



چرا وبسایت‌ها فروش کافی ندارند؟

چرا بعضی از وبسایت‌ها با وجود داشتن ترافیک و بازدیدکننده، فروش بسیار کمی دارند؟

برای بررسی این موضوع بهتر است به چند واقعیت حیرت‌آور توجه کنیم که خیلی از صاحبان سایت از آن اطلاع ندارند و همین موضوع باعث می‌شود که دیدگاه درستی نسبت به کسب‌وکار اینترنتی نداشته باشند.

۱. در اولین بازدید خریدی انجام نمی‌شود

اولین نکته این است که بسیاری از افراد، در اولین بازدید خود خریدی انجام نمی‌دهند. اگر این دیدگاه اشتباه را داشته باشیم که می‌توانیم تبلیغاتی انجام دهیم که علاقه‌مندان به وبسایت ما بیایند و محصول را در همان لحظه ببینند و خرید کنند کاملاً در اشتباه هستیم. چنین دیدگاهی معمولاً به اتلاف بودجه بازاریابی می‌انجامد و نمی‌توانیم انتظار بازگشت سرمایه مناسبی داشته باشیم.

بنابراین اولین نکته کلیدی که باعث می‌شود کسب‌وکار اینترنتی خود را بهبود دهیم و به سود برسانیم این است که بدانیم در اولین بازدید تعداد خریده‌ها بسیار کم است. پس باید در اولین بازدید به‌جای تلاش برای فروش، سعی کنیم شخص علاقه‌مند کنیم و اطلاعات تماسش را بگیریم تا بعداً بتوانیم عملیات بازاریابی را ادامه بدهیم.

۲. ۹۵ درصد افرادی که برای اولین بار به وب‌سایتان می‌آیند هیچ‌گاه برنمی‌گردند

واقعیت تکان‌دهنده‌تر این است که حدود ۹۵ درصد بازدیدکنندگانی که برای اولین بار به وب‌سایت ما مراجعه می‌کنند، دیگر هیچ‌گاه به وب‌سایت ما برنمی‌گردند. بنابراین اگر در روز ۱۰۰ بازدیدکننده دارید و اطلاعات تماس‌شان را نمی‌گیرید، به احتمال زیاد ۹۵ نفر از این بازدیدکنندگان بعد از چند روز آدرس وب‌سایت شما را فراموش خواهند کرد و دیگر برنخواهند گشت. بنابراین روشی هم اتفاق نخواهد افتاد.

اگر تبلیغات می‌کنیم و افرادی را به وب‌سایتان می‌آوریم، دقیقاً مانند این است که افرادی را با تبلیغات به فروشگاه واقعی دعوت می‌کنیم. فرض کنید در یکی از بهترین نقاط تهران فروشگاه واقعی دارید و افراد تا ویتترین فروشگاه می‌آیند و برمی‌گردند و دیگر هیچ‌وقت به فروشگاه ما مراجعه نمی‌کنند. پس باید راه‌حلی پیدا کنیم تا فردی که برای اولین بار به وب‌سایت ما مراجعه کرد به هر طریق ممکن اطلاعات تماسش را به ما بدهد. بهترین اطلاعات شماره موبایل یا آدرس ایمیل است. پس از دریافت اطلاعات تماس، می‌توانیم خودمان پیش‌قدم شویم و پیام‌هایی برایش بفرستیم.

۳. اغلب بازدیدکنندگان هنگام دیدن صفحه محصول، به آن نیاز ندارند

شاید شما به یک عینک شنا نیاز دارید و به وب‌سایتی مراجعه می‌کنید که عینک شنا ارائه می‌کند؛ ولی چون یک ماه به فصل تابستان مانده است و الان قصد شنا کردن

ندارید، به احتمال زیاد در آن لحظه خرید را انجام نخواهید داد. این هنر صاحب وبسایت است که بتواند کاری کند تا بعداً **در زمان مناسب** با شما تماس بگیرد.

ما می‌توانیم سیستم کاملاً خودکاری درست کنیم که ترافیک ایجاد کنیم و افراد زیادی به وبسایت ما مراجعه کنند و سایت ما طوری طراحی شده باشد که به صورت خودکار اطلاعات تماس این افراد را در خودش ذخیره کند و در قدم بعد، وبسایت ما با استفاده از سرویس‌های ایمیل مارکتینگ، بتواند به صورت خودکار عملیات بازاریابی را بر این علاقه‌مندان شروع کند.

["message_box text_color="light]

بنابراین با ساختن یک سیستم خودکار برای ایجاد ترافیک، سپس جذب اطلاعات بازدیدکنندگان و در نهایت عملیات ایمیل مارکتینگ روی این بازدیدکنندگان، می‌توانیم درآمد قابل توجهی از وبسایت داشته باشیم.

[message_box/]