

## نکات مهم افزایش فروش

دوستان عزیز در این مقاله امروز می‌خواهیم در راز های را به شما بگوییم که با انجام دادن این موارد حتما در کسب و کار اینترنتی خود با افزایش فروش فوق العاده بر خواهید خورد.

پس اگر می‌خواهید فروشتیون چند برابر بشه ، چند دقیقه وقت بزارید و این مقاله را تا پایان بخوانید.

**افزایش فروش بری هر کسب و کاری از اهمیت بالایی برخوردار است اما متأسفانه بعضی‌ها این موضوع را آنقدر سخت یا آنقدر ساده می‌گیرند که به شکست بر خواهند خورد**

از مشتریان بخواهید تا درباره محصول نظر بدهند

از مشتریانی که محصول را خریداری کرده‌اند از آنها درخواست کنید تا درباره محصول نظرات خودشان را اعلام کنند این کار باعث فروش هر چه بهتر شما می‌شود.

کاربرانی که قصد خرید و یا دانلود رایگان چیزی را داشته باشند همیشه اول به بخش نظرات آن محصول سر می‌زنند تا نظرات کاربران را بدانند

### نظرات مشتریان را در اختیار خریداران بگذارید

ز کاربرانی که از محصول ارائه شده شما در فروشگاه راضی بودند و نظر مثبت دادند شما می‌توانید از آنها عکس بگیرید و در توضیحات محصول خود درج نمایید. تا خریدار را بیشتر قانع سازید

توضیحات محصولات را کامل کنید

محصولی که قصد فروش آن را به صورت دیجیتال یا همان آنلاین را دارید خودتان را جای مشتری بگذارید و تصور کنید با چه خصوصیتی باشد کاربر محصول را خریداری می‌کند و چه خصوصیتی نداشته باشد کاربر قید محصول رو میزند. خوب یکی از مهم‌ترین روندها در فروش محصولات به صورت آنلاین توضیحات کامل و با جزئیات محصول می‌باشد.

اگر هم محصولات دیجیتال تولید میکنید پس نیاز به توضیحات بیشتری هم داریم!

### از عکس های مناسب استفاده کنید

استفاده کردن از عکس گرافیکی و زیبا باعث فروش 2 برابر می‌شود داشتن عکس زیبا تأثیر فوق العاده‌ای در روند فروش محصول می‌گذارد.

بارها و بارها شده یک محصول دو فروشنده دارد یعنی دو نفر در حال فروش آن محصول نیز هستند خوب اینجا هر دو نفر توضیحات را کامل نوشته‌اند حالا باید چه کار کنند؟

خوب کاری ندارد اینجا شناس با آن کسی هست که عکس قشنگتر و واضح‌تری نسبت به دیگری دارد. راز های افزایش فروش چیست

## از کذب داخل نوشته استفاده نکنید

یکی از بدترین کارهایی که یکسری از فروشگاه داران اینترنتی انجام می‌دهند نوشتن توضیحات دروغ است. برای اینکه محصول خود را بهتر به نمایش بگذارند و فروش بهتری داشته باشند

اما این کار 100% اشتباه است فروش شما را کاملاً متوقف می‌سازد کسی که از شما خرید می‌کند برای شما یک بازاریابی دهان به دهان فراهم می‌کند به دوستان خود اطلاع می‌دهد و دوستان خود به دوستان دیگرشان و این تا آخر ادامه دارد.

حالا شما فرض کنید در توضیحات محصول دروغ گفته باشید و آنچه را که کاربر می‌خواسته به دستش نرسیده بازاریابی منفی شما شروع خواهد شد و به زودی با شکست بدی مواجه خواهید شد.



افزایش فروش

## شبکه های اجتماعی

محصولی را که در فروشگاه خود ارسال کرده‌اید از دکمه‌های ارسال به شبکه‌های مجازی آن حتماً استفاده کنید.

