

برای افزایش فروش آنلاین چه نکاتی باید رعایت شود؟



هر کسب و کار اینترنتی را در نظر بگیرید بر مبنای فروش است. بعضی از سایتها مانند فروشگاههای اینترنتی، محصولات خود را به فروش می‌رسانند، بعضی دیگر فضای تبلیغاتی خود را به فروش می‌رسانند، بعضی دیگر محصولاتی به صورت صوتی، تصویری، مالتی مدیا، کتابهای الکترونیکی و... را به فروش می‌رسانند.

رمز ماندگاری در دنیای وب فقط فروش است.

پس اگر می‌خواهید به عنوان یک صاحب کسب و کار اینترنتی سود ببرید، باید یاد بگیرید که چگونه می‌توانید فروش بیشتری داشته باشید.

عادت‌های خرید مشتریان در اینترنت، در مقایسه با عادت‌های خرید در مغازه‌ها، بوتیک‌ها و مراکز واقعی متفاوت است.

هدف شما به عنوان صاحب کسب و کار اینترنتی این است که کلیک‌های بیشتری دریافت کنید و البته به طور مرتب درآمد بیشتری کسب کنید.

در اینجا چندین راهنمایی فروش آنلاین وجود دارد که می‌توانید به منظور بهبود فروش وب سایت خود به کار بگیرید:

نکته ۱: اطمینان حاصل کنید که نحوه خرید از سایت شما ساده باشد.



یک ابزار مهم برای خرید مشتری فرآیند ساده خرید است. بعضی از سایت‌ها نحوه خرید را آنقدر مشکل می‌کنند که کاربر منصرف شده و از سایت بیرون می‌آید.

هیچ لزومی ندارد که شما اطلاعات زیادی را از کاربر دریافت کنید و او را مجبور به بستن صفحه نمایید. الزاماً صفحات سایت باید بارگذاری سریع داشته باشند و به گونه‌ای سازماندهی شده باشند که مردم دسترسی به آنچه را که دنبال می‌کنند دشوار نباشد و در خرید مشکلی نداشته باشند.

نکته ۲: چه چیزی را می‌توانید به مشتریان خود ارائه دهید.

برای ایجاد فروش بیشتر، باید به استراتژی‌هایی فکر کنید که مردم را به خرید از شما ترجیح دهند تا از رقبای شما خرید کنند.

به عنوان مثال، اگر کسب و کار شما فروش تلفن همراه است می‌توانید تمام اطلاعات و مشخصات گوشی همراه را در سایت خود قرار دهید و یک کار فوق العاده بهتر اینکه می‌توانید مقایسه بین دو یا سه گوشی را قرار دهید. این یک فرصت برای شروع فروش بیشتر است.

در حال حاضر این روش و موارد مشابه یکی از راهنمایی‌های فروش آنلاین است که قطعاً می‌تواند فروش وب را بهبود بخشد.

نکته ۳: بازخورد مشتری را نمایش دهید.



راه دیگری که شما می‌توانید کلیک بیشتر و فروش بیشتر در وب سایت خود را تولید کنید، هنگامی که شما بازخورد مثبت و توصیفات ارائه شده توسط مشتریان خود را نشان می‌دهید.

اگر از شما محصولی خرید می‌کنند بازخورد استفاده از آن را به دیگر کاربران هم نمایش دهید.

این نکته دو مزیت دارد:

مزیت ۱: مشتریان دیگر با توجه به بازخورد مثبت دیگر کاربران، تمایل به خرید محصول را دارند.

اکثر مردم وقتی دیدند بررسی خوبی در مورد محصولات شما، سایت شما و... شده است، تصمیم می‌گیرند از شما خرید کنند یا شما را به دیگران توصیه کنند.

مراحل معمول رفتار کاربر



مزیت ۲: بازخوردهای مثبت و منفی و کامنت هایی که کاربران در سایت شما قرار می دهند رتبه سایت شما را بالا می برد و در نهایت در نتایج جستجو گوگل شما در صفحه نخست و چه بسا در لینک اول قرار خواهید گرفت. شما می توانید یک بخش بازخورد در سایت خود قرار دهید. مشتریان پس از خریدهای خود به فرم نظرخواهی و بازخورد پاسخ می دهند، سپس می توانید نظرات و توصیه های خود را در سایت خود نمایش دهید. البته، برای دریافت بازخورد خوب، اطمینان حاصل کنید که شما خدمات عالی را به مشتری ارائه می دهید و فقط محصولات با کیفیت را به فروش می رسانید.

نکته ۴: پشتیبانی یا چت آنلاین برای مشتریان راه اندازی کنید



در کنار پشتیبانی تلفنی می توانید پشتیبانی یا چت آنلاین را که باعث می شود که بیشتر به شما اعتماد کنند، راه اندازی کنید. راه اندازی این بخش مزایای زیادی را برای شما در بر خواهد داشت.

از جمله:

- اعتماد کاربران
- همیشه در دسترس بودن
- فروش بیشتر
- بازخورد مثبت دیگر کاربران
- ترجیح دادن سایت شما نسبت به رقبای شما
- معرفی سایت، خدمات و محصولات شما به دیگر اشخاص
- و ...

نکته ۵: تماس با مشتریان پس از خرید



دو روز بعد از خرید مشتری و دریافت محصول، با وی تماس بگیرید و نظر او را در مورد استفاده از محصول جویا شوید.

با این روش ساده قطعاً به مشتری احساس خوبی دست خواهد داد و برای خریدهای بعدی ترغیب می‌شود.

شما هم می‌توانید با اطلاعاتی که مشتری می‌دهد کیفیت کاری خود را بالا ببرید.

نکته ۶: ارسال کردن رسید خرید به ایمیل کاربر

لطفاً جهت تکمیل خرید بر روی دکمه "تکمیل خرید" کلیک نمایید

125933708237	شماره ارجاع :
صندوق فرض الحسنه شرکت ملی صنایع مس ایران	نام پذیرنده :
17999975	شماره بایانه :
www. .ir	آدرس سایت پذیرنده :
10,000 ریال	مبلغ :
603799*****1565	شماره کارت :
ملی	بانک صادر کننده :
16:54:06 1395/12/09	تاریخ و زمان تراکنش :
خرید	نوع تراکنش :
708237	شماره پیگیری :

شماره مرکز امداد مشتریان: 000- 021-

تا انتقال به سایت پذیرنده 15 ثانیه

روی تکمیل خرید کلیک نمایید. 

kafeniaz.com

در عرصه فروش اشخاصی سرآمد هستند که حرفه‌ای فکر و عمل می‌کنند. یکی از کارهایی که بعد از خرید کاربر، اعتبار برای شما و اعتماد برای مشتری را در بر دارد، ارسال رسید خرید محصول با جزئیات کامل به ایمیل کاربر است.

نکته ۷: محصولات خود را گارانتی نمایید، هم قیمت و هم بازگشت.



همواره تلاش نمایید که محصولات را گارانتی بازگشت و گارانتی قیمت نمایید، اگر به محصولات خود اعتقاد و اعتماد دارید.

در هنگام خرید مشتری تردید و ترس دارد از اینکه اشتباه کرده که محصول را خریده است. در این مواقع بایستی حرفه‌ای عمل کنید و محصول خود را گارانتی بازگشت و قیمت نمایید.

به دنبال راهنمایی‌های در مورد فروش آنلاین ارائه شد، مطمئناً به هدف خود برای کسب مشتری بیشتر و به دنبال آن فروش بیشتر، کمک خواهد کرد.

