



۵ نکته برای یک بازاریابی اینترنتی موفق در سال جدید

یادداشتی از ژان بقوسیان، کارآفرین

در این یادداشت می‌خواهیم به پنج مورد پردازیم که بهتر است بازاریابان اینترنتی و صاحبان سایت در سال ۱۳۹۷ به آن‌ها توجه کنند و اهمیت بیشتری بدهند تا بتوانند فروش خود را به شکل چشمگیری بیشتر کنند.

نکته اول: افزایش سرعت سایت

با رایج شدن خریدهای اینترنتی در ایران و استفاده افرادی بیشتری از خریدهای آنلاین، سرعت سایت اهمیت خیلی بالایی پیدا کرده و طبق تحقیقاتی که شرکت گوگل انجام داده است گاهی فقط دو ثانیه تاخیر در سایت باعث می‌شود که افراد زیادی فرآیند خرید را رها کنند و خرید خودشان را به پایان نرسانند. پس یکی از ایده‌های خوب برای افزایش فروش سایتمان در سال ۹۷ این است که روی افزایش سرعت سایت خودمان کار کنیم. چون مشتری‌ها روزبه‌روز بی‌حوصله‌تر می‌شوند و

تمرکز کمتری دارند بنابراین خیلی مهمتر می‌شود که بتوانیم سایتی به اندازه کافی سریع داشته باشیم. شاید یک معیار سرانگشتی این باشد که سایت ما باید در حدود سه ثانیه لود شود. اگر سایت ما برای لود شدن به زمان بیشتری نیاز دارد، لازم است تغییراتی در آن ایجاد شود.

در دنیا دو معیار بسیار معروف و رایج وجود دارد. درواقع دو سایت وجود دارند که از طریق آنها می‌توانیم سرعت سایت‌مان را اندازه‌گیری کنیم؛ همچنین این سایت‌ها پیشنهاد می‌دهند که چه تغییراتی در سایت‌مان لازم است تا به سرعت ایده‌آل برسیم. نام یکی از این سایت‌ها gtmetrix.com است که شاید یکی از معروف‌ترین منابع در دنیا به شمار می‌آید. ما می‌توانیم این سایت را باز کنیم و آدرس سایت خودمان را در آن وارد کنیم؛ یک امتیاز یا رتبه‌ای به سرعت سایت ما می‌دهد و همین‌طور سرعت لود شدن سایت ما را نمایش می‌دهد و البته نکته جالبش این است که پیشنهاد می‌دهد که دقیقا چه کارهایی باید انجام دهیم که سرعت سایت ما افزایش پیدا کند؛ مثلا شاید به ما پیشنهاد دهد که بهتر است عکس‌ها را بهینه‌تر کنیم؛ چون سرعت باز شدن عکس‌ها در سایت‌مان خوب نیست. یا شاید به ما تذکر دهد که سرور ما مناسب نیست و باید تغییراتی را در تنظیمات سرورمان انجام دهیم یا هاست خود را عوض کنیم تا بتوانیم به سرعت مناسب دسترسی داشته باشیم.

پس یکی از مواردی که می‌توانیم روی آن تمرکز کنیم تا فروشمان را بیشتر کنیم و سایت موفق‌تری داشته باشیم این است که روی سرعت با جدیت کار کنیم. یک سایت دیگر هم هست به نام tools.pingdom.com که اگر بخواهیم سرعت سایت‌مان را اندازه بگیریم و پیشنهادهایی دریافت کنیم که چطور می‌توانیم سرعت سایت را بهبود بدهیم می‌توانیم به این صفحه خاص برویم.

نکته دوم: تولید ویدئو یا پخش زنده

استفاده از پخش زنده یکی از روش‌های کلیدی برای بهبود اعتبار برندمان و همین‌طور افزایش فروش است و این نکته چیز جدیدی نیست. شاید چند سال است که مصرف

ویدئوها در میان کاربران ایرانی خیلی رایج شده و همه استفاده می‌کنند؛ ولی نکته کلیدی این است که ما می‌توانیم در سال آینده بر ویدئوهای LIVE یا زنده تمرکز کنیم. بسیاری از برندهای معروف در ایران این کار را شروع کرده‌اند و به سمت ویدئوهای لایو روی آورده‌اند. در واقع الان یک رسانه بسیار عالی در اینترنت پخش زنده هست و مردم چون با حجم زیادی از ویدئوها مواجه شده‌اند، صرفاً از تماشای یک ویدئو تا این حد لذت نمی‌برند؛ ولی وقتی آن ویدئو به صورت زنده پخش شود و در همان لحظه‌ای که آن اتفاقات می‌افتد دارند آن‌ها را تماشا می‌کنند، موضوع فرق می‌کند. این نوع ویدئوها جذابیت بسیار بیشتری پیدا کرده و روزبه‌روز مخاطبان بیشتری را به خودش جذب می‌کند.

