

چطور فروش سایت را بالا ببریم

همراهان و یگزام در این مقاله قصد داریم به شما آموزش دهیم که با چه روش های و چگونه میتوانیم فروش وبسایتمان را بالا ببریم؟

هر شخصی که شروع به کسب و کار آنلاین می کند هدفش این است که فروش سایتش را بالا ببرد و به درآمد بالا برسد.

چطور فروش سایت را بالا ببریم

فروش شما بستگی به چند عامل مهم دارد که در ادامه به آن اشاره خواهیم کرد.

1. بهینه سازی سایت (سئو)
2. تغییرات تکنیکی سایت
3. تغییرات در شیوه بازاریابی
4. استفاده از همه فضای آنلاین

در بسیاری از مواقع، تنها دلیل خرید نکردن مشتریان، نبود ضمانت برای خرید است. هنوز هم اغلب مخاطبین خرید آنلاین را نامعتبر می دانند. در این حالت در بیشتر مواقع، کاربران به خاطر عدم ضمانت از خرید خود صرف نظر می کنند. مسلماً اولین دلیل این ترس و بی اعتمادی و قبول نکردن ریسک خرید به خاطر مسئله مالی و خطر از دست رفتن پول در ازای هیچ چیز می باشد.

برای بالا بردن فروش و کسب درآمد از اینترنت به موارد زیر توجه کنید:

کیفیت در فروش کالا:

شما می توانید به هر مشتری به چشم یک شبکه ی تبلیغاتی نگاه کنید! اگر محصول دریافتی از وبسایت شما دارای کیفیت و قیمت مناسب، پشتیبانی خوب، ارسال به موقع و دریافت آسان باشد مطمئن باشید مشتریان شما نه تنها خریدهای بعدی خود را هم از وبسایت شما انجام خواهند داد، بلکه هرکدام از آنها می توانند چندین نفر دیگر را هم به سمت وبسایت شما روانه کنند.

در واقع کیفیت مناسب یک سرمایه گذاری بلند مدت است. باعث می شود بعد از گذشت مدتی و ثبت چند خرید اول، افزایش فروش اینترنتی را به صورت تصاعدی تجربه کنید.

صداقت در فروش محصول:

توصیه می کنم هرگز محصول خود را بیشتر از آن چیزی که هست نشان ندهید. با افزایش تعریف و تمجیدها سطح توقع مشتریان خود را بالا می برید و مشتری به رضایت صددرصدی نمی رسد.

در مورد کیفیت، گارانتی، ضمانت و ... همه ی آن چیزی را بگویید که قرار است انجام دهید. همیشه با این دیدگاه به مشتریان خود نگاه کنید که قرار است آنها بارها و بارها از شما خرید کنند. پس با بزرگنمایی یا فریب آنها، خریداران را به همان خرید اول محدود نکنید.

تبدیل بازدید کننده به مشتری:

هرچه ورودی بیشتر داشته باشید آن هم ورودی هدفمند قطعاً نرخ تبدیل بیشتری خواهید داشت.

فرض کنید شما در وبسایت خود کامپیوتر می‌فروشید. اشخاصی که در گوگل عبارات زیر را جستجو می‌کنند می‌توانند مشتریان وبسایت شما باشند:

- خرید کامپیوتر
- قیمت کامپیوتر
- بهترین برند کامپیوتر
- کامپیوتر برای بازی با قیمت مناسب

افرادی که عبارات بالا را در گوگل سرچ می‌کنند به احتمال زیاد می‌خواهند خرید اینترنتی داشته باشند. بنابراین اگر شما در نتایج اولیه گوگل ظاهر شوید آنها وارد وبسایت شما می‌شوند.

قرار گرفتن در نتایج گوگل هم کار سختی نیست. کافایت کمی به علم سئو و بهینه سازی وبسایت مسلط شوید یا از یک سئوکار بخواهید این کار را برای شما انجام دهد.



بالا بردن فروش اینترنتی

استفاده از تخفیفات ساعتی:

تخفیف دادن همیشه جواب می‌دهد فقط کافایت هوشمندانه عمل کنید! تخفیفات همیشگی یا نامحدود تاثیرگذاری کمتری برای افزایش فروش اینترنتی دارند. بهتر است برای تخفیفات خود محدودیت زمانی یا تعدادی قرار دهید. مثلاً قرار دادن شمارشگرهای معکوس زمان، روش بسیار خوبی است که باعث می‌شود کاربر را به خرید ترغیب کند.

علاوه بر این نوع تخفیفات می‌توانید در بازه زمانی مختلف با کمی خلاقیت تخفیفات جذاب دیگری به مشتریان پیشنهاد دهید. برای مثال ارسال رایگان، دریافت هدیه، شرکت در قرعه‌کشی و...

اعلان تخفیفات خود را در قسمت بالای وبسایت در مرض دید قرار دهید. همچنین مشتریان خود را به کمک ارسال ایمیل از آخرین تخفیفات و جشنواره‌ها آگاه سازید.

