

نکاتی جهت افزایش ترافیک وب سایت و افزایش conversion rate

هنگامی که وب سایت شما به یک بروشور آنلاین و یک ابزار مدیریتی کسب و کار آنلاین تبدیل می شود، مطمئناً می توانید زمان بیشتری برای توسعه و گسترش کسب و کارتان داشته باشید .



به عنوان بخشی از خدمات بهینه سازی وب سایت در موتورهای جستجو، معمولاً مشتریان طراحی وب سایت و محتویات وب توسط طراحان وب بررسی و ارزیابی می شوند.

این کار بعد از پایان بررسی خواسته های اشخاص از بازار رقابتی در زمینهء کاریشان می باشد .

هنگامی که افراد هیچ وب سایتی ندارند، ما طراحان وب سایت نسبت به درخواست آنها اقدام به ساخت سایت می کنیم. این کار برای یک طراح وب سایت بسیار آسان تر از طراحی مجدد یک وب سایتی است که غلط طراحی شده است .

- چرا طراحی سایتی که ترافیک وب سایت را تبدیل به فروش سایت می کند مناسب است؟

اولین مزیتی که برای شما خواهد داشت این است که افراد تماس های بیشتر گرفته و سوالات بیشتری از طرف بازدیدکنندگان مطرح می شود. هنگامی که وب سایت شما پیوندی با اهداف و چشم اندازهای شما ایجاد نمود، بازدیدکنندگان نیز قطعاً با شما تماس می گیرند تا پرس و جوی بیشتری انجام دهند.

وجود بازدیدکنندگان در وب سایت شما دلایل خود را دارد؛ از جمله اینکه آنها به دنبال محصولات و یا خدمات شما هستند. این بدان معنی است که هر چه چشم انداز و اهداف بیشتری در وب سایت وجود داشته باشد، می تواند به معنی افزایش ترافیک وب سایت و افزایش فروش (conversion rate) در آن می باشد.

مزیت دوم این است که می توانید اطلاعات تماس افراد را دریافت نمایید، حتی اگر آنها تنها در مرحله یافتن و جستجوی اطلاعات در وب سایت شما باشند. از طریق ادامه ارتباط از طریق اطلاعات تماس آنها (ایمیل)، می توانید در شرایط مناسب و هنگامی که افراد آمادگی خرید را داشتند، فروشنده خوبی برای آنها باشید.

- هنگام تبدیل ترافیک وب سایت به افزایش میزان فروش، چه اتفاقی می افتد؟

تا به حال مشتریانی که ابراز علاقه در مورد اینکه اینترنت چه کارهایی می تواند برای کسب و کار آنها انجام دهد داشته اید! هنگامی که فرصت های زیادی که می توانید به صورت آنلاین برای کسب و کار آنها ایجاد شود را برای آنها توضیح دهید، حتماً شگفته زده خواهند شد.

یکی از مشتریان در ماه با حدود ۴۰ سوال جدید از طرف بازدیدکنندگان وب سایتش مواجه میشود. حال دیگر نیازی نیست که نگران دریافت اطلاعات تماس از جمله ایمیل و یا شماره تلفن آنها باشد. شخص دیگری از طریق وب سایت، کسب و کارش در مدرسه موسیقی را دو بار در عرض ۶ ماه گسترش داده و اقدام به استخدام ۲ نفر برای رسیدگی به تماس های مشتریان نموده است.

علاوه بر این آنها اقدام به افزایش قیمت های تدریس دروس موسیقی برای مشتریان کرده تا افرادی را جذب کنند که برای خدمات عالی حاضر به پرداخت مبلغ بالا می شوند. او از تقاضاهای قابل پیش بینی مشتریان بسیار خوشحال است و می تواند کسب و کار خود را بر اساس برنامه ریزی گسترش دهد.

