

7 روشی که می‌توانید با آن‌ها مشتریان ثابت بیشتری جذب کنید



نویسنده: مهران منصوری فر

۷ روشی که می‌توانید با آن‌ها مشتریان ثابت

در این مقاله قصد داریم ۷ نکته ارزشمند برای جذب مشتریان ثابت را آموزش دهیم، با داشتن مشتریان ثابت و وفادار فروش خود را به میزان زیادی افزایش دهید.

آیا به دنبال مشتریان ثابت بیشتری هستید؟ می‌دانید که هر چه مشتریان ثابت بیشتری داشته باشید فروش بیشتری هم خواهید داشت. به عبارتی، با وجود مشتریان ثابت خیالتان از بابت فروش راحت‌تر خواهد بود و می‌توانید بر روی جذب مشتری تمرکز بیشتری داشته باشید. اما به دلایلی که رعایت نمی‌کنید و به آن نمی‌پردازید مردم آن قدری که شما فکر می‌کنید جذب کسب‌وکار شما نمی‌شوند و در طرح شما اسم‌نویسی و ثبت‌نام نمی‌کنند. شما هر آنچه یک متخصص به شما آموخته انجام داده‌اید. وبلاگ ساخته‌اید، ایمیل ساخته‌اید و در شبکه‌های اجتماعی فعال هستید. اما نمی‌توانید مشتری ثابت و دائمی جذب کنید. حال چه باید کرد؟



اینجاست که باید به این ۷ نکته توجه کنید :

۱. مردم را به صورت رایگان و بدون هزینه دعوت کنید:

مرد را به صورت رایگان و بدون هزینه دعوت کنید، تا به شما پیوندند طوری که آن‌ها نیز از این دعوت استقبال کرده و با دیگران نیز به اشتراک بگذارند. به‌طور مثال با فرستادن یک ایمیل مختصر آن‌ها را به شرکت و ثبت‌نام در سیستم خود دعوت کنید. اگر مایل بودند به شما می‌پیوندند و حتی با دیگران نیز در این رابطه صحبت و مشورت می‌کنند.

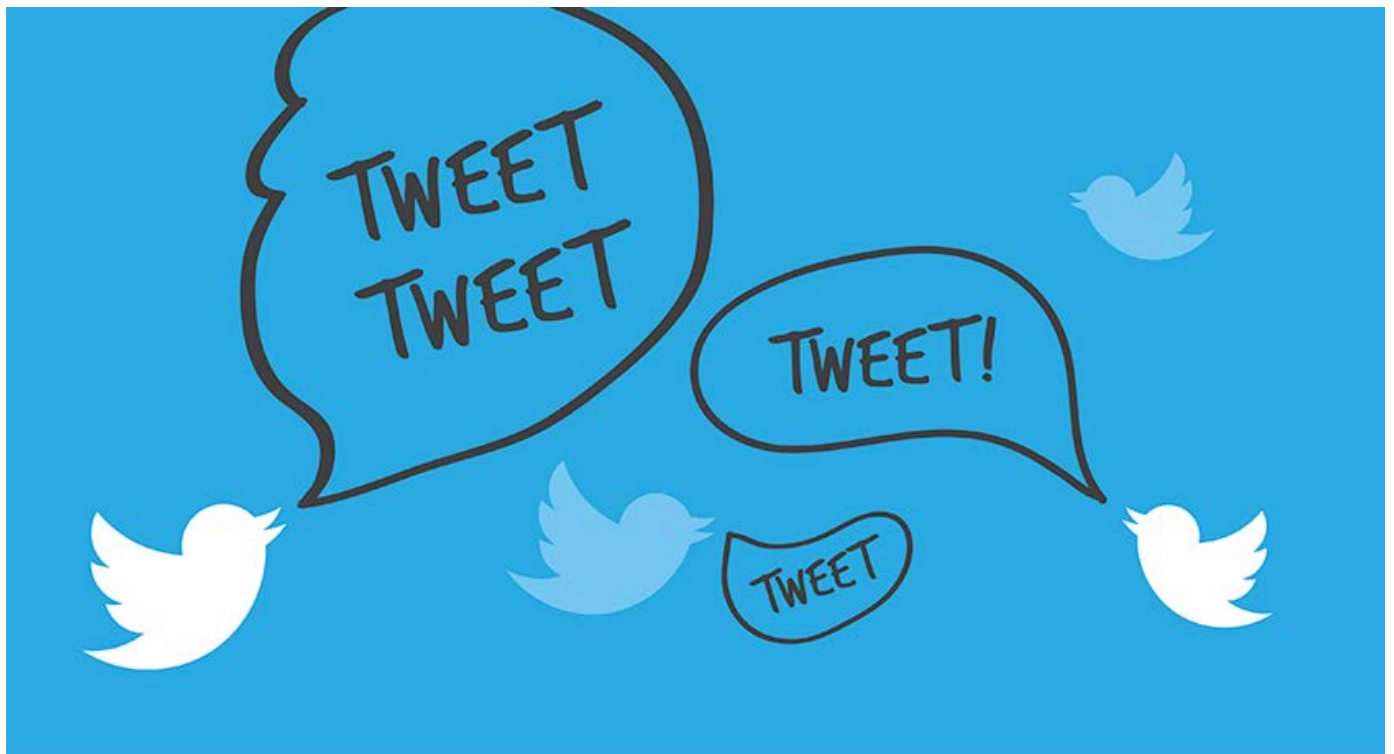
۲. کل وبسایت خود را با تبلیغات و بسته‌های فروشی خود پر نکنید:

