# ۵ گام برای نوشتن پیشنهادات وسوسه‌انگیز

**تهیه مطلب: سحر ونستانی - تیم تحریریه مدیرسبز**

مردم در معرض تبلیغات شگفت‌انگیز و چشم‌نوازی قرار می‌گیرند، اما به‌اندازه کافی مشتاق خرید نیستند. نداشتن فروش به‌هیچ‌وجه خوب نیست. حتی اگر فرصت فروش پیدا کنید یا فرد را به اتاق مذاکره بیاورید، هنوز هم در معامله برنده نشده‌اید، مگر اینکه او را وادار کنید پایین معامله را امضا کند.

## ۱. پیشنهاد خود را منحصربه‌فرد کنید

به این گام این‌گونه فکر کنید: اگر بخش پیشنهاد نامه فروش شما، تنها بخشی باشد که مشتری می‌خواند، آیا آن‌ها با همین یک بخش می‌توانند تصمیم به خرید بگیرند؟ شما باید تمام اطلاعات لازم برای تصمیم به خرید را در اختیار آن‌ها قرار دهید.

پیشنهاد خود را به‌گونه‌ای بسازید که شبیه یک نامه فروش کوچک باشد. این نامه

کوچک به یک عنوان و یک رشته از مزایا نیاز دارد که توصیف می‌کند محصول چیست و با خریدش چه چیزی عاید مشتریان بالقوه می‌شود. سپس به آن‌ها یک اقدام به عمل دهید تا بتوانند روی آن کلیک کنند و کالا یا خدمات شما را سفارش دهند.

## ۲. در پیشنهاد خود از صدای مثبت مشتری استفاده کنید

به مشتریان بالقوه خود کلماتی برای بیان در ذهنشان بدهید. دوست دارم لحظه‌ای را تصور کنید که به صفحه‌ای در یک وب‌سایت یا کتاب نگاه می‌کنید. شما در حال خواندن کلمات موجود در آن صفحه هستید. شما به صفحه نگاه می‌کنید؛ نور از صفحه به درون چشمان شما منعکس می‌شود؛ آن سیگنال به مغز شما ارسال می‌شود؛ مغز شما به نمادهای موجود در صفحه نگاه می‌کند و آن‌ها را به‌عنوان کلمات تفسیر می‌کند و صدای درونی شما، کلمات ذهن شما را بیان می‌کند. قدرتش را تصور کنید. شما به‌جای خواننده فکر می‌کنید. اگر باور ندارید، پیشنهاد می‌کنم برگردید و متنی که در پاراگراف بالا نوشتم را دوباره بخوانید. آیا به فرضی که به شما گفتم فکر نکردید؟ دلیل قدرتمند بودن این امر این است که وقتی با صدای مثبت مشتری می‌نویسید، شما به او می‌گویید که به چه چیزی فکر کند. حتی بیشتر، شما افکار او را با استفاده از صدای خود بیان می‌کنید. ذهن، ابزاری است که صدای شما با آن نواخته می‌شود.

## ۳. از لوگوهای کارت اعتباری و نمادهای سایت ایمن استفاده کنید

این چرا مهم است؟ این‌ها نمادهایی هستند که ما آن‌ها را قابل‌اعتماد، قابل‌اطمینان و پایدار می‌دانیم. با گنجاندن آن‌ها، این اطمینان را می‌دهید که افراد هنگام خرید از سایت شما از همان کیفیت برخوردار است.

به یاد داشته باشید، اولین ترسی که افراد هنگام خرید از وب‌سایت شما دارند این است که ممکن است از آن‌ها کلاه‌برداری کنید. آن‌ها قرار است اطلاعات کارت اعتباری‌شان را به شما بدهند، حتی اگر ندانند با آن چه‌کار می‌کنید.

در اغلب موارد، آن‌ها هرگز شما را قبلا ملاقات نکرده‌اند و چیز زیادی در مورد شما نمی‌دانند، بنابراین مقداری ترس در این فرایند وجود دارد. هر کاری که بتوانید برای از بین بردن این ترس انجام دهید، برای فروش بیشتر از اهمیت حیاتی برخوردار است.

بنابراین از نشان‌واره‌های کارت اعتباری، که نمادهایشان آشنا و مورد اعتماد است، استفاده کنید و ضمانت‌نامه خود را قرار دهید. همه این‌ها در داخل کادر پیشنهاد قرار می‌گیرند.

## ٤. شما باید خوانندگان خود را دوباره مطمئن سازید و از آن‌ها تشکر کنید

همه دوست دارند مورد تایید قرار گیرند؛ این را به آن‌ها بدهید. اگر یک محصول یا خدمات واقعا مفید ایجاد کرده‌اید که باعث ایجاد تغییر در زندگی خریداران می‌شود، نباید از گفتن این جمله خجالت بکشید: «من به شما افتخار می‌کنم که تصمیم گرفته‌اید محصول یا خدمات من را بخرید. من از تغییری که این محصول قرار است در زندگی شما ایجاد کند بسیار هیجان‌زده هستم. بی‌صبرانه منتظر شنیدن خبرهای خوبتان هستم.»

این کاری است که باید اکنون انجام دهید: «نام، آدرس و اطلاعات کارت اعتباری خود را تایپ کنید و روی دکمه «خرید» کلیک کنید تا بتوانم خریدتان را سریعا به دستتان برسانم.»
خواننده خود را به خاطر تصمیم خوبی که گرفته مطمئن سازید و از او تشکر کنید.

## ٥. آنچه قرار است اتفاق بیافتد را توضیح دهید

به آن‌ها دقیقا بگویید که با کلیک روی دکمه «ارسال» یا «خرید» چه اتفاقی می‌افتد. این سوالی است که همیشه در ذهن خواننده‌تان است: «وقتی روی این کلیک کنم، آیا یک رسید قابل‌چاپ دریافت می‌کنم؟

آیا به صفحه دانلود منتقل می‌شوم؟ چه اتفاقی بعد از کلیک روی این دکمه می‌افتد؟»

بهترین روش برای اطمینان بخشیدن به آن‌ها این است که بگویید چه اتفاقی خواهد افتاد یا حتی اگر می‌توانید، یک ویدیو از اتفاقات بعدی ضبط کنید. یک پیام یا یک فلش با اشاره به ویدیو قرار دهید که می‌گوید: «اینجا را کلیک کنید تا اتفاقات بعدی را به‌صورت فیلم مشاهده کنید.»

شما همچنین می‌توانید از فایل صوتی استفاده کنید که می‌گوید، «وقتی روی دکمه «خرید» کلیک می‌کنید، به صفحه‌ای منتقل می‌شوید که در آن می‌توانید سفارش خود را بلافاصله دانلود کنید و در صفحه بعد رسید خود را پرینت بگیرید. پس شروع کرده و روی دکمه «خرید» کلیک کنید.»