آسان کردن فرایند خرید:

سیستم فروش خود را طوری طراحی کنید که مشتری در کوتاه زمان ممکن و بدون اتلاف وقت سفارش خود را ثبت کند. داشتن یک تجربه لذت بخش از خرید موجب می‌شود کاربر برای خریدهای بعدی با اعتماد بیشتر اقدام کند.

سعی کنید در حین خرید فقط اطلاعاتی که از آنها استفاده می‌کنید را از مشتری بگیرید! قرارداد یک فرم طولانی برای دریافت اطلاعات سنی، تولد، خانوادگی و... اصلاً حرفه‌ای نیست.

گارانتی برا محصولات:

اگر به وبسایت دیجی کالا توجه کرده باشید، حتماً متوجه شده‌اید که بسیاری از محصولات ضمانت بازگشت وجه دارند. این همان دلگرمی و پشتوانه‌ای است که باعث می‌شود بدون نگرانی خرید کنیم.

بهتر است شما هم در وبسایت خود فکری برای افزایش اعتماد مشتریان داشته باشید. بازگشت وجه و ضمانت کالا روشی است که باعث می‌شود مشتری با آسودگی خاطر به خرید خود ادامه دهد.

البته جای نگرانی نیست! بازگشت وجه و ضمانت‌ها به همین راحتی‌ها هم نیست که همه‌ی خریدها برگشت بخورند! بهتر است قوانینی برای این ضمانت ایجاد کنید تا فقط در شرایط مشخصی این بازگشت انجام بگیرد.

ظاهر سایت:

اگر وبسایت شما طوری طراحی شده باشد که در تمام نمایشگرهای لپ‌تاپ، تبلت و موبایل به درستی نمایش داده شود، تمامی محصولات به راحتی در دسترس کاربران قرار بگیرند، رنگ، فونت و کیفیت تصاویر قابل قبول باشند، کاربر راحت‌تر به وبسایت شما اعتماد می‌کند.

معرفی برای محصولات:

مانی که کاربر وارد صفحه‌ی خدمات | محصول سایت شما می‌شود باید بتواند پاسخ تمامی سوالات ذهنی‌اش را در آن صفحه بیابد در غیر اینصورت احتمال خرید کاهش می‌یابد.

سعی کنید موارد زیر را برای هر محصول درج کنید:

- قیمت مشخص
- تصویر محصول
- مشخصات کلی
- کاربرد محصول
- نحوه ارسال
- ضمانت و پشتیبانی

در صفحه‌ی معرفی محصولات از تصاویر با کیفیت مطلوب، ویدیوهای معرفی کننده و توضیحات کافی استفاده کنید. درج سوالات متداول هم به کاربر کمک می‌کند پاسخ سوالات خود را بیابد و تماس‌های تلفنی را کاهش می‌دهد. برای فعالسازی این بخش می‌توانید از افزونه سوالات متداول استفاده کنید.

نمایش نظرات کاربران:

یکی از روش‌های جالب افزایش اعتماد، نمایش چند ویدیو یا صوت از مشتریان وبسایت شما است به خصوص اگر آنها شناخته شده هم باشند، خشی از وب سایت خود را به این کار اختصاص دهید. از مشتریان وفادار خود بخواهید در یک ویدیوی یک دقیقه‌ای تجربه‌ی خود را از همکاری با تیم شما بگوی



وب گرا سایت ساز

پشتیبانی مشتری بعد از خرید:

شما باید از هر مشتری خود، یک مشتری ثابت بسازید! برای اینکار سعی کنید حین خرید اطلاعات تماس از آنها دریافت کنید. بعد از ثبت خرید، رسید خرید را برای آنها پیامک یا ایمیل کنید. همچنین قابلیت رهگیری خرید هم می‌تواند بسیار جذاب و کاربردی باشد.

بعد از اتمام مراحل خرید می‌توانید آخرین تخفیفات خود را برای مشتریان خود ارسال کنید و آنها را به سمت ثبت خریدهای جدید سوق دهید. اما نکته‌ی مهم اینجاست که هرگز نباید در اینکار زیاده روی کنید.

اعتماد سازی کاربر:

چگونه فروش اینترنتی خود را بالا ببریم؟ با اعتماد سازی

شما چگونه به یک سایت اعتماد می‌کنید و از آن خرید می‌کنید؟ تا زمانی که مشتری احساس نکند که شما سایت معتبری هستید از شما خرید نمی‌کند. اما در زیر برای شما روش های اعتماد سازی را نوشته ایم:

1. نظر سنجی از مشتریان (از مشتری بخواهید نظرش را در مورد سایتتان بنویسد)
2. خواندن نظرات دیگران (نظرات دیگر کاربران تأثیر زیادی در روش های افزایش فروش اینترنتی می‌گذارد)
3. نماد اعتماد
4. دیدن آدرس، شماره تلفن ثابت
5. عکس از محل کارتان (گالری)
6. طراحی سایت مناسب (سایتی که مشخص باشد به آ» اهمیت داده اید و کسی پشت آن حضور دارد)
7. مدارک شرکت، دفتر، فروشگاه و...

اگر غیر واقعی به نظر برسید مشتری به شما اعتماد نخواهد کرد.