



افزایش فروش سایت، پس از کلیک دکمه خرید!

اگر می‌توانستیم کاری کنیم که هرکسی که دکمه خرید یک محصول را کلیک کرد خریدش را تکمیل کند، فروش سایت ما ۱۰ برابر می‌شد. این کار امکان‌پذیر نیست زیرا بسیاری از بازدیدکنندگان برای تفریح، تست دکمه یا موارد دیگر آن را کلیک می‌کنند؛ ولی می‌توانیم کاری کنیم که

همان‌طور که می‌دانید خرید از سایت‌ها اغلب تصمیمی بسیار لحظه‌ای است، یعنی خریدار مردد است که خرید را تکمیل کند یا خیر. اگر همه چیز خوب و راحت پیش برود خرید تکمیل می‌شود. اگر کوچک‌ترین مشکلی پیش بیاید خرید احتمالاً ناتمام باقی خواهد ماند.

بباید ۴ راهکار برای **تکمیل فرایند خرید و افزایش فروش سایت** از لحظه‌ای که بازدیدکننده دکمه خرید را می‌زند بررسی کنیم.

۱. چند مرحله‌ای کردن خرید

اگر خریدار در هر مرحله ببیند لازم است اطلاعات کمی را وارد کند، ترغیب می‌شود این کار را انجام بدهد. تمام سایت‌های موفق دنیا فرایند خرید چند مرحله‌ای دارند، یعنی خریدار ابتدا نام و ایمیل را وارد می‌کند، سپس شاید استان، شهر و آدرس پرسیده می‌شود و در مرحله بعد پرداخت آنلاین انجام می‌شود. پس اگر سایت شما در یک صفحه تمام اطلاعات لازم را از خریدار می‌پرسد لازم است تغییراتی ایجاد شود و ورود اطلاعات در مراحل خرید به چند مرحله تقسیم شود.

اگر سایت شما با وردپرس ساخته شده است، پلاگین‌های رایگان و پولی زیادی وجود دارند که این کار را انجام می‌دهند. برای یافتن این پلاگین‌ها عبارت Multistep Checkout را جست‌وجو کنید.



۲. استفاده از انگیزاننده‌های کوچک

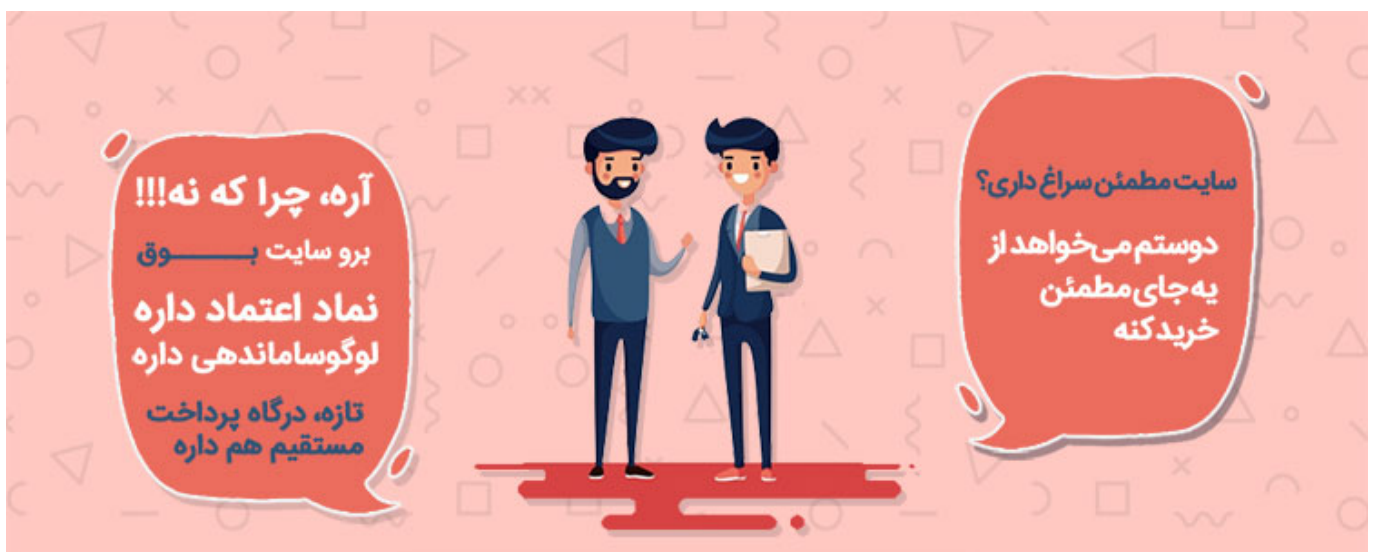
حتما افرادی را دیده‌اید که می‌خواهند داخل استخر بپرند ولی جرئت انجام این کار را ندارند. اطرافیان سعی می‌کنند او را تشویق کنند که این کار را انجام بدهد. گاهی این تشویق‌ها باعث شجاعت فرد می‌شود و در یک لحظه تصمیم می‌گیرد در آب بپرد. در فرایند خرید هم دقیقا چنین اتفاقی می‌افتد. بسیاری از کسانی که دکمه خرید را می‌زنند با ترس‌ها و شک‌های زیادی مواجه هستند و لازم است کسی آن‌ها را تشویق کند که کار را ادامه بدهند.



در سایت چگونه می‌توان خریدار را تشویق کرد؟ در فرایند خرید می‌توانید از جملات انگیزشی استفاده کنید. یکی از اثرگذارترین جملات آن است که به خریدار بگوییم

چیزی تا پایان خرید و رسیدن به محصول یا خدمت دلخواهش باقی نمانده است.

همچنین در مراحل خرید می‌توانیم از لوگوهای استفاده کنیم به برای خریدار آشنا است و اعتماد ایجاد می‌کند؛ مثلاً لوگوی بانکی که پرداخت از طریق آن انجام می‌شود. اشاره به ضمانت هم در فرایند خرید می‌تواند اثرگذار باشد. حتی بزرگی دکمه پرداخت هم می‌تواند اثر مثبتی بر تعداد خریدها بگذارد. تمام این موارد انگیزاننده‌های کوچکی هستند که خریدار را تشویق به پیش رفتن می‌کنند.



۳. پیشنهادهای قبل از پرداخت

وقتی خریدار اطلاعات تماس خود را در سایت وارد می‌کند و می‌خواهد وارد مرحله پرداخت شود، می‌توانیم پیشنهاد بدهیم محصولات دیگری را هم با شرایط ویژه و تخفیف، خریداری کند. این پیشنهادهای که هوشمندانه طراحی شده و محصولاتی کاملاً مرتبط را پیشنهاد می‌کند می‌تواند تاثیر زیادی بر افزایش فروش سایت بگذارد. نکته مهم آن است که زمان ارائه این پیشنهادهای هنگامی است که خریدار مصمم به خرید است و می‌خواهد وارد آخرین مرحله فرایند خرید شود که همان پرداخت آنلاین است.

برای پیاده‌سازی این پیشنهادهای در وردپرس می‌توانید از پلاگین Smart Offers استفاده کنید.



۴. صفحه تشکر

صفحه تشکر صفحه‌ای است که خریدار پس از پرداخت آنلاین به آن هدایت می‌شود. خریدار پس از انجام خرید در شرایطی قرار دارد که خیلی راحت‌تر پیشنهادهای خرید را می‌پذیرد. شما می‌توانید در صفحه تشکر هدیه‌ای به خریدار بدهید و در همان صفحه پیشنهاد یک خرید دیگر را به او بدهید. عده‌ای از خریداران بلافاصله پس از خریدشان این خرید پیشنهادی شما را هم انجام خواهند داد.

پلاگین‌هایی مثل Custom Thank you Page این امکان را فراهم می‌کنند که هنگام تعریف محصول، مشخص کنید خریدار پس از خرید به چه صفحه‌ای هدایت شود. یک صفحه تشکر حرفه‌ای می‌تواند فروشتان را به میزان قابل توجهی افزایش دهد.

یک پیشنهاد شگفت‌انگیز



از خرید شما متشکریم
هدیه ما به شما
بن خرید: ۱۵,۰۰۰ تومان

خودرو پراید
فقط ۱۰ میلیون تومان
تخفیف: ۷۰%

همین الان خرید می‌کنم

با رعایت این نکات ساده و مهم می‌توانید فروش سایت را افزایش دهید!