

افزایش فروش اینترنتی با این ۳ راهکار

در مطلب پیش رو به تمام این سؤالات پاسخ داده و راهکارهای موثری را به شما آموزش می‌دهیم که با کمک آنها می‌توانید فروش اینترنتی سایت خود را متحول کنید. پس فرصت را از دست ندهید و با ما همراه باشید.

به گزارش سایت خبری پرسون، طی ۱۰ سال گذشته خرید اینترنتی به یکی از اصلی‌ترین روش‌های خرید در دنیا تبدیل شده است و به دنبال آن بزرگ‌ترین دغدغه صاحبان کسب و کارهای اینترنتی این است که چگونه فروش اینترنتی خود را بالا ببرند. روزانه بیش از ۳۵ میلیارد جستجو در گوگل انجام می‌شود که ۱۶ میلیون آنها مربوط به کشور ماست و فقط ۰.۰۰۱ این مقدار جستجو می‌تواند برای هر کسب و کار سهم بازار قابل توجهی را ایجاد کند. ولی چطور از این ظرفیت عالی استفاده کنیم؟ چه کار کنیم که فروشگاه اینترنتی ما هر روز در معرض دید کاربران جدید قرار بگیرد؟ چگونه فروش آنلاین بهتری داشته باشیم؟

در مطلب پیش رو به تمام این سؤالات پاسخ داده و راهکارهای موثری را به شما آموزش می‌دهیم که با کمک آنها می‌توانید فروش اینترنتی سایت خود را متحول کنید. پس فرصت را از دست ندهید و با ما همراه باشید.

استفاده از خدمات سئو سایت

اولین و مهمترین اقدامی که باید برای افزایش فروش سایت انجام دهید، رسیدن به صدر نتایج صفحه اول گوگل است. برای این کار باید سایت را بهینه سازی یا به اصطلاح سئو کنید. خدمات سئو سایت به شما کمک می‌کند که با کمترین هزینه و در مدت زمان کوتاهی به صدر نتایج صفحه اول موتورهای جستجو برسید و بالاترین سطح از فروش و درآمدزایی را تجربه کنید. با کمک سئو می‌توانید ترافیک هدفمند جذب کرده و محصولات و خدمات خود را به مشتریان واقعی ارائه کنید.

هرچند سئوی سایت بین ۶ تا ۱۲ ماه طول می‌کشد، ولی بعد از اجرای آن می‌توانید با صرف کمترین بودجه تبلیغات یا بازاریابی، بیشترین میزان جذب مشتری و مخاطب را داشته باشید. حتی اگر رقابت بین کسب و کارها در دنیای واقعی زیاد باشد، سئو به شما کمک می‌کند که در بازار دیجیتال رقابتی خود را کنار بزنید. سئو و بهینه سازی سایت چند مزیت دیگر هم دارد:

به برندسازی و ایجاد اعتبار برای کسب و کار شما کمک می‌کند
باعث کاهش هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی محصولات و خدمات می‌شود
باعث ایجاد ترافیک طبیعی و هدفمند برای سایت و جذب مشتریان هدف می‌شود
امکان فروش آنلاین محصولات و خدمات به اقصی نقاط دنیا در ۲۴ ساعت شبانه روز را فراهم می‌کند
نرخ بازگشت سرمایه سئو نسبت به بازاریابی و تبلیغات حضوری بالاتر است
با سئو امکان دسترسی به طیف وسیع‌تری از مشتریان بالقوه فراهم می‌شود
سئو باعث بالا رفتن قدرت رقابت شما در مقایسه با رقبا می‌شود

بنابراین، سئو به عنوان یک استراتژی بازاریابی و تبلیغات دیجیتال مؤثر، نه تنها به بهتر دیده شدن کسب و کارها در موتورهای جستجو کمک می‌کند، بلکه به افزایش فروش، سودآوری و موفقیت کسب و کارها در بازار رقابتی صفحه اول گوگل هم کمک خواهد کرد.

تبلیغات در گوگل یا Google Ads

بعد از سئو و بهینه سازی سایت، تبلیغات در گوگل یکی دیگر از ابزارهای قدرتمندی است که می‌تواند در فروش بهتر سایت‌های فروشگاهی و کسب و کارهای آنلاین تأثیرات مهمی بگذارد. تبلیغات گوگل به شما کمک می‌کند که در کلمات کلیدی مشخصی روی صفحه اول نتایج گوگل نمایش داده شوید. این نوع تبلیغات Pay per Click هستند. یعنی هزینه آنها به ازای کلیک کاربران محاسبه می‌شود. در ادامه تأثیرات تبلیغات در گوگل روی کسب و کارها را بررسی می‌کنیم:

