

# Introduzione

Abbiamo scritto questo libro per noi stessi da giovani. In passato, entrambi abbiamo avviato imprese online in cui la nostra principale sfida era quella di incrementare in maniera massiccia le vendite. Abbiamo lavorato in due diversi continenti, ma eravamo entrambi sotto pressione per trovare il modo migliore per far crescere le nostre attività.

Allora un libro come questo non esisteva, e se ci fosse stato lo avremmo divorato. Se sei la persona che noi eravamo allora, abbiamo scritto questo libro proprio per te. La nostra idea era quella di scrivere una guida passo per passo, con indicazioni chiare su come ottenere di più da quel 95 per cento di visitatori che non acquistano per convertirli in clienti.

Alcuni ci hanno messo in guardia sul fatto che scrivere un libro che rivelasse la nostra conoscenza, i nostri ingredienti segreti e la nostra competenza avrebbe potuto danneggiare la nostra agenzia mettendo i nostri clienti in grado di cavarsela da soli. Ma questa è una cosa che non ci ha mai preoccupato.

Vediamo quotidianamente la frustrazione delle persone che utilizzano siti di e-commerce. Non solo in termini di esperienza d'uso del sito, ma anche di difficoltà, e perfino di stress, nel prendere le decisioni di acquisto. Ciò che ci spinge è la volontà di risolvere questi problemi. Nella nostra agenzia diciamo che “acquistare dovrebbe essere facile”: perché crediamo che dovrebbe esserlo davvero. Per riuscirci abbiamo sviluppato un processo di ottimizzazione dei siti di e-commerce che è stato affinato nel corso degli anni. Questo è ciò che condivideremo con voi.

Seguite il nostro programma e vedrete crescere il vostro fatturato. Vediamo abitualmente i nostri clienti raggiungere incrementi di fatturato a due cifre nell'arco di 12 mesi. Implementate il processo e guardate crescere le vostre vendite online nell'anno in corso, nel prossimo e negli anni successivi.

Tutto quello che state per leggere lo abbiamo dovuto imparare nel modo più difficile. Speriamo che questo libro possa rendervi più facile di quanto sia stata per noi la sfida di far crescere le vostre vendite online. Se avete qualche domanda o se volete condividere con noi i benefici che questo libro ha dato alla vostra impresa, inviate un'email indirizzandola a [dan.croxen-john@awa-digital.com](mailto:dan.croxen-john@awa-digital.com) o [johann.vantonder@awa-digital.com](mailto:johann.vantonder@awa-digital.com). Saremo felici di sentirvi e aiutarvi in ogni modo possibile.