

چرا فروش محصولاتمان از طریق سایت کم است؟

چکیده:

اینکه یک سایت فروشگاهی نمی تواند آن طور که انتظار می رود فروش داشته باشد دلایل متفاوتی دارد. اگر شما هم جزء افرادی هستید که سایتتان از لحاظ فروش، در حد قبولتان نیست باما همراه باشید تا دلایل این فروش کم را بررسی کنیم.



بسیاری از سایت های فروشگاهی ایرانی، فروش بسیار کمی دارند. این فروش در حدی است که گاه باعث نا امیدی صاحب سایت شده و موجب توقف فعالیت فروش اینترنتی می شود. امروز قصد داریم دلایل اصلی و مهم فروش کم این سایت ها را بررسی کرده و راهکارهایی برای حل این مشکلات به شما ارائه دهیم.

۱- بازدید و ترافیک کم سایت



برای توضیح این مطلب به یک مثال از دنیای واقعی توجه کنید:

فرض کنید شما صاحب یک فروشگاه فیزیکی هستید. تا زمانی که فردی یا افرادی به فروشگاه شما وارد نشوند آیا می توانید فروشی انجام دهید؟

پس قدم اول برای رسیدن به موفقیت فروشگاهتان آن خواهد بود که افرادی به فروشگاه شما وارد شوند.

در فروشگاه اینترنتی و سایت هم همین موضوع صدق می کند . یعنی تا زمانی که افراد و بازدیدکنندگان کافی وارد سایت شما نشوند میزان فروش شما کم و نزدیک به صفر خواهد بود . در حالت ایده آل حدود ۱٪ تا ۱ درصد بازدیدکنندگان سایت شما خرید می کنند . البته این موضوع به نوع محصولات و خدمات ، قیمت های محصولات و اعتبار سایت و موارد زیاد دیگری وابسته است . بنابراین اگر روزی فقط ۱۰۰ بازدید کننده واقعی دارید خیلی نمی توانید امیدوار باشید در فروش یک محصول ارزان بتوانید به سود خوبی برسید .

برای افزایش ترافیک سایتتان دو راه دارید : ۱- ایجاد ترافیک پولی ۲- ایجاد ترافیک رایگان .

برای مطالعه بیشتر می توانید از طریق لینک مقابل به [\(دو بخش کلیدی بازاریابی اینترنتی \)](#) مراجعه نمایید .

سعی کنید هرروز درباره روش های افزایش ترافیک تحقیق کنید و همواره نکات جدید را یاد بگیرید . از تمام رسانه های موجود برای افزایش ترافیک سایتتان استفاده کنید .

البته یکی از موفق ترین روش ها برای افزایش ترافیک سایت در دنیای امروز بازاریابی محتوا می باشد . سعی کنید در این زمینه بیشتر بیاموزید و با تولید محتوای رایگان برای مخاطبان به صورت با کیفیت ، افراد زیادی را به سایت خود هدایت کنید .

۲- طراحی و قالب سایت



گاهی که به یک فروشگاه مراجعه می کنید حس خوبی نسبت به آن فروشگاه ندارید ، با اینکه شاید محصولات خوبی در آن فروشگاه وجود داشته باشد و از لحاظ قیمت هم مناسب باشد ولی شما بدون توجه به محصولات از آن جا خارج می شوید . دقیقا همین موضوع برای فروشگاه و سایت اینترنتی هم صادق است .

گرافیک و ظاهر سایت نقش تعیین کننده ای در میزان توجه بازدید کننده به سایت و در نتیجه فروش سایت دارد . شما باید با اصول اولیه گرافیک سایت آشنا باشید . سعی کنید در سایتتان از رنگ های کمی استفاده کنید . دو یا سه رنگ کافی می باشد . همچنین در انتخاب رنگ ها هم آنچنان آزاد نخواهید بود . شما نمی توانید هر رنگ دلخواهی را برای سایت انتخاب کنید . ابتدا در گوگل در مورد رنگ های هارمونیک (همنشین) جستجو کنید تا به جداول رنگی برسید و در انتخاب رنگ سایت سعی کنید از این جداول کمک بگیرید .

از طرف دیگر رنگ سایت باید با موضوع سایت همخوانی داشته باشد . به عنوان مثال اگر یک سایت استخر آبی دارید اما رنگ بدنه سایتتان نارنجی است مشخصا حس خوبی برای کاربر ