

افزایش فروش آنلاین

افزایش فروش آنلاین یکی از دغدغه‌های فروشگاه‌های اینترنتی و کسب و کارهای آنلاین است. مطالب بسیاری در مورد افزایش فروش آنلاین گفته شده، اما مقاله‌ای ندیدم که روش‌های اصلی و بنیادی فروش آنلاین را توضیح دهد. بسیاری از مدیران روی خیلی از این روش‌ها کار نمی‌کنند. و فقط به دنبال بازخورد سریع فروش خود هستند. به همین دلیل تنها به دنبال تبلیغات و آگهی‌ها می‌روند. و حتی از آن هم نتیجه‌ای کافی هم نمی‌گیرند! زمانی فروش بیشتر اتفاق می‌افتد که در کنار تعداد فروش بالا هزینه کمتری پرداخته باشید و اینکه فروش دائمی باشد. مشکلات تبلیغات این است که تا زمانی که تبلیغ می‌کنید درآمد دارید.

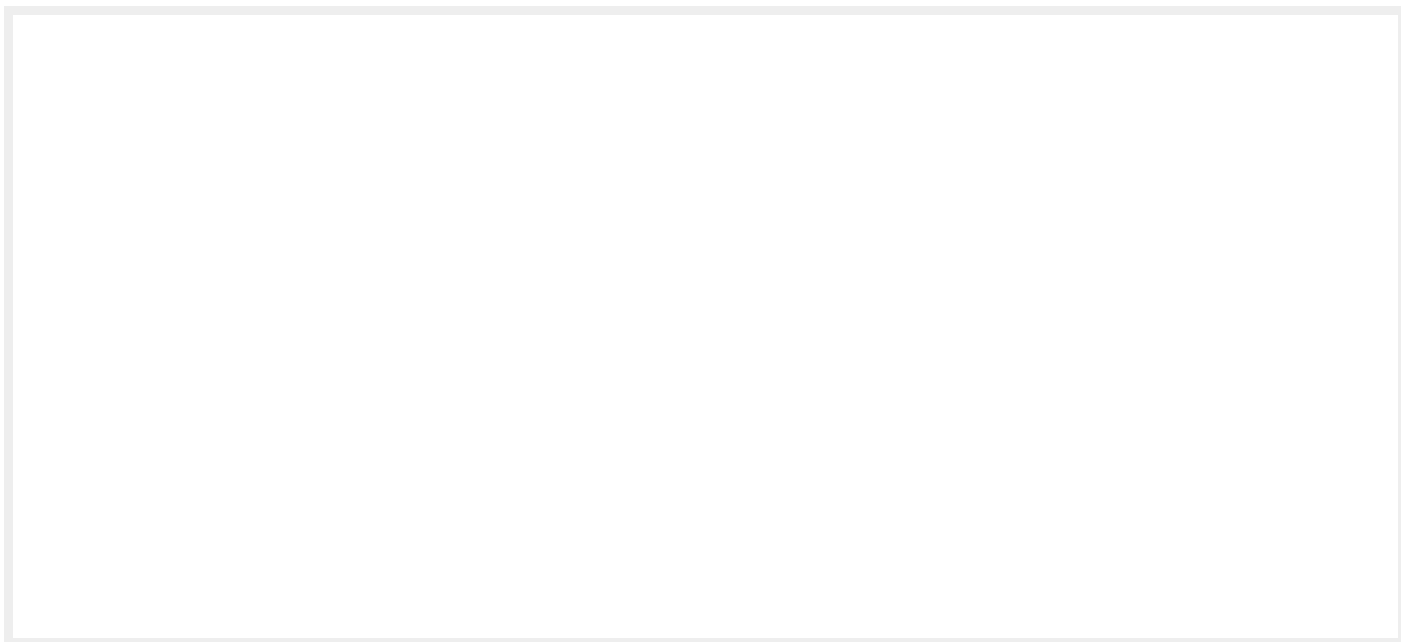
پیشنهاد: موثرترین تکنیک‌های تبلیغ نویسی که یک از موثرترین روش‌ها در افزایش فروش آنلاین است.

