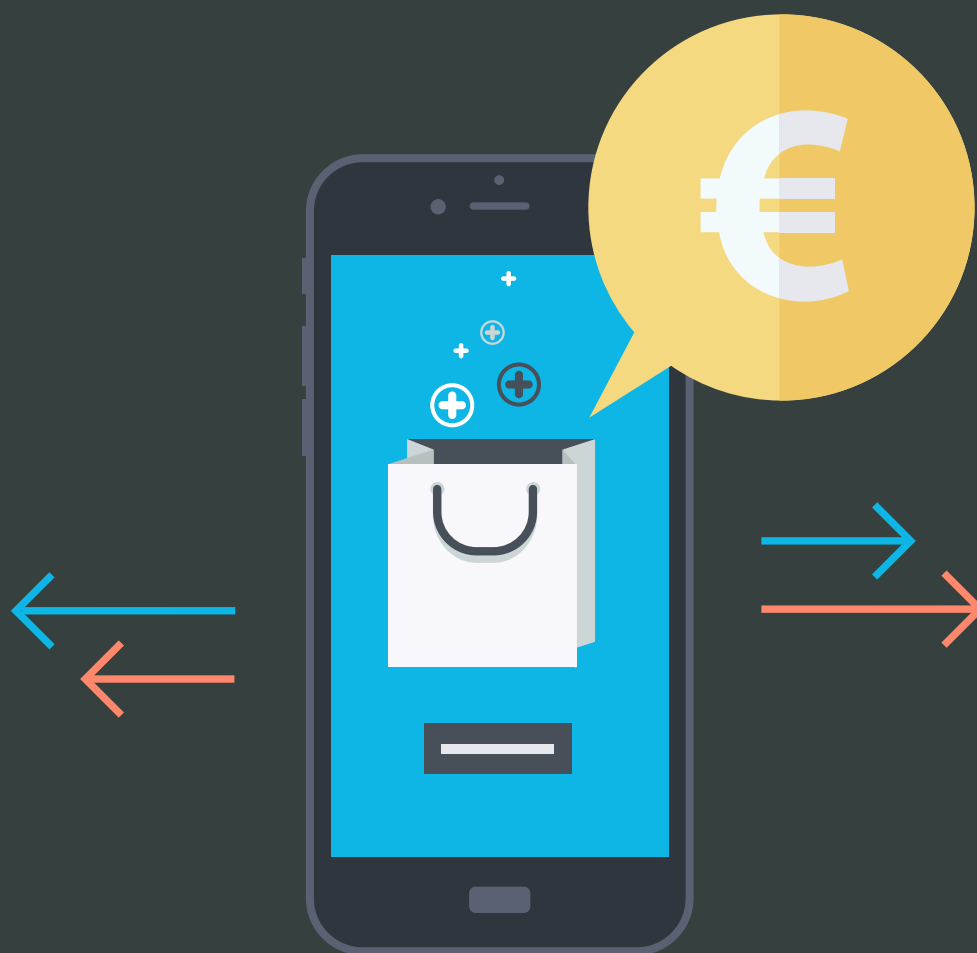
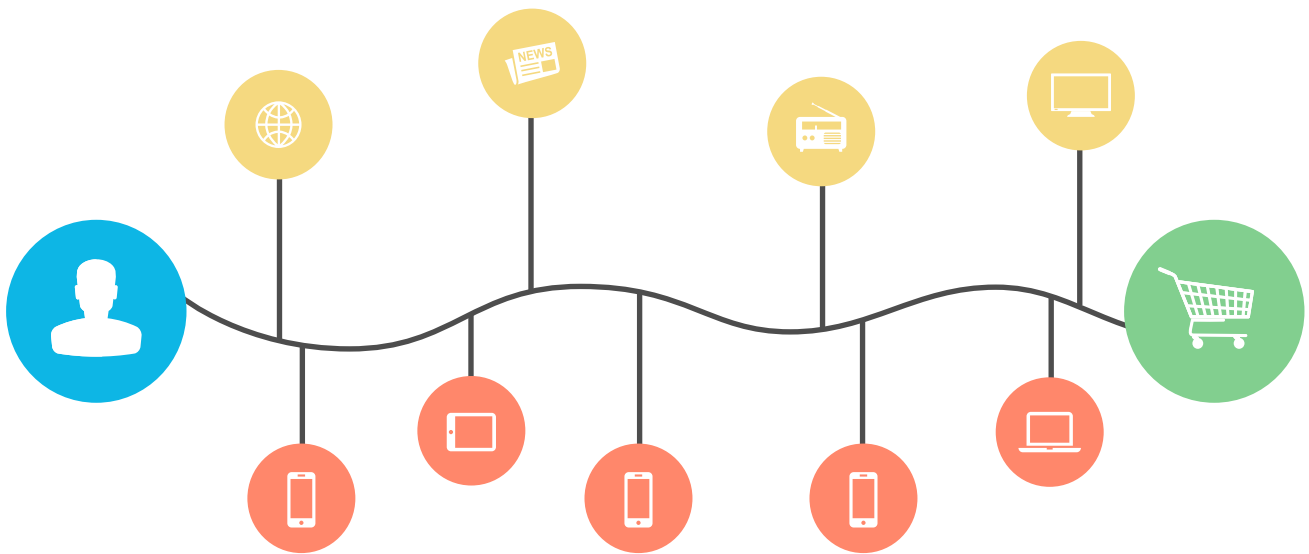