هنگامی که وب سایت شما به یک پرورشور آنلاین و یک ابزار مدیریتی کسب و کار آنلاین تبدیل می شود، مطمئناً می توانید زمان بیشتری برای توسعه و گسترش کسب و کارتان داشته باشید؛ خدمات بهتری به مشتریان ارائه کنید و حتی با در نظر گرفتن این خدمات و هزینه های مناسب می توانید نوع مشتریان خود را برای انجام معاملات با آنها انتخاب نمایید.



چگونه می توان conversion rate را بالا برد؟

- نکته شماره یک: تقسیم بندی مخاطبان هدفمند

ابتدا باید تشخیص دهید که چه کسانی مخاطبین هدفمند شما هستند، برای آنها صفحه ای طراحی کرده و در آن از محتوا و مطالبی استفاده کنید که مخاطبان به آن احساس خاصی پیدا کنند. بسیاری از شرکت ها بر اساس آنچه تولید

می کنند و یا خدماتی که ارائه می نمایند، اقدام به طراحی سایت می کنند. با این حال هیچ کس به طور جدی به آنچه در وب سایت به فروش می رسد، علاقمند نخواهد بود.

آنها علاقمند به این هستند که ببینند شما چگونه می توانید به آنها کمک کنید. با شخصی کردن صفحات برای مخاطبان وب سایت تان می توانید با آنها صحبت کنید و به منظور رسیدن به اهداف تان ارتباط ایجاد نمایید.

• نکته شماره دو: کاهش گزینه های انتخابی در سایت

افراد دوست ندارند انتخاب کنند! هنگامی که شما گزینه های زیادی برای انتخاب به آنها ارائه می کنید، تمایلی به انتخاب پیدا نمی کنند. علاوه بر این بسیار مناسب است که فرض کنیم افرادی که به وب سایت شما وارد می شوند به سادگی گنج شده و به اشتباه می افتند .

در واقع حقیقت این است که طرح بندی صفحات وب سایت شما ممکن است در بازدیدکننده احساس حماقت ایجاد نماید. زیرا که ایده های شما مربوط به ذهن شما است و افراد کاملاً با کسب و کار آنلاین شما آشنایی نداشته و ایده های شما برای آنها جدید باشد و یا مانند شما فکر نکنند.

راه حل این است که طراحی وب سایت شما به گونه ای نامنظم و درهم و برهم نباشد و به این موضوع فکر کنید که چگونه روند اهداف و چشم اندازهای شما در وب سایت باید جریان داشته باشد. صفحه اصلی > پیدا کردن صفحه پروفایل > تماس با شما .

در طراحی وب سایت جریانی را ایجاد کنید که تا حد امکان ساده و گزینه های انتخابی در وب سایت تا حد امکان کمتر باشد.

• نکته شماره سه: ارائه راهکارهای غیر قابل مقاومت call for action برای کاربران

هر شخصی که به وب سایت شما مراجعه می کند، دارای اهمیت می باشد و این هدف شماست که آن شخص را جذب وب سایت تان نمایید !

بسیار ضروری و لازم است که شما همه کار برای بدست آوردن جزئیات اطلاعات تماس آنها و یا ایجاد ارتباط با آنها انجام دهید. حتماً باید مرحله بعدی را به آنها اعلام کنید. از آنها بخواهید برای ارسال گزارشات و اخبار در وب سایت شما ثبت نام نمایند؛ و یا از آنها بخواهید که با شما تماس بگیرند و یا در صفحه فیس بوک به شما ملحق شوند.

وبلاگ شما را مطالعه کنند. اینها دقیقاً وظیفه شماست که به آنها بگویید که در مرحله بعدی چه کاری باید انجام دهند. همیشه با مخاطبین خود در ارتباط باشید .

پس از این می توانید یک پایگاه اطلاعاتی از مشتریان بالقوه خود ایجاد نمایید که تنها با یک تماس اقدام به خرید محصولات شما خواهند کرد.

پرداخت ارائه دهنده راه کارهای تجارت الکترونیک و فروش مجازی هم اکنون برای مشاوره رایگان تماس حاصل فرمائید:

۰۲۱ - ۸۸۴۹۱۶۱۲