در این مقاله قرار عمیق‌تر به بررسی شگردهای فروش بیشتر بپردازیم. و اینکه ترفندها و رمز و راز فروش اینترنتی چیست؟ اینکه شما بتوانید یک سیستم بازاریابی ایجاد کنید و درآمد سایتتان را ثابت نگهدارید حتی زمانی که نه شما و نه کارمندانان کاری انجام ندهند! و همین طور ترفندهای افزایش فروش سایت را از بازاریابی عصبی گرفته تا بازاریابی محتوایی معرفی کنم. اگر شما این راهکارها جدی بگیرید و به آن به خوبی عمل کنید، ان شاء الله به فروش چندین برابر خواهید رسید. که خودتان شگفت زده خواهید شد!

1) برای افزایش فروش آنلاین باید صفحه محصول مناسبی داشته باشید

هرچقدر که صفحه محصول کامل و با توضیحات بیشتری داشته باشید، احتمال خرید را افزایش می‌دهید. اما منظور نوشتن توضیحات اضافه و خسته کننده نیست. بهتر که از نوشتن این توضیحات پیچیده و خسته کننده در صفحه محصول پرهیز کنید.

اولین تبلیغ محصول شما، دقیق صفحه محصول است. شما باید طوری صفحه محصول را بنویسید که کاربر را به خرید ترغیب کند. از نظرات مشتریان استفاده کنید. (نظرات صوتی، تصویری)



2) تا جایی که ممکن است فرایند پرداخت را ساده کنید

بسیاری از افراد تنبلی را دوست دارند. و بین دو راه ساده و کمی سخت‌تر به احتمال زیاد راه ساده‌تر را انتخاب می‌کنیم. یکی از مهم‌ترین دلایلی که مشتریان سبد خرید را نیمه کاره می‌کنند این است که فرآیند خرید پیچیده است. هر مرحله اضافی فرآیند خرید را پیچیده‌تر می‌کند.

3) احساس فوریت ایجاد کنید

در پیشنهاد و تخفیف‌های ویژه خود محدودیت زمانی بگذارید. این حس از دست دادن را به مشتری القا می‌کند. تایمرهای زمانی این موضوع را به خوبی نشان می‌دهند.

4) پیشنهاد ویژه بسازید. (مردم پیشنهادها را می‌خرند!)

برای مشاهده وب سایت مدیرسبز روی عکس زیر کلیک کنید!

□

5) افزایش فروش آنلاین با استفاده از بازاریابی عصبی

این دانش جدید ترکیبی از دو علم عصب شناسی و بازاریابی است. بازاریابی عصبی درک عملکرد مغز بدون وارد شدن در جزئیات پیچیده آن است تا از آن برای بهبود عملیات بازاریابی استفاده کنیم.

هدف بازاریابی عصبی انتقال بهتر پیام‌های بازاریابی به دیگران و افزایش احتمال خرید توسط مخاطب است. در نتیجه با بازاریابی عصبی بودجه بازاریابی و تبلیغات کاهش می‌یابد.

پیشنهاد می‌کنم برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد بازاریابی عصبی مقاله زیر را بخوانید (روی تصویر زیر کلیک کنید!)

پیشنهاد مقاله: 

6) عمل متقابل در بازاریابی عصبی

دریافت هدیه

وقتی که هدیه‌ای دریافت می‌کنیم این حس در ما القا می‌شود که بدهکار هستیم! و خودمان را ملزم می‌کنیم که عمل متقابلی انجام بدهیم و لطف دیگران را جبران کنیم. حتی اگر هدیه کوچکی باشد.

7) بهینه سازی تجربه کاربری و افزایش نرخ تبدیل

پیشنهاد می‌کنم اول پادکست زیر گوش کنید. (این قسمت پایانی پادکست ۲ از وب سایت [مدیروپ](#) است)

برای مشاهده دوره روی دکمه قرمز رنگ پایین کلیک کنید:

8) تخفیف برای مشتریان جدید- خرید اول (برای افزایش مشتری)

یکی از عوامل مؤثر در افزایش فروش آنلاین و آفلاین پیدا کردن مشتریان جدید است. ممکن است متوجه این شده باشید که خیلی‌ها از وب سایت شما بازدید می‌کنند اما خریدی انجام نمی‌دهند و به راحتی صفحه رو می‌بندند. برای اینکه بتوانید کشش برای جذب این گونه کاربران داشته باشید یکی از گزینه‌ها ارائه کد تخفیف برای مشتریان جدید است. مثلاً کد تخفیف ۵۰٪ برای خوش آمدگویی به شما!

