



## چرا بازدیدکنندگان از سایت شما خرید نمی‌کنند؟

شما با ذوق و شوق فراوان سایت فروش خود را راه‌اندازی می‌کنید. با زحمت زیاد موفق به جذب بازدیدکننده می‌شوید. بازدیدکنندگان به سایت شما مراجعه می‌کنند، ولی از شما خرید نمی‌کنند. مشکل کار در کجاست؟ در این مقاله مشاور بازاریابی **مدیر سبز** به این موضوع می‌پردازد.

### ۱. بازدیدکنندگان در هنگام سفارش، احساس امنیت نمی‌کنند

به مشتریان یادآوری کنید که سیستم پرداخت شما کاملاً امن است و اطلاعات آن‌ها در معرض خطر قرار نخواهد گرفت. به آن‌ها اطمینان دهید که آدرس ایمیل و مشخصات شخصی شما در اختیار دیگران قرار نخواهد گرفت.

## ۲. صفحه فروش شما به اندازه کافی جذاب نیست

صفحه تبلیغاتی شما به جای ذکر مزایای محصول برای مشتری، به تعریف از شما و یا ارائه مشخصات محصول پرداخته است. عنوان صفحه محصول، برای مشتریان بازار هدف جذاب نیست. در صفحه محصول، نظرات مشتریان راضی را نوشته‌اید و یا گارانتی معتبری ارائه نکرده‌اید.

## ۳. به بازدیدکنندگان دلیلی برای بازدید دوباره سایت ارائه نکرده‌اید

معمولا بازدیدکنندگان در بازدید اول خرید نمی‌کنند و حداقل باید چندین بار به سایت شما سر بزنند تا حاضر به خرید شوند. بهترین راه برای تشویق مشتریان به بازدید دوباره، ارائه خبرنامه‌ای رایگان درباره کسب‌وکارتان است.

## ۴. به بازدیدکنندگان اطلاعات کافی درباره کسب‌وکار خود نداده‌اید

آن‌ها در صورت شناختن شما و کسب‌وکارتان راحت‌تر خرید خواهند نمود. در سایت خود حتما بخشی به نام «درباره ما» داشته باشید و در آن قسمت، مختصری از تاریخچه شرکت، اطلاعات تماس و آدرس پستی خود را قرار دهید.

## ۵. گزینه‌های کافی برای پرداخت ندارید

برای موفقیت باید تقریبا تمامی روش‌های پرداخت را پشتیبانی نمایید. روش‌های پرداخت مرسوم، پرداخت آنلاین توسط کارت‌های بانکی عضو شتاب، خرید پستی، سفارش تلفنی و واریز به حساب هستند.

## ۶. وبسایت شما حرفه‌ای به نظر نمی‌رسد

بهترین حالت آن است که پسوند سایت COM باشد. مراجعه به قسمت‌های مختلف سایت باید بسیار آسان باشد. همچنین گرافیک سایت باید حرفه‌ای و وابسته به موضوع سایت شما باشد. برای اطلاعات بیشتر در این زمینه به سایت **مدیر سبز** مراجعه نمایید.

## ۷. متن تبلیغاتی شما طوری است که مشتری مجبور به خواندن آن تا انتها نمی‌شود

اگر جایزه و یا هدیه‌ای ویژه در نظر می‌گیرید آن را در انتهای صفحه درج کنید تا بازدیدکننده وادار به خواندن متن شود. تمامی اطلاعات مهم را در بالای صفحه قرار ندهید.

## ۸. سایت شما برای افراد بازار هدف جذاب نیست

بازار هدف افرادی هستند که علاقه‌مند به خرید محصول مورد نظر هستند. برای کسب اطلاعات دقیق از علایق بازدیدکنندگان از رای‌گیری استفاده کنید. مثلاً در صفحه اول سایت از آنان بپرسید که به دنبال چه نوع اطلاعاتی هستند. اگر سایت شما کفش فوتبال می‌فروشد و مطالب سایت طوری باشد که علاقه‌مندان به تماشای فوتبال را جذب کند، هیچ‌گاه فروش موفق نخواهید داشت.

## ۹. همواره در حال بهینه‌سازی اطلاعات صفحه محصول نیستید

برای نوشتن صفحه تبلیغاتی بی‌نظیر تنها یک راه وجود دارد و آن هم روش سعی و خطا است. بسیاری از فروشندگان یکبار اقدام به نوشتن مطالب صفحه محصول خود می‌کنند و سپس هیچ‌گاه آن را تغییر نمی‌دهند. برای افزایش فروش می‌باید همواره

در حال بهبود صفحه محصول خود باشید.

## **۱۰. هیچ دلیلی به بازدیدکننده نمی‌دهید تا حس فوریت برای خرید در او ایجاد شود**

بسیاری از بازدیدکنندگان شاید به محصول شما علاقه‌مند باشند، ولی خرید آن را به بعد موکول می‌سازند و این تعویق تا زمانی ادامه پیدا می‌کند که به فراموشی سپرده می‌شود. بازید کنندگان را ترغیب کنید تا هم‌اکنون خرید کنند و از جایزه و یا مزیتی ویژه برخوردار شوند.