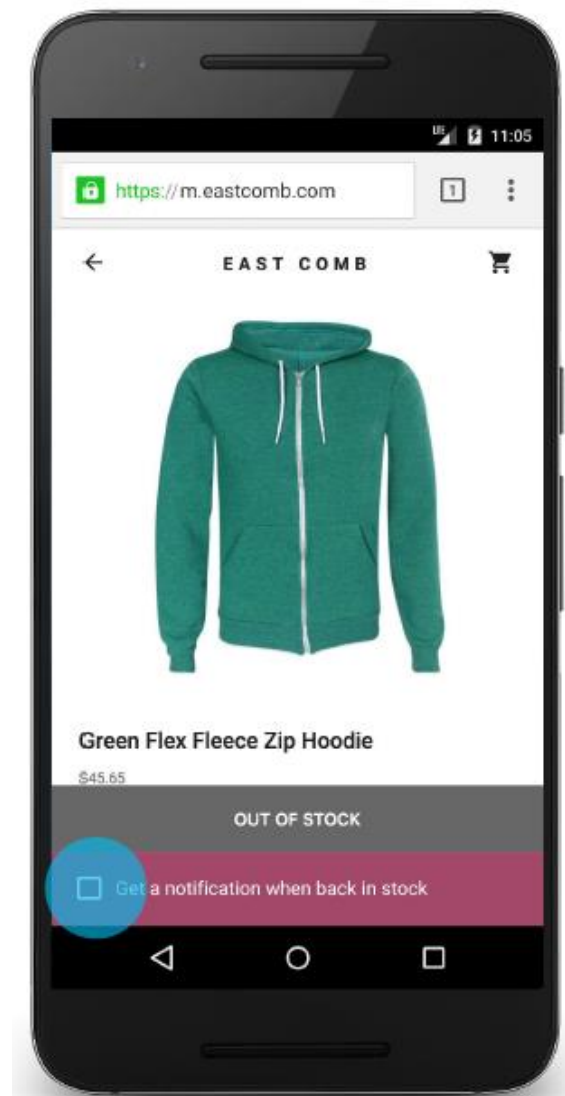
start zoekopdracht



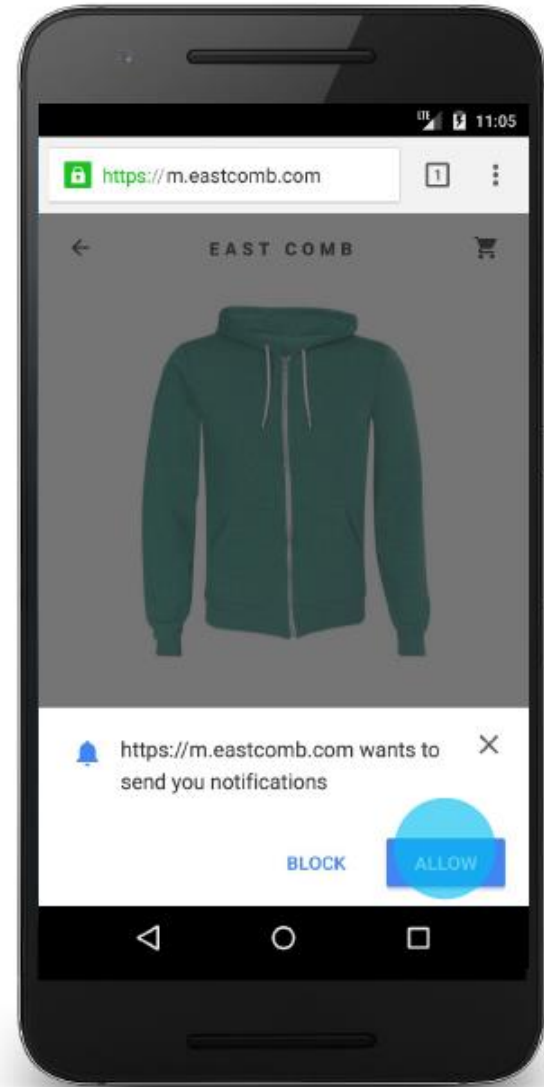
selecteert product



niet meer op voorraad...