مثلاً در همین ایران برند سامسونگ مدتی است که این کار را شروع کرده و برای محصولاتی مانند ماکروویو و فر و چیزهای دیگر ویدئوهای لایو برگزار می‌کند و در این ویدئوها اقدام به آموزش‌هایی برای آشپزی یا آموزش‌های مختلفی برای استفاده از محصولات سامسونگ می‌کند و همین طرفداران زیادی را ایجاد کرده. البته برندهای دیگری هم هستند که از این امکان دارند استفاده می‌کنند. پس یکی از روش‌های جلب توجه دیگران این است که ما در هر صنفی که هستیم یا هر محصولی که می‌فروشیم شاید هفته‌ای یک بار یا ماهی حداقل چند بار برنامه‌های زنده داشته باشیم و افراد بدانند ما در همان لحظه داریم با مخاطبانمان صحبت می‌کنیم. این برنامه‌های زنده و پخش زنده می‌تواند باعث شود که فروش سایت ما بسیار بیشتر شود و در پایان برنامه زنده می‌توانیم محصول یا پیشنهاد فروش ویژه‌ای را ارائه دهیم و اغلب، افراد زیادی در همان لحظه خریدشان را انجام می‌دهند.

نکته سوم: بهبود فرآیند خرید از سایت

همان‌طور که می‌دانیم فرآیند خرید سایت ما تاثیر زیادی روی میزان فروش دارد. بعضی از سایت‌ها فرآیند خرید بسیار پیچیده‌ای دارند؛ یعنی وقتی می‌خواهیم خریدی انجام دهیم، باید کارهای خیلی زیادی انجام دهیم؛ مثلاً فرم‌های طولانی‌ای را پر کنیم و

همین باعث می‌شود که خیلی از خریداران منصرف شوند. چون در حال حاضر خریدهای آنلاین خیلی رایج شده است و حتی افرادی که با اینترنت میانه خوبی هم نداشته‌اند، الان به صورت اینترنتی خرید می‌کنند؛ پس این موضوع اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که در میان رقبا راحت‌ترین فرآیند خرید را داشته باشیم.

مثلا بهتر است افراد را وادار به ثبت‌نام نکنیم؛ یعنی قبل از خرید لازم نیست بروند به سایت ما و عضو شوند. ما می‌توانیم کاری کنیم که همین فرآیند ثبت‌نام شخص در سایت در مراحل خرید اتفاق بیفتد حتی لزومی ندارد که خریدار متوجه شود که دارد عضو سایت می‌شود. این کار می‌تواند به صورت کاملا طبیعی رخ دهد و نکته دیگر این است که ما در فرآیند خرید، حداقل اطلاعات لازم را دریافت کنیم و همین‌طور که قبلا اشاره کردم باید روی سرعت سایت به خصوص در صفحات خرید کار کنیم تا شخص به راحتی بتواند فقط با وارد کردن حداقل اطلاعات ممکن و فقط با چند کلیک، خرید آنلاین خودش را انجام دهد. این نکته می‌تواند یک مزیت رقابتی بزرگی نسبت به سایت‌های رقیب باشد که فرآیند خرید سخت‌تر و پیچیده‌تری دارند.

نکته چهارم: دریافت گواهینامه SSL

این یعنی باید برای سایتمان یک گواهینامه دریافت کنیم که نشان می‌دهد سایت ما برای پرداخت‌های آنلاین کاملا امن هست. اگر دقت کنید مدتی است که در مرورگر کروم وقتی که آدرسی را تایپ می‌کنید قبل از نوشتن آدرس یک آیکون می‌آید که می‌تواند ضربدر باشد که نشان‌دهنده این است که این سایت برای پرداخت‌های آنلاین امن نیست. در واقع وقتی ماوس‌مان را روی آن قسمت می‌بریم و کلیک می‌کنیم می‌نویسد که این سایت امنیت کافی را ندارد و توصیه نمی‌شود که از این سایت خرید کنید و بعضی از سایت‌ها طوری است که وقتی که در مرورگر کروم آدرس را وارد می‌کنید و اینتر را می‌زنید یک عکس قفل سبزرنگی می‌آید و اگر روی آن کلیک کنیم می‌بینیم که این سایت امن یا اصطلاحا Secure هست و می‌توانید اطلاعات کارت بانکی و اطلاعات شخصی‌تان را در این سایت‌ها وارد کنید.

