

## WooCommerce: 3 modi per aumentare le vendite con la registrazione degli utenti

Una delle "bestie nere" di chiunque stia provando a vendere un proprio prodotto o servizio online è il così detto "tasso di conversione".

Per chi non conoscesse questo termine, si parla della percentuale di utenti che, una volta giunti sul sito, acquistano effettivamente un prodotto.

Infatti, se è vero che è importante aumentare il numero dei visitatori, spesso la differenza la fa proprio questa percentuale, in quanto solitamente solo [l'8% degli utenti aggiunge un prodotto al carrello](#) (l'80% dei visitatori lascia il negozio entro pochi secondi).

Questo vuol dire che per ogni cliente che rimane sul tuo negozio, ce ne sono altri 10 che se ne vanno senza che tu possa avere nessun contatto con loro.

C'è un modo per recuperare questi clienti?

In realtà ce n'è più di uno, come plugin dedicati al recupero dei carrelli abbandonati, servizi di live chat, etc.

Uno dei modi più efficaci è quello di portare i clienti a registrarsi al sito, perché così il venditore ottiene tutta una serie di vantaggi, primo tra i quali la possibilità di dare un volto all'utente e avere accesso alla sua email.

L'email vuol dire poter creare una newsletter, recuperare i clienti scomparsi, carrelli abbandonati, proporre offerte, etc.

Per questo motivo lo stesso WooCommerce propone di riservare l'acquisto solo agli utenti registrati (oltre ad essere un requisito fondamentale per particolari prodotti, come quelli digitali).

Però con questa opzione puoi solo consolidare quella piccola fetta di clienti che arriva all'acquisto, ma per quell'altro 92%?

Un modello di business che sta emergendo recentemente (premiato dai risultati) è quello basato sul permettere di visualizzare i prodotti SOLO ai clienti registrati. In questo modo avrai sicuramente un numero molto più alto di registrazioni, ma se fatto in maniera errata può compromettere le tue vendite.

In questo articolo andremo, quindi, a vedere come creare un sito efficiente in cui i prodotti vengono visualizzati dai clienti registrati, in tre passi:

- Come mostrare i prodotti solo ai clienti registrati
- Un'alternativa per spingere i clienti a registrarsi
- Come sfruttare le registrazioni

Per ottenere questi risultati, andremo ad utilizzare tre diversi plugin.

## Accesso riservato ai clienti registrati

Con una corretta campagna di marketing e stuzzicando la curiosità degli utenti, nascondere il catalogo dei prodotti a chi non è registrato può aumentare vertiginosamente il numero di registrazioni.

Potresti offrire anteprime, mostrare solo le marche, mostrare solo una parte di prodotti... insomma, ci sono diversi modi per solleticare gli utenti che visitano il tuo store, ma una volta fatto, come mostrare i prodotti solo a chi si registra?

Puoi farlo utilizzando il plugin [WooCommerce Membership](#) il quale tra le tante cose permette anche di collegare contenuti del sito (post, pagine, prodotti, etc) a una determinata azione.

Quest'azione potrebbe essere l'acquisto di un prodotto (vendita di corsi online, ad esempio) o, come nel nostro caso, alla registrazione.

Come impostare questo plugin? Una volta installato e attivato, devi creare un nuovo piano di membership andando in **Membership > Add Plan**:

### New Plan

---

#### Membership Plan Options

Planned Items   Settings

**Allowed Product Categories**     
Select which product categories members will have access to.

**Allowed Post Categories**     
Select which post categories members will have access to.

**Allowed Product Tags**   
Select which product tags members will have access to.

**Allowed Post Tags**   
Select which post tags members will have access to.

**Include Products**   
Select the products to include in the membership.

Come vedi ti permette di scegliere quali contenuti collegare al piano. Dato che vuoi nascondere i prodotti ai clienti non registrati, dovrai andare a selezionare tutto ciò che vuoi nascondere tramite tag, selezionando i prodotti singoli o le intere categorie.

Una volta che avrai collegato tutti i prodotti che vuoi riservare solo ai clienti registrati, salva e spostati sulle impostazioni. Di tutte le opzioni disponibili, a te ne interessano particolarmente due. La prima è "**Membership Plan on user registration**" che permette di associare un piano di membership alla registrazione di un utente, vai quindi a scegliere la membership che hai appena creato:

### Membership Options

Hide Contents

Hide all



Select how you want to manage contents.

Show membership history in My Account page



Select if you want to display the history of all user memberships in My Account page

Allow guests to purchase membership related products



Allow guest users to purchase a product linked to a membership without creating an account. Note: these are the products.

Membership advanced management



Enable membership advanced management to delete memberships or to change whatever settings in user profile. Note: ensure you use this option only when necessary.

Membership plan on user registration

× Registration

Associate automatically the above membership plans to newly registered users

### Product in membership options

Products in membership

Show products only to members



Select how you want to manage products for membership.