شبکه‌های مجازی کمک بسیار زیادی در فروش به شما خواهد کرد شاید شما از آن دسته از افراد باشید که می‌گوید

من که دنبال کننده‌ای ندارم پس چه فایده‌ای دارد بفرستم تو شبکه‌های مجازی؟

اصلاً این اشتباه را مرتکب نشوید حتماً محصول خود را در شبکه‌های مجازی ارسال کنید این باعث میشود محصولات شما هم بیشتر دیده می‌شود و هم بازدید محصول شما از طریق گوگل افزایش پیدا خواهد کرد

## احساس نیاز در مشتری

محصولی را که ایجاد کردید در توضیحات آن باید به کاربر به گونه‌ای گفت که شما به این محصول نیاز دارید. اگر کاربر آن نیاز را در خود حس کند حتماً خرید را انجام می‌دهد.

پس شیوه فهماندن نیاز به مشتری خیلی مهم.

## همردی با مشتری

با کاربر و خریدار احساس همردی کنید کارهایی که میدانید هم برای شما نوستالژی هست و هم برای کاربر این کار افتاح 10 برابری در فروش دارد شاید باورتان نشود ولی حس همردی یا داشتن حس یکسان با کاربر حال خریدار را برای فروش بسیار عالی و خریدار را از خرید بسیار راضی نگه می‌دارد.

## دوستان خود ارسال کنید

محصولی را که درست کرده اید و یا قصد فروش آن را دارید حتماً به دوستان خود ارسال کنید ممکن است یکی از دوستانتان آن را نیاز داشته باشد و چه کسی بهتر از شما، که آن محصول را بخرد.

## تخفیف بگذارید

حتماً به خاطر مناسبت‌ها و جشن و و ... کد تخفیف ایجاد کنید یا به کاربرانی که در شبکه‌های مجازی شما فعالیت می‌کنند کد تخفیفی را هدیه بدهید و بگویید این کد تخفیف فقط برای دنبال کنندگان اینستاگرام می‌باشد.

این یک مزیت مثبت برای شما محسوب می‌شود و ذوق خرید در کاربر ایجاد می‌شود.

## ایمیل مارکتینگ

شاید الان فکر کنید ایمیل مارکتینگ جواب نمی‌دهد اصلاً کسی با ایمیل سرو کار ندارد و این کار جواب نمی‌دهد.

این هم 100% اشتباه هست چون خیلی‌ها هستند که روزانه ایمیل‌های خود را چک می‌کنند البته اینم به گم سعی کنید تا حد ممکن به ایمیل مارکتینگ مسلط باشید.

## بازاریابی تلفنی

بازاریابی تلفنی بنا به خرجی که دارد و رویکرد منفی از دیگر بازاریابان به جای مانده زیاد قابل پسند نیست. ولی جوابگو هست.

شما می‌توانید لیست یکسری افراد را دسته بندی نمایید مثلاً روزانه به 100 نفر آنها زنگ بزنید البته برای موفق شدن در این بخش نیاز به بیان قوی نیز هست و این موضوع خیلی مهم. رازهای افزایش فروش چیست

البته یک نکته جا مانده و قابل ذکر این است که از تلفن مارکتینگ به شکل بسیار اشتباهی در حال استفاده است.

شما باید شیوه صحیح و نوین آن را یاد بگیرید و با خشم مشتری رو به رو نشوید.

## تبلیغات کلیکی

اگر محصول خود را آماده کرده‌اید و به فروشگاه خود ارسال کرده‌اید حالا زمان آن رسیده است برای محصول خود تبلیغات بگیرید.

مطمئن باشید اگر با رعایت نکات گفته شده شما 10 هزار تو من در تبلیغات کلیکی بگذارید می‌توانید 100 هزار تومان سود کنید

در برخی از شرایط بیشتر هم می‌شود.

فقط توجه داشته باشید برای هر محصول به صورت تکی تبلیغات کنید



افزایش کسب درآمد

### پشتیبانی فعال

دارا بودن پشتیبانی آنلاین و همیشه فعال یک امتیاز بزرگ برای فروشگاه و یک دلگرمی همیشگی برای خریدار است پس چه بهتر پشتیبانی بهتری داشته باشید و به خریداران و کاربران دلگرمی بدهید.

داشتن یک پشتیبانی خوب و فعال همیشه باعث افزایش فروش و جذب بیشتر مشتری بوده پس این موضوع را هرگز فراموش نکنید.

