## توصیه‌های مدیر سبز برای فروش بیشتر- بخش ۲

۱. به بازدیدکنندگان نشان دهید که چقدر درباره کسب‌وکار و محصولاتتان اشتیاق و انگیزه دارید. اگر بتوانید این کار را انجام دهید، آن‌ها نیز مشتاق و علاقه‌مند خواهند شد. برای مثال شما می‌توانید بگویید: «من بسیار در مورد محصول جدیدمان خوشحال هستم». مثال دیگر می‌تواند این باشد که: «من نمی‌توانم صبر کنم تا نظرتان را درباره این محصول فوق‌العاده بشنوم».

۲. از وب‌سایت خود کپی‌هایی را به زبان‌های مختلف آماده کنید این امر به مخاطبین شما که به زبان‌های خارجی صحبت می‌کنند، اجازه خواهد داد تا آگهی‌های وب‌سایت شما را بخوانند. برای مثال اگر کسی از بازدید کننده‌های وب‌سایت شما قادر به خواندن فارسی نباشد آیا ممکن است از شما خرید کند؟ و این امر می‌تواند بسیار ناخوشایند باشد. شما می‌توانید تمام زبان‌های وب‌سایت خود را به صورت لیست شده در صفحه اول قرار دهید و بازدیدکنندگان می‌توانند با کلیک کردن بر روی یکی از

آن‌ها مطالب سایت شما را بخوانند.

۳. در وب‌سایت خود از عناوین و مجلات الکترونیکی به وفور استفاده کنید. بعضی از انواع عناوین می‌توانند پیشنهادات، سوالات، راه‌حل مشکلات، فروش‌ها و آمارهای رایگان باشند. برای مثال کتاب الکترونیکی رایگان «آیا می‌خواهید از بدهی رهایی یابید؟» یا کالاهای مجانی و غیره. همچنین می‌توانید عناوین را به صورت گرافیکی در آورید تا حرفه‌ای به نظر برسند.

۴. صفحه آگهی محصول خود را با قیمت کاهش یافته پایان دهید .فقط لازم است ابتدا قیمت عادی خود را بنویسید و سپس یک قیمت بیابید، به شرط اقدام فوری قرار دهید. همچنین می‌توانید پیشنهاد تخفیف در قیمت خرید را بدهید که تاثیر مستقیمی بر فروش می‌گذارد. برای مثال می‌توانید بگویید: «به جای ۹۹ هزار تومان با دادن سفارش تا پایان وقت اداری امروز می‌توانید از تخفیفی به میزان ۲۰ هزار تومان برخوردار شده و فقط ۷۹ هزار تومان بپردازید.»

۵. نسخه آگهی خود را با نمونه‌های رایگان یا آزمایشی از محصول خود پایان دهید. اگر آگهی شما بازدیدکنندگان را جهت خرید جذب نکرد، شاید یک نمونه رایگان یا آزمایشی بتواند این کار را انجام دهد. اگر کتاب الکترونیکی می‌فروشید، می‌توانید در انتهای آگهی خود به آن‌ها یک نمونه رایگان بدهید. برای مثال می‌توانید بگویید: «اگر شما هنوز درباره سفارش دادن مطمئن نیستید می‌توانید یک فصل از کتاب را به صورت رایگان دانلود کنید.»

۶. تعدادی از محصولات دسته اول (نیازهای اولیه) که با محصول اصلی شما مرتبط نیست اما مورد استفاده همه انسان‌ها است را بفروشید، هر مشتری که از شما خرید

می‌کند یک انسان است پس در مورد آن بدین نحو فکر کنید که : همه مردم می‌خورند. درست است؟ (کنایه از نیامندی اولیه انسان‌ها) برای مثال شما می‌توانید بگویید: «جایزه رایگان یک کپی ۳۰ دلاری رایگان جهت هر رستورانی که شما انتخاب کنید».

۷. در آگهی خود کلمات «شما و مال شما» را به کار ببرید. مردم می‌خواهند بدانند که شما با آن‌ها صحبت می‌کنید. این امر باعث می‌شود آن‌ها احساس مهم بودن پیدا کنند و نسبت به خواندن بقیه آگهی جذب شوند. برای مثال می‌توانید بگویید: «شما می‌توانید در مسابقه بعدی ما برنده باشید».

۸. جوایز روزانه یا هفتگی جهت بازدیدکنندگان قرار دهید. این امر تعداد بازدید و فروش‌ها را افزایش خواهد داد، زیرا بازدیدکنندگان مرتبا برای به دست آوردن جوایز از وب‌سایت بازدید خواهند نمود. برای مثال می‌توانید بگویید: «هر هفته یک کتاب الکترونیکی در وب‌سایت ما به بازدیدکنندگان هدیه داده می‌شود. ثبت‌نام کنید تا در روز قرعه‌کشی شما را مطلع سازیم تا نتایج را در سایت ببینید».

۹. بازدیدکننده‌ها را با گفتن اینکه آن‌ها باید با ثبت‌نام و دریافت یک رمز عبور از وب‌سایت شما جهت خواندن بقیه آگهی اقدام کنند، درباره محصولتان کنجکاو کنید. این به محصول شما ارزش فوق‌العاده، مشهود و قابل درک خواهد داد، زیرا اطلاعات به آسانی در اختیار همه قرار نمی‌گیرد.

۱۰. نکات کوچک درباره صفحات وب‌سایت مانند «درباره ما» بسیار مهم هستند. عنوان سایت شما در گوشه سمت راست و توضیحاتی درباره سایت شما و ... نیز همین‌طور هستند. برای مثال اگر وب‌سایت شما را بازدید کنم و ندانم یا متوجه

نشوم این سایت درباره چیست شاید دیگر هیچ‌گاه به آن سر نزنم.