



توصیه‌های مدیر سبز برای فروش بیشتر- بخش ۱

۱. تبلیغ خود را به مقاله‌ای تبدیل کنید

مقاله می‌تواند داستان یا روش انجام کاری باشد. این نوع تبلیغ خواننده را به محصول شما هدایت می‌کند، بدون آنکه ظاهری تبلیغاتی داشته باشد. آن‌ها وقتی به پیشنهاد فروش می‌رسند، به اندازه کافی به محصول شما علاقه‌مند شده‌اند، زیرا مقاله را خوانده‌اند. مقاله را می‌توانید این‌طور شروع کنید: «گزارش رایگان- چگونه...».

۲. به مشتریان محصولات دیگری را نیز بفروشید

آن‌ها وقتی در صفحه سفارش کالا در وبسایت هستند، چند محصول وابسته دیگر به آنان معرفی کنید و قیمت ویژه را پیشنهاد دهید؛ یعنی به سفارش اصلی آن‌ها، مواردی را اضافه کنید؛ مثلاً بنویسید: اگر به بسته آموزشی ما علاقه‌مندید احتمالاً کتاب پرفروش ما با نام ... نیز برای شما جالب خواهد بود. این کتاب با قیمت ویژه

... تومان به همراه کالای مورد نظر شما به فروش می‌رسد. البته این روش در فروش‌های فروشگاهی هم قابل استفاده است.

۳. به مشتریان، پس از پایان عملیات خرید بگویید که در صورت معرفی ۴ مشتری به شما، تمامی وجه پرداختی آنان بازگردانده خواهد شد

یا اعتبار شما افزوده خواهد شد و می‌توانید محصولات دیگری را با اعتبار خود خریداری کنید. روش دیگر در نظر گرفتن جوایز برای معرفی ۴ نفر به سایت است؛ مثلاً بسته آموزشی یا گزارشی را تهیه کنید و به آنان به عنوان جایزه بدهید.

۴. از تمامی خریدارانی که وب‌سایت دارند، بخواهید که به برنامه معرفی وب‌سایت شما بپیوندند و در صورت مراجعه هر مشتری از طریق وب‌سایت آنان، درصدی را به عنوان سود آنان در نظر بگیرید

با این روش در مدت کوتاهی، مشتریان کسب‌وکارشان چند برابر خواهند شد. اگر مثلاً ۱۰۰۰ سایت، به تبلیغ شما بپردازند، دیگر نیازی به تبلیغات نخواهید داشت!

۵. به جای استفاده از واژه «خرید» از واژه سرمایه‌گذاری استفاده کنید

به مشتری یادآوری کنید که در واقع سرمایه‌گذاری می‌کند و خرید از شما هزینه نیست. در صفحه خرید به مشتریان یادآوری کنید که مشتریان قبلی چقدر سود کرده‌اند و توصیه‌های چند مشتری راضی را قید کنید. آنان باید همواره خرید از شما را به دید سرمایه‌گذاری برای آینده بنگرند.

۶. از لوگو و شعاری خاص برای کارتان استفاده کنید

این کار باعث خواهد شد تا مشتریان آسان‌تر شما را به خاطر سپرده و همچنین به یاد آورند. حتی می‌توانید از رنگی خاص استفاده کنید؛ مثلا وب سایت **مدیر سبز** با طراحی منحصر به فرد خود به رنگ سبز، به راحتی در ذهن مشتری ماندگار می‌شود و اگر بازدیدکننده‌ای سال‌ها بعد به طور اتفاقی مجدداً به این سایت مراجعه کند، بلافاصله آن را به یاد خواهد آورد.

۷. پس از اتمام خرید، برای مشتریان کاتالوگی بفرستید که در آن تمامی محصولات وابسته و مکمل معرفی شده‌اند

همچنین قیمت هر محصول را ذکر کنید. اگر مشتریان از محصول شما راضی باشند، مطمئناً خریدهای بیشتری خواهند کرد. اگر مثلاً کامپیوتر می‌فروشید، می‌توانید پس از چند روز کاتالوگی از انواع پرینترها، اسکنرها، نرم‌افزارها و ... را برای مشتری ارسال کنید.

۸. در تبلیغات خود از واژه سریع استفاده کنید

مردم به دنبال نتایج سریع هستند. ارسال سریع، سفارش سریع و هر چیزی که باعث صرفه‌جویی در وقت شود می‌تواند احتمال فروخته شدن کالا را افزایش دهد. امروزه بسیاری از مردم به وقت خود بیش از پول اهمیت می‌دهند. در تبلیغ خود بنویسید «کالای ما با ارسال سریع تا یک ساعت بر روی میز کارتان خواهد بود!».

۹. به همراه ارسال کالا، جوایزی را بفرستید که حاوی تبلیغی از

کسب و کارتان باشند

مثلاً تیشرت‌هایی با لوگو و شعارتان تهیه کنید و به خریداران جایزه بدهید. جایزه می‌تواند لیوان قهوه‌خوری، لباس، سیدی خام، دفترچه یادداشت و هر چیزی مانند این‌ها باشد که برای مشتری ارزشمند است و همچنین کالاهای شما را تبلیغ می‌کند. جوایز همچنین می‌توانند نمونه‌هایی از محصولات دیگر شما باشند.

۱۰. به همراه محصول خریداری شده، کوپن‌های تخفیفی ارسال کنید که تا مدت محدودی اعتبار داشته باشند و مشتریان را به خرید محصولات دیگر، با تخفیف ویژه ترغیب کنید

این کار آنان را تشویق به خرید مجدد از شما خواهد کرد. مشتریان همواره به دنبال فرصت‌های خاص برای خرید هستند. با ارائه کوپن‌های تخفیف این فرصت را فراهم کنید.