Whitepaper: Klaar om te winnen met **Mobile?**



Klaar om te winnen met **Mobile?**

De invloed van mobile op de conversie wordt door veel bedrijven nog altijd onderschat. Slechts 3% van de totale conversies vindt momenteel plaats op de mobiele telefoon. Een reden om niet te investeren in mobiel? Zeker niet! In dit whitepaper wordt uitgelegd wat de invloed van mobiel is op de conversie.



Customer journey

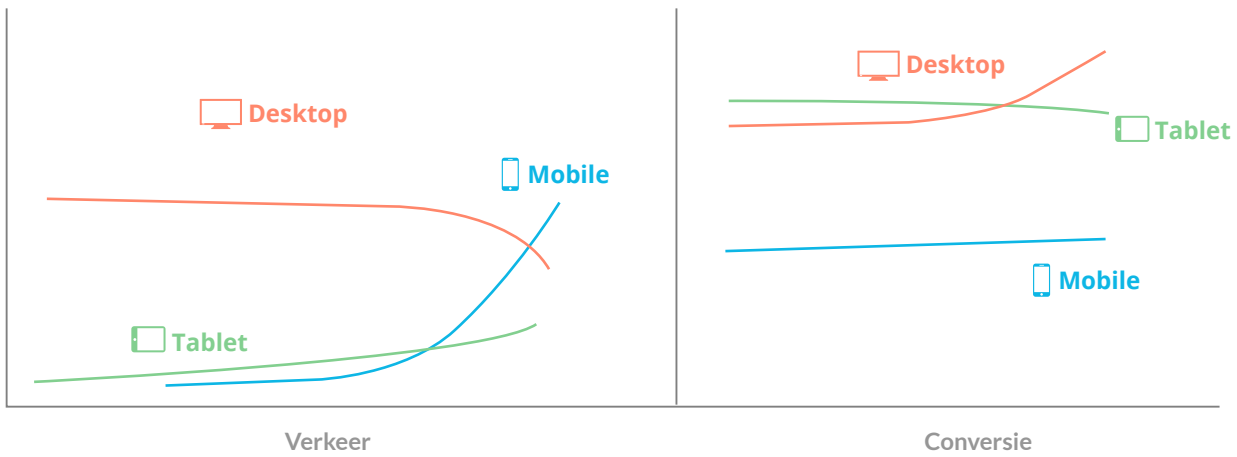
Consumenten bewegen zich via veel verschillende apparaten naar het uiteindelijke punt van conversie. De beslissing om een aankoop te doen wordt vaak niet op 1 apparaat genomen. Het is dus noodzakelijk om niet alleen naar het apparaat te kijken waar de klik tot conversie uiteindelijk plaatsvindt. Hierdoor wordt de rol van de mobiel door veel bedrijven nog te vaak ondergewaardeerd.

Bij mobiel gaat het niet om de directe conversie, maar een meer ambitieus doel. Om de invloed van mobiel goed te meten, gaat het om een perfecte connectie tussen alle schermen, kanalen en media type. Hierdoor wordt het mogelijk om alle belangrijke momenten te kunnen meten. Het punt is dat er geen specifieke mobiele- en desktopklanten zijn. Je hebt klanten.

