



## چگونه فروش اینترنتی خود را افزایش دهیم؟

یکی از اهداف اصلی هر شغل کوچک و بزرگی [افزایش فروش](#) است. حال مهم نیست که شما یک کسب و کار کوچک محلی را اداره می کنید، یا یک گول بزرگ تجارت مانند آمازون. شما نیاز دارید که برای افزایش فروش اینترنتی خود نیز تلاش کنید زیرا امروزه همه چیز به سمت دیجیتالی شدن پیش می رود. افزایش فروش اینترنتی از طریق کانال های آنلاین کمی شبیه پرتاب توپ بولینگ است، یعنی از آنچه که هست آسان تر به نظر می رسد. خوشبختانه ده ها راه برای این که افزایش فروش اینترنتی داشته باشید وجود دارد که میتوانید بسیاری از آن ها را بلافاصله پیاده سازی کنید. بعضی از این نکات نسبت به دیگر راه ها عمومیت بیشتری دارند. در ادامه ۲۵ روش افزایش فروش اینترنتی را بررسی می کنیم که برای فروش کالا و خدمات کاربرد دارند.

## روش های بهبود فروش اینترنتی

# ۱. اولین قدم در فروش اینترنتی: صداقت در نوشتن مشخصات محصول

صداقت در نوشتن مشخصات محصول شما نه تنها برای شهرت کسب و کار شما مهم است، بلکه باعث تقویت و تشویق اعتماد به نام تجاری شما می شود. ادعاهایی نکنید که نمی توانید آنها را اثبات کنید و از بیهوده گویی نیز استفاده نکنید.

مصرف کنندگان امروزی نسبت به بازاریابی دروغین حساسیت زیادی دارند، بنابراین برای افزایش فروش اینترنتی در تمام صفحه های فروش خود، از صفحه اصلی گرفته تا کمپین های ایمیل خود، صادق، مستقیم و قابل دسترسی باشید.

**بیشتر بخوانید: روش هایی برای افزایش وفاداری مشتری**

## ۲. فروش اینترنتی بیشتر با گرفتن کلیک در افزونه های تبلیغ

اگر کالای خود را اینترنتی می فروشید، امکاناتی که در تبلیغات AdWords و Bing موجود است به شما این امکان را می دهد تا تبلیغ خود را با فضای بیشتری نمایش دهید و در نتیجه میزان کلیک **تبلیغات** شما افزایش می یابد. شگفت انگیزه! نه؟

**Ray-Ban® Sunglasses - Free Shipping & Returns**

**Ad** [www.ray-ban.com/Sunglasses](http://www.ray-ban.com/Sunglasses) ▾

Shop Ray-Ban® Sunglasses Online.

#Campaign4Change · Virtual Mirror · Online Exclusives · Customize With REMIX

Styles: Aviator, Wayfarer, Clubmaster, Round, Custom

Ratings: Shipping 9.5/10 - Website 9/10 - Quality 9/10 - Selection 8.5/10

**Men's Sunglasses**

Discover The Latest Collection For Men Plus Get Free Shipping.

**Women's Sunglasses**

Check Out The Latest Women's Styles And Trends For Any Occasion.

در مثال بالا، لینک "عینک آفتابی مردانه" و "عینک آفتابی زنانه" به افرادی که به دنبال خرید یک جفت جدید عینک هستند، فضای بیشتری برای کلیک می دهد. این کار مشتری بالقوه را نجات می دهد و

پیدا کردن دقیق آنچه که می خواهند را آسان تر و سریع تر می کند که در نهایت افزایش فروش اینترنتی را برای کسب و کارها در پی دارد. ( در واقع آن ها به جای سایت رقیب به سایت شما مراجعه می کنند).

### ۳. شگفت انگیزترین راه برای فروش اینترنتی، علائم اعتمادساز است.

بازخورد و نظرات مشتریان در محیط شبکه های اجتماعی بسیار زیاد شده است که خوشبختانه به این معناست که مشتریان راضی شما می توانند یکی از ارزشمندترین سلاح های موجود خود را به شما ارائه دهند و آن توصیف کسب و کار شماست. استفاده از نظر مشتریان راضی یکی از شگفت انگیزترین راه ها در بالا بردن فروش اینترنتی است.

