

# Kotisivut ja verkkokauppa

**Jani Kiviranta**

**Millainen nettisivu on hyvä?**



**Yksinkertaisuus**  
**12 %**

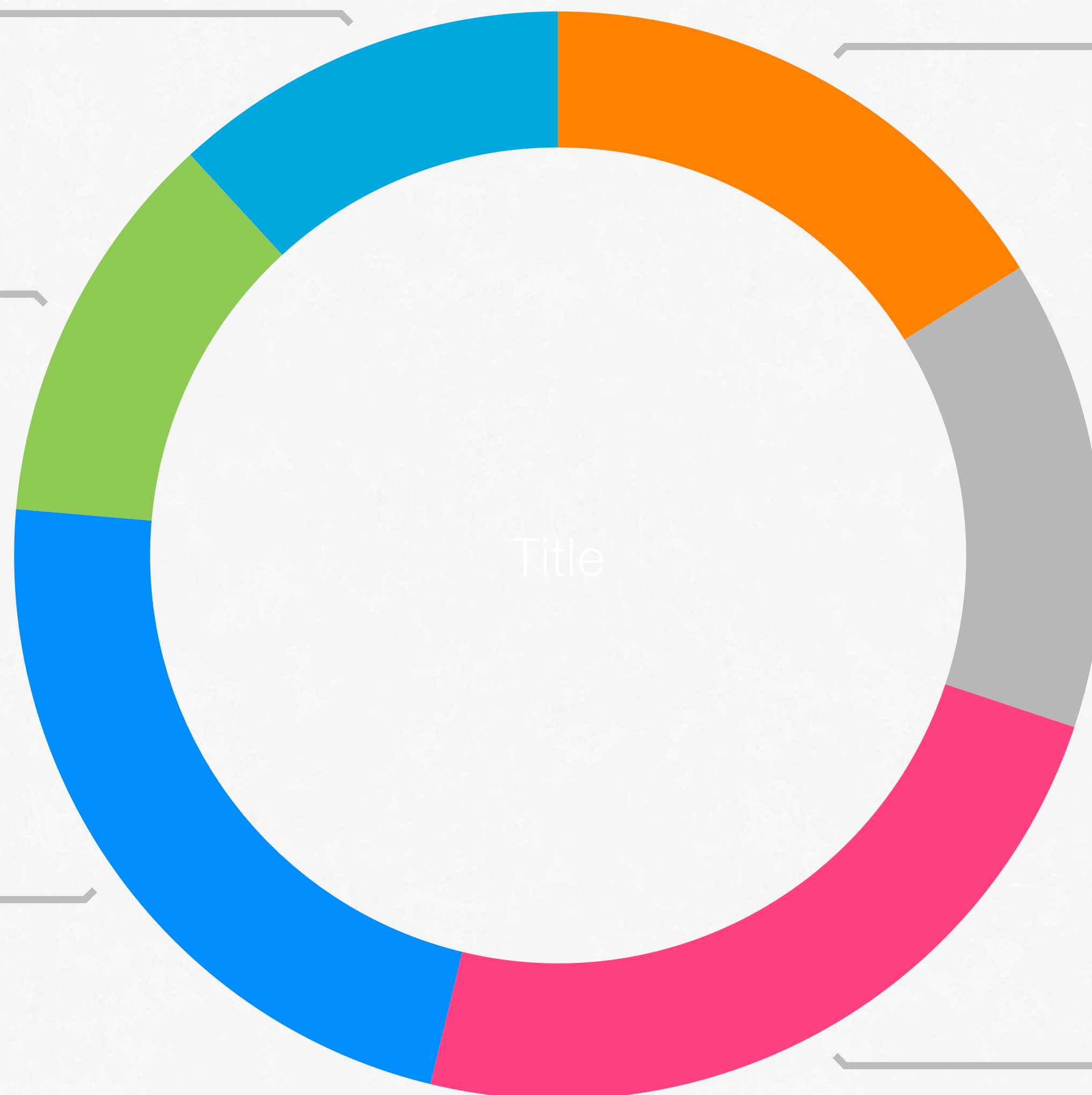
**Helppokäyttöisyys**  
**16 %**

**Sivun tarkoitus**  
**12 %**

**Sisällön kiinnostavuus ja hyöty**  
**14 %**

**Visuaalisuus**  
**23 %**

**Navigoinnin helppous**  
**24 %**



Tutkimukset 2000–2014



**Huom!**

**Ei ole verrattu tehokkuuteen.**

# Navigaatio

- **Helppous ja tunne kontrollista**
- **Haku**
- **Näkyvät linkit**

# Visuaalisuus

- Ilmavuus
- Latautuu nopeasti (kuvat, videot, animaatiot)
- Kuvien ja videoiden käyttö



