

۶ استراتژی برای جذب خریدار بیشتر در فروشگاه های اینترنتی

بی شک آنکه یکی از بهترین راه ها برای افزایش فروش اینترنتی، افزایش بازدید کنندگان از سایت است؛ البته وب سایت شما باید به درستی طراحی شده باشد و مشتری را متقاعد به خرید نماید. اما این کار چگونه انجام می پذیرد؟

خبر خوب آن است که خرده فروشان آنلاین اهرم هایی دارند که برای این راهبرد باید گرد هم بیایند. این یک راهنمای عملی است، که به ما کمک می کند که این اهرم ها را بشناسیم و بهینه سازی سایت را با کمک آنها عملی کنیم و در نهایت ترافیک فروش را بالا ببریم.

۱- افزایش میزان دیده شدن در موتور های جستجو

این روزها موتورهای جستجو نخستین جایی است که بیشتر مردم زمانی که بدنبال خرید آنلاین یک کالا می گردند به آن سر می زنند و بدون شک این نخستین جایی است که باید بدنبال مشتریان آنلاین تازه خود باشید. اگر بازاریابی آن است که در زمان مناسب در جای مناسب باشیم بی شک موتورهای جستجو این توانایی را به شما می دهند که آن را انجام دهید.

در هر حال اگر برای تبلیغ خود با بهره گیری از کلمات کلیدی پولی پرداخت می کنید و یا برگه های وب سایت خود را برای موتورهای جستجو بهینه می کنید راه اشتباهی نرفته اید و بی شک پاسخ آن را دریافت می کنید.

۲- ایجاد محتوای چشمگیر

یکی از راه های خوبی که می توانید تعداد بازدیدهای خود را با آن افزایش دهید و مشتریان تازه ای داشته باشید این است که آن ها را جذب محتوای موردپسندشان کنید که کالا یا خدمات شما را نیز دربر می گیرد. برای این کار باید تصور مناسبی از بازار هدف خود داشته باشید، بنابراین کمتر مانند یک خرده فروش بیاندیشید و بیشتر مانند یک عمده فروش فکر کنید.

درباره بازاری که می خواهید کالایتان را در آن بفروشید فکر کنید، مانند یک کارشناس بازار فکر کنید و قدرت کلمات را باور داشته باشید و به مکان مناسبی که باید در آن تبلیغ کنید فکر کنید و ببینید مردم چه می خواهند؟

۳- نفوذ بیشتر در رسانه های اجتماعی

زمانی که محتوای چشمگیر خود را ایجاد کردید نیاز دارید تا آن را با دیگران به اشتراک بگذارید و به آن ها نشان دهید که چه محتوای چشمگیری تولید کرده اید، بنابراین باید با مشتریان و مخاطبین خود ارتباط برقرار کنید. هیچ راهی بهتر و موثرتر از شبکه های اجتماعی و دنبال کنندگان آن ها پیدا نمی کنند، آن ها برای خواندن و به اشتراک گذاشتن محتوای شما پایه اند! شک نکنید.

Face Book, Twitter, You Tube, Stumble Upon از قدرتمندترین شبکه های اجتماعی اینترنتی ای هستند که در گوشی های هوشمند نیز جای گرفته اند، برپایه پژوهش های انجام شده شبکه اجتماعی فیسبوک برترین اجتماعی است که یک خرده فروش برای جذب مشتریان و افزایش آن ها در اختیار دارد. فیسبوک برای اشخاص حقوقی و برندها امکان ایجاد یک صفحه تجاری را فراهم کرده است. به فیسبوک به عنوان شعبه ای از فروشگاه اینترنتی خود استفاده کنید.

۴- توسعه تبلیغات چاپی و آن لاین

راه های آنلاین و آفلاین بسیاری برای تبلیغ کالای خود در اختیار دارید، راه هایی که برخی چنان توسعه ای را برای کسب و کار اینترنتی شما فراهم می کنند که شاید یک شبه ره صد ساله روید. پس بودجه ای را برای تبلیغات محیطی یا تبلیغات بنری یا نوشتاری آنلاین کنار بگذارید، اگر کسب و کار شما دندانگیر باشد پشیمان نمی شوید. Google Display Network آشنا شوید، GDN امکان این را به شما می دهد تا تبلیغات خود را در Google Adwords قرار دهید، آن را مدیریت کنید، بهینه اش کنید، هدفمند عمل کنید و بازخوردهای خود را ارزیابی کنید.

۵- عضو شدن در شبکه های معرفی

سایت هایی که با گرفتن مبالغی ترافیک سایت شما را بالا می برند. این وب سایت ها برپایه قانون پرداخت به ازای بازدیدکننده (Cost Per Acquisition – CPA) کار می کنند، مزیت نسبی این روش ریسک پایین هزینه تبلیغ به ازای باخورد است، یعنی شما به ازای بازخوردی که دارید پول پرداخت می کنید هرچند نباید انتظار داشته باشید همه ترافیکی که به سمت وب سایت شما سرازیر می شود مشتریان شما باشند.

۶- استخدام بازاریاب با مهارت‌های لازم

برای مدیریت برند آنلاین خود یک بازاریاب اینترنتی استخدام کنید، بازاریاب هایی که دنیای مجازی را به خوبی می شناسند و به زبان وب سخن می گویند، شبکه های اجتماعی را به تسخیر خود در می آورند، توییت می کنند، استاتوس می گذارند یا وبلاگ می نویسند، در وب جستجو می کنند و با اصول بهینه سازی موتورهای جستجو به خوبی آشنا هستند.