تعداد زیادی از مشتریان راضی حتی از بهترین محصول فروخته شده شما نیز بیشتر تاثیر گذارند. بنابراین اطمینان حاصل کنید که توصیفات و نظرات خوب را از مشتریان مشهور خود درباره این که شما چقدر شگفت انگیزید بگیریید.

این نظرات را می توانید در صفحات محصول، صفحات مقالات و حتی صفحه اصلی وب سایت خود قرار دهید. گنجاندن سیگنال های اعتماد می تواند راهی عالی برای افزایش فروش اینترنتی شما باشد، زیرا درک مطلوب تری از [نام تجاری شما](#) در ذهن مشتری ایجاد می کند و می تواند بر تردیدهای مشتریان غلبه کند.

اگر کسب و کار شما دارای اعتبار حرفه ای است (حتی به عنوان روال معمول مانند پروانه کسب و کار یا مدارک عضویت در اتاق بازرگانی ها و...) بهتر است این سیگنال های اعتماد را در مرکز سایت خود قرار دهید. اگر لیست قابل توجهی از مشتریان راضی دارید، مطمئن شوید که مشتریان احتمالی شما از آن مطلع می شوند.

**بیشتر بخوانید: شناخت انواع مشتریان**

## ۴. ایجاد حس فوریت راهی امتحان شده برای افزایش فروش اینترنتی

صادق و شفاف بودن در مورد اینکه چه کسی هستید و چه کاری انجام می دهید در بحث فروش اینترنتی بسیار مهم است، اما هیچ قانونی بر خلاف ایجاد احساس فوریت برای ترغیب مشتریان احتمالی برای خرید از شما وجود ندارد.

بسیاری از مصرف کنندگان به مشوق هایی که احساس فوریت ایجاد می کنند، از پیشنهادات ویژه زمان دار گرفته تا محصولاتی با تعداد محدود، پاسخ مثبت می دهند. اگرچه راه هایی که می توانید این کار را انجام دهید متنوع است، اما برخی از استراتژی ها ممکن است در فروش اینترنتی موثرتر از بقیه باشند. به عنوان مثال، اگر شما نمی توانید یک محصولی با تعداد محدود را برای جلب نظر مشتریان ایجاد کنید، شاید بتوانید پیشنهاداتی مانند حمل و نقل رایگان یا تخفیف را به عنوان مشوق خرید ارائه دهید. در AdWords، می توانید از سفارشی سازی آگهی برای نمایش شمارش معکوس در مورد پیشنهاد فصلی یا فروش دارای مدت محدود استفاده کنید:

<p>50+ LCD TVs on Sale <a href="http://www.buytvs.com">www.buytvs.com</a> 30% Off LCDs. Sale ends in <b>4 hours.</b> Ships free in the US. Shop Now!</p>	<p>50+ LCD TVs on Sale <a href="http://www.buytvs.com">www.buytvs.com</a> 30% Off LCDs. Sale ends in <b>1 hour.</b> Ships free in the US. Shop Now!</p>
--	---

## ۵. تاثیر استفاده از ضمانت بازگشت وجه بی قید و شرط در فروش اینترنتی

اغلب اوقات، یکی از قوی ترین عوامل در تصمیم مصرف کننده برای عدم خرید، ریسک گریزی یا تمایل به جلوگیری از ضرر احتمالی است. در بیشتر مواقع، این ریسک گریزی ناشی از احتمال یک ضرر مالی است که در فروش اینترنتی به وفور قابل مشاهده است.

چرا کسی باید محصولات شما را بخرد؟ اگر محصول شما به درستی کار نکند، یا مشتری پس از دریافت آن را دوست نداشته باشد چطور؟ حتی خریدهای کوچک می تواند خطر "پشیمانی خریدار" را در پی داشته باشد. بنابراین با ارائه ضمانت بازگشت پول از ابتدا بر این ترس مشتریان غلبه کنید.

هرچه ریسک یا ترس بیشتری را از تصمیم مشتری حذف کنید، احتمال خرید آنها از شما بیشتر است. بنابراین هر چیزی را که می تواند مشتریان را از خرید محصول شما منصرف کند، حذف کنید.