# Rakenne

- **Helppo hahmottaa heti**
- **Logiikka nopeasti omaksuttavissa**
- **Elementtien toistuvuus käyttäjäkokemuksessa**
- **Merkitykselliset otsikot ja avainsanat**

# Sisältö

- **Sisällön laatu (asiantuntijuus, palvelu, hyöty)**
- **Oltava käyttäjälle merkityksellistä**
- **Linjassa sivuston tarkoituksen kanssa**

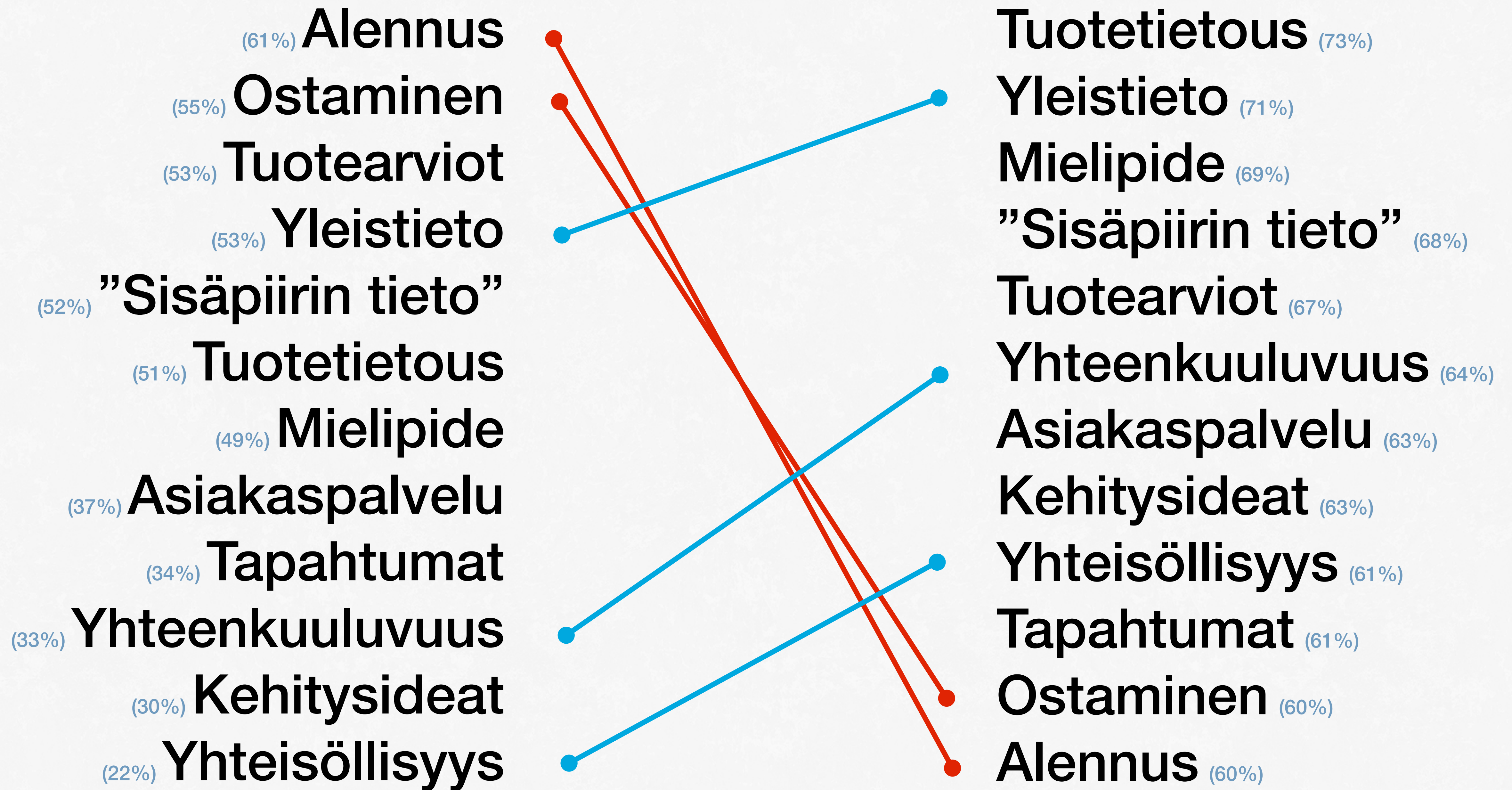


# **Yksinkertaisuus**

- **Yksinkertaiset otsikot**
- **Nopeasti annettava etsitty tieto**
- **Skaalautuvuus näytölle**
- **Helposti ymmärrettävät toiminnallisuudet**
- **Tyyli ja käytettävyys säilyy samanlaisena koko sivustolla**