دقت کنید بیشتر مردم توجهشان به کدام بخش‌های وبسایتان جلب می‌شود و بسته‌های تبلیغاتی و محصولات فروشی خود را در آن مکان‌ها قرار دهید تا مشتریان و بازدیدکنندگان فکر نکنند شما یک فروشنده نامنظم و شلوغ هستید.

معمولاً در ۵ بخش و مکان مختلف از صفحه وبسایت خود می‌توانید این بسته‌ها را ارائه داده و به نمایش بگذارید:

- در کناره‌های باریک صفحه: معمولاً بازدیدکنندگان یک صفحه وب به کناره‌های صفحه و تبلیغات آن نگاه می‌اندازند.
- در صفحه اصلی وبسایت: هنگامی که مخاطب در گوگل صفحه‌ای را جستجو می‌کند ممکن است صفحه اصلی وبسایت نمایان شود. بنابراین تقریباً اکثر بازدیدکنندگان صفحه اصلی وبسایت را می‌بینند.
- در بخش « درباره ما » ، افرادی این بخش را جستجو و نگاه می‌کنند که می‌خواهند با چگونگی کار شما آشنا شوند. پس این قسمت هم توسط برخی از بازدیدکنندگان وبسایت مشاهده می‌شود.
- در زیر و پایین صفحه وبسایت: تجربه نشان داده است که مردم تمایل دارند در بعضی از شرایط اطلاعات پایین صفحه وب را نیز مطالعه کنند.

- در میانه‌های صفحه: توجه بازدیدکنندگان به میانه‌های صفحه زیاد جلب می‌شود. سعی کنید مطالب جذاب و بروز در این قسمت قرار دهید تا کاربر شما از تمام مطالب رد نشود و سریع به انتهای صفحه نرود. قراردادن تبلیغات شما در ۵ بخش ذکر شده باعث ترغیب بیشتر کاربران جهت ثبت نام در سایت شما خواهد شد.



۳. مردم را مجاب به توئیت کردن کنید:

زمانی که شما یک وبلاگ می‌سازید یا پست می‌گذارید در واقع در حال خلق فضایی هستید تا آن را با دیگران به اشتراک بگذارید. در این راه باید عوامل محرکی باشد تا مردم را تحریک کند تا پست شما یا وبلاگ شما را توئیت کنند و با این کار اطلاعات سایت شما را به دیگران نیز منتقل کنند. مثلاً از عبارتهایی مثل برای توئیت کردن کلیک کنید، یا توئیت کردن آسان در این بخش، استفاده کنید. این روش باعث افزایش بازدیدکنندگان وبسایت و وبلاگ و مطالب به اشتراک گذاشته شما می‌شود. در ایران با توجه به محبوبیت لینکدین می‌توانید این کار را برای لینکدین هم انجام دهید.

