

## راهکار های افزایش فروش آنلاین در سال ۲۰۲۳

در دنیای امروز و با گسترش دسترسی افراد به فضای اینترنت، کسب و کار های آنلاین به یکی از پر سود ترین بیزینس ها تبدیل شده اند. طبیعی است که یکی از اصلی ترین دغدغه های صاحبان فروشگاه های آنلاین، میزان افزایش درآمد و فروش است، اما چگونه؟ ما در مقاله زیر به اصلی ترین راهکار های افزایش فروش آنلاین پرداخته ایم، پس با ما تا انتهای این مطلب، همراه باشید.

### راهنمای افزایش فروش آنلاین

زمانی که شخصی تصمیم می گیرد کسب و کار خود را در فضای مجازی به مردم معرفی کند، باید سود و زیان این کار را نیز در نظر بگیرد چرا که کسب و کار های آنلاین همواره موفق و پرفروش نیستند!

بنابراین لازم است که این افراد برخی راهکار های افزایش فروش را انجام دهند تا به بیشترین میزان سوددهی در کسب و کار و فروش آنلاین خود برسند.

چند مورد از این راهکارها به شرح زیر می باشند:

#### 📌 در فروش آنلاین محصولات خود تا حد ممکن صادق باشید

اگر خود را به جای مشتری بگذارید می توانید به اهمیت این مورد پی ببرید چرا که هیچکس به شنیدن دروغ علاقه ای ندارد. در خصوص جزییات صحبت کنید و کیفیت را بسنجید تا مخاطب شما با دید باز تصمیم بگیرد و از اغراق و ادعای پوچ بپرهیزد چرا که به سرعت باعث کاهش تعداد مخاطبان و مشتریان شما و در نهایت کاهش فروش شما خواهد شد. برای افزایش فروش آنلاین سعی کنید از طریق صداقت اطمینان مشتری را جلب کنید تا با شما احساس نزدیکی بیشتری کند.

برای اطلاع از 20 تکنیک مهم برای [تولید محتوای سایت فروشگاه، کلیک کنید.](#)

#### 📌 کامنت های مشتریان را بدون سانسور به اشتراک بگذارید

برای آنکه مردم بتوانند به شرکت شما اعتماد کنند باید فیدبک های مثبتی از مشتریان پیشین شما دریافت کنند، سپس شما را به افراد دیگر معرفی کنند و اینگونه باعث افزایش فروش آنلاین محصولات یا خدمات شما شوند. بنابراین نظرات مشتریان خود را در معرض دید قرار دهید و اینگونه برای آنلاین شاپ خود اعتبار بخريد. نکته ی مهم این است که برای این کار هرگز از تملق و نظرات فیک استفاده نکنید چرا که مشتریان شما به سرعت از این قضیه آگاه می شوند و خیلی سریع فروش شما کاهش می یابد.



## راهنمای افزایش فروش آنلاین

### ❗ هیجان توام با اضطراب در مخاطب ایجاد کنید

حتما با کمی دقت در فضاهای فروش اینترنتی متوجه خواهید شد که آنها دائما در حال دادن امتیازاتی به مشتری هستند مانند تخفیف 24 ساعته یا موجودی محدود و از این قبیل موارد. این کار باعث می شود مشتری با خود گمان کند اگر محصول را همان لحظه سفارش ندهد موجودی محصول به پایان می رسد یا تخفیف محصول را از دست می دهد بنابراین احتمال خرید وی چندین برابر می شود.

این کار ساده فروش آنلاین را به طور شگفت آوری افزایش می دهد و حتی برخی از فروشندگان مبتدی نیز از طریق ایجاد اضطراب به افزایش فروش خود می پردازند.

### ❗ مسیر کوتاهی را برای سفارش، پیش روی مشتری قرار دهید

یکی از عوامل بسیار مهم در عدم خرید مشتریان از سایت های فروش آنلاین مشکلاتی است که در هنگام فرآیند خرید بوجود می آید و فرآیند خرید را به نوعی کند می کند. شرکت آمازون برای اولین بار پی برد که هر چه مراحل خرید و

فروش آنلاین آسانتر باشد، فروش آنلاین نیز افزایش چشمگیری خواهد داشت. حتی شیوه پرداخت آسان نیز در افزایش فروش آنلاین موثر است.

### ❗ روش های پرداخت متنوعی را در سایت قرار دهید

اگر فروش خود را با سایت دیگری مقایسه کرده اید که تفاوتی در ارائه محصول و کیفیت آنها با شما ندارد، سایت آن را مورد بررسی قرار دهید چرا که گاهی شیوه پرداخت (به صورت چک، اقساط، پرداخت در محل و ...) خرید را برای مشتری تسهیل می کند و باعث افزایش فروش آنلاین شما می شود. همچنین می توانید گزینه رزرو را نیز برای سایت خود فعال کنید تا محصول به مدت 24 تا 48 ساعت در رزرو فرد باقی بماند.

### ❗ مراحل خرید را به طور واضح به مخاطب نشان دهید

سایت فروشگاه شما باید به گونه ای طراحی شده باشد که مخاطب در مرحله از خرید بداند که در مرحله بعد باید چه کند و این امر با استفاده از نشانه ها و راهنمایی های سایت به مخاطب نشان داده می شود. به عنوان مثال اگر مخاطب محصولی را به سبد خرید خود افزود و قصد ادامه خرید را داشت باید از چگونگی انجام آن مطلع شود.

