

# راز افزایش فروش سایت های نوپا در سال 1402

## خوش اومدید به مقاله ویژه و اختصاصی راز افزایش فروش سایت های نوپا در سال 1402

معمولاً فروشگاه ها یا سایت های خدماتی زمانی که راه اندازی می شوند سرعت بسیار پایینی در ارائه خدمات خود دارند. از طرفی برخی از مشتریان این سایت ها معمولاً آنها را اذیت می کنند و باعث می شوند نتوانند سرمایه گذاری خوبی برای توسعه کسب و کار خود داشته باشند. از سوی دیگر باید اشاره کنیم که در رقابت دیجیتال نیز قوانین متفاوتی پیدا شده است.

با این توضیحات در این مقاله قصد داریم نکاتی را به طور کامل و جامع به شما آموزش دهیم که می تواند فروش شما را بیش از دو تا پنج برابر افزایش دهد. برخلاف آنچه در دامنه های وب انگلیسی رایج است، مردم معمولاً در ابتدا فروش بیشتری دارند. یکی از دلایل این امر این است که آنها ساختار سایت خود را به گونه ای به کار می گیرند که بالاترین نتایج ممکن را به دست می آورند. از طرفی به این نکته توجه کنید که ساختار اولیه سایت شما به سئو بهتر سایت شما کمک "می کند" سئو = دید بهتر توسط مخاطب.

وقتی مشتریان شما از حضور شما آگاه نیستند، چگونه می توانید انتظار داشته باشید که بالاترین استقبال را از آنها داشته باشند. برای این منظور باید به راز فروش برای سایت های نوپا در سال 1402 توجه ویژه ای داشت. تا پایان این مقاله همراه من و سنو لرن باشید تا شما را با مهم ترین نکاتی که می تواند فروش سایت شما را متحول کند آشنا کنیم.

## راه هایی برای افزایش فروش فروشگاه های جدید

در این قسمت قصد داریم چند استراتژی رایج را به شما آموزش دهیم که ممکن است راز فروش سایت های نوپا باشد. اما مهمترین نکته این است که استراتژی فروش خود را با توجه به صنعتی که در آن فعالیت می کنید و از طرف دیگر رقبای خود بهبود ببخشید. کسب و کار شما ممکن است در بازاریابی تلفنی خوب باشد، بنابراین باید به دنبال استخدام یک نیروی فروش حرفه ای باشید. از سوی دیگر، برقراری ارتباط با مخاطبان می تواند دشوار باشد و در وهله اول باید خدمات خود را در سایت بفروشید. در این صورت باید روی طراحی وب سایت و طراحی مناسب فراخوان تمرکز کنید.

### آنچه در این مطلب می خوانید

1. راه هایی برای افزایش فروش فروشگاه های جدید.
2. سئو راز افزایش فروش برای سایت های جدید است.
3. شما باید مخاطبین خود را به طور کامل کنترل کنید و با آنها تماس بگیرید.
4. روی برندسازی خود در پلتفرم های بزرگ کار کنید.
5. متن آگهی فروشگاه اینترنتی خود را به صورت مرموز بنویسید.
6. راز افزایش فروش سایت های نوپا استفاده از تجربیات فروش اینترنتی دیگران است.
7. راز افزایش فروش برای سایت های نوپا استفاده از تکنیک های روانشناسی است.
8. با مشتریانی که خریدهای ناتمام دارند پیگیری کنید.
9. فرآیند فروش خود را تجزیه و تحلیل کنید.
10. سخن آخر.

## سئو راز افزایش فروش برای سایت های جدید است

اگر بخواهیم یکی از مهم ترین رازهای افزایش فروش را به شما آموزش دهیم باید به سئو اشاره کنیم. سئو بخش گم شده پازل فروش آنلاین است که می تواند بهره وری شما را تا حد زیادی افزایش دهد. از سوی دیگر، به خاطر داشته باشید که فروش آنلاین معمولاً نیاز به مشاهده دارد. یکی از راه حل هایی که می توانید برای وب سایت، شبکه اجتماعی و غیره خود استفاده کنید سئو است. فکر نکنید که سئو مختص سایت است. اگر صفحه اینستاگرام دارید، با سئو مناسب می توانید فروش انحصاری را افزایش دهید.