9) ایجاد و ساخت قیف بازاریابی

10) ایجاد ارسال رایگان- حداقل برای مشتریان جدید

تا جایی که می‌توانید هزینه ارسال را کاهش بدهید. این موضوع به شدت در فروش شما تأثیر خواهد داشت به این علت که گاهی خریداران از خریدهای کوچک آنلاین به خاطر هزینه ارسال صرف نظر می‌کنند. اینکه خود این موضوع یک مزیت رقابتی برای شما خواهد بود. برای مشتریان که عادت کرده‌اند از فروشگاه‌های اینترنتی دیگری خرید کنند ایجاد ارسال رایگان برای مشتریان جدید می‌تواند یک دلیل خوب برای پیدا کردن مشتری جدید باشد.

11) یک سیستم بازاریابی بسازید!

همیشه حالمان خوب نیست که کار بکنیم! درست نمیگم؟ ممکن است شرکتتان به تعطیلی‌های غیر منتظره بر بخورد یا شاید روزهای هست که داریم تنبلی می‌کنیم! با ساخت یک سیستم بازاریابی شما حتی اگر برای مدتی کار نکنید باز کسب و کار شما فروش خواهد داشت. منظور ساخت سیستم بازاریابی هست که شما حتی اگر تا ۶ ماه هم کار نکنید باز هم کسب و کار شما فروش خود را خواهد داشت.

12) افزایش فروش به صورت دائمی!

13) افزایش ترافیک هدفمند

وب سایتی بدون ترافیک مثل یک مغازه خلوت می‌ماند! در قدم اول باید بازدید وب سایت خود را افزایش دهید. نبود بازدید به این معنی است که محصولات، برند و کسب و کار شما اصلاً دیده نمی‌شود که بخواهد در مرحله بعد به فروش برسد.

شاید بگویید که سایت من ترافیک زیادی دارد. اما حواستان باش که هر ترافیکی فروش قابل توجهی ایجاد نخواهد کرد. منظور از ترافیک هدفمند این است که شما مخاطبانی را جذب کنید که احتمال بیشتری دارد که به مشتریان شما تبدیل شوند و اینکه شما از ورود کاربر به سایت تا خروج آن برنامه ریزی کرده‌اید. در ادامه در مورد اینکه چگونه ترافیک هدفمندی جذب کنیم و اینکه

چطور برنامه ریزی کنیم که کاربر رو به خرید ترغیب کنیم می‌پردازیم.

14) کسب اعتماد کاربران و بازدیدکنندگان

اگر کاربران وب سایت شما، اعتمادی نکنند فروشی هم اتفاق نمی‌افتد. شما هرچقدر که تبلیغ کنید و بازدیدهای سایت خود را افزایش دهید. و هیچ کدام از بازدیدکنندگان اعتمادی نکنند فروشی هم نخواهید داشت.

پس قبل از هر چیزی ایجاد اعتماد یک عامل بسیار مهم در افزایش فروش است. چرا؟ به این دلیل که شما هرچقدر که کاربران زیادی داشته باشید عدم وجود اعتماد، فروش قابل چشمگیری هم ایجاد نخواهد کرد. در ادامه پاسخ به این که چطور اعتماد کاربران به دست آورید، می‌پردازم. هرکاری که فکر می‌کنید با انجام آن اعتماد بازدیدکننده سایت را بدست آورید، دریغ نکنید!

15) صادق باشید و تا جای که می‌توانید شفاف سازی کنید!

شاید خیلی‌ها فکر می‌کنند که گاهی صادق بودن با مشتری به ضررشان تمام می‌شود! اگر این طور فکر می‌کنید سخت در اشتباهید! اگر با مشتریان و کاربران خود صادق نباشید، نمی‌توانید اعتمادشان را جلب کنید اگر هم توانسته باشید احتمالاً به زودی اعتماد آن‌ها را از دست خواهید داد.

مرحله به مرحله خرید را به مشتری توضیح بدهید.

از زمان خرید تا رسیدن کالا به دست مشتری به مشتری خبر بدهید. مثلاً خرید شما ثبت شد و در مرحله بعد بررسی خواهد شد.... کالای شما بسته بندی شده و آمده‌ی ارسال است. بسته شما به اداره پست ارسال شده و تا ۱۰ روز آینده به دست شما خواهد رسید.

در زیر هر این پیامک‌های اطلاع رسانی کد پیگیری و شماره پشتیبانی قرار بدهید تا مشتری راحت‌تر بتواند سفارش خود را پیگیری کند.