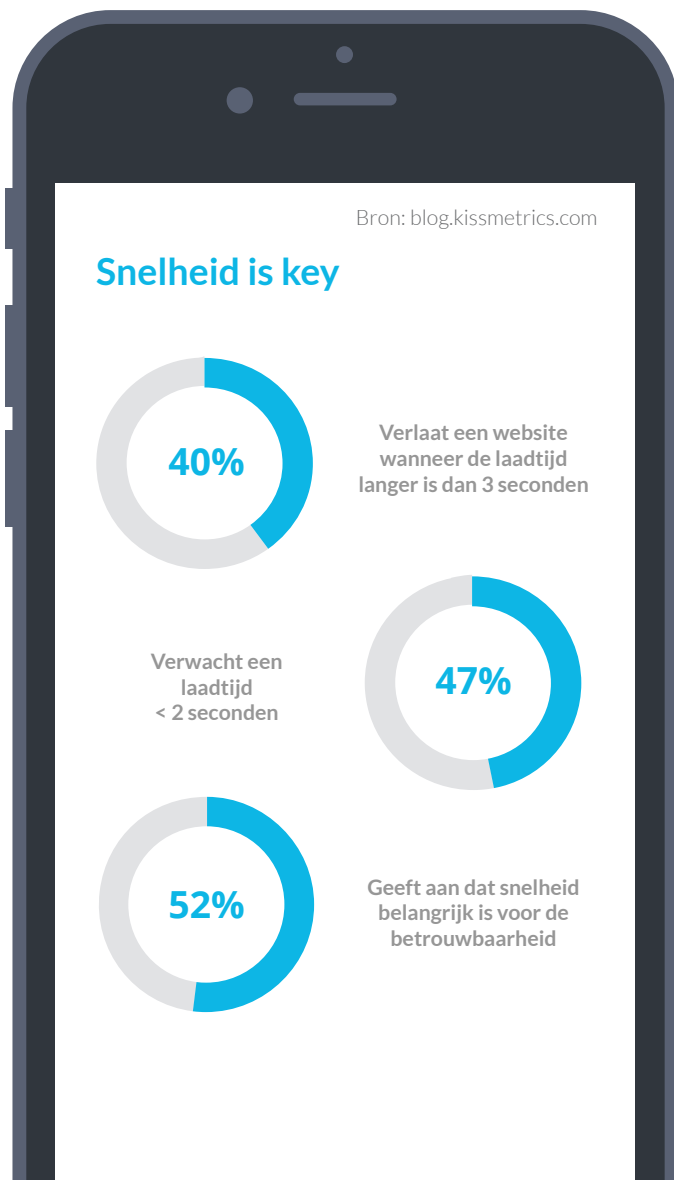
Mobiel converteert niet?

Voorheen ging een consument op zoek naar een product of dienst via de computer. Op dezelfde computer werd vervolgens een aankoop gedaan. Tegenwoordig zijn er veel meer schermen waar een consument zijn informatie vandaan haalt, voordat er een aankoop wordt gedaan. De mobiele telefoon is **het** apparaat waar de consument zoekt naar informatie en de verwachting is dat deze trend zich doorzet in de komende tijd.

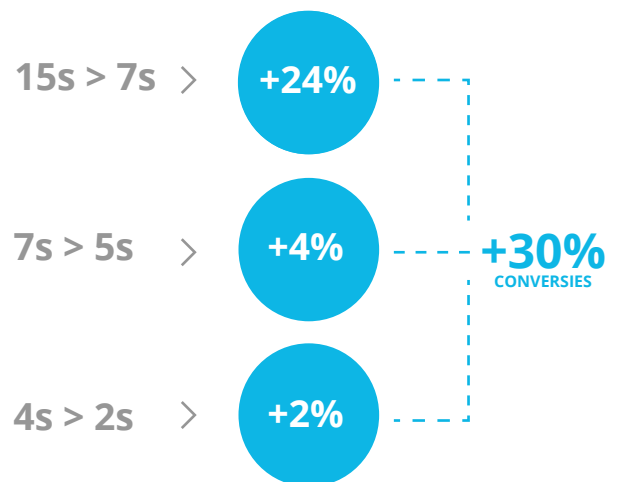
Mobiele zoekers worden steeds vaker klant. De zoekopdrachten van mobiele gebruikers zijn namelijk doorgaans doelgericht en urgent. Zaken die niet dringend zijn kunnen wachten tot ze weer achter de computer zitten. Volgens onderzoek van PwC verwachten gemiddeld 34% van de consumenten in VS dat de smartphone hun belangrijkste apparaat gaat worden voor online aankopen. De verwachting is dat deze trend zal overwaaien naar Europa.



