۱۲ نکته برای افزایش فروش اینترنتی

نویسنده: الکساندر هیام - ترجمه حامد علی آقایی کن

۱. خلق محتوایی فوق‌العاده

برای موفقیت در هر بازاریابی اینترنتی، لازم است که سایتی با محتوای جالب و حاوی اطلاعات سودمند ایجاد کنید. به همین علت باید برای چنین محتوایی سرمایه‌گذاری کنید، چون مطالب مذکور دلیل خوبی در اختیار مشتریان کنونی و احتمالی‌تان برای بازدید از سایت شما قرار می‌دهند و تا این دلیل خوب موجود نباشد، آن‌ها به سایت شما نمی‌آیند و شما نمی‌توانید معامله‌ای با آن‌ها صورت دهید.

۲. درج اطلاعات سودمند

رویکرد و استراتژی مورد علاقه‌ی من برای ایجاد ترافیک (دست‌یابی به بازدیدهای بسیار ارزشمند مکرر)، مستلزم ارائه اطلاعات سودمند و رایگان به مشتریان از طریق سایت اینترنتی است. حتی اگر صرفا می‌توانید به جمع‌آوری و اجرای نظرسنجی، ارائه

مشخصات فنی، معرفی لینک‌ها یا ارائه‌ی سایر اطلاعات مورد نیاز افراد بپردازید، این کار را انجام دهید! وقتی مردم سایتی را مفید بیابند، نشانی آن را ثبت و مرتبا از آن دیدن می‌کنند. حدس می‌زنید کدام سایت بیش‌ترین تعداد معاملات را به‌دست می‌آورد؟ درست است سایتی که افراد بیشتری به آن سر می‌زنند.

۳. ایجاد تنوع برای مشتریان دائمی

بهترین اتفاقی که ممکن است برای سایت شما روی دهد، آن است که مشتریان دائما از آن بازدید و مرتبا از آن استفاده کنند. برای آنکه افراد را به بازدید مکرر تشویق کنید، هرچند وقت یک‌بار محتوای سایت خود را تغییر دهید. نکته‌هایی هفتگی ارائه کنید یا هرماه به شکلی متفاوت به معرفی محصولات‌تان بپردازید. هرروز نقل‌قول یا گفته‌ای جدید معرفی کنید. ایده‌هایی از این دست موجب می‌شوند که سایت شما خسته‌کننده نباشد و تازه پاداشی هم به‌صورت مطالب تازه به بازدیدکننده‌های مکرر ارائه کرده‌اید.

۴. سایتی خوش‌ساخت و مرتب طراحی کنید

انباشتن مطالب زیاد در صفحه‌ی اول سایت، مشتریان بالقوه را فراری می‌دهد. صفحه‌ی اول را آن‌قدر ساده طراحی کنید که با یک نگاه بتوان مطالب آن را درک کرد. شاید لازم باشد بهتر از گذشته بر محتوای سایت‌تان متمرکز شوید. مهم‌ترین مطلب سایت خود را مشخص کنید و آن را در مرکز و جلو قرار دهید و سایر مطالب را پشت دکمه‌ها و مستطیل‌های قابل کلیک بگذارید.

۵. بررسی و گشت‌وگذار در سایت خود را دشوار نکنید

نگذارید جست‌وجو در سایت شما حالتی بسیار پیچیده بیابد. مشتریان احتمالی باید به راحتی بتوانند در قسمت‌های مختلف سایت شما بروند. از بن‌بست‌ها و مسیرهای طولانی و پرپیچ اجتناب کنید. لینک‌ها را به شکلی منطقی قرار دهید و لایه‌های زیادی برای سایت خود ایجاد نکنید. بسیاری از سایت‌ها به‌دلیل آنکه

مشتریان هنگام جست‌وجو در آن‌ها سردرگم می‌شوند، راه را گم می‌کنند و مأیوس می‌شوند و ترافیک بازدید از آن‌ها کاهش می‌یابد.

۶. تمام ابزارهای خرید را داشته باشد

تمام مراحل خرید را تحت پوشش قرار دهید. برخی افراد می‌خواهند گزینه‌های موجود برای خرید را در اینترنت جست‌وجو کنند. دیگران می‌خواهند خرید کنند. دسته‌ای دیگر مایل‌اند سفارش‌های خود را پی‌گیری یا درباره‌ی سایر خدمات و پشتیبانی‌ها پرس‌وجو کنند. اگر مشتریانی دارید که مایل‌اند این قبیل اهداف را به شکلی ساده و راحت در اینترنت دنبال کنند، لطفاً این امکان را برایشان فراهم کنید! در غیراینصورت آن‌ها به دنبال سایت دیگری می‌روند که در آن راحت‌تر بتوانند به معامله بپردازند.