A questo punto non ti resta che nascondere i prodotti a tutti gli altri utenti, per farlo vai all'opzione **"Products in membership"** e imposta **"Show Products only to members"**:

### Membership Options

Hide Contents  Select how you want to manage contents.

Show membership history in My Account page  Select if you want to display the history of all user memberships in My Account page

Allow guests to purchase membership related products  Allow guest users to purchase a product linked to a membership without creating an account. Note: these, the product.

Membership advanced management  Enable membership advanced management to delete memberships or to change whatever settings in use! note: ensure you use this option only when necessary.

Membership plan on user registration  Associate automatically the above membership plans to newly registered users

---

### Product in membership options

Products in membership  Select how you want manage products for membership.

Ed ecco che hai creato un negozio in cui i prodotti sono visibili solo agli utenti registrati, se saprai sfruttarlo nel modo giusto potrai aumentare sin da subito le registrazioni e le vendite nel medio e lungo periodo.

Ma andiamo a vedere un altro metodo per spingere i clienti a registrarsi.

## Registrati: conviene!

Nel caso non volessi nascondere i tuoi prodotti (nonostante possa essere efficace, ci possono essere diversi motivi per cui non è possibile farlo) puoi comunque spingere i tuoi clienti a registrarsi usando uno dei mezzi più potenti e comuni nel mondo della compra-vendita: **lo sconto**.

Pensaci: vai su uno store online per comprare un paio di scarpe ed ecco che appare un pop-up che ti informa che se ti registri al sito, avrai diritto a un 10% di sconto.

In fondo la registrazione è un processo veloce e gratuito e anche chi poi effettivamente non compra il prodotto, è molto facile che si registri ugualmente.

Non solo: una volta che gli utenti avranno a disposizione lo sconto, sarà più facile convertire le loro

vendite perché si sentiranno spinti a comprare per non sprecare l'occasione.

Hai, quindi, bisogno di un plugin che ti permetta di cambiare il prezzo dei prodotti una volta che il cliente si registra, come [WooCommerce Role Based Prices](#).

Questo plugin ti permette di impostare diversi prezzi a seconda del ruolo dell'utente all'interno del sito, per questo puoi impostare uno sconto generale per coloro che si registrano:

### Price rule settings

**Apply rule to**

**Rule type**

**Discount or markup**

**Value**   
Enter a percent value to calculate discount or markup.

**Priority**     
If more than one rule of the same type (Global, product category or product tag) are created for the same user role, priority allows you to create an order for rules to be applied.  
Ex. A priority 1 rule will be applied before a priority 10 rule.

**Activate Rule**  Activate or deactivate the rule

In questo modo potrai, pubblicizzandolo nel modo giusto, usare questo strumento per aumentare ulteriormente le registrazioni sul tuo negozio.

Ma una volta ottenute tutte queste iscrizioni, come sfruttare appieno le loro potenzialità?

## Conosci i tuoi clienti

Come detto poco più su, avere accesso all'email e ai dati di un utente ci permette di proporre offerte, aumentare la sua spesa media e la possibilità di futuri acquisti (ad esempio grazie a newsletter), ma è questo il limite dei benefici portati dalla registrazione?

WooCommerce ti permette di avere accesso ai dati inseriti al momento della registrazione, ma quali sono le altre informazioni essenziali relative a un utente?

Pensiamo ad esempio alle pagine visualizzate: se potessimo avere accesso alla sua cronologia sul nostro sito, potremmo sapere quali sono i prodotti a cui è più interessato e magari proporgli un'offerta.

Gli stessi acquisti sono uno strumento statistico molto potente, conoscere quanti acquisti ha effettuato, cosa ha comprato e il valore medio della spesa sono tutte componenti essenziali per capire come strutturare il proprio negozio.

Infatti spesso capita, purtroppo, che l'ottica in cui è stato costruito uno store non rispecchi quella della maggior parte dei clienti, minando alla base le vendite che potrebbe altrimenti portare.