# **Luettavuus**

- **Helppoa kieltä**
- **Hyvin kirjoitettua**
- **Kieliopillisesti oikein**
- **Ei puuduttavan pitkiä kappaleita**
- **Sisältö vastaa odotuksia**





# UX-Design

**Mikä on ongelma ja sen ratkaisu?**

Hyvä UX **auttaa** käyttäjää  
**löytämään nopeammin**  
haluamansa, vähentämällä aikaa  
ymmärtämisen ja toiminnan väliltä.









**Hinta**  
**Alle 80.000 km**  
**Farmari**  
**Punainen**  
**Automaattivaihteet**  
...

**SUODIN**

**Hintaluokka**  
12.000 €

**Ajokilometrit**  
80.000 km

Korityyppi ▼

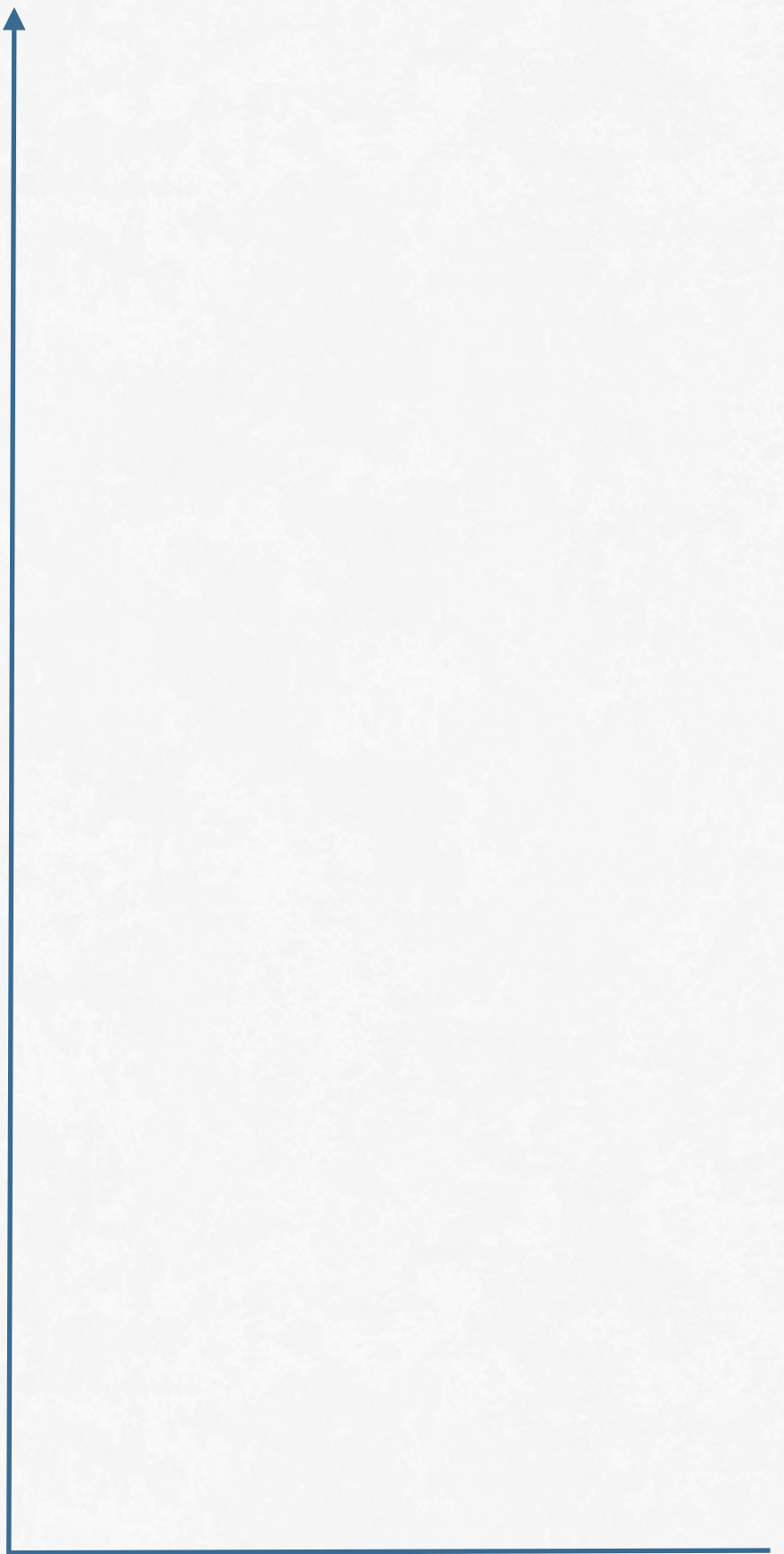
Valitse väri ▼

Automaatti? ☐

|                                                       |                                                       |                                                       |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <br><b>MERKKI JA MALLI</b><br>76.000 km<br>automaatti | <br><b>MERKKI JA MALLI</b><br>75.000 km<br>automaatti | <br><b>MERKKI JA MALLI</b><br>79.000 km<br>automaatti |
| <br><b>MERKKI JA MALLI</b><br>77.000 km<br>automaatti | <br><b>MERKKI JA MALLI</b><br>77.500 km<br>automaatti |                                                       |



**Vahtitoiminto?**



**Tuleeko uusia vastaavuuksia?**





# Profilointi

# Henkilö

- **Tarina**
- **Demografiset tiedot**
- **Kiinnostuksen kohteet**
- **Tarpeet**
- **Ratkaisu**



Matti Meikäläinen

Käyttäjärühmä

| ONGELMA                                                              | TARVE                                                          | RATKAISU                                                                |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <div>• Ongelma 1</div> <div>• Ongelma 2</div> <div>• Ongelma 3</div> | <div>• Tarve 1</div> <div>• Tarve 2</div> <div>• Tarve 3</div> | <div>• Ratkaisu 1</div> <div>• Ratkaisu 2</div> <div>• Ratkaisu 3</div> |

