

افزایش فروش از طریق  
وبسایت و بازاریابی اینترنتی

اقیانوس آبی

آغاز زندگی، حرفه‌ها یک برند ...



# تاثیر وبسایت در بهبود فروش در کسب و کارها

تیم تحریریه اقیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.



در اين مطلب مي خواهيم از **افزايش فروش** از طريق وب سايت صحبت كنيم. قطعاً شما هم متوجه شده ايد كه امروزه داشتن وب سايت و **ديجيتال ماركتينگ** مي تواند نقش كليدي در كسب و كار شما داشته باشد. اگر تا به حال به اين فضا فكر نكرده و وارد نشده ايد، يكي از دلايل آن مي تواند گنگ و مبهم بودن آن باشد.

سعي كنيد در اين حوزه اطلاعات بيشتري كسب كنيد، چون بدون آن‌ها تقريباً مي‌شود گفت كه از دنياي بازاریابی به روز عقب مانده‌ايد. در ادامه با **گروه اقيانوس آبي** همراه باشيد:

## اهميت داشتن وب سايت در فروش اينترنتي

داشتن يك وب سايت به كسب و كار شما اعتبار مي دهد. خيلي از مشتريان در حال حاضر الكوي خريشان تغيير کرده است. قبل از آن‌ها در بازار خريد مي كردند، ولي الان در مرحله اول در اينترنت جستجو مي كنند، محصولات مختلف را مي بينند و سفارش مي دهند. برخي نيز در بازار به دنبال محصولي مي گردند كه قبل از اينترنت مورد بررسي قرار داده اند.

اگر مي بينيد كه هزينه وب سايت براي شما زياد است، مي‌توانيد چند كسب و كار مختلف و يك وبسایت داشته باشيد. يا اگر مي بينيد كه محتوایي نداريد، يك وبسایت تک صفحه ای ايجاد كنيد كه فقط محصولات و شركتتان را معرفي كند.

## مزايای داشتن وب سايت

خوب در ادامه اين مطلب از **مجله اقيانوس آبي** براي شما از مزايای داشتن وب سايت صحبت مي‌كنيم:

۱. دسترسی آسان کاربران به شما

برای مشاهده ساير مقاله های ما، حتماً به **اقيانوس آبي** سر بزنيد.

ابتدا كسب و كار خودتان را در نرم افزارها و وبسایت هايي مانند گوگل مپ ثبت كنيد تا اگر كسي محصول و خدمات شما را در گوگل جستجو كرد، بتواند شما را پيدا كند و **گوگل** شما را به آنها پيشنهاد دهد.

## ۲. وب سایت = كاتالوگ آنلاين

اگر وب سایت نداريد، يك وب سایت خلق كنيد. در حال حاضر با توجه به هزينه اي كه تبليغات چاپي مانند كاتالوگ دارد، شايد يك كاتالوگ حرفه اي به اندازه طراحي سایت براي شما هزينه بر باشد.

بنابراين كمترين كاري كه يك وب سایت مي تواند براي شما انجام دهد اين است كه نقش يك كاتالوگ را براي **كسب و كار** شما ايفا كند. هرچند كه مي توانيد با وجود وب سایت بسياري از كارهاي ديگر را نيز انجام دهيد.

## ۳. تالارهاي گفتگو

اگر وب سایت داشته باشيد مي توانيد در تالارهاي گفتگوي تخصصي كه در حوزه كسب و كار شما است حضور پيدا كنيد و در آن فضاها نظر بدهيد. حتي در سایت هايي كه مرتبط با كسب و كار شما است وارد شويد و در قسمت نظرات آنها نظر خود را بيان كنيد و كسب و كار خود را معرفي كنيد.

حتي مي توانيد در **رسانه هاي اجتماعي** ديگر مانند اينستاگرام نظرات خود را اعلام كنيد. با اين كار خيلي از افراد شما را دنبال مي كنند و از شما خريد مي كنند.

## ۴. رپورتاژ آگهي

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

خيلي از وبسايتهای فضايش را براي رپورتاژ آگهي ايجاد کرده اند و شما مي توانيد با آن ها وارد مذاکره شويد و آگهي خبري تهيه کنيد. امروزه **تبليغات** مستقيم در اينترنت اثرگذاري بسيار پايين تري دارد و الگوي افراد در اينترنت سرچ کردن است. بنابر اين ابتدا يك محتوا را جستجو مي کنند و بعد دنبال محصول مورد نظر خود مي گردند.

پس اگر شما صرفا تبليغ بگذاريد، احتمال اين که جزو آن جستجو باشيد تقريبا صفر است. اما اگر يك محتوای خيلي جذاب و مرتبط خلق کنيد و در وب سايت های معتبر انتشار دهيد، به واسطه رپورتاژ آگهي در انتهای محتوای خود محصول خود را به عنوان يکي از عواملی که مي تواند براي مخاطب اثرگذار باشد معرفي کنيد.

يا اين که فرد را دعوت کنيد که با شما تماس بگيرد يا به وب سايت شما وارد شود. شما حتي مي توانيد در روزنامه های چاپي رپورتاژ آگهي داشته باشيد.

## ۵. تبليغات کليکی

فرض کنيد شما اگر بخواهيد که به تک تک وب سايت هایي که مي خواهيد تبليغات خود را در آنها قرار دهيد مراجعه کنيد، قاعدتا وقت و هزينه زيادی را از شما خواهد گرفت.

اما وب سايت هایي وجود دارند که وقتی وارد آن ها مي شويد، تبليغ خود را در آنجا طراحي مي کنيد، **بودجه کمپين** و نرخی را به ازاي هر کليک در آنجا تعيين مي کنيد و به ازاي هر کليک مخاطب آن شرکت از شارژ شما کم مي کند. بعد از آن شما مي توانيد نوع سايت هایي که مي خواهيد تبليغات شما در آن ها گذاشته شود تعيين کنيد.

براي مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

حتي تعداد دفعاتي که مي خواهيد تبليغات شما پخش شود را مي توانيد تعيين کنيد و به اين شکل شما با کمترين هزينه و وقت از طريق شرکتي مانند **يکتانت** تبليغ خود را در وبسايتهای مختلف انتشار مي دهيد و از اين طريق فروش خود را افزايش مي دهيد. به اين نوع روش، تبليغات کليکي گفته مي شود.