## **بیشتر بخوانید: شناخت مدل های رفتاری افراد در کسب و کار**

### **۶. در فروش اینترنتی انتخاب های کمتر به مخاطب پیشنهاد دهید.**

برای بسیاری از کسب و کارها مخصوصاً آن هایی که محصولاتشان را آنلاین به فروش میرسانند، این مفهوم ساده برایشان غیرقابل تصور است. مطمئناً ارائه محصولات بیشتر، یک راه عالی برای افزایش فروش اینترنتی است! اما نه لزوماً. در بسیاری از موارد، تنوع بیشتر در انتخاب می تواند منجر به بلاتکلیفی از طرف مشتری شود که به نوبه خود منجر به از دست دادن فروش اینترنتی می شود.

اگر در فروش اینترنتی طیف وسیعی از محصولات دارید، ساختار سایت یا صفحات محصول خود را به گونه ای در نظر بگیرید که تا آنجا که ممکن است انتخاب های کمی به بازدیدکنندگان ارائه دهد. این امر احتمال غرق شدن بازدیدکنندگان در ده ها محصول مختلف را کاهش می دهد. این موضوع می تواند با قرار دادن محصولات شما در دسته های کوچک تر انجام شود. یا می توانید در فروش اینترنتی خود به تعداد کمتری از محصولات بسنده کنید.

### **۷. مخاطبین شبیه به هدف را در فیس بوک هدف قرار دهید.**

یکی از بهترین راه ها برای افزایش فروش اینترنتی این است که از داده هایی که در مورد مشتریان فعلی خود دارید استفاده کنید تا افرادی مشابه آنها را پیدا کنید. فیس بوک به شما امکان می دهد این کار را از طریق هدف گیری مخاطبان شبیه به هم انجام دهید.

مخاطبان مشابه در فیس بوک اساساً کاربرانی در فیس بوک هستند که ویژگی ها و رفتارهایی را که مشتریان فعلی شما نشان میدهند را دارا هستند. شما داده های خود را در فیس بوک بارگذاری می کنید، که سپس داده های خود را برای ایجاد مطابقت با معیارهایی که تعیین کرده اید، ارجاع دهد.

این یک راه عالی برای جمع آوری اطلاعات مربوط به مشتریان فعلی شماست، زیرا به شما این امکان را می دهد تا دسترسی خود را با حداقل تلاش افزایش دهید و از تبلیغات بسیار هدفمند برای جلب کاربران فیس بوک که بسیار شبیه مشتریان فعلی شما هستند برای فروش اینترنتی خود استفاده کنید.

## بیشتر بخوانید: رسانه های اجتماعی و بهبود فروش

### ۸. در فروش اینترنتی، فرایند تسویه حساب را برای مشتری راحت کنید.

آمار نشان می دهد که تقریباً ۴ تریلیون دلار کالای آنلاین تنها در سال گذشته در سبدهای خرید ناقص رها شده است که ۶۳ درصد از آنها به طور بالقوه قابل بازاریابی است. این یک آمار واقعاً شگفت انگیز است و نشان می دهد که چقدر مهم است که روند پرداخت خود را در فروش اینترنتی سرعت ببخشید.

مشابه نکته فوق در مورد تجربه کاربر است. کاهش مراحل پرداخت نیز می تواند تاثیر باورنکردنی بر نرخ فروش شما داشته باشد. همانطور که باید استفاده از سایت و پیمایش بازدیدکنندگان را در سایت خود تا حد امکان آسان کنید، باید خرید اینترنتی آنچه را که شما می فروشید را نیز برایشان آسان تر کنید.

مراحل غیر ضروری را که می تواند مشتری را از خرید منصرف کند از فرآیند پرداخت خود حذف کنید. فیلدهای غیر ضروری در فرم ها حذف کنید. وقت مخاطبان خود را نگیرید و کاری نکنید که از ابتدا شروع کنند. در این مقاله چند نکته دیگر نیز برای مبارزه با رها کردن سبد خرید توسط مشتری آورده شده است.

## ۹. برای فروش اینترنتی بیشتر، تا حد امکان گزینه های پرداخت ارائه دهید.

کسب و کار، فروشگاه و فروش اینترنتی شما امکان پرداخت آنلاین با کارت بانکی دارد اما در مورد پرداخت درب منزل چطور؟ کیف پول های آنلاین و... چطور؟ مصرف کنندگان از نظر نحوه پرداخت هزینه کالاها و خدمات بیش از هر زمان دیگری حق انتخاب دارند و همه ترجیح نمی دهند از پرداخت آنلاین استفاده کنند. با ارائه گزینه های بیشتری برای پرداخت، از جمله خدمات جدیدتر که در تلفن همراه رواج یافته است، به مشتریان کمک می کنید تا پول خود را راحت تر به شما بدهند.