### مشتریان خود را لیست کنید

بهترین مشتری های خود را لیست کنید و در ماه به آنها ایمیل بزنید تا با شما احساس راحتی و صمیمیت بیشتری کنند.

اما چگونه بهترین مشتریان خودمان را از بین دیگر مشتریان تشخیص دهیم.

مشخص است مشتریانی که بیش از 2 بار خرید کرده اند را شما میتوانید بنا به نیاز خود در لیست مشتریان وفادار خود نیز جا دهید

### پیشنهاد رد نکردنی بگذارید

همیشه در فروش محصولات خود یک تخفیف یا یک پیشنهاد بگذارید که رد نکردنی باشد به عنوان مثال شما در حال فروش یک خودرو هستید تخفیف مناسبی که میتوانید بزارید با خرید این خودرو یک جفت لاستیک رایگان از ما دریافت کنید این یک پیشنهاد مناسب کسی که قصد خرید داشته باشد بی شک از شما خرید می کند نه از سایت های رقیب.

این تکنیک در افزایش فروش بسیار کاربردی و دقیق هست فقط باید بسیار روی پیشنهاد هایتان کار کنید.

## همیشه به دنبال بازاریابی و در جستجوی مشتری باشید

وقتی مشتری از دست رفت، با ایجاد گفتگوهای جدید تلاش کنید تا مورد از دست رفته را جبران کنید. به پرسش «چرا؟» پاسخ دهید

چرا باید برای گوش دادن به شما کار خودم را متوقف کنم؟ چرا محصول یا خدمات شما بهتر از سایر رقبا است؟ چرا هزینه این محصول نسبت به مشابه هایش بیشتر است؟ چرا به محصول یا خدمات شما نیاز دارم؟ چرا باید به شما اعتماد کنم؟ در تمام ارتباطات و مکالمات خود، یک سری از سوالات چرا در ذهن مشتری وجود دارد و باید منتظر باشید تا به این دست از سوالات پاسخ دهید.

البته در خیلی موارد هم ممکن است چنین سوالاتی پرسیده نشود، در عوض شما فعالانه عمل کنید و با به کار بردن شگردهای فروش بیشتر و پیش بینی سوالات احتمالی، به این سوالات پیش از مطرح شدن توسط مخاطب پاسخ دهید.

## کیفیت را فدای کمیت نکنید

کار فروش تا حدودی به شکل یک بازی اعداد است، اما این فقط در مورد اعداد نیست. کلید موفقیت، ایجاد گفتگوهای با کیفیت است. فروشندگان موفق، دارای معیارها و ضوابطی هستند و وقت خود را برای مواردی با سطح پایین، شرکت های نامناسب و یا خریدارانی که قصد خرید ندارند، صرف نمی کنند.

## انتخاب قیمت مناسب

قیمت گذاری های رقبایتان را تحلیل و بررسی کنید تا به قیمتی منصفانه و مناسب برسید. اگر قیمت محصول یا خدماتتان بالاست، پس می بایست کیفیت بیشتری هم در اختیار مشتری قرار دهد. قیمت می تواند به منزله ی “ارزش درک شده” تلقی شود. اگر می توانید محصول یا خدماتی با ویژگی های خاص و کیفیتی منحصر بفرد در اختیار مشتری قرار دهید، پس قیمت بالاتر نیز توجیه پذیر می باشد.



راز های افزایش فروش چیست

محصول یا خدمات خود را گارانتی کنید

چقدر به آنچه که میفروشید ایمان دارید؟ آیا خودتان حاضرید که بابت این محصول یا خدمات هزینه پرداخت کنید؟

وقتی محصول خود را تضمین میکنید یعنی به خوب بودن آن ایمان دارید. تنها و تنها صرف این جمله که این محصول گارانتی دارد آنچنان تاثیر عمیقی بر ذهن مشتری میگذارد که نمیتوانید آن را متصور شوید. حس امنیت، یکی از شیرین ترین حس هاست و شما با تضمین میتوانید این حس را به مشتری منتقل کنید.

وبسایت مسایلت ساز انسان