16) ضمانت بازگشت وجه بی قید و شرط!

بودن همچنین ضمانتی ترس مشتری از خرید کم می‌کنه و همین طور مشتری راحت‌تر اعتماد می‌کنه. خودتان را جای مشتری بگذارید از کدام فروشگاه آنلاین خرید می‌کنید؛ فروشگاه‌هایی که ضمانت بازگشت وجه بدون شرط رو داره؟ یا فروشگاه‌هایی ضمانت بازگشت وجه رو نداره حتی در هنگام خرید و پرداخت اطلاع می‌دهد صفحه قوانین) که جنس فروخته شده پس گرفته نخواهد شد!

ترس مشتری می‌تونه از رسیدن کالای غیر اصل، کالای ناسالم و... داشته باشد.

17) استفاده از نمادهای اعتماد الکترونیکی

18) ایجاد صفحه ارتباط با ما - و ذکر کامل اطلاعات تماس در هنگام خرید

19) استفاده از چت زنده یا آنلاین

در شرایط ایده آل شما باید بتوانید به تمام سؤالات مشتریان خود پاسخ بدهید. اما خیلی کم بیش می‌آید که مشتریان با زدن تیکت یا خواندن سؤالات متداول جواب پرسش خود را بیابند. وجود چت آنلاین وب سایت شما را زنده نشان خواهد داد به مشتری این را می‌گوید که با یک وب سایت فعال مواجه است نه یک وب سایت مرده!

20) مشتری ناراضی خود را به یک مشتری وفادار تبدیل کنید!

شاید شاید بارها پیش بیاید که یک سری از مشتریان ناراضی باشند. دلایل ناراضی شدن آن‌ها جست و جو کنید و بیابید که چرا مشتری ناراضی هست. با او تماس بگیرید و صحبت کنید که چرا ناراحت و ناراضی است. و از او دل جویی کنید. با دادن هدیه‌های مختلف، کد تخفیف با درصد بالا و عالی از روش هدیه متقابل در بازاریابی عصبی استفاده کنید کاری کنید که مشتریان ناراضی به جای اینکه حس کنند از شما طلبکار هستند به این حس را پیدا کنند که به شما بدهکار هستند! و باید جبران کنند! البته شاید نشود همه‌ی مشتریان را به یک مشتری راضی تبدیل کرد.

21) تولید محتوایی هدفمند و بازاریابی محتوایی

به طور خلاصه و کلی محتوا به مطالبی گفته می‌شود که به صورت متن، عکس، صوتی و ویدئوی تولید می‌شوند. ما در قرن ارتباطات زندگی می‌کنیم. دوره‌ای که به شدت اطلاعات زیادی خصوصاً در دنیایی مجازی در حال تبادل است. اگر توجه کنیم مردم در جایی حضور دارند که محتوا وجود دارد. از تلویزیون گرفته (محتوایی ویدئوی، پخش زنده، سریال‌ها و...) تا شبکه‌های اجتماعی و وب سایت‌های دیگر. مردم معمولاً جای حضور پیدا می‌کنند که در آن محتوا تولید می‌شود. اگر خیلی ساده بگویم شما هم برای جذب مخاطب باید تولید محتوا کنید.

بازاریابی محتوا چیست؟

تولید و انتشار مطالب مفید و مرتبط، برای جذب بازار هدف، بازاریابی محتوا نام دارد. استراتژی بازاریابی محتوا آن است که مخاطب با استفاده از مطالب رایگان، اعتماد و علاقه بیشتری به کسب‌وکار شما پیدا کند و در نهایت از شما خرید کند.

22) افزایش فروش با روش پیش اقناع

23) دیجیتال مارکتینگ بهترین راه برای افزایش فروش آنلاین

بهترین راه برای افزایش فروش آنلاین دیجیتال مارکتینگ است. چون تمام موارد و فاکتور های فروش آنلاین در خود دارد. پیشنهاد می کنم که فیلم آموزش دیجیتال مارکتینگ در یک ساعت مشاهده کنید.

24) پنج دلیل مهم ترک سبد خرید!

چه کنیم که افراد کمتری سبد خرید خود را رها کنند؟

یکی از دلایل کاهش فروش این است که مشتریان سبد خرید خود را نیمه کاره رها می کنند و به مرحله پرداخت نمی رسند. برای اینکه افراد کمتری پیشنهاد می کنم ویدئو زیر و تماشا کنید.