از یک طرف به این نکته توجه داشته باشید که آموزش سنو شما باید از منابع به روز باشد و ثانیاً سابقه عملی در پشت آموزش داشته باشد. مثلاً چسباندن از آن دسته موضوعاتی است که امروزه استفاده از آن به تخصص بسیار بالایی نیاز دارد و از طرفی از آنجایی که برخی از اصول آن مربوط به سنو کلاه سیاه است، حذف آن بسیار بهتر است. اما متأسفانه برخی از آموزش های سنوی بی کیفیت به شما توصیه می کنند از استیکرهای زیادی برای افزایش ورودی سایت خود استفاده کنید. اگر چنین است، می توانید باینس ریت و امتیاز اسپم سایت خود را افزایش دهید.

با در نظر گرفتن تمام نکاتی که به شما ارائه می شود، مهم است که آموزش سنو را از چه کسی و در چه سطحی دریافت می کنید. نکته بعدی که باید به آن توجه ویژه ای داشته باشید این است که سنو یک دانش فوق العاده به روز است. اگر به دنبال راز افزایش فروش سایت های جدید هستید و سنو را یکی از این رازها می دانید، باید بگوییم که سنو برای شما مهم است اگر بتوانید از استراتژی های آن به روز باشید. سرعت تغییر همیشه در جنگ فناوری حرف اول را می زند.

## شما باید مخاطبین خود را به طور کامل کنترل کنید و با آنها تماس بگیرید

راز افزایش فروش وب سایت های نوپا در سال 1402 نزدیک شدن به مشتریان است. به این نکته توجه کنید که مهمترین و اصلی ترین جزء فروش، مخاطبان وفادار هستند. مخاطبان وفادار برند شما را گسترش خواهند داد. مشتریان وفادار فروش شما را در شرایط سخت اقتصادی افزایش می دهند. برای رسیدن به این هدف، باید تمام تلاش خود را به کار بگیرید تا به مشتریان خود نزدیک شوید. شما باید از هر روش ممکن برای شناخت درست مشتریان خود استفاده کنید. به طور معمول، شخصیت های مشتری یک جزء کلیدی در کسب و کارهای بزرگ هستند.

اگر شما نیز به دنبال راز افزایش فروش سایت های نوپا هستید، باید سعی کنید از زوایای مختلف مشتریان خود را بررسی و تحقیق کنید. نکته بعدی که باید روی آن تمرکز کنید این است که با مشتریان ناراضی خود در مورد اینکه چرا از خدمات شما ناراضی هستند، پیگیری کنید. به عنوان مثال، در مراحل اولیه سایت شما، مشتری به شما مراجعه می کند و از شما خرید می کند، اما ناراضی است و قصد برگرداندن پول را دارد. به جای محتاط بودن نسبت به این مشتری، باید سعی کنید علت این اتفاق را بیابید.

نکته بعدی که باید به آن توجه ویژه ای داشته باشید این است که مشتریان ناراضی بزرگترین سرخ شما برای راز افزایش فروش از سایت های جدید هستند. معمولاً در کسب و کارهای بزرگ وقتی مشتری ناراضی است چندین مرحله به دنبال دارد، باید از تکنیک هم استفاده کنید. نکته بعدی که باید به آن توجه کرد این است که پرسونای مشتری توسط جامعه مشتریان تعریف می شود. در نتیجه، شما همچنین باید از نظرسنجی های مختلف استفاده کنید تا نظر آن ها را برای طراحی مسیر خرید ایده آل جلب کنید.



## روی برندسازی خود در پلتفرم های بزرگ کار کنید

امروزه سایت های بزرگی وجود دارند که زمینه تبادل نظر در مورد کالاها و خدمات هستند. به عنوان مثال سایت دیجی کالا از آن دسته سایت هایی است که افراد زیادی برای خواندن نظرات دیگران در مورد یک محصول به آن مراجعه می کنند. از دیگر سایت های این منطقه می توان به سایت نی نی اشاره کرد. یک سایت بسیار حرفه ای که در آن می توانید در مورد موضوعات مختلف بحث کنید. به عنوان مثال، شما یک وب سایت فروش لوازم آرایشی دارید. شما می توانید نام سایت و برند خود را در موضوعات مختلف این سایت ذکر کنید. راز افزایش فروش برای سایت های جدید همیشه نباید گران باشد. گاهی اوقات صبر و پشتکار شما در پیروی از استراتژی منجر به فروش می شود.