| Miten profiili löytää yrityksen?                                | Mikä saa hänet sitoutumaan?                                 | Mikä saa hänet palaamaan?                                     | Mikä saa hänet ostamaan?                                      | Mikä saa suosittelemaan?       |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Miten hän saa tietää yrityksestä ja sen palveluista/tuotteista? | Mistä voimme päätellä, että hän on kiinnostunut/sitoutunut) | Miten tiedämme, että hän palaa palveluiden/tuotteiden pariin? | Miten tiedämme, että hän palaa palveluiden/tuotteiden pariin? | Mikä saa hänet suosittelemaan? |
| Kanava?                                                         | Kanava?                                                     | Kanava?                                                       | Kanava?                                                       | Kanava?                        |

Kontaktipisteet

Kanavat



Miten käyttäjä  
**löytää haluamansa?**



**Tietoisuus**

Mikä saa hänet  
**sitoutumaan?**



**Sitoutuminen**

Mikä saa hänet  
**palaamaan?**



**Muistaminen**

Mikä saa hänet  
**suosittelemaan?**



**Suosittelu**

Mikä saa hänet  
**ostamaan?**



**Myyntitulot**

| Miten käyttäjäprofiilin X löytää haluamansa?                                                                                                          | Miten hän kiinnostuu ja osoittaa sen?                                                                                                                                      | Mikä saa hänet palaamaan?                                                                                                                                         | Mikä saa hänet suosittelemaan?                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Ystävä kertoi palvelusta</p> <p>Hän on tilannut uutiskirjeen</p> <p>Hän tilaa kumppaniyrityksen uutiskirjeen</p> <p>Etsii hakukoneella tietoja</p> | <p>Näkee kaltaistensa kuvia</p> <p>Rekisteröityy nähdäkseen lisää</p> <p>Antaa nimen ja sähköpostiosoitteen</p> <p>Tulee lasketutumissivulle</p> <p>”Tervetuloa Mikko”</p> | <p>CTA: suunnittele seuraava reissu</p> <p>Ilmoittaa päivämäärät, jolloin on lähdössä reissuun</p> <p>Kertoo suunnitelmistaan kavereille</p> <p>Varaa reissun</p> | <p>Hän saa ”Tervetuloa käyttäjäksi” -sähköpostin</p> <p>Hänen erityistoiveensa on tallennettuna palveluun</p> <p>Hän haluaa jakaa palvelusta esim. kuvia itsestään erämökin käyttäjänä</p> |