۱. فرم طولانی و عضویت

۲. هزینه ارسال زیاد

۳. نداشتن آمادگی خرید (افراد میمصم نیستند که الان خرید کنند)

۴. پرداخت آنلاین ناموفق

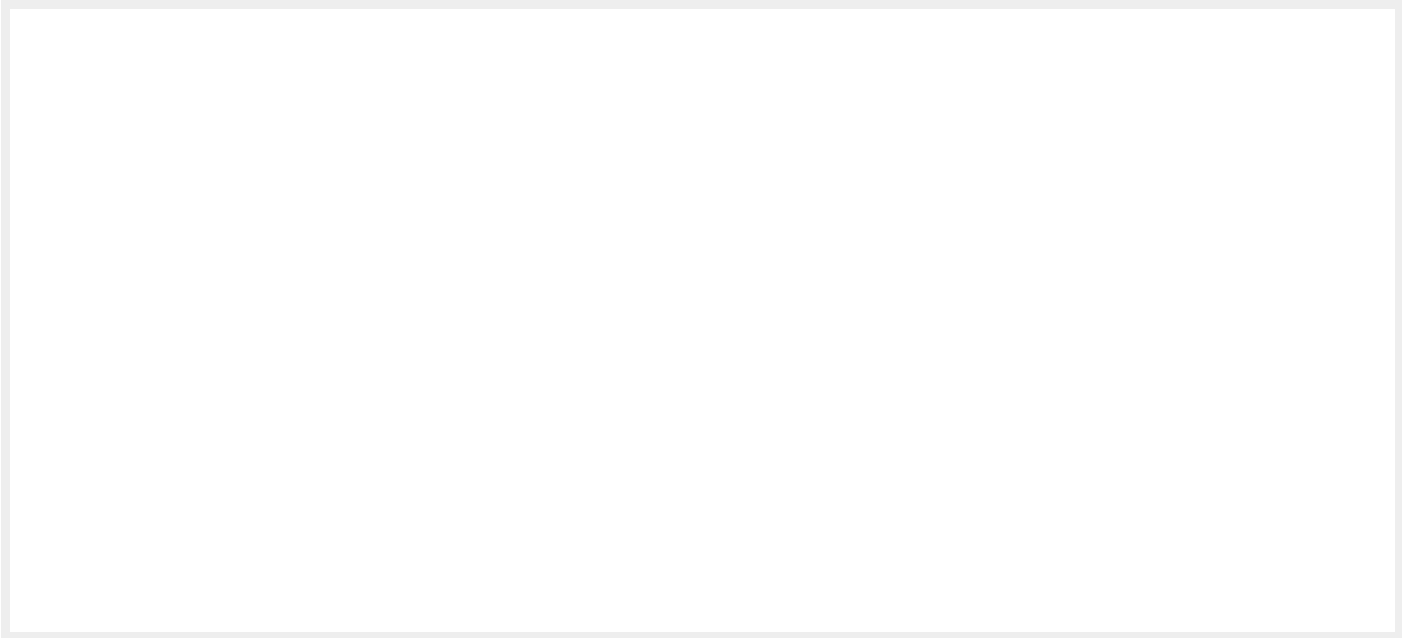
۵. پشیمانی لحظه ای

25) نکته ای بسیار مهم در افزایش فروش فروشگاه فیزیکی

10 دلیل فروش کم در اینترنت (وب سایت)

۱. نداشتن ترافیک هدفمند و باارزش
۲. عدم تولید محتوایی هدفمند و مفید
۳. عدم وجود اعتماد سازی
۴. رابط کاربری نامناسب
۵. صفحه محصول نامناسب
۶. بالا بودن قیمت ها
۷. عدم شفاف سازی مراحل خرید و نحوه رسیدن کالا به مشتری
۸. عدم وجود پشتیبانی
۹. عدم ضمانت بازگشت وجه
۱۰. تخفیف های زیاد و بی جا!

اگر از این مقاله خوشتون امده پیشنهاد می کنم که تماشایی ویدئو زیر از دست ندهید



منابع:

مدیرسبز

مدیروب

مجله کسب و کار

این نوشته در omigo.ir منتشر شده است ، شما هم در امیگو میتوانید بنویسید و آنرا با دیگران به اشتراک بگذارید