برای مشاهده [۱۰ نمونه تیزر تبلیغاتی موفق ایرانی](#) و بررسی آنها، با ما در دی ام یار همراه باشید.

### ❗ برای مشتریان خود لیست علاقه مندی ها ایجاد کنید

برای خود ما هم پیش آمده که گاهی محصولی در یک سایت نظرممان را جلب می کند اما روی خرید آن مطمئن نبوده ایم از طرفی قصد داشتیم آن را به دوستان یا نزدیکان نیز نشان دهیم و نظرخواهی کنیم بنابراین آن را به لیست علاقه مندی ها اضافه کرده و در یک فرصت آن را به افراد دیگر نشان می دهیم. حتی ممکن است مخاطب محصولی را به لیست علاقه مندی هایش بیفزاید تا بار دیگر هم آن را سفارش دهد. این کار بوسلیه بخشی در سایت های فروش آنلاین به نام لیست علاقه مندی ها صورت می گیرد و وجود چنین مزیتی در سایت شما می تواند مشتریان را به سایت شما و خرید از شما علاقمند کند.

### ❗ ثبت نام در سایت را لازمه ی خرید از سایت قرار ندهید

همانطور که پیش تر گفته شد زمانی فروش آنلاین شما افزایش می یابد که سهولت خرید را در سایت خود به ارمغان بیاورید بنابراین وقتی عواملی مانع از خرید آسان مشتریان شما شوند کم فروش شما کاهش می یابد. یکی از این عوامل لزوم ثبت نام در سایت برای خرید از آن است که بر طبق آمار بدست آمده 29 درصد از خریداران ثبت نام را انجام نداده و خرید خود را به اتمام نمی رسانند.

### ❗ محصول خود را از زوایای مختلف به نمایش بگذارید

اگر شما یک آنلاین شاپ کیف و کفش دارید لازم است بدانید راز موفقیت شما در افزایش فروش آنلاین قرار دادن تصاویر متعدد از محصولاتتان است چرا که برخی از مشتریان برای خرید از یک آنلاین شاپ نیاز به درصد اطمینان بالایی در خصوص خرید خود دارند و با این کار این اطمینان را به آنها خواهید داد و افزایش اطمینان مشتریان برای خرید به طور مستقیم باعث افزایش فروش آنلاین می شود.

از طرفی کیفیت عکسها باید بگونه ای باشد که جزئیات کار به خوبی نمایش داده شود و هر چه عکسها با کیفیت تر باشند مشتریان بیشتری به فروشگاه شما جذب خواهند شد.

### ❗ نوعی تضمین را برای مشتریان خود بوجود آورید

همه افراد مایلند تا خرید خود را با کمترین خطر و با بیشترین اطمینان خاطر انجام دهند. با ایجاد امکان عودت کالا و واریز وجه در صورت نارضایتی و همچنین تضمین کیفیت محصول، احتمال ریسک مشتریان پایین می آید بدین ترتیب برای خرید از فروشگاه شما آسوده تر و در نتیجه راضی تر خواهند بود.

**DMYar**

**راه های افزایش فروش فروشگاه**

**dmyar.com**

## ❗ ارانه فرصت های طلانی به خریداران!

شما با ارانه فرصت ها و پیشنهادات طلانی به مشتریان، فروش خود را تا چند برابر افزایش دهید. اما منظور از این فرصت های طلانی چیست؟ بسیاری از موفق ترین کسب و کار ها نیز در فواصل زمانی و در اعیاد و مناسبت های خاص، تخفیف های گسترده ای بر روی اجناس فروش خود ارائه می دهند. این راهکار یکی از قدیمی ترین و اثبات شده ترین روش های فروش آنلاین است. یکی دیگر از انواع تخفیف قرار دادن بسته های پیشنهادی با قیمت کمتر می باشد. به این صورت که شما چند قلم از اجناس فروشگاه خود را به صورت بسته بندی های پیشنهادی با قیمتی کمتر، به مشتریان ارائه می دهید. این روش انگیزه خرید را در خریداران چند برابر می کند.

در نظر گرفتن جوایز نیز یکی از راهکار های اثر گذار برای جذب مشتری بیشتر و افزایش فروش آنلاین است. شما با در نظر گرفتن جواز می توانید کسب و کار خود را به صورت خودکار تبلیغ کرده و مشتریان خود را افزایش دهید.

## ❗ تبلیغ کنید!

اگر دقت کنید، بسیاری از بزرگترین شرکت های دنیا با وجود فروش گسترده و سابقه بلند مدت، همچنان محصولات خود را در پلتفرم های مختلف نظیر اینستاگرام، بیلبورد های تبلیغاتی، تلویزیون و ... تبلیغ و معرفی می کنند. پس شما اگر می خواهید برند خود را گسترش دهید، بهتر است از این ابزار به طور هوشمندانه بهره ببرید. یک تبلیغ خوب می تواند تا مدت ها باعث افزایش فروش محصولات شما شود.

## خلاصه مطلب

افزایش فروش، یکی از اهداف اصلی هر فروشگاهی است. با پدید آمدن هزاران شغل آنلاین به خصوص فروشگاه های اینترنتی، بسیاری از افراد، خرید خود را به صورت آنلاین انجام می دهند. اما چه راهکار هایی باعث افزایش فروش آنلاین می شود؟ ما در این مقاله به این معرفی این راهکار ها پرداخته ایم. شما می توانید نظرات و یا سوالات خود را با ما در قسمت نظرات به اشتراک بگذارید .

برای دانلود پی دی اف مطالب کامل این صفحه، کلیک کنید.