



بررسی دلایل عدم خرید مردم از شما

این مقاله ده دلیل ساده ولی مهم عنوان شده که می‌توانند در مورد تجارت شما هم صادق باشند. شاید بارها این سوال را از خود پرسیده باشید که چرا مردم از من خرید نمی‌کنند. دلایل زیر به شما کمک می‌کنند تا استراتژی بازاریابی و فروش تجارت الکترونیکی خود را بازنگری کنید.

۱. یکی از عوامل عدم موفقیت در زمینه بازاریابی زمانی حاصل می‌شود که سایت قادر به ایجاد بستری امن و قابل اطمینان در هنگام سفارش خریداران، نباشد

برای ایجاد چنین اطمینانی، سایت می‌تواند به خریداران این اطمینان را بدهد که کلیه عملیات سفارش خرید از طریق سرورهای امن انجام خواهد گرفت و برای مشتری اطمینانی ایجاد کند که کلیه اطلاعات از قبیل آدرس الکترونیکی و اطلاعات شخصی افراد به صورت کاملاً محفوظ، نگهداری شده و به هیچ‌وجه فروخته نخواهند شد.

۲. چنانچه تبلیغات سایت از قابلیت جذب بالایی برخوردار نباشند

یکی از عوامل عدم جذب مشتریان، پرداختن به بیان کلیه جزییات خدمات بدون ذکر قابلیت‌های اصلی محصولات و خدمات است. همچنین به دلیل عدم وجود تیترها یا خبرهای اصلی، سایت قادر به جذب مشتریان نخواهد بود. یکی دیگر از عوامل مهم عدم جذب مشتریان، عدم وجود رضایت‌نامه سایر مشتریان که از خدمات و محصولات شما استفاده کرده‌اند و همچنین نبود ضمانت برای محصولات و خدمات می‌باشد.

۳. یکی دیگر از عوامل عدم موفقیت در امر بازاریابی، عدم وجود سیستمی مناسب جهت ترغیب کاربران به بازدید مجدد از سایت است

توجه به وجود چنین سیستمی به این علت حائز اهمیت است که کلیه افرادی که مایل به خرید جنس هستند در دفعات اولی که از هر سایت بازدید به عمل خواهند آورد، هرگز جنسی را خریداری نخواهند نمود. در اصل هر چقدر تعداد دفعات بازدید بیشتر شود، شانس یا احتمال خرید نیز به میزان قابل ملاحظه بالا خواهد رفت. موثرترین راه برای متمایل ساختن کاربران به بازدید مجدد، امکان عضویت رایگان در خبرنامه الکترونیکی وبسایت شما است.

۴. عاملی دیگر که در عدم موفقیت سایت نقش دارد، عدم آگاهی دادن به خریداران در مورد تجارت شما است

بدین معنا که چنانچه خریداران اطلاعات کافی در مورد طرف مقابل خود که قرار است از آن‌ها محصول را خریداری نمایند داشته باشند، با اطمینان و اعتماد بیشتری در این

راه گام بر می‌دارند. در سایت خود صفحه‌ای با نام «درباره ما» شامل اطلاعاتی از قبیل تاریخچه بنگاه اقتصادی خود، کارمندان، اطلاعات تماس و غیره قرار دهید.

۵. نبود راه‌های متعدد جهت دریافت سفارش از طرف مشتریان

از انواع روش‌های پرداخت پول می‌توان به کارت‌های اعتباری، چک، پول نقد و فرم‌های خاص الکترونیکی دیگر اشاره نمود. شما قادرید با گذاردن راه‌های گرفتن سفارشات از طریق تلفن، آدرس پست الکترونیکی، سایت، فکس، آدرس پستی و غیره زمینه را برای خریداران مساعد سازید.

۶. عاملی دیگر در عدم پیشرفت امر بازاریابی، نداشتن ساختار و ظاهر حرفه‌ای وب‌سایت است

شما باید نام دامنه اختصاصی برای وب‌سایت خود داشته باشید که با تجارت شما مناسبت داشته باشد. ساختار طراحی صفحه بایستی به گونه‌ای شکل گرفته باشد که بازدیدکنندگان قادر به پیمایشی ساده و سریع در آن باشند و همچنین بایستی طراحی گرافیکی صفحات کاملاً مرتبط با نوع فعالیت سایت باشد.

۷. قبل از دادن چیزهای رایگان به مشتریان، آن‌ها باید تبلیغات شما را ببینند و سپس به صفحات دیگر سایت هدایت شوند

اگر سایت از قابلیت ارائه محصولات رایگان در جهت متمایل ساختن بازدیدکننده به سایت استفاده می‌کند، بایستی این محصولات یا در زیر تبلیغات سایت یا در صفحات دیگر سایت واقع شوند. چنانچه لیستی از محصولات رایگان در بالای تبلیغات گذارده شوند، بازدیدکنندگان هرگز به تبلیغات برای محصولاتی که جهت فروش هستند، توجه نخواهند کرد.

۸. سایت شما قادر به جذب مخاطبان هدف شما نیست

یکی از ساده‌ترین راه‌های موجود، بررسی خریدهای انجام شده توسط مشتریان و بررسی علل توجه آن‌ها به این محصولات می‌باشد. اطلاعات به دست آمده در این زمینه، به شما در اصلاح روش‌های بازاریابی و نوع تبلیغات کمک خواهند کرد.

۹. یکی از مهم‌ترین عوامل شکست یک سایت، نداشتن سیستمی منظم جهت بررسی سایت، تبلیغات آن و در نهایت اصلاح آن است

فروشنندگان زیادی هستند که هیچ‌گاه تبلیغات طراحی شده خود را تغییر نمی‌دهند. شما باید همواره وضعیت تبلیغات سایت خود را کنترل و اصلاح کنید تا حداکثر میزان پاسخ از تبلیغات را به دست آورید.

۱۰. هیچ اجباری را جهت خرید محصولات خود به بازدیدکننده القا نکنید

ممکن است محصولات شما به دلیل کیفیت‌های بالایی که دارند، مورد توجه افراد زیادی واقع شود اما همین افراد به محض خروج از سایت، به مرور زمان و به تعویق انداختن زمان خرید، محصولات شما را فراموش خواهند کرد. برای حل این مشکل، به بازدیدکنندگان یک سری محصولات و امکانات رایگان و همچنین تخفیف بدهید و در ضمن برای هر تخفیف یک زمان پایان اعتبار در نظر بگیرید.