



## سه راز موفقیت برای کسب درآمد از سایت

وبسایت شما یکی از رسانه‌هایی است که پیام کسب‌وکارتان را به جهانیان معرفی می‌کند. برای موفقیت در تبلیغات و بازاریابی اینترنتی باید با اصول این کار آشنا شوید. وبسایت‌ها با انگیزه‌ها و دلایل متفاوتی ساخته می‌شوند. اگر هدف وبسایت شما افزایش فروش و توسعه کارتان است، این سایت باید حداقل سه کار مهم را به خوبی انجام دهد. حال به این سه مورد می‌پردازیم.

### ۱. ثبت کردن نام و اطلاعات مشتریان احتمالی

اولین و مهم‌ترین هدف وبسایت، آن است که اطلاعات تماس علاقه‌مندان را جمع‌آوری کند. برای این کار یک محصول یا اطلاعات با ارزش برای بازدیدکنندگان تهیه کنید؛ مثلاً گزارشی رایگان در زمینه کسب‌وکار شما. سپس بازدیدکنندگان را متقاعد سازید که نام، ایمیل و مشخصات خود را در فرمی پر کنند، تا بتوانند به این محصول رایگان دست یابند.

برای رسیدن به این هدف از عنوانی جذاب استفاده کنید، عنوان باید یکی از بزرگ‌ترین علاقه‌ها و یا مشکلات بازدیدکننده را مورد هدف قرار دهد. به طور مختصر توضیح دهید شما که هستید، چگونه می‌توانید به مشتری کمک کنید و به آن‌ها پیشنهاد دریافت محصولی رایگان را بدهید. جزئیات محصول رایگان را نیز در چند خط توضیح دهید. با صفحه تبلیغ محصول رایگان طوری رفتار کنید که گویا این محصول پر سودترین محصول شما است. متن تبلیغاتی حرفه‌ای را تهیه کنید. بازدیدکننده پس از تکمیل فرم و دادن اطلاعات تماس باید به صفحه دیگری هدایت شود که در آن به طور واضح، نحوه دسترسی به اطلاعات داده شده بیان شود.

معمولا هاست خریداری شده، امکان ارسال ایمیل اتوماتیک را دارد. به این امکان، **Autoresponder** می‌گویند. از این امکانات استفاده کنید و با فاصله زمانی ۲-۳ روز، چند ایمیل بفرستید و اطلاعاتی مفید به بازدیدکننده بدهید و در ایمیل‌های ششم و هفتم می‌توانید محصول خود را معرفی کنید و از بازدیدکننده بخواهید آن را خریداری کند.

## ۲. فروش محصولات و خدمات

صفحه محصول خود را به صفحه تبلیغاتی قدرتمندی تبدیل کنید. تمام دلایل لازم را به بازدیدکننده بدهید تا محصول را خریداری نماید. در صفحه محصول به ذکر مشخصات محصول بسنده نکنید. بلکه همان‌طور که برای دوست خود توضیح خواهید داد، این محصول چگونه زندگی او را متحول خواهد ساخت، اطلاعات کامل و توضیحات لازم را بنویسید. برای ساخت تبلیغاتی که واقعا پر فروش باشد و حتی شاید شما را ثروتمند سازد، به فصل «ساخت تبلیغات پر فروش» مراجعه کنید. در صفحه محصول، توصیه‌هایی از مشتریان راضی قرار دهید و نظرات آن‌ها را بنویسید. حداقل یک عکس و در صورت امکان چندین عکس از محصول را در این صفحه بگنجانید.

مدتی است سیستم پرداخت اینترنتی از طریق بانک‌های سامان و پارسیان راه‌اندازی

شده است، شما می‌توانید با ارائه مدارک لازم، قرار دادی منعقد کنید و به مشتریان سایت این امکان را بدهید که با کلیک یک دکمه به سایت بانک رفته پرداخت خود را به صورت آنلاین انجام دهند و خرید را نهایی سازند. براساس آمار بانک مرکزی، تعداد کارت‌های صادر شده توسط بانک‌ها در پایان مرداد ماه ۱۳۸۷ به ۵۰ میلیون رسیده است، بنابراین در آینده‌ای نزدیک، تمامی افراد کارت بانکی خواهند داشت و خرید اینترنتی رشد قابل توجهی خواهد کرد. پس هم‌اکنون اقدام کنید و سیستمی راه‌اندازی کنید تا از این موقعیت بی‌نظیر بهترین استفاده را بکنید.

### **۳. با وب‌سایت کسب‌وکارتان را به رسانه‌ها معرفی کنید**

در سایت خود صفحه‌ای را به رسانه‌ها اختصاص دهید. در آن صفحه اطلاعات مختصری از خودتان، کسب‌وکارتان، عکس محصولات با کیفیت چاپ و ... را قرار دهید و کار را برای رسانه‌هایی مانند نشریات، روزنامه‌ها و ... آسان کنید تا شاید خبری در مورد شما چاپ کنند. همچنین می‌توانید آمادگی خود را برای مصاحبه با نشریات اعلام کنید و فرمی قرار دهید تا افراد علاقه‌مند به مصاحبه با شما آن را پر کنند.