...notificatie weer op voorraad



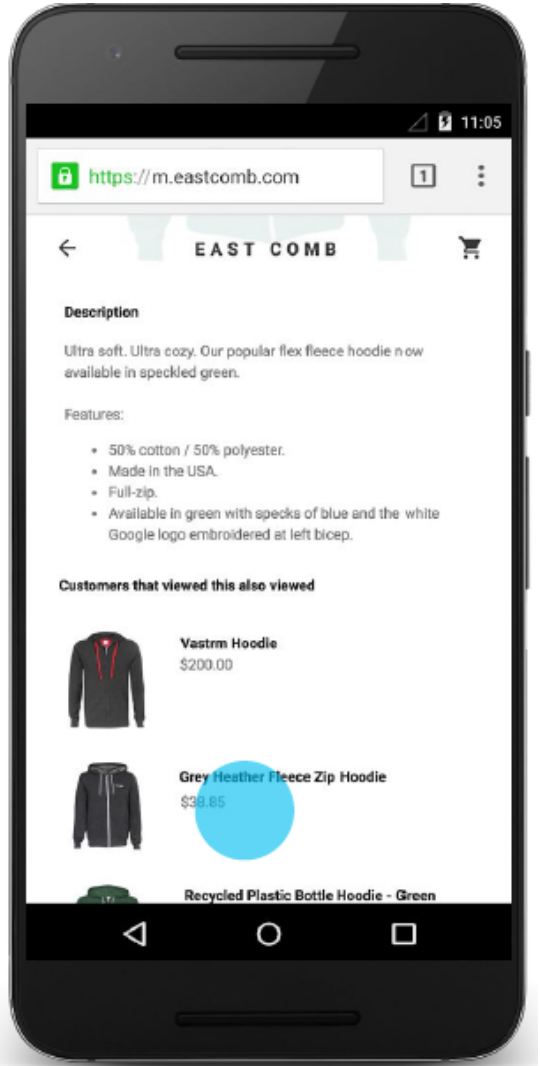
blijft op de hoogte...