به عنوان مثال یکی از موضوعاتی که همیشه در قسمت بحث سایت های بزرگ مطرح می شود. نحوه آموزش زبان انگلیسی می توانید در این قسمت نکات مربوط به در یک سایت خاص در مورد آموزش زبان انگلیسی دارای تکنیک هایی است که می X مقالات سایت خود را بیان کنید. به عنوان مثال، ممکن است بگویید مقاله. توانید از آنها استفاده کنید. البته تکنیک های اضافی این مبحث نیز وجود دارد که در قسمت های بعدی به صورت کامل و جامع به آنها اشاره خواهیم کرد.

نکته بعدی که می توانید از آن استفاده کنید قسمت نظرات اینستاگرام، صفحات رقیب یا صفحات مکمل شماست. به عنوان مثال، شما تولید کننده مدل محلول شیشه نمک هستید. می توانید از سایت های پیچیده برای برندسازی سایت خود استفاده کنید. هدف از این استراتژی این است که نام برند خود را به مشتری معرفی کنید و توجه او را جلب کنید.

## مقالات پیشنهادی سنو لرن:

> [ساخت فروشگاه اینترنتی](#)

> [روش بی نظیر برای افزایش فروش فروشگاه اینترنتی 15](#)

متن آگهی فروشگاه اینترنتی خود را به صورت مرموز بنویسید

راز افزایش فروش برای سایت های نوپا این است که به طور مرموزی توجه مردم را به خود جلب کند. آنها باید از تکنیک هایی استفاده کنند که بازدیدکنندگان با مشاهده آن از خود بپرسند خدمات و محصولات این سایت در مورد چیست. توجه داشته باشید که قرار نیست از روانشناسی زرد برای افزایش فروش خود استفاده کنیم. بلکه قصد داریم سایت خود را به گونه ای برندسازی کنیم که بازدیدکنندگان جذب آن شوند. این وظیفه ما به عنوان طراح سایت است. شما باید متن آگهی فروشگاه اینترنتی خود را به گونه ای طراحی کنید که برای همه جذاب باشد. حتی رقیب شما با دیدن آن الهام می گیرد که واکنش نشان دهد. در این صورت می توان گفت که به اهداف خود رسیده اید.

البته این نکته را در نظر بگیرید که یک دروغ ممکن است مخاطبین زیادی را به صفحه شما جذب نکند. به عنوان مثال، زمانی که سایت شما به آموزش فتوشاپ می پردازد. اگر متن تبلیغ شما یک آموزش رایگان فتوشاپ در یک روز باشد، کاملاً طبیعی است که مخاطبان شما از آن صرف نظر کنند. اما اگر متن آگهی شما آموزش فتوشاپی با تکنیک های یادگیری سریع است، ممکن است افراد بیشتری به سایت شما علاقه مند شوند. راز افزایش فروش برای سایت های تازه کار مستلزم آن است که از خلاقیت خود استفاده کنید.

نکته بعدی که باید به آن توجه کنید این است که شخصی سازی متن آگهی فروشگاه های آنلاین رقبا قطعاً ممکن است برای شما کارساز نباشد. از سوی دیگر، باید به این نکته توجه داشته باشید که نمی توانید از تکنیک هایی استفاده کنید که به طور غیر واقعی برای سایت شما "غیر ممکن" هستند. همیشه سعی کنید ماهیت خدمات یا محصول خود را در متن آگهی خود بگنجانید. البته این کار باید غیر مستقیم انجام شود. در غیر این صورت ممکن است به نتایج دلخواه نرسید.

## راز افزایش فروش سایت های نوپا استفاده از تجربیات فروش اینترنتی دیگران است

یکی از مهم ترین نکاتی که می توانید برای افزایش فروش اینترنتی خود از آن استفاده کنید، تلاش برای تحقیق در مورد تجربیات فروش آنلاین دیگران است. گاهی اوقات ممکن است مجبور شوید برای آن هزینه کنید، گاهی اوقات می توانید به صورت رایگان به آن دسترسی داشته باشید. به عنوان مثال، اگر در آموزش وردپرس کار می کنید. با یک جستجوی ساده در یوتیوب، می توانید به تجربیات بسیاری از مدیران فروش آنلاین دسترسی پیدا کنید.