خیلی خوب است که در اولین فرصت ممکن سایت خودمان را به یک سایت امن از نظر گوگل و مراجع بین‌المللی تبدیل کنیم. این کار چطور اتفاق می‌افتد؟ کافی است که یک جست‌وجو کنیم و یک گواهینامه SSL دریافت کنیم. این کار بسیار ساده است و شاید در چند ساعت انجام شود و مبلغ سالانه دریافت این گواهینامه چیزی حدود ۵۰ تا ۱۰۰ هزار تومان است. پس می‌توانیم با صرف حدود ۱۰۰ هزار تومان یک گواهینامه SSL بخریم و بعد از اینکه خرید را انجام دادیم اطلاعاتی از سایت ما را دریافت می‌کنند و تاییدهایی انجام می‌شود و بعد یک کدی به ما می‌دهند که با روش خاصی که توضیح داده می‌شود وقتی در سایت وارد می‌کنیم باعث می‌شود که مرورگرهای معروف مانند کروم یا فایرفاکس سایت ما را یک سایت امن معرفی کنند و به خریدکنندگان و بازدیدکنندگان این اطمینان را بدهند که خرید در سایت ما کار خطرناکی نیست.

همین موضوع باعث می‌شود که افراد بیشتری از سایت ما خرید کنند و همین‌طور خود گوگل در نتایج جست‌وجو به این موضوع وزن بسیار زیادی داده است. اگر سایت خودمان را امن کنیم به احتمال خیلی زیاد در نتایج جست‌وجو در جایگاه بهتری هم قرار می‌گیریم و همین باعث می‌شود که بیشتر دیده شویم و جست‌وجوکنندگان بیشتری وارد سایت ما شوند و از سایت ما خرید کنند. پس دنبال گواهینامه SSL باشیم و تحقیق کنیم که چه هست و در سایتمان این گواهینامه را نصب کنیم.

نکته پنجم: استفاده از ریزمحتواها یا MicroContent

روزبه‌روز استفاده از مایکروکانتنت‌ها در دنیای بازاریابی اینترنتی رایج‌تر می‌شود. با توجه به کم شدن تمرکز و حوصله مخاطبان و بازدیدکنندگان، ما به عنوان یک بازاریاب اینترنتی صاحب یک برند یا فروشنده محصول باید ریزمحتواهای بهتری تولید کنیم. ریزمحتواها چه چیزهایی هستند؟ مطالب آموزشی بسیار کوتاهی هستند که مصرف این محتواها در کمتر از چند دقیقه امکان‌پذیر است. پس به جای اینکه از

مخاطبان خودمان بخواهیم که مثلا ۱۰ دقیقه از وقتشان را اختصاص بدهند و در مورد یکی از محصولات ما یک متن طولانی بخوانند می‌توانیم یک ریزمحتوای یک دقیقه‌ای تهیه کنیم و در آن ریزمحتوا به یکی از نکات مهم محصول خودمان بپردازیم. بسیاری از برندهای معروف ایران برای تولید ریزمحتواها وقت کافی اختصاص می‌دهند و تیمی را درست می‌کنند که هر روز محتواهای با حجم بسیار کمی تولید کند و این محتواها هر کدام فرد را ترغیب می‌کند که در نهایت از محصولات و خدمات استفاده کنند.

البته این ریزمحتواها لزوماً آموزشی نیستند. می‌توانند محتواهایی باشند که کمک می‌کند از سایتمان خرید کنند، یا روش استفاده از محصولات و خدمات ما را نشان دهد. می‌تواند محتواهایی باشد که در مورد تاریخچه کسب‌وکار ما است، نکات جالبی که در کسب‌وکار ما پیش آمده، اتفاقات پشت صحنه کسب‌وکار و هر چیزی که مانند این باشد. بهترین جایی که می‌توانیم ریزمحتواها را به نمایش بگذاریم، رسانه‌های اجتماعی است. علاوه بر وب‌سایتمان می‌توانیم از رسانه‌های اجتماعی هم استفاده کنیم و این محتواها را به نمایش بگذاریم. بسیاری از سایت‌های موفق ارتباطی بین سایت و رسانه‌های اجتماعی‌شان برقرار می‌کنند یعنی مثلا می‌توانید آخرین پست‌های اینستاگرام را در خود سایت هم در یک بخش خاص ببینید یا آخرین پست‌ها در تمام رسانه‌های معروف دیگر مانند یوتیوب یا فیس‌بوک را در خود سایت هم می‌توانید مشاهده کنید. این کار هم کمک می‌کند که ریزمحتواها بیشتر دیده شود و در نهایت فروش ما افزایش پیدا کند.

پس در سال ۱۳۹۷ با تمرکز بیشتر بر این پنج نکته تلاش کنید که در دنیای بازاریابی اینترنتی حضور قوی‌تری داشته باشید و مطمئن باشید که فروشتان افزایش خواهد یافت!