گوگل اذ امکان تحلیل جامع تبلیغات را برای شما فراهم کرده تا به دقت ترافیک ورودی سایت خود را تحلیل کنید. این اطلاعات شامل نرخ کلیک، تعداد نمایش تبلیغات و نرخ تبدیل شدگی است که به تصمیم‌گیری بهتر شما در زمینه تبلیغات کمک می‌کند

حضور در نتایج صفحه اول گوگل اعتبار بالاتری را به شما می‌دهد. اعتماد مخاطبان به کسب و کار شما افزایش پیدا کرده و این موضوع به افزایش فروش و سودآوری شما کمک خواهد کرد

امکانات هدف گذاری در تبلیغات گوگل به برندها این امکان را می‌دهد که تبلیغات خود را دقیقاً به مخاطب هدف نمایش دهند و بودجه تبلیغاتی خود را بهتر مدیریت کنند. به عنوان مثال اگر محصول شما لپتاپ ایسوس باشد، با جستجوی این عبارت توسط کاربر، ابتدا سایت شما برای او نمایش داده می‌شود

استفاده از تبلیغات گوگل در بلند مدت به سئوی سایت هم کمک می‌کند

گوگل ادز امکان برقراری تعامل با مخاطبان جدید را هم فراهم می‌کند. افزودن اطلاعات تماس، دسترسی آسان به فرم‌های تماس یا اضافه کردن لینک‌های مستقیم به محصولات، این امکان را به مشتریان می‌دهد که به راحتی با شما ارتباط برقرار کنند یا محصول و خدمات مورد نیاز خود را سفارش دهند. در نتیجه فرآیند فروش سریع‌تر اتفاق می‌افتد.

استفاده از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی هم نقش مهمی در افزایش فروش آنلاین کسب و کارها دارند. از اینستاگرام، فیس بوک و توییتر گرفته تا شبکه‌های اجتماعی داخلی، همگی به عنوان ابزارهایی برای ارتباط با مخاطبان و ترویج محصولات یا خدمات کسب و کارها عمل می‌کنند. شبکه‌های اجتماعی از طریق روش‌های زیر به افزایش فروش آنلاین برندها کمک می‌کنند:

شبکه‌های اجتماعی امکان تبلیغات هدفمند و متمرکز شدن روی مخاطبان اصلی و واقعی را فراهم می‌کنند

از طریق شبکه‌های اجتماعی، می‌توانید به صورت مستقیم با کاربران در تعامل باشید. به نظرات، پرسش‌ها و بازخوردهای مشتریان پاسخ دهید و مشتریان بالقوه را به مشتریان واقعی تبدیل کنید

از طرق سوشال مدیا می‌توانید در مورد تخفیفات، پیشنهادهای و اخبار مرتبط با کسب و کارتان اطلاع رسانی کنید. چون اخبار و اطلاعات در شبکه‌های اجتماعی به سرعت و در گسترده وسیعی از مخاطبان منتشر می‌شود

اشتراک گذاری محتوا و پست‌های کسب و کارها توسط مخاطبان هم باعث گسترش دامنه تأثیر شبکه‌های اجتماعی روی تبلیغ و بازاریابی آن برند می‌شود و این موضوع می‌تواند به افزایش نفوذ محصولات و خدمات آن برند در بازار کمک کند

حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی به برندینگ و هویت سازی برای کسب و کارها هم کمک می‌کند. با بهتر شناخته شدن برند، شانس کسب و کارها برای افزایش اعتماد مخاطبان و بالا رفتن فروش هم بیشتر می‌شود

کدام روش افزایش فروش بهتر است؟ سئو، گوگل ادز یا شبکه‌های اجتماعی؟

تجربه موفق هزاران کسب و کار آنلاین طی سال‌های اخیر نشان می‌دهد که سئو و خدمات بهینه سازی سایت به تنهایی می‌تواند به اندازه گوگل ادز و سوشال مدیا روی افزایش فروش کسب و کارهای آنلاین تأثیر بگذارد. چون وقتی که در صفحه اول گوگل هستید، به طور متوسط ماهانه ۱۰۰ هزار بازدید خواهید داشت. اگر از این تعداد فقط ۱ درصد به مشتری و خریدار واقعی تبدیل شوند، سطحی از فروش و درآمدزایی را تجربه خواهید کرد که از طریق گوگل ادز و شبکه‌های اجتماعی ممکن نیست.

بنابراین اگر می‌خواهید بدون صرف هزینه‌های گزاف تبلیغات و بازاریابی آنلاین و به صورت حرفه‌ای برای کسب و کار آنلاین خود برندسازی کنید و فروش بالایی داشته باشید، توصیه می‌کنیم سئو را جدی بگیرید. در کنار سئو می‌توانید از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی و گوگل ادز هم استفاده کنید.