**Ominaisuudet  
tärkeysjärjestykseen**



# Organisaatio X/henkilön tavoitteet

| Konsepti           | Aikajänne<br>S, M, L | Saavutettavuus<br>1–10 | Haluttavuus<br>1-10 |
|--------------------|----------------------|------------------------|---------------------|
| Portfolio Case 1   | M                    | 7                      | 10                  |
| Portfolio Case 2   | M                    | 7                      | 10                  |
| Portfolio Case 3   | M                    | 7                      | 10                  |
| Some: Behance      | S                    | 9                      | 9                   |
| Some: Pinterest    | S                    | 9                      | 9                   |
| Yhteydenottolomake | S                    | 6                      | 9                   |
| SEO                | S                    | 9                      | 10                  |
| Koulutus           | S                    | 8                      | 9                   |
|                    |                      |                        |                     |
|                    |                      |                        |                     |
|                    |                      |                        |                     |
|                    |                      |                        |                     |
|                    |                      |                        |                     |



Yksinkertainen

TOTEUTUS

Monimutkainen

Ominaisuus Y

Ominaisuus X

Ominaisuus Z

Pieni arvo

ARVO ASIAKKAALLE

Korkea

**Ostajapersoonat**





“Asiantuntijat pitävät  
tätä parhaana.”



“Ainahan tätä  
meillä on ostettu.”



“Meidän suosituin  
malli.”



“Myyjä oli niin kiva.”



“Tästä ilmaishäyte,  
ole hyvä.”



“Vielä kaksi jäljellä”



“Me ajetaan kaikki Harlikalla.”



“Me harrastetaan kaikki CrossFittiä.”

# Verkkokaupan persoonat





**Shoppailijat**



**Tiedonhakijat**



**Säästäjät**



**Skeptikot**

# Shoppailijat

**Shoppailu on kivaa**

**Halu vastaanottaa sähköistä markkinointia**

**Huomioi:**

- Ostohistoria, joustavat palautukset, eri noutotavat

# Tiedonhakijat

**Hakee arvosteluja ja käyttäjäkokemuksia**

- Tietää tuotteesta enemmän kuin myyjä

**Huomioi:**

- Yksityiskohtaista tietoa ja kuvia, anna mahdollisuus arvostella tuote



# Säästäjät



## Etsii halvinta hintaa

- Tilaavat tarjousposteja, käyttävät hintavahteja

## Huomioi:

- Monipuoliset hinnoittelumallit, alennuskuponkit, ilmaiset postitukset/palautukset

# Skeptikot

**Pelkäävät menettävänsä rahat ja identiteetin**

- Sekava ostoprosessi ja mm. postikulut pelottavat

**Huomioi:**

- Korosta yksityisyyden suojaa, turvallista maksua ja ilmaista postitusta/palautusta

**Verkkokaupan tekniikka?**



# Tekniikka kk-maksulla

- **Plussat:**

- helppo ottaa käyttöön ja ylläpitää
- edullinen

- **Miinukset**

- merkittävästi jo tehdystä toiminnallisuudesta poikkeavat toteutukset lähes mahdottomia

# Avoimen lähdekoodin kauppa

- **Plussat:**

- paljon vaihtoehtoja
- vain oma/tiimin osaaminen rajana

- **Miinukset**

- ilman todellista osaamista voit rikkoa tekniikan
- ylläpito vaatii paljon huomioitavaa teknisestä näkökulmasta

**Vinkit**



# Hakukoneoptimointi

- Käytä aikaa otsikkoon <title>
- Mieti hyvä metakuvaus <meta description>
- Älä kopioi tekstiä, huonontaa laatupisteitä
- Hyvä sisältö palvelee käyttäjää ja hiljalleen parantaa löydettävyyttä
- Työkalut: Google Ads (avainsanatyökalu), Google Trends

# Hakusanamainonta

- **Jotta löytyisit hakutuloksista: jos joku etsii tuotetta, joka sinulla on myynnissä, haluaisit varmaan saada kontaktin?**
- **Jos budjetti pieni, kannattanee tehdä itse**

# SSL / https://

- Ehdottomasti oltava!
- Let's Encrypt on maksuton: kysy web-hotellista
- Analytiikka tarvitsee
- Hakukone luottaa