### بیشتر بخوانید: افزایش فروش با بازاریابی تلفنی

## ۱۰. تصاویر با کیفیت از محصول، عامل جذب مشتریان در فروش اینترنتی است.

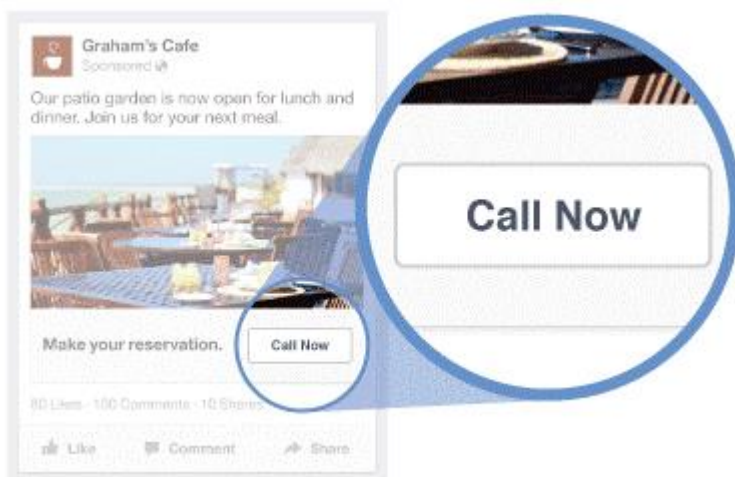
شواهد قانع کننده ای وجود دارد که نشان می دهد غذایی که با بسته بندی خوب ارائه شده در واقع طعم بهتری نسبت به غذاهایی با بسته بندی بد دارد. با توجه به اهمیت ظاهر در ارتباط با نحوه درک ما از چیزها، منطقی است که در فروش اینترنتی سرمایه گذاری روی عکاسی با کیفیت از محصولات، تأثیر مشابهی بر بازدیدکنندگان سایت شما را داشته باشد.

صرف نظر از اینکه چه چیزی می فروشید، تصاویر با کیفیت از محصولات خود داشته باشید، نه از تصاویر کوچک یا عکس های بی کیفیتی که در انبار شما گرفته شده است. اگر امکانش برای شما وجود دارد از

تمام زوایای محصولتان عکس بگیرید، چون مردم دوست دارند قبل از خرید اینترنتی هر چیز آن را از هر نظر بسنجند.

## ۱۱. تعداد لندینگ پیج های خود در فروش اینترنتی کم کنید.

کمپین های فقط تماس در فیس بوک و AdWords یک مثال عالی از شرایطی است که در آن حذف لندینگ پیج کاملاً منطقی است. اکثر مردم نمی خواهند چندین دقیقه را صرف در مرور صفحات روی دستگاه تلفن همراه خود کنند - آنها فقط می خواهند با کسب و کار شما تماس بگیرند. پس سعی کنید مخاطباتن را سریعاً همانجایی بفرستید که می خواهند.



با استفاده از تبلیغات "فقط تماس"، کار مشتریان را برای فروش اینترنتی خود راحت تر می کنید. با این کار به طور بالقوه حجم تماس ها را به تجارت خود افزایش می دهید. تماس ها یکی از ارزشمندترین منابع برای بسیاری از مشاغل هستند. افرادی که با شما تماس می گیرند عملاً به شما التماس می کنند که چیزی به آنها بفروشید.

## ۱۲. از تبلیغات گوگل برای فروش اینترنتی استفاده کنید.



بی شک محبوب ترین و موثر ترین موتور جستجوی جهان گوگل است. کاربران اینترنت زمانی که نیاز به یادگیری، یافتن و خرید چیزی دارند شروع به جستجو می کنند. وقتی که آنها به دنبال محصول یا خدماتی هستند، احتمال سفارش محصول یا خدمات بیشتر از هر زمان دیگری است. پس از این راه استفاده کنید و تبلیغ خود را جلوی چشم آن هایی قرار دهید که واقعا به کالا یا خدمت شما نیاز دارند.