اما نکته مهم و حیاتی این است که تجربیات فروش دیگران را نباید دقیقاً تکرار کرد، بلکه باید حداقل شخصی سازی را داشته باشید. به عنوان مثال، اگر رقیب شما نتیجه خوبی از کمپین فروش تلگرام کسب کند. جدا از استفاده از تلگرام، باید تمام تلاش خود را بکنید تا از بازاریابی چند کاناله برای کسب و کار خود استفاده کنید. باید از تجربیات دیگران استفاده کنید و سعی کنید آن را تطبیق دهید. قطعاً تجربیات آنها پر سود نبوده و در مقطعی با هزینه های جانبی نیز همراه بوده است.

با در نظر گرفتن این موضوع باید سعی کنید فروش اینترنتی خود را به گونه ای سازماندهی کنید که کمترین هزینه های پیش بینی نشده را برای فروشگاه اینترنتی شما به همراه داشته باشد. با این حال، برخی از هزینه ها مانند تبلیغات در کانال های تبلیغاتی معتبر را نباید حذف کنید. بلکه باید تمام تلاش خود را بکنید تا برنامه تبلیغاتی خود را به درستی در حین مدیریت هزینه ها تعریف کنید. نکته بعدی که باید به آن توجه ویژه ای داشته باشید این است که تبلیغات شما باید هدف و نقطه شروع داشته باشد. اگر زمان تبلیغ شما تمام شده و به هدفتان نرسیده است، باید آن را کنار بگذارید.



## راز افزایش فروش برای سایت های نوپا استفاده از تکنیک های روانشناسی است

روانشناسی فروش یکی از مهم ترین زمینه هایی است که سایت های جدید به آن توجه کافی ندارند. اکثر اوقات سایت های تازه کار ورودی خوبی دارند و مشکل آنها تبدیل آنها به مشتریان واقعی است. با توجه به این مشکل باید سعی کنید به روانشناسی فروش توجه ویژه ای داشته باشید. اگر قرار است فروش شما در طول زمان افزایش یابد، استفاده شما از تکنیک های روانشناسی نیز باید افزایش یابد. به عنوان مثال، یکی از مهم ترین استراتژی ها در روانشناسی فروش، ایجاد احساسات در افراد است. زیرا عواطف مردم در خرید بیشتر از عقلشان فعال است.

این موضوع ربطی به نحوه تربیت و نژاد مردم ندارد. به نوعی می توان گفت اقتصاد رفتاری نیز مبتنی بر این استراتژی است. اکنون باید تمام توجه خود را معطوف کنید که چگونه می توانید خدمات خود را از طریق احساسات مردم به آنها معرفی کنید. به عنوان مثال، یکی از بهترین راه ها برای انجام این کار، ایجاد یک محیط جذاب و عالی برای آنهاست. بنابراین مردم می توانند لذت استفاده از این محصول یا خدمات را بهتر درک کنند.

یکی دیگر از تکنیک های روانشناسی فروش سایت های نوپا که می توانید از آن استفاده کنید قانون دست راست است. اکثر مردم به طور کلی راست دست هستند. به سمت راست ببینید. قیمت و سایر جزئیات را در سمت چپ قرار دهید. شما GIF همین دلیل همیشه به سمت راست توجه بیشتری می کنند. باید دکمه خرید را با باید ویژگی های محصولات خود را به گونه ای حفظ کنید که فرد جذب آن شود. در این صورت قطعاً می توانید یکی از این رازهای فعلی را پیدا کنید، راز افزایش فروش برای سایت های جدید!

