

پنج راهکار موثر برای فروش بیشتر

به منظور فروش هر چه بیشتر تر و به دست آوردن نتایج فوری بدون افزایش هزینه. ها، در آگهی های خود، صفحات وب و دیگر پیام های فروش از این پنج روش استفاده کنید.

۱- مزایا را ملموس کنید:

مردم با توجه به اعتمادی که یک محصول در آن ها به وجود می آورد، آن محصول یا خدمت را می خرند. برای بزرگ نمایی احساس خوبی که مشتری پس از استفاده از محصول شما تجربه خواهد کرد، از کلمات واضح و روشن استفاده کنید.

۲- احساس نیاز را بزرگ جلوه دهید:

پس از ارزیابی تصور خود از آنچه که مشتری با استفاده از محصول یا خدمت شما به دست خواهد آورد، آنچه را که وی در صورت نخریدن محصول شما از دست خواهد داد، یادآوری کنید. مردم اغلب با احساس نیاز بیشتر، تمایل بیشتری برای به دست آوردن پیدا می کنند. با یادآوری آنچه مشتری در صورت نخریدن محصول شما از دست می دهد، تقاضای فروش را تقویت کنید.

۳- گزینه های تولید را کاهش دهید:

در هر آگهی، تنها یک محصول یا یک خدمت را تبلیغ کنید. بیش تر مردم برای انتخاب یک گزینه دچار مشکل می شوند. به ویژه زمانی که تصمیم به خرید یک محصول یا خدمت، سبب شود که از خرید محصول یا خدمت دیگر منصرف شوند یا آن را به تعویق اندازند. آن ها به طور معمول وقتی با چنین مشکلی روبه رو می شوند، تصمیمی نمی گیرند و بدین ترتیب شما فروش خود را از دست می دهید.

هم چنین، چند محصول یا خدمت را در یک بسته و با یک قیمت، قرار دهید، تا با این کار مشکل تصمیم گیری برای خرید گزینه های جداگانه را حذف کنید و فروش خود را افزایش دهید.

۴- گزینه‌های خرید را بیش‌تر کنید:

تعیین کنید چه گزینه‌هایی از خرید، فروش شما را افزایش و کدام گزینه‌ها فروش را کاهش می‌دهند. افزون بر این، راه‌های گوناگونی را که برای خرید مشتریان از شما وجود دارد، مشخص سازید. ممکن است استفاده از روش‌های مشابه برای افراد گوناگون مناسب نباشد. اگر برای مشتریان بالقوه راه مطلوب و آسانی برای سفارش دادن وجود داشته باشد، آن‌ها به سرعت وارد عمل خواهند شد. برای مثال بسیاری از بازاریاب‌های برخط، فقط سفارش‌های آنلاین را قبول می‌کنند، در حالی که می‌توانند با افزایش راه‌های سفارش کالا یا خدمات برای مشتری مانند تلفن، فکس و نامه پستی، فروش خود را به راحتی افزایش دهند.

۵- روش‌های خرید را ساده کنید

اگر خرید را برای مشتری ساده کنید، فروش بیش‌تری خواهید داشت. بنابراین سعی کنید راه‌هایی پیدا کنید که خرید را ساده‌تر و سریع‌تر می‌کنند. برای مثال بسیاری از بازاریاب‌های اینترنتی، حتی زمانی که سفارش، تنها شامل یک یا دو گزینه می‌شود، از کارت‌های خرید برای فرآیند سفارش استفاده می‌کنند. مشتری را به تحمل فرآیندهای پیچیده‌ی کارت‌های خرید، آن-هم فقط برای خرید یک مورد، مجبور نکنید. چرا که برخی از مشتریان به همین دلیل خرید را رها خواهند کرد. وقتی تنها یک یا دو گزینه برای سفارش خرید وجود دارد، از یک فرم خرید آنلاین ساده به جای کارت خرید استفاده کنید. با این کار فروش شما افزایش می‌یابد. هر کدام از این عوامل می‌تواند فروش شما را افزایش دهد. پس از هم اکنون در آگهی‌های خود، صفحات وب و دیگر پیام‌های فروش از آنها استفاده کنید. این عوامل محرک بدون افزایش هزینه -ها نتایجی فوری به دنبال خواهند داشت.