



رازهای افزایش فروش از طریق وب

دو راهکار اساسی برای افزایش فروش آنلاین شامل موارد زیر است:

۱. در نظر گرفتن پیوندهای دسترسی سریع برای وبسایتتان
۲. تبدیل بازدیدکنندگان وبسایت به خریداران واقعی

هدایت کاربران به سایت و افزایش بازدیدکننده می‌تواند به وسیله ابزارهای متعددی که برای توسعه وبسایت وجود دارند مدیریت شود ولی بعد از ورود بازدیدکننده، وبسایت شما تنها ابزار برانگیختن بازدیدکننده به خرید کالای شما است؛ به عبارت دیگر، وبسایت شما تنها مجری فروش (فروشنده) در محیط وب است و باید وظیفه فروشنده‌ای با تجربه و مسلط را ایفا کند.

چگونه بازدیدکنندگان وبسایت را به خریداران واقعی تبدیل

کنیم؟

۱. تعریفی جامع از محصولات

در شرح هر محصول ویژگی‌ها و فواید اصلی آن را نمایان‌تر کنید. کاربران را از کیفیت محصولات خود مطمئن کنید و ارزش پولشان را به آنان نشان دهید. به علاوه، می‌توانید رضایتنامه مشتریان و محصولات را که مشتریان می‌بینند، با شرح کامل محصول برای اثبات ادعایان نشان دهید.

سبد خریدی انتخاب کنید که امکان شرح کامل محصول (با توضیحات کم و زیاد) را در اختیار شما بگذارد. از توضیحات کوتاه برای نوشتن پیام بازاریابی جذاب و یک تعریف مناسب برای شرح دقیق ویژگی‌های محصول و فواید خرید آن استفاده کنید.

۲. فروش متقاطع

از شیوه فروش متقاطع یا ضربداری برای فروش محصولات ممتاز خود در فروشگاه آنلاین استفاده کنید. فروش آنلاین خود را با نمایان کردن تمامی محصولات ممتازتان در صفحاتی که بیشترین محصولات فروش‌رفته را نشان می‌دهد، افزایش دهید.

حوزه و انعطاف‌پذیری فروش متقاطع محصولات شما به نرم‌افزار سبد خرید بستگی دارد که برای فروشگاه آنلاین انتخاب کرده‌اید. برای رسیدن به این منظور می‌توانید در سبد خرید، محصولات برگزیده یا ممتاز خود را معرفی کنید.

۳. تجربه خرید آسان

زمان ثبت مشخصات و پر کردن برگه‌ها و روند خرید محصول را در فروشگاه آنلاین به حداقل برسانید و به بازدیدکنندگان امکان بدهید وقت گران‌بهای خود را بیشتر صرف آگاهی از ویژگی‌ها و تنوع محصولاتتان بکنند تا صرف پر کردن برگه.

بسیار جذاب است اگر کلید «خرید» را به تصویر محصول و شرح آن مزین کنید. این عمل به شما برای افزایش فروش از طریق وب بدون اینکه طرف انگیزه قبلی برای خرید داشته باشد کمک می‌کند و امکان خرید بسیار راحت را در اختیار بازدیدکنندگان قرار می‌دهد. شیوه خرید پستی به دلیل اینکه از همه لحاظ خرید را ساده و راحت می‌کند، بسیار مناسب است.

۴. دادن هدیه

دادن هدیه و نمونه می‌تواند ابزاری بسیار پربار برای افزایش فروش از طریق وب باشد. هدایای متنوعی برای برگشتن دوباره مشتریان به وبسایتتان در نظر بگیرید. در زمان‌های از پیش تعیین‌شده، تخفیف‌های غافلگیرکننده برای گروهی از کالاهایتان در نظر بگیرید.

بازدیدکنندگان را با اعلام زمان اتمام دوره تخفیف یا دادن هدیه، به خرید سریع تشویق کنید.

۵. رویکرد مخصوص مشتریانی که برای چندمین بار به سراغ شما می‌آیند

مشتریان دوباره شما سرمایه شما هستند. وفاداری و صداقت آن‌ها را با اعطای هدیه و در نظر گرفتن تخفیف ویژه ارج نهید. با دادن کوپن‌های ویژه میزان خرید آن‌ها در فروشگاه آنلاینتان را بالا ببرید.

مشتریان دائم خود را به نوشتن نظرشان در مورد کالا و خرید از شما در وبسایتتان تشویق کنید. این نظرها را در بخش «توضیح محصولات» که برای اولین بار به چشم بازدیدکنندگان می‌خورد نشان دهید.

افزایش نسبت خریدار به بازدیدکننده، هزینه جذب مشتری را کاهش و در نتیجه سود شما را افزایش می‌دهد. وبسایت موثر و ارائه محصول با به کارگیری ابزارهای توسعه وبسایت، به شما در افزایش فروش از طریق وب کمک خواهد کرد.