استفاده از OTO در بازاریابی اینترنتی

در این مقاله می‌خواهم در مورد One Time Offer یا پیشنهادهای یک بار در عمر با شما صحبت کنم.

OTO چیست؟

One Time Offerها که در انگلیسی به آن OTO گفته می‌شود، پیشنهادهایی هستند که معمولا فقط یک‌بار به یک مشتری داده می‌شود. اگر شما یک وب‌سایت دارید، پیاده‌سازی این ایده خیلی کار راحت‌تری است و می‌توانید کاری کنید تا مشتری فقط یک‌بار یک پیشنهاد خارق‌العاده و خوب را ببیند و همین موضوع باعث شود به مشتریان خوب شما تبدیل شود.

انواع OTO

عضویت در سایت

یکی از جاهایی که از One Time Offer می‌توانید استفاده کنید زمانی است که شخص عضو سایتتان می‌شود. زمانی که شخص عضو سایتتان شد همراه ایمیلی که برای تایید اکانت یا تبریک عضویت برای فرد ارسال می‌کنید، می‌توانید یک پیشنهاد ویژه برای فرد داشته باشید و از فرد بخواهید که مثلا یک محصول خاصی را با ۵۰ درصد تخفیف از شما تهیه کند.

سایت‌سازها

اگر از سایت‌ساز هوشمند و حرفه‌ای استفاده کنید می‌توانید تعریف کنید که خودبه‌خود با عضویت فرد در سایت یک کوپن تخفیف تولید شود که بعد از ۲۴ ساعت این کوپن تخفیف منقضی شود و از بین برود. هر چه شما بتوانید بازدیدکنندگان سایت را زودتر به مشتریان سایت تبدیل کنید احتمال موفقیت شما خیلی بیشتر می‌شود.

Pop-upها

نوع دیگری از پیشنهادهای یک‌بار در عمر Pop-upها یا صفحاتی است که یک‌بار در عمر ظاهر می‌شود و مثلا زمان انقضا دارد که معمولا بین ۵ تا ۱۰ دقیقه است؛ یک پیشنهاد بسیار خوب به مشتری می‌دهد و از بازدیدکننده درخواست می‌کند تا هر چه زودتر اقدام کند؛ اگر اقدام نکند این پیشنهاد خوب برای همیشه از بین می‌رود.

استفاده از پلاگین

همچنین برای CMSها یا سایت‌سازهای مختلف پلاگین‌هایی وجود دارد که می‌تواند این کار را انجام دهد. کافی است شما در Google اصطلاح OTO یا One Time Offer را سرچ کنید تا به پلاگین‌ها و روش‌هایی برای پیاده‌سازی این ایده برسید.

تنها نکته مهم در پیشنهادهای یک‌بار در عمر این است که در آن متن تبلیغاتی کوتاه باید حتما تاکید کنید تا برای بازدیدکننده واضح شود که این پیشنهاد فقط یک‌بار ظاهر شده است و احتمال تکرار این پیشنهاد وجود ندارد. اگر این پیشنهاد بسته شود یا به آن توجهی نشود فرصت دومی وجود نخواهد داشت.

همچنین مغز قدیم ما طوری ساخته شده است که وقتی با پیشنهادی مواجه می‌شویم که بسیار با محدودیت همراه است و اگر آن فرصت را از دست دهیم قابل تکرار نیست، بیشتر توجهمان جلب می‌شود، بیشتر فکر می‌کنیم و احتمال اقدام کردن نیز بیشتر می‌شود.

["message_box text_color="light]

بنابراین نکته این مقاله این بود که از پیشنهادهای یک‌بار در عمر استفاده کنیم که این پیشنهادها می‌تواند در سایتتان باشد و حتی می‌تواند به‌صورت آفلاین باشد؛ مثلا اعلام کنید در این نمایشگاهی که شرکت می‌کنید فقط برای تست یا هر دلیل دیگری اگر کسی محصولی را بخرد یک عدد از آن را به او هدیه خواهیم داد یا بخشی از محصولات با ۷۰ درصد تخفیف ارائه می‌شود یا...

این One Time Offerها باعث می‌شود که بازدیدکنندگان و مشتری‌های غیرفعال شما فعال‌تر شوند و یک انگیزه ایجاد شود که تجارت با شما را آغاز کنند و همین باعث شود که یک زمینه باشد که در آینده تبدیل به سود قابل‌توجهی شود.

بنابراین گاهی پیشنهادهایی را تهیه کنید که فقط یک‌بار ارائه می‌شود و پیشنهادها بسیار جذاب و قابل‌توجه است و با این روش می‌توانید هم فروش ایجاد کنید و هم توجه افراد را به کسب‌وکارتان و سایتتان جلب کنید.

[message_box/]