

استفاده از ۴ ترفند برای افزایش فروش بیشتر در کسب و کارهای اینترنتی



هدف هر کسب و کاری به خصوص کسب و کارهای اینترنتی، افزایش فروش آنلاین است. استفاده از ترندها و تکنیک های خاص می تواند فروش شما را دو یا چند برابر کند. کسب موفقیت در افزایش فروش در کسب و کارهای اینترنتی و کسب سودهای سرشار، بستگی به شما دارد که از این ۴ ترفند به خوبی استفاده کنید.

ترندهای ارائه شده در این مقاله ترندهای پنهان و خلاقانه ای هستند که برخی از سایت ها و کسب و کارهای آنلاین از آن استفاده کرده اند. موفقیت در این حوزه با شخصی است که زودتر از دیگران از این ترندها استفاده کند و مطمئناً استفاده از آنها افزایش فروش چشمگیری در کسب و کار را به همراه خواهد داشت.

اما تنها نکته ای که باید به آن توجه کنید این است که ترافیک و بازدید سایت تان باید به اندازه ای باشد تا این راهکارها به خوبی جوابگو باشند. البته با شروع این ترندها قطعاً ترافیک سایت تان بالاتر خواهند رفت.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله به این ۴ ترفند پرداخته است، ۴ ترفندی که هم افزایش فروش سایتتان را بیشتر خواهد کرد و هم اعتماد کاربران به کسب و کارتان بیشتر خواهد شد.

با ما همراه باشید

۱. استفاده از تصاویر مشتریانی که محصولات شما را استفاده کرده و راضی

هستند

نشان دادن مشتریانی که در حال استفاده از محصولات هستند اثر خیلی خوبی در مردم می گذارد



این یکی از ترفندهایی است که برخی از کسب و کارها برای بدست آوردن مشتری و [افزایش فروش بیشتر](#) از آن استفاده می کنند. به طور مثال وارد سایتی در زمینه ی سئو و بهینه سازی سایت می شوید. در پایین سایت تصاویر برخی از مشتریان این سایت را وارد کرده اند که از خدمات و محصولات این سایت استفاده کرده اند.

همچنین ترفند دیگری که استفاده شده این است که از نام و نام خانوادگی و همچنین اگر سایتی داشته باشند نام آن را ذکر کرده اند و در ضمن مشتریان در مورد خدماتی که از این سایت گرفته اند و راضی هم بوده اند صحبت می کنند. همین مورد کوچک می تواند مشتریان را ترغیب کند که از محصولات و خدمات این سایت استفاده کنند. مطمئن باشید مشتریان به هیچ عنوان بدشان نمی آید که صحبت های دیگران در مورد یک محصول یا خدمات را بشنوند و سپس اقدام به خرید محصول کنند.

۲. فیلمی از مشتریان راضی تهیه کنید و در سایت منتشر کنید

تهیه کردن فیلم از مشتریان راضی در افزایش فروش تأثیر مستقیم دارد



یکی از تأثیرگذارترین روش‌هایی که روی مشتریان تأثیر فوق‌العاده‌ای دارد تهیه کردن فیلم از مشتریان است که از محصولاتتان استفاده کرده و از آن راضی هستند. مشتریان در این ویدیو و فیلم از احساسی که در مورد استفاده از محصول به آنها دست داده است صحبت می‌کنند و به دیگر مردم هم پیشنهاد می‌کنند که از این محصولات استفاده کنند.

به طور مثال سایتی را در نظر بگیرید که محصولات آرایشی و بهداشتی در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهد. می‌توانید مشتریان را در حال استفاده از محصول نشان دهید و یا بعد از استفاده محصول و بیان احساساتشان و همچنین به خاطر رضایتی که از محصولات دارند در مورد آن صحبت می‌کنند. نمایش فیلم به دو صورت است. فیلم‌هایی که خود مشتریان ارسال کرده‌اند و فیلم‌هایی که مدیران سایت از مشتریان تهیه کرده و روی سایت قرار داده‌اند. به هر حال در هر دو صورت مشتریان راضی هستند به خصوص در صورتی که مشتریان خودشان اقدام به ارسال فیلم کنند. همین مورد باعث می‌شود مشتری‌هایی که در انتخاب محصول و حتی انتخاب سایت برای خرید آنلاین کمی مردد بودند، این تردید از بین برود و به یک مشتری دائمی و وفادار تبدیل شوند.