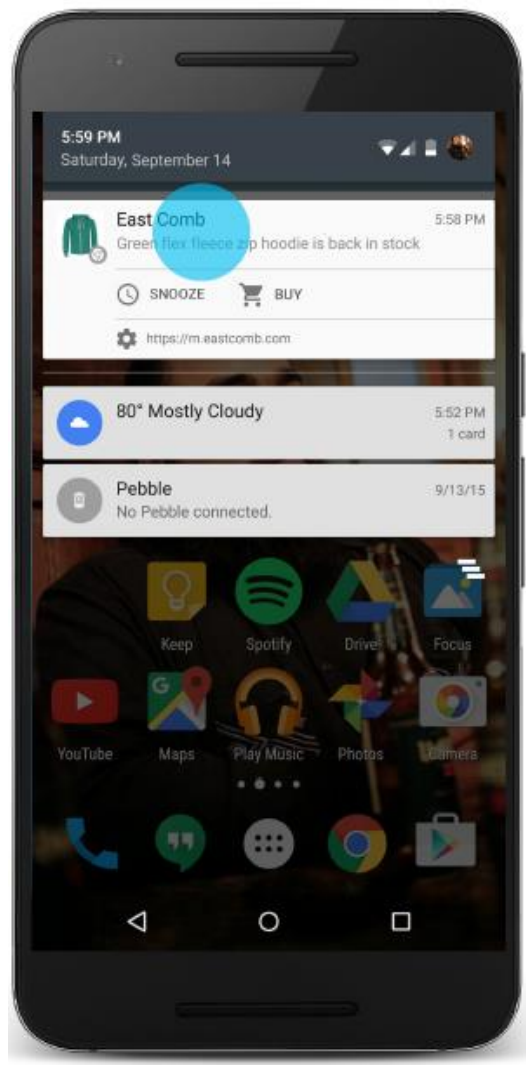
verliest internet connectie



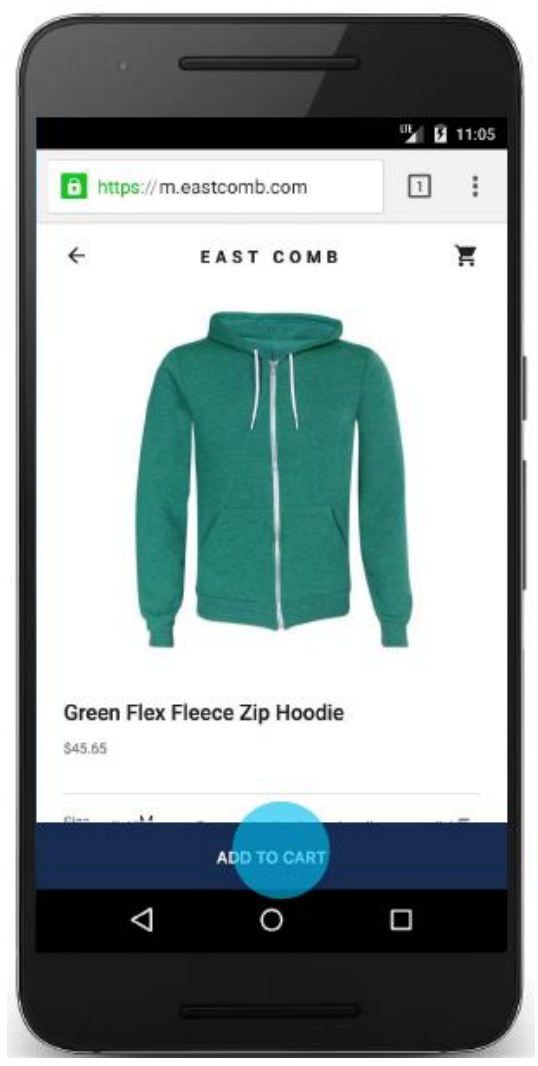
... gaat verder met shoppen



krijgt push notificatie



voegt toe aan mandje

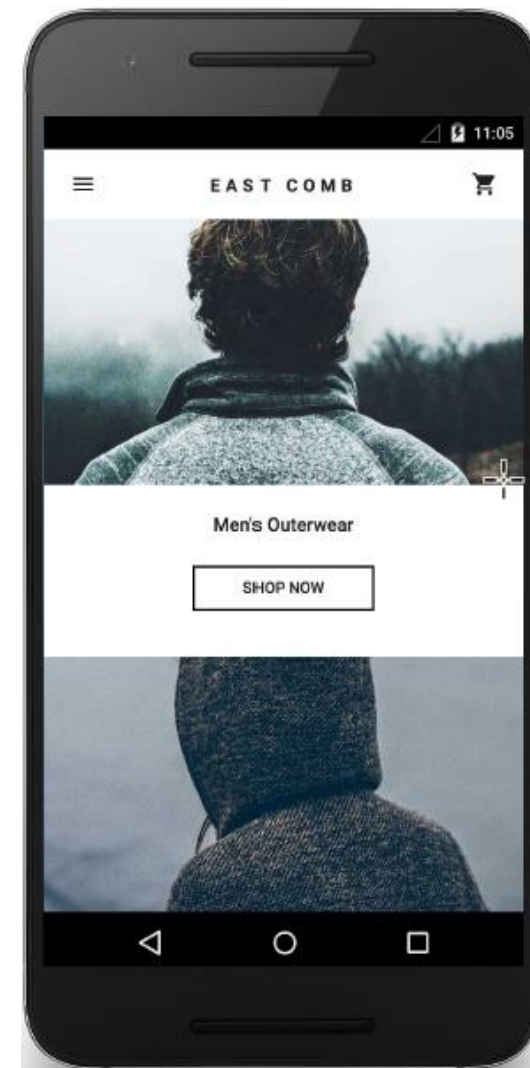
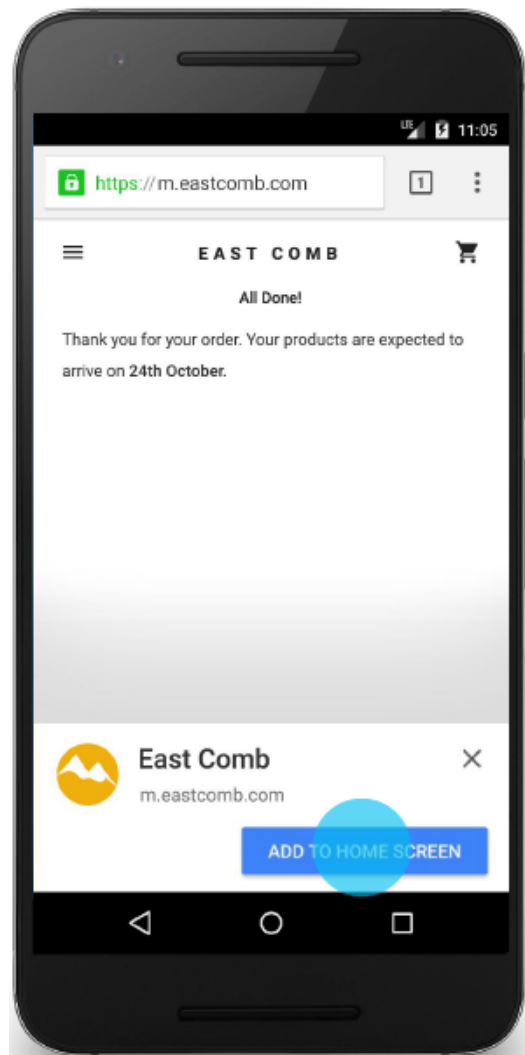
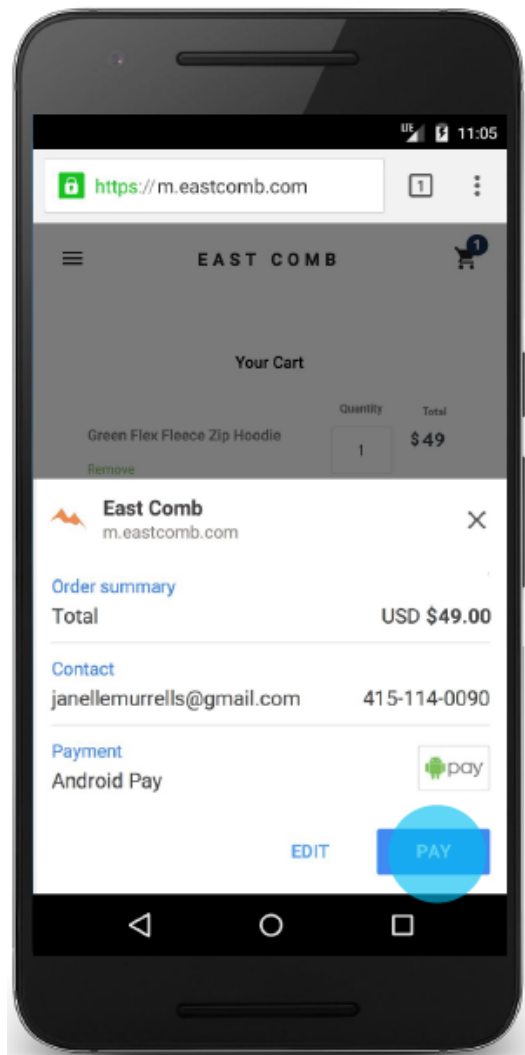


... betaalt in 1 tap

voeg toe aan startscherm

openen als native app

browsen op volledig scherm



# Key take aways

1. Mobile gap: 'Get the basics right' op mobiel!
2. Onderbouw je hypotheses altijd met data. Hoe meer databronnen, hoe sterker je hypothese!
3. Prioriteer óók op basis van data; zo realiseer je met de laagste effort de hoogst mogelijke impact
4. Ontwikkel een visie op progressive web apps!



# Bedankt voor jullie aandacht!

## Jurjen Jongejan

Sr. Conversie-optimalisatie consultant | Online Marketing Director | Auteur

 [j.jongejan@ism.nl](mailto:j.jongejan@ism.nl)

 [Linkedin.com/in/jurjenjongejan](https://www.linkedin.com/in/jurjenjongejan)

 [@jurjenjongejan](https://twitter.com/jurjenjongejan)