### ۱۳. پیام فروش اینترنتی خود را در همه جا یکسان نگه دارید.

آیا تا به حال بر روی آگهی های PPC کلیک کرده اید که توجه شما را به خود جلب کرده؟ و بعد از کلیک تنها به یک صفحه فرود بی ربط (بد) یا صفحه اصلی سایت (بدتر) منتقل شده است؟ آیا از آن سایت خرید کرده اید؟ احتمالا نه.

اگر کاربری روی آگهی محصول یا خدمات خاصی کلیک کند، صفحه ای که به آن مراجعه کرده باید در مورد آن محصول یا همان خدمات خاص باشد، نه یک گروه مرتبط، نه یک پیشنهاد ویژه برای محصولی دیگر، بلکه دقیقا همان محصول خاص. اطمینان حاصل کنید که پیام های شما در PPC و کمپین های اجتماعی، مرتبط با صفحاتی که در آن قرار گرفته اند باشد، به طوری که کلیک های تبلیغاتی در واقع به فروش اینترنتی تبدیل شوند.

**بیشتر بخوانید: تبلیغ نویسی حرفه ای و کمپین تبلیغاتی موفق**

### ۱۴. به هر سوال یا اعتراضی در فروش اینترنتی پاسخ دهید.

یکی از خطرناک ترین مشکلاتی که می توانید هنگام فروش اینترنتی به آن دچار شوید، این است که فرضیاتی را در مورد دانش مشتریان احتمالی خود از محصول، خدمات و یا حتی بازار خود پیش بینی کنید. بسیاری از شرکت ها به اشتباه معتقدند که مشتریانانشان بیشتر از آنچه می فروشند می دانند، که

منجر به سوالات بی پاسخ یا اعتراضاتی می شود که به آنها پاسخ داده نمی شود. هر دو این ها می توانند به فروش اینترنتی آسیب برسانند.

هر سوالی را که ممکن است در مورد محصول یا فروش اینترنتی خود فکر کنید در نظر بگیرید و در صفحه محصول خود به آن پاسخ دهید. به طور مشابه، در مورد هرگونه اعتراض احتمالی که ممکن است یک مشتری احتمالی در مورد محصول یا خدمات شما داشته باشد، فکر کنید و پیشاپیش در صفحه محصول خود به آن پاسخ دهید.

این ممکن است غیر عملی به نظر برسد، اما به یاد داشته باشید که شما افراد احتمالی را با اطلاعات غیر ضروری بمباران نمی کنید. در واقع دقیقاً آنچه را که برای تصمیم گیری آگاهانه نیاز دارند به آنها می دهید. این روش همچنین یک تمرین عالی برای نوشتن یک شرح محصول دقیق، واضح و مختصر است. اگر نگران توضیحات زیاد هستید، همیشه می توانید آن را کوتاه کنید. فقط تمرکز خود را بر روی مشتری و مزایای محصول برای او بگذارید، نه اینکه چرا شرکت شما بسیار عالی است.

## ۱۵. در فروش اینترنتی تا آنجا که ممکن است به کاربران هدیه بدهید.

مردم چیزهای رایگان را دوست دارند و هرچه بیشتر هدیه های رایگان بدهید، برند شما با استقبال بیشتری مواجه می شود که می تواند منجر به فروش اینترنتی بیشتر شود.

به پیشنهادات فعلی خود نگاه کنید. آیا می توانید چیزی را به صورت رایگان هدیه دهید؟ اگر مثلاً در زمینه نرم افزار فعالیت میکنید، به راحتی می توانید بعضی از نرم افزارهای خود را به صورت رایگان و بدون تعهد ارائه دهید. هدیه دادن رایگان کالاها نه تنها راهی عالی برای بهبود درک افراد از کسب و کار شما است، بلکه راهی عالی برای فروش اینترنتی بیشتر و معرفی محصولات شما و وسوسه آنها برای خرید بیشتر است.

## ۱۶. در فروش اینترنتی شخصیت هر فرد را هدف قرار دهید.

فکر می کنیم که شما در حال حاضر شخصیت خریداران را در نظر می گیرید (زیرا اگر اینطور نباشید دچار اشتباه هستید) اما ما شما را به چالش می کشیم تا شخصیت افراد را بیشتر از قبل در نظر بگیرید. اگر به [هدف گذاری](#) برای تبلیغ کنندگان فیس بوک نگاه کرده باشید، ممکن است جزئیات شگفت انگیزی را مشاهده کنید. شما نیز می توانید مانند آن ها کاربران را در فیس بوک هدف قرار دهید.