۳. نظرات مشتریان راضی را به صورت صوتی در سایت منتشر کنید

استفاده از نظرات مشتریان به صورت صوتی اثر زیادی روی مشتریان مردد خواهد داشت



کافه نیاز
kafeniaz.com

استفاده از نظرات مشتریان آن هم به صورت صوتی یکی دیگر از مواردی است که شما می توانید روی آن حساب ویژه ای باز کنید. استفاده از نظرات صوتی، [اعتماد مشتریان](#) را به سمت محصولات و خدمات شما جلب می کند و اثر زیادی روی مشتریانی دارد که در انتخابشان تردید دارند.

نحوه ی حرف زدن و نوع نگاه آنها به محصولات و همچنین با شور و اشتیاق صحبت کردن می تواند این ترغیب را در مشتریان به وجود بیاورد تا از شما خرید کنند.

۴. کامنت ها و نظرات مشتریان چه مثبت و چه منفی را در سایت نشان دهید

استفاده از نظرات کاربران در سایت روی خرید کردن دیگر کاربران تأثیر فراوانی دارد



کافه نیاز
kafeniaz.com

این روزها این مورد خیلی باب شده است و خیلی از سایت ها از این مورد استفاده می کنند. شاید به جرأت بتوان گفت که سایت دیجی کالا پرچم دار این مورد است. سایتی که با رعایت این موضوع به راحتی توانسته است اولین و بزرگترین سایت اینترنتی در ایران باشد.

بزرگترین مزیت سایت دیجی کالا در ارائه ی این نظرات این است که تمام نظرات چه مثبت و چه منفی را در اختیار کاربران قرار داده است. کاربران هر زمان که بخواهند در مورد محصولی اطلاعاتی کسب کنند و یا بخواهند محصولی خریداری کنند به طبع اولین کاری که می کنند این است نظرات دیگر کاربرانی که از این محصول استفاده کرده اند را مطالعه می کنند.

مطالعه ی این موارد تأثیر زیادی روی خرید کردن یا خرید نکردن کاربران دارد. اما کمی فکر کنید اگر بیشتر کاربران از این محصول استفاده کرده و راضی باشند امکان دارد سایت تان به بیشترین حد فروش خود برسد. اما اگر بیشتر نظرات منفی باشد باز هم ضرر نکرده اید.

به خاطر اینکه کاربران ناراضی بهترین مشاوران هستند تا با ارائه ی کامنت ها، مشکلات محصول و خدمات شما را در اختیارتان قرار دهند. آنها بدون اینکه بدانند، مشکل محصولتان را در اختیارتان قرار می دهند. فرض کنید برای بدست آوردن همین مشکلات به یک مشاوره کسب و کار مراجعه کرده اید. همین مشاور برای اینکه مشکلات

۵

محصول و خدماتتان و نحوه ی برطرف کردن آن را به شما بگویند مطمئن باشید هزینه ی زیادی از شما دریافت خواهد کرد.

اما مشتریان به راحتی بدون دریافت یک ریال تمام مشکلاتی که حتی ذهنتان هم به آن خطور نخواهد کرد در اختیارتان قرار خواهد داد.

سخن آخر

استفاده از این تکنیک ها و ترفندها تأثیر زیادی در افزایش [فروش](#) سایت شما خواهد داشت. سعی کنید تا دیر نشده این موارد را در کسب و کارتان پیاده سازی کنید.

با پیاده سازی این موارد مشتریان راحت تر می توانند به کسب و کار و محصولاتتان اعتماد کنند و همین مورد افزایش فروش را برای شما به همراه خواهد داشت.