

## ۴ دلیل عدم خرید و راهکارهای افزایش فروش

در این مقاله قصد دارم به شما **راهکارهای افزایش فروش** رو بگم. میخوام بهتون بگم که چه کارهایی رو نکنید تا فروش و بساینتون افزایش پیدا کنه بگم که واقعاً چرا خیلی از سایتها که محصولات آموزشی تولید میکنند فروش خوبی ندارند. دلیل اینکه مردم پولشون رو در این سایتها خرج نمیکنن چیه؟ آیا اونها به اینگونه سایتها اعتماد ندارند یا محصولات اون سایتها از کیفیت لازم برخوردار نیست؟ در ادامه به دلایلی اشاره می‌کنم که باعث این اتفاق میشه.



### سخت بودن فرآیند خرید

در خیلی از سایتها در هنگام خرید با فرآیند خرید سخت و طولانی ای مواجه میشی و این خودش به شدت در منصرف شدن مشتری از خرید تاثیرگذار خواهد بود. فرض کنید شما وارد وبسایت شهر آبی میشید و قصد خرید ایبوک مدرس خانگی شوید رو دارید. خب زمانی که محصول رو به سبد خرید اضافه میکنید و در انتها روی دکمه خرید کلیک میکنید با تعداد انبوهی از فیلدها مواجه میشید. فیلدهایی مثل نام، نام خانوادگی، ایمیل، آدرس، شماره تلفن ثابت، تلفن همراه، استان، شهر، نام شرکت، در صورتی که برای خرید یک ایبوک آموزشی اصلاً نیازی به پر کردن این همه فیلد نیست و فقط نام و ایمیل و نهایتاً تلفن همراه کافیه. وبسایت آمازون یک سیستمی طراحی کرده به نام وان کلیک. به این صورت که شما یک بار اطلاعات و یزاکارت خودتون رو وارد می‌کنید و بعد هر ایبوکی رو که بخواهید بخرید فقط روی اون کلیک می‌کنید. پول از حسابتون کسر میشه و محصول خریداری میشه.

### پیچیدگی سایتها

یک سؤال از شما دارم اگر شما میخواستید از سایت من خرید کنید هنگام خرید مشکلی در پرداخت پیش میومد و مجبور بودید مستقیم از طریق شماره حساب مبلغ رو به حساب سایت واریز کنید چکار میکردید؟ خب معلومه دنبال شماره حساب میگشتید (حالا از اونجایی که من سعی کردم تمامی **راهکارهای افزایش فروش** رو رعایت بکنم شماره حساب رو در صفحات

محصولات گذاشته‌ام نیازی به گشتن نیست.) ولی حالا فرض کنید این کار رو انجام نمی‌دادم. اونوقت شما باید کلی در منوها و صفحات مختلف جستجو می‌کردید تا شماره حساب رو پیدا کنید که البته حوصله این کار رو نداشتید و از خرید منصرف می‌شدید.



به نظر من یا در صفحات هر محصول مشخصات حساب بانکی خودتون رو قرار بدید و یا یک گزینه در صفحه اصلی با نام مشخصات حساب بانکی داشته باشید.

## گزینه های زیاد در سایت

وجود گزینه های زیاد در سایت فروش رو کمتر می‌کنه. چرا؟ چون مخاطبی که پشت کامپیوتر هست تمرکز کمی داره و با ارائه گزینه های زیاد فقط اون رو گیج می‌کنید و در نهایت نتیجه اش این میشه که خریدی از ما انجام نمیده. سعی کنیم هنگام ارائه محصولی در سایت تا حد امکان فقط محصولات مرتبط به اون رو پیشنهاد بدیم و مثلاً هنگام فروش یک پکیج آموزش ایمیل مارکتینگ نیابیم و یک محصول در حوزه بهبود فردی پیشنهاد بدیم.

## توضیحات مبهم

بارها شده که به وبسایتی سر زدم و خواستم محصولی رو بخرم. زمانی که توضیحات محصول رو خوندم تنها چیزی که از اون متوجه شدم این بوده که محصول دانلودی هست و به محض پرداخت لینک دانلود در اختیارم گذاشته میشه. اما مشخصاتی که این محصول دانلودی چه فرمتی داره ارائه نشده. مثلاً فیلم هست یا صوت؟ چند ساعته؟ و یا اینکه حجمش چقدره؟

یا زمانی که می‌خواهید یک محصول فیزیکی خریداری کنید فقط در سایت نوشته ارسال پستی. حالا شما از کجا بدونید که با پست پیشتاز ارسال میشه یا پست سفارشی؟

بله نوشتن اینگونه توضیحات مبهم باعث میشه افراد از سایت شما خرید نکنند.

## رعایت نکردن اصل سادگی و کاربرپسند بودن وبسایت

امروزه موفق‌ترین سایتهای دنیا سایتهای ساده و کاربرپسندند. گوگل غول جستجوی دنیا در عین سادگی بیشترین سهم جستجوی دنیا را در خود دارد.



Google Search

I'm Feeling Lucky

شما زمانی که وارد سایت گوگل میشوید فقط با یک کادر جستجو روبه‌رو میشوید و به راحتی جستجوی خودتون رو انجام داده و به نتایج دلخواهتون می‌رسید؛ اما زمانیکه به سایت یاهو وارد می‌شوید با انبوهی از تبلیغات و اخبار مواجه میشوید و بعضاً یادتون میره تصمیم داشتید چه چیزی رو جستجو کنید. راز موفقیت گوگل رعایت این اصل ساده است.

چه کاری باید انجام بدید که فروش اینترنتی خوبی داشته باشید؟

## هدایت افراد به سایت



دلیلی که افراد از وبسایت شما خرید نمیکنن اینه که در اون لحظه ورود احتیاجی به محصول و خدمات شما ندارند. پس در اینجا راه حل اینه که بیایید و ایمیل شون رو بگیرید که این پل ارتباطی مهم حفظ بشه.

## و در آخر

امیدوارم که **راهکارهای افزایش فروش** که در این مقاله گفته شد رو به کار ببندید و کاربران بیشتری راغب بشن به محصولات شما پول بدن و جزو مشتریان شما بشن.