## با مشتریانی که خریدهای ناتمام دارند پیگیری کنید

یکی از مشکلاتی که مردم به طور جدی با آن دست و پنجه نرم می کنند این است که مشتریان سبد خرید خود را نیمه پر می گذارند. این مشتریان معمولاً به دلیل نقص فنی، حواس پرتی خارجی، مشکلات مالی و غیره، خرید خود را لغو می کنند. دلیل لغو خرید آنها چه بود؟ آیا آنها مجبور شده اند به دلیل نقص فنی از خرید خود... صرف نظر کنند؟ و اینکه آیا قیمت محصول یا توضیحات محصول کامل نیست. آیا با بانک صادرکننده کارت مشکلی نداشت و

با پیگیری مشتریانی که سبد خرید خود را نیمه کاره رها کرده بودند، بیش از 40 درصد از آنها خرید خود را تکمیل کردند. این یک گزینه عالی برای افزایش فروش شما است. راز افزایش فروش برای سایت های تازه کار، توجه به جزئیات است. هرچه به جزئیات توجه بیشتری داشته باشید، بهره وری بیشتری می توانید به دست آورید. افزایش فروش برای سایت های جدید کار سختی نیست. چون پیچیدگی های زیادی تو سایتشون نیست

از طرف دیگر، به خاطر داشته باشید که اطلاعات را از آنها می گیرید. در چنین شرایطی، زمانی که کمپین فروش شما در جریان است یا قرار است جشنواره تخفیفی برگزار کنید. می توانید تا حد زیادی از آنها استفاده کنید. در نهایت به خاطر داشته باشید که نباید به مخاطبان خود برای دریافت اطلاعات فشار بیاورید. باید از مشتریانی که در مسیر فروش شما هستند اطلاعات بگیرید. در غیر این صورت کار شما ارزش بالایی ندارد و مشتری را از خود دور می کند.

## فرآیند فروش خود را تجزیه و تحلیل کنید

یکی از مهم ترین رازهای فروش برای سایت های تازه کار این است که سعی کنید فروش آنها را پیگیری کنید. این بررسی فروش باید تمام مراحل مختلف آن را پوشش دهد، به عنوان مثال، آنها باید بررسی کنند که چگونه مشتری را در سریع ترین زمان ممکن به خرید وادار کنند. آیا مراحل وجود دارد که می تواند یا باید حذف شود و مانع فروش مخاطب شود؟ نکته بعدی که باید به آن توجه کنند نتایج فروش هفتگی و ماهانه آنهاست. اگر هفته گذشته 5 خرید داشته اند و هیچ خریدی در این هفته ثبت نکرده اند، باید به دنبال پاسخ باشند.

اطمینان حاصل کنید که برای محصولات در هر موقعیت اقتصادی و اجتماعی مشتریانی وجود دارد. شاید شرایط کمی سخت باشد و فروش شما پایین آمده باشد. اما موضوع باید یک شیب کلی داشته باشد. در غیر این صورت نمی تواند به نتایج مطلوب اطمینان کافی داشته باشد. در نهایت، به خاطر داشته باشید که فروش شما بخشی پویا از کسب و کار شما است. شما باید تک تک عوامل موثر بر آن را بررسی کنید. از طرفی باید روی این موضوع تمرکز کنید که میزان فروش سایت شما موضوعی نیست که بتوان آن را با سایت های دیگر مقایسه کرد. هر سایت شرایط و ویژگی های منحصر به فرد خود را دارد و باید به صورت جداگانه بررسی شود.

## سخن آخر

در این مقاله در مورد راز افزایش فروش سایت های نوپا در سال 1402 با شما صحبت کردیم. اگر استراتژی خاصی برای افزایش فروش در کسب و کار خود پیدا کرده اید، آن را با سایر خوانندگان این مقاله در قسمت نظرات به اشتراک بگذارید. از سوی دیگر، به خاطر داشته باشید که مهمترین رکن برای افزایش فروش، اول شخصی سازی آن و دوم استفاده از نیروی فروش قوی برای ارائه خدمات است. هر چه کمتر برای فروش خود خرج کنید، کسب و کار شما کمتر درآمد خواهد داشت. منظور از هزینه، آموزش ویژه پرسنل فروش است. یا گاهی اوقات می توانید روی جلد آنها کار کنید.

## :مقالات پیشنهادی سنو لرن

> [گوگل چیست و چه تاثیری دارد؟ E-A-T الگوریتم](#)

> [معرفی بهترین شغل های 10 سال آینده ایران](#)

> [چگونه یک رپورتاژ آگهی خوب بنویسیم؟](#)

> [برای سایت های وردپرسی SSL آموزش فعال کردن امنیت](#)

شما چه امتیازی به این مقاله می‌دهید؟