۴. از مردم درخواست کنید تا پست‌های شما را به اشتراک بگذارند:

یادتان باشد که کاربران پست‌هایی را که دوست دارند با دیگران نیز به اشتراک می‌گذارند. پس شما باید حتماً به آن‌ها این مسئله را یادآوری کنید که پست‌ها و اطلاعات سایت شما را با دیگران نیز به اشتراک بگذارند. مثلاً از آن‌ها بخواهید به دوستان خود ایمیل بزنند و یا از آن بخواهند تا به وبسایت شما سر بزنند و از پست‌های شما دیدن کنند. گاهی اوقات اشکالی ندارد در پایین صفحه خود و پست‌هایتان نیز بنویسید و این نکته را یادآوری کنید که این مطلب با دیگران به اشتراک گذاشته شود. یا در انتهای ایمیل‌هایی که می‌فرستید، این مطلب را یادآور شوید. بهتر است این مورد را به صورت درخواست قرار دهید نه به صورت یک امر! مثلاً بهتر است در انتهای پست یا ایمیل خود این‌طور بنویسید: اگر از این مطلب خوشتان آمد آن را با دوستان خود نیز به اشتراک بگذارید.



۵. به بازدیدکنندگان کمک فکری کنید:

توجه داشته باشید که امکان دارد زیر پست‌های شما بازدیدکنندگان سؤالاتی از شما بپرسند و از شما بخواهند به آن‌ها کمک کنید. هوشمندانه‌ترین کاری که می‌توانید انجام دهید پاسخ به سؤالات کاربران و اطمینان دادن به آن‌ها برای رفع مشکلشان است. چون به احتمال زیاد آن‌ها برای چک کردن پاسخ سؤال خود به پست شما دوباره سر می‌زنند و دوباره از آن بازدید می‌کنند. حتی شما می‌توانید از آن‌ها بخواهید تا از طریق ایمیل با شما در ارتباط

باشند تا شما بتوانید یک رابطه دوستانه و صمیمی با آن‌ها برقرار کنید.

۶. حتماً در انتخاب اسم و لقب ایمیل خود هوشیار و با دقت باشید:

در انتخاب اسم و لقب ایمیل خود هوشیارانه عمل کنید. چون بازدیدکنندگان برای بار اول است که با شما آشنا می‌شوند و اسم و لقبی که استفاده می‌کنید تأثیر زیادی خواهد داشت. مثلاً امکان دارد افراد دیگری نیز با همان اسم وجود داشته باشند. بنابراین نباید سوءتفاهم شود.

۷. همیشه به پروفایل‌های خودسر بزنید و آن‌ها را چک کنید:

شاید راجع به اشتراک‌گذاری اطلاعات و اتصال آن به دیگر شبکه‌های مجازی در پروفایل‌های اجتماعی خود شنیده باشید. شما می‌توانید در پروفایل‌های شبکه‌های اجتماعی خود این کار را انجام دهید. می‌توانید با اتصال فید سایت به بافر (Buffer) محتوای سایت خودتان را با شبکه‌های اجتماعی‌تان یکسان سازی کنید.

حواس‌پرتی و غفلت در کار ممنوع!
مدیر



در این متن نکته‌های غفلت در جذب بازدیدکننده را گفتیم. حال زمان اصلاح کردن رویه قبلی و ایجاد تغییر است. مطمئناً کار آسانی نیست یا شاید احساس کنید کار بیهوده‌ای است که به ایمیل خود و لیست آن سروسامان دهید. اما همگی می‌دانیم که برای موفقیت باید قدم‌های کوچک و جزئی را نیز با دقت برداشت تا به یک موفقیت بزرگ رسید. از حواس‌پرتی و غفلت پرهیز کنید و به این نکات دقت کنید تا بازدیدکنندگان بیشتری را در سایت خود جذب کنید.