

# بهترین راه های افزایش سودآوری سایت تان را در اینجا بخوانید - دیجیاتو

لیلا حیدری | شنبه، ۳۰ بهمن ۱۳۹۵

وبسایت ها با در نظر داشتن اهداف مختلفی طراحی می شوند؛ گاهی صرفا فروش کالاها مد نظر مدیریت یک سایت است و گاهی سودآوری بالا عمده تمرکز گردانندگان وبسایتی را تشکیل می دهد، اما نکته ی جالب توجه این است که طبق گزارش KissMetrics (وبسایتی که تحقیقاتی درباره ی کسب و کار و نحوه ی رسیدن به موفقیت انجام می دهد) 96 درصد بازدید کننده ها به قصد خرید از سایت ها دیدن نمی کنند. حالا برای بیشتر کردن درصد خریداران سایت چه باید کرد؟

راه های زیادی برای بیشتر کردن سودآوری وبسایت تان وجود دارد اما 10 مورد موثر آن در زیر آورده شده است:

## ▪ مزایای محصول تان را به خوبی توصیف کنید

اکثر فروشنده های وبسایت به جای توصیف مزایا و منافع محصول، خود آن را توصیف می کنند. بدتر از آن فروشنده هایی هستند که توضیح مختصری درباره ی محصول شان می نویسند. با توصیف بیشتر محصول، ذهن مصرف کننده خود را در حال استفاده کردن آن می بیند و احتمال خریدتان بالاتر می رود.

توصیف باید حرفه ای باشد. مثلا برای توصیف یخچال به جای «سرعت خنک کنندگی بالایی دارد» از جمله ی «غذاها را به سرعت خنک می کند تا به باکتری ها فرصت رشد را ندهد» استفاده کنید. مردم باید به محصول شما احساس نیاز کنند تا آن را بخرند.

## ▪ طرز استفاده محصول را بگویید

شاید با گذاشتن عکسی از محصول نتوانید طرز استفاده ی آن را نشان دهید. از این رو حتما شرح آن را بنویسید. مثلا اگر شما فروشنده ی کتاب های الکترونیکی هستید و قصد دارید کتابی با عنوان «نحوه ی ایجاد تجارت الکترونیک از پایه» را معرفی کنید، به جای «شامل طرح هایی است که شما می توانید در کسب و کارتان استفاده کنید» از جمله ی «با خواندن هر صفحه ی این کتاب به طور روزانه در کمتر از یک ماه، طرحی روشن برای ایجاد کسب و کارتان خواهید داشت» استفاده کنید.

## ▪ نظرخواهی کنید



در تحقیقی نشان داده شده که بیش از ۸۸ درصد مشتری ها به نظرات آنلاین اعتماد می کنند. بازدیدکننده ها با خواندن نظرات مثبت و منفی نوشته شده در وبسایت با احساس نویسنده ی نظر ارتباط برقرار کرده و به شما اعتماد می کنند. خوب است گاهی با توجه به مناسبت هایی که پیش رو دارید (مانند سالگرد تاسیس و...) ویدئویی از نظرات بازدیدکننده ها بسازید و در معرض نمایش قرار دهید.

### ▪ با پیام های هدفمند به مشتری ها نزدیک تر شوید

اگر می خواهید پیام تان قدرتمند و مرتبط باشد به دو چیز نیاز دارید: اول اینکه مشتری هدف خود را مشخص کنید. دوم آن را به مشتری برسانید.

برخی از سخنرانان به هنگام معرفی محصول گستره ی زیادی از مشتری ها را مورد هدف قرار می دهند و به تصورشان بیشترین استفاده را از زمان برده اند. درحالیکه هر مشتری تخصص و زبان خاص خود را دارد. از این رو با شناخت مشتری و نیاز هایش می توانید از واژگان بیشتر، رسمی تر و تخصصی تر برای حرفه ای ها و از واژگان عامه پسند، غیر رسمی و آسان برای عموم مردم استفاده کنید تا بتوانید سودآوری سایت تان را بیشتر کنید.

### ▪ محصول تان را با تصویر توصیف کنید

از آنجایی که قوی ترین حس انسان بینایی اوست، از توصیفات استفاده کنید که به همراه تصاویر هستند.

اگر محصول شما پیچیده است می توانید ویدئویی درست کنید که در آن فردی در حال استفاده کردن محصول است یا برای فروش نرم افزار، دموی آن را پیشنهاد دهید. با این کار مزایای محصول تان را به مشتری نشان می دهید و باعث می شوید که چشم از آن برندارد.

### ▪ راه های ارتباطی زیادی برقرار کنید



KissMetrics برای آزمایش اثر راه های ارتباطی بر سودآوری سایت، دو وبسایت مشابه ایجاد کرد که در یکی تلفن های تماس را نوشته و در دیگری ننوشته بود. جالب است بدانید که 54 درصد از مکالمات کل به وبسایت اول تعلق داشته است. تلفن تماس، اعتماد مشتری را افزایش می دهد.

### ▪ وبسایت را ارزشمند کنید

اگر می خواهید مشتری های تان بیشتر به سایت شما سر بزنند باید چیز با ارزشی به آنها ارائه کنید. می توانید نکاتی درباره ی خرید بهتر ارائه دهید یا به همراه کالایی که می فروشید کالای دیگری به عنوان هدیه تقدیم کنید. این به خلاقیت و بودجه ی شما ربط دارد. اما کاری کنید که

وقتی بازدید کننده از وبسایت تان می رود احساس بهتری داشته حتی اگر فقط یک نکته از شما یاد گرفته باشد.

### ▪ برگشتن را آسان کنید

معمولا وبگردها خیلی صبور نیستند و زمانی که از سایتی دیدن می کنند اگر در چند کلیک اول به آنچه که می خواهند نرسند آن را بسته و فراموش می کنند.

مراحل خرید و ثبت اطلاعات را تا می توانید ساده و کم کنید تا مشتری از دادن آن همه اطلاعات خسته نشود. در صورت امکان می توانید گزینه ی عضویت را قرار دهید تا اطلاعات مشتری در آنجا ثبت شده و دیگر لزومی به نوشتن دوباره ی اطلاعات نباشد.

### ▪ با ضمانت کردن اعتماد مشتری را جلب کنید



ضمانت کالاهای عرضه شده را به طور مشخص بنویسید و قبل از اینکه مشتری از شما درخواست کند اعتماد او را به خوبی جلب کنید زیرا مشتری های مردد یا خجالتی در همه جا وجود دارند. این افراد تا زمانی که از ضمانت تان مطمئن نشوند خرید نمی کنند.

### ▪ راه های درآمدزای جایگزین فروش را نیز امتحان کنید

اگر همچنان فروش تان به آن میزانی نیست که مورد دلخواه تان باشد، می توانید از فروش فضای تبلیغاتی سایت یا ایجاد لینک های وابسته برای دریافت کمیسیون حاصل از فروش استفاده کنید.

### با یک تیر چند نشان بزنید

می توانید با ساخت یک ویدئو چند مورد اول که در بالا ذکر شده را با هم ترکیب کنید. برند تان را تعریف و منفعت آن را توصیف کنید. چنین ویدئویی می تواند همه ی اطلاعات مورد نیاز مشتری را به او بدهد.

[دیجیاتو](#)