



۸ تکنیک جذب اعتماد مخاطبان در وبسایت و فروشگاه مجازی

حتما پیش آمده است که وقتی حتی برای اولین بار وارد برخی از سایتها می‌شوید ناخودآگاه به آنها اعتماد می‌کنید. حاضرید از فروشگاه آنها خرید کنید و مطالبشان را سر فرصت بخوانید. درباره آن با دوستان خود صحبت می‌کنید.

در زیر به شیوه‌هایی اشاره می‌کنم که باعث خواهد شد بازدیدکنندگان و مشتریان به وبسایت شما اعتماد کنند و با شما ارتباط برقرار کنند. تکنیک‌های جذب اعتماد باعث افزایش فروش شما خواهد شد. موارد زیر تکنیک‌هایی تاثیرگذار برای تبدیل یک بازدیدکننده به یک خریدار از فروشگاه اینترنتی شما است. شاید با کمک این تکنیک‌های فاصله خود را از دایره اعتماد مشتری کاهش دهیم.

۱. مشخصات ارتباطی شما

نوع اطلاعات و نحوه نمایش ارتباط با ما از نکات کلیدی این اعتماد است. حتما

آدرس و شماره تلفن خود را ذکر کنید. بسیاری از شرکت‌ها به دلیل اینکه می‌خواهند تجارت خود را وابسته به وب نشان دهند یا برخی از تیم‌هایی که در خانه کار می‌کنند به این آدرس و شماره تلفن اشاره نمی‌کنند. شماره تماس و آدرس یکی از کلیدی‌ترین اصول برای جذب اعتماد مشتری و افزایش فروش است.

۲. طراحی زیبا و سنگین و کارا داشته باشید

بر خلاف نظر برخی، سلیقه ایرانی‌ها را سایت‌های شلوغ و پر از بنرهای تبلیغاتی همه رنگ نمی‌دانم. ممکن است کاربران مدت بیشتری را در آن صرف کنند یا با جذابیت‌های کاذب ایجاد شده روی لینک‌های آن کلیک کنند ولی نه برای شما و نه برای کسانی که به شما تبلیغ می‌دهند درآمدزا نخواهند بود. طراحی سنگین و شیک اعتماد ایجاد می‌کند و با افزایش میزان اعتماد مشتری، فروش شما افزایش می‌یابد.

لطفا این مورد را با طراحی‌های سنگین و پر از المان‌های گرافیکی اشتباه نگیرید. سعی کنید طراحی شما بر روی محصول و خدمات و سرویس‌های شما متمرکز باشد.

۳. امنیت و تراکنش‌های امن

یکی از نکات دیگر در افزایش میزان فروش شما امنیت و استفاده از تراکنش‌های امن یا همان پروتکل HTTPS است. شاید برای خودتان هم پیش آمده باشد که زمانی که می‌خواهید پولی حواله کنید وقتی HTTPS را می‌بینید خیالتان راحت می‌شود. حال اگر آن پروتکل را حتی برای عضویت‌های خود فعال کنید خریدار اعتماد بیشتری می‌کنند و راحت‌تر خرید می‌کند.

۴. در صفحات خود Error نداشته باشید

هزاران بار شده است که به خاطر کوچک‌ترین پیغام خطا در یک سایت آن را فوراً

بسته‌ام. مطمئن شوید سایت شما **کوچک‌ترین خطایی از هر نوعی نداشته باشد**. مطمئن باشید با کوچک‌ترین خطا کاربران را برای همیشه از دست خواهید داد.

۵. ریسک‌ها را با امکان برگشت پول یا حتی کالا کم کنید

یکی از نکات مهم برای شروع کار این است که کاربران شما **کم‌ترین ریسک** را برای کار با شما داشته باشند. حال اگر به خریداران اعلام کنید که در صورت ناراضی بودن از محصول خریداری شده آن را پس می‌گیرید، ریسک را کاهش داده و باعث افزایش تعداد فروش خود خواهید شد.

۶. از بلاگ و مکمل آن میکرو بلاگ‌ها برای پر رنگ کردن خدمات استفاده کنید

تکرار در ذهن مخاطب اعتماد ایجاد می‌کند و ناخودآگاه او را به سمت سایت شما می‌کشاند. در وبلاگ خود درباره خدمات و مزیت استفاده از آن‌ها و محصولات جدید خود بنویسید. وبلاگ خود را به‌روزرسانی کنید. سعی کنید هم به مخاطبانانتان پیام‌بازید و هم آن‌ها را خوشحال کنید. مطمئن باشید آن‌ها هم در هنگام خرید شما را به یاد خواهند آورد.

ماهیت میکرو بلاگ‌ها تاثیرگذاری بیشتری دارند. درباره تفاوت بلاگ‌ها و میکرو بلاگ‌ها و چگونگی استفاده موثر از این دو مکمل بعداً صحبت می‌کنم.

۷. صداقت رمز اعتماد

صادق باشید. کاربران زیرک هستند. بزرگنمایی‌های شما را متوجه خواهند شد. آنچه هستید باشید و سعی نکنید بزرگنمایی کنید.

۸. استفاده از سوشیال مدیاها

سوشیال مدیا کمک می‌کند مشتریان شما را حس کنند و با شما ارتباط برقرار کنند. این به معنای اعتماد است. شرکت‌هایی که مدیران آن‌ها در دسترس هستند و شما می‌توانید با آن‌ها صحبت کنید و پرسش و پاسخ داشته باشید فروش بیشتری خواهند داشت. ممکن است سوال کنید مدیران زمان لازم برای این فعالیت را ندارند. آن‌ها چگونه عمل کنند؟ امروز با کمک سوشیال مدیاها این مشکل از بین رفته است. از طرف دیگر در شرکت‌های بزرگ چند نفر را برای این امر استخدام می‌کنند و شغلی با درآمدی بالا است.