۷. از ویدیو استفاده کنید

اگر اساسا پخش تصاویر ویدیویی هم‌زمان با کار شما مرتبط و سودمند است، از آن استفاده کنید، زیرا به جذابیت سایت شما می‌افزاید. تصاویر ویدیویی را به صورت گزینه‌ای اختیاری روی سایت قرار دهید تا بازدیدکننده‌های علاقه‌مند بتوانند روی آن کلیک کنند (نه به شکلی که مجبور باشند پیش از اتمام باز شدن صفحه، آن را تماشا کنند). اگر مخاطبان شما مصرف‌کننده‌ها هستند، از تصاویر ویدیویی برای سرگرم کردن یا ارائه اطلاعات استفاده کنید، اما اگر طرف فروش‌هایتان مشاغل و فعالیت‌های تجاری هستند، به ارائه‌ی اطلاعات مستند و مفید بسنده کنید. گفتاری کوتاه از یک متخصص (اگر ممکن باشد، خودتان یا یکی از مدیران شرکت‌تان) راهی ساده و مناسب برای افزایش جذابیت سایت، در اختیار شما قرار می‌دهد.

۸. مرتبط شدن با سایت‌های دیگر

در یکی از خدماتی که به مشتریان عرضه می‌کنید، صفحه‌ای را به لینک‌ها اختصاص دهید. لینک‌های مناسبی به خدمات سودمند، تهیه‌کنندگان محصولات، و منابع

اطلاعاتی جمع‌آوری کنید و مطمئن شوید که همه‌ی آن‌ها کار می‌کنند. این خدمت ساده به مشتریان، بازدید مکرر آن‌ها را در پی خواهد داشت. در این صورت هرگاه مایل باشند خرید بکنند، احتمالا جست‌وجوهایشان را از سایت شما آغاز می‌کنند.

۹. استفاده از پیشنهادهای تبلیغی در صفحه اصلی سایت

آیا مایلید به افرادی که از طریق سایت شما تا آخر ماه بعد محصول شما را بخرند تخفیفی ویژه، نمونه‌ای رایگان از محصولی جدید، یا کالای تشویقی جالبی (به صورت هدیه‌ای برای مشتریان) اهدا کنید؟ اگر مایلید، پس این پیشنهاد را درجایی که بیشترین جالب‌توجه را دارد روی صفحه اصلی سایت خود قرار دهید و منتظر نتیجه بمانید. پیشنهاد ساده‌ای ازاین‌دست به افزایش فروش و جست‌وجو از طریق سایت شما منجر می‌شود.

۱۰. قرار دادن تبلیغات بنری خود در سایت‌های دیگر

تبلیغات بنری خود را در سایت‌های مشهوری، که احتمال دارد مشتریان شما از آن بازدید کنند، قرار دهید. تبلیغات بنری اغلب پیام تبلیغاتی کوتاه (و گاه متحرکی) دارند و مشتریان احتمالی می‌توانند با کلیک کردن روی آن‌ها مستقیما به سایت شما وارد شوند. بازاریاب‌ها این قبیل تبلیغات را طبق همان اصول طراحی تبلیغات فضای آزاد و تابلوهای آگهی طراحی می‌کنند. اما شما می‌توانید از طرح‌های فانتزی‌تر هم استفاده کنید، چون تبلیغات روی کامپیوتر به چشم و گوش مشتریان نزدیک‌تر است. شرکت‌های بسیاری به ارائه‌ی طرح و فضا برای تبلیغات بنری می‌پردازند و نتایج آن‌ها را نیز ردگیری می‌کنند.

۱۱. در هرجایی که ممکن است، نشانی اینترنتی خود را ارائه کنید

اکثر بازاریاب‌ها از این نکته ساده غفلت می‌کنند، از ارتباط خود برای معرفی سایت اینترنتی‌تان استفاده کنید! هر ایمیلی که شرکت شما می‌فرستد باید آرم یا طرحی جذاب و قابل کلیک داشته باشد که به سایت شما مرتبط شود و نیز باید حاوی

نشانی و تلفن شما برای پی‌گیری مشتریان باشد. همچنین نشانی اینترنتی‌تان را روی هر آنچه چاپ می‌کنید، اعم از کارت‌های تجاری، پاکت‌ها، بروشورها، رسیدها، بسته‌ها و نامه‌ها بگذارید. کاری کنید که یافتن شما برای مشتریان کار ساده‌ای باشد!

۱۲. درخواست بازخورد

بگذارید کاربران به شما بگویند که کدام بخش سایت‌تان را گسترش یا کاهش دهید. از سیستم های آمارگیری مثل گوگل آنالیتیکس استفاده کنید. این اطلاعات را مطالعه کنید تا بفهمید مردم به کجای سایت شما می‌روند. محبوب‌ترین قسمت‌های سایت شما چه بخش‌هایی است؟ آن‌ها را بررسی کنید تا علت جذابیت‌شان را بیابید و از این بازخورد برای مفیدتر کردن سایت‌تان استفاده کنید. اگر به بازدیدکنندگان‌تان گوش بسپارید، آن‌ها راز افزایش جذابیت سایت‌تان را به شما خواهند گفت!