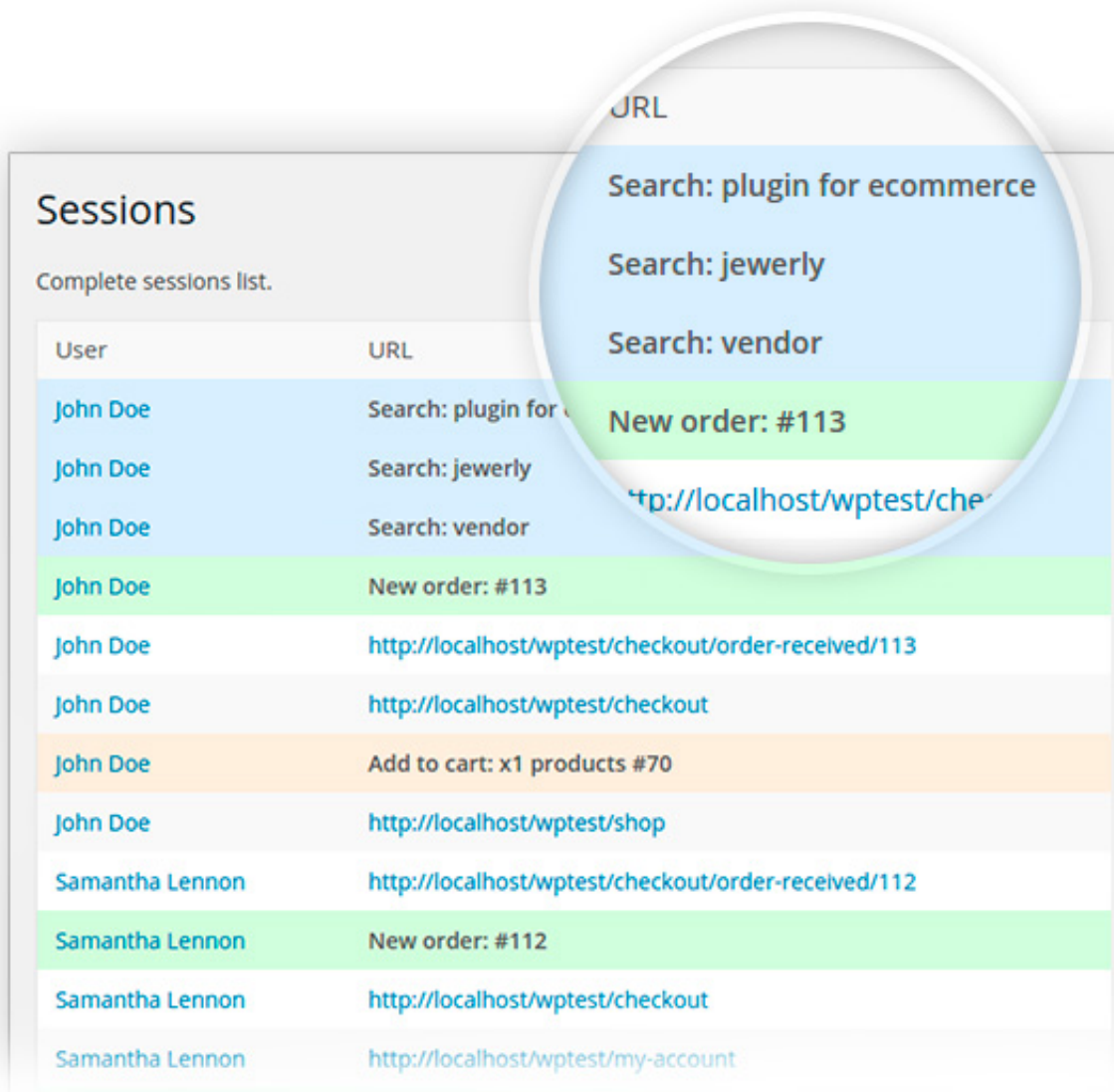
Per questo motivo conoscere approfonditamente gli utenti del tuo store va tutto a tuo vantaggio.

Come avere accesso a questi dati, però? Come detto, WooCommerce dà una panoramica abbastanza ridotta dei movimenti dei nostri utenti, per questo useremo un terzo plugin:

[WooCommerce Customer History](#).

Il plugin ti dà accesso a tutte le informazioni che abbiamo nominato sopra, con anche la possibilità di conoscere le parole chiave cercate all'interno dello store:





The screenshot shows a table titled 'Sessions' with a magnified search bar overlay. The search bar contains the text 'Search: plugin for ecommerce', 'Search: jewelry', 'Search: vendor', and 'New order: #113'. The table below lists sessions for users John Doe and Samantha Lennon, with various URLs and actions.

User	URL
John Doe	Search: plugin for ecommerce
John Doe	Search: jewelry
John Doe	Search: vendor
John Doe	New order: #113
John Doe	<a href="http://localhost/wptest/checkout/order-received/113">http://localhost/wptest/checkout/order-received/113</a>
John Doe	<a href="http://localhost/wptest/checkout">http://localhost/wptest/checkout</a>
John Doe	Add to cart: x1 products #70
John Doe	<a href="http://localhost/wptest/shop">http://localhost/wptest/shop</a>
Samantha Lennon	<a href="http://localhost/wptest/checkout/order-received/112">http://localhost/wptest/checkout/order-received/112</a>
Samantha Lennon	New order: #112
Samantha Lennon	<a href="http://localhost/wptest/checkout">http://localhost/wptest/checkout</a>
Samantha Lennon	<a href="http://localhost/wptest/my-account">http://localhost/wptest/my-account</a>

Abbiamo quindi visto che benefici può comportare spingere i clienti alla registrazione, come farlo e come migliorarne ulteriormente i vantaggi. Pronto a rivoluzionare il tuo store?