تبلیغ کنندگان می توانند کاربران را بر اساس مساحت خانه، دانشگاهی که از آن فارغ التحصیل شده اند، مدرک تحصیلی آنها و حتی جایی که برای تعطیلات بعدی خود برنامه ریزی می کنند و... را برای فروش اینترنتی خود هدف قرار دهند.

بدیهی است که این درجه از ویژگی ها ممکن است برای [شخصیت های افرادی](#) که خریداران شما هستند زیادی ریز باشد، اما هرچه بیشتر مشتریان ایده آل خود را بشناسید، به احتمال بیشتری آنها به پیام های شما پاسخ می دهند. به خودتان فشار بیاورید تا شخصیت های خریداران را به صورت دقیق تری نسبت به قبل بشناسید.

## ۱۷. استفاده از تکنیک قیمت گذاری طبقه ای (مقایسه ای) در فروش اینترنتی

وقتی به رستوران می روید، امکان این که شما همیشه یکی از غذاهای با قیمت متوسط را انتخاب کنید بسیار زیاد است، زیرا بسیاری از رستوران ها با استفاده از روانشناسی کار می کنند تا مردم به سمت غذاهای میان رده بروند. ما اغلب از ارزان ترین غذاها و گران ترین غذاها دوری می کنیم و گزینه های طبقه متوسط را جذاب ترین می دانیم. این تکنیکی است که به آن "فریب قیمت" یا قیمت گذاری طبقه ای می گویند. از همین اصل می توان برای افزایش فروش اینترنتی نیز استفاده کرد.

## بیشتر بخوانید: آشنایی با انواع تکنیک های قیمت گذاری برای فروش بیشتر

شما می توانید با گنجاندن سومین گزینه "فریب" در ساختار قیمت گذاری خود، افراد را به سمت گزینه میانی، یعنی گزینه ای که واقعاً می خواهید آن را بخرند سوق دهید. مطمئناً برخی از افراد به هر حال به دنبال گران ترین گزینه می روند (که این خود یک مزیت است برای ما)، اما اکثر آنها ناخودآگاه از فریب جلوگیری می کنند و گزینه طبقه متوسط را انتخاب می کنند، این دقیقاً همان چیزی است که در فروش اینترنتی شما از آنها می خواهید.

بسیاری از شرکت ها از این اصل روانشناختی استفاده می کنند تا ما را مجبور به خرید آنچه که آن ها می خواهند بکنند. در ویدئو زیر [دن لاک](#) به خوبی و بسیار ساده این تکنیک را توضیح می دهد:

### ۱۸. پاپ آپ هایی که در نهایت به فروش اینترنتی منجر می شوند.

اگر به دنبال افزایش در فروش اینترنتی خود هستید، از پیشنهادات پاپ آپی غافل نشوید. مواردی که افراد را تشویق می کند تا در خبرنامه، لیست ایمیلی یا برنامه های دیگر شما ثبت نام کنند. استفاده از پیشنهادات ثبت نامی نه تنها می تواند به طور قابل توجهی تعداد مخاطبین در پایگاه داده شما را ( که یک دارایی اصلی برای کمپین های بازاریابی ایمیلی آینده است) را افزایش دهد، بلکه فروش اینترنتی را نیز در کوتاه مدت نیز افزایش می دهد.

مشتریان احتمالی که قصد خرید از شما را دارند، ممکن است با یک پیشنهاد خوب ثبت نامی، مثلاً ارسال رایگان یا ۱۰ درصد تخفیف از اولین سفارش خود، تحت تاثیر قرار گیرند و حتی اگر آنها در آن زمان تصمیم به خرید نگیرند، برای پیشنهاد شما ثبت نام می کنند. حال شما آن ها را به [بانک اطلاعاتی مشتریان](#) خود اضافه می کنید تا برای بازاریابی فروش اینترنتی خود از این پایگاه داده استفاده کنید. همچنین آن ها ممکن است بعداً برای تکمیل خرید ، بازگشت را انتخاب کنند.

هنگام ساخت پاپ آپ ها، مطمئن شوید که هر عنصر را برای حداکثر بهینه سازی آزمایش می کنید.  
عبارت بندی ها، موقعیتی که در سایت شما نمایش داده می شود و روندی که بازدید کنندگان در این  
فرایند هدایت می شوند را آزمایش و بهینه کنید.