Consumenten hebben steeds hogere verwachtingen wanneer het zoekt naar jouw website. Wanneer de website traag laadt, zullen veel potentiële klanten afhaken. De onderstaande gegevens bevestigen dit.



Verlagen laadtijd zorgt voor meer conversie



Bron: kinsta.com

Mobiel adverteren

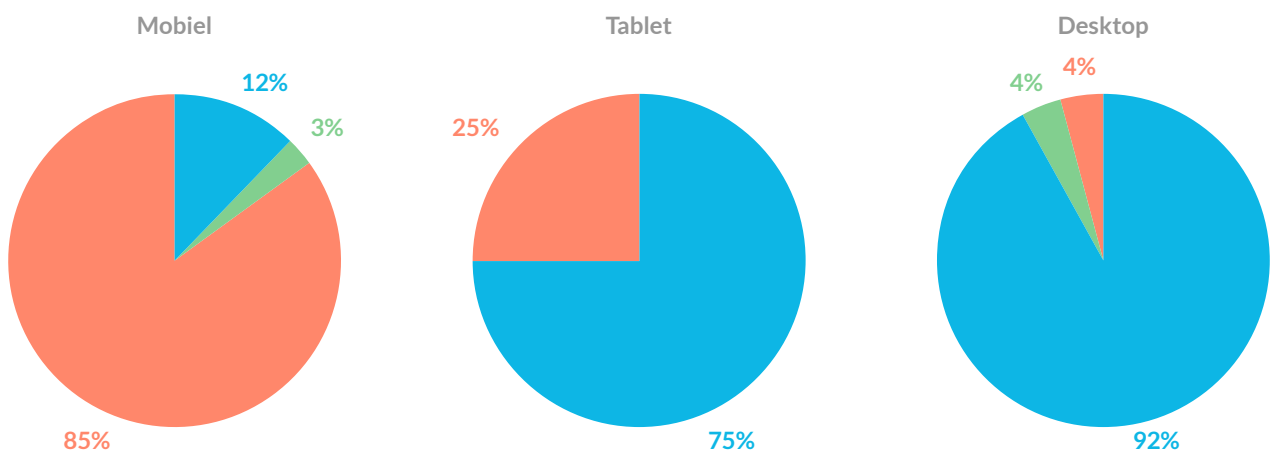
Volgens de branchevereniging voor digital advertising, ook wel bekend als het IAB, stegen de mobiele advertentiekosten. De stijging in de eerste helft van 2016 bedroeg 89% tot 15,5 miljard(VS) ten opzichte van vorig jaar. De helft van deze advertentiekosten, ruim 47%, is afkomstig van mobiel. Een jaar eerder was dit nog 30%. De groei van het adverteren via mobiele telefoon is al verdubbeld sinds 2012. De onderstaande cijfers zijn ten opzichte van een jaar eerder.

1. Mobiele inkomsten stegen met 105%
2. Mobiele videoadvertenties stegen met 178%
3. Mobiele display advertenties stegen 62%

Cross-device activity rapport

Uit het Cross-device activity onderzoek van Google zijn de onderstaande gegevens gevonden. Er is onderzoek gedaan naar het device waar de advertentie voor het eerst werd gezien. Na het zien van de advertentie is er gemeten waar de aankoop uiteindelijk plaatsvond. Dit heeft geresulteerd in de onderstaande gegevens.

Apparaat waarop interactie met advertentie plaatsvond:



Apparaat waarop conversie plaatsvindt in percentages:

● Mobiel ● Tablet ● Desktop

Wil jij weten of je website mobielvriendelijk is?

Bij eFuture zijn er Google gecertificeerde medewerkers die jou van het beste advies kunnen voorzien. Daarnaast biedt eFuture ondersteuning om het optimale uit jouw online bedrijfsvoering te halen. Stuur ons vrijblijvend een mail en wij nemen contact met je op.



Ook het beste uit je online marketing halen?

eFuture is een gedreven online marketing organisatie. Met proactieve en persoonlijke begeleiding, helpen wij bedrijven met vraagstukken op het gebied van E-mailmarketing, Search Engine Marketing, Website Optimalisatie, Social Media Marketing en Online Viral Campagnes. Met ons in huis ontwikkelde e-mailmarketing platform eFuture Engine verzenden wij dagelijks miljoenen e-mailnieuwsbrieven en servicen wij onze klanten met succes.

Neem contact met ons op via **info@efuture.nl** of **+31 (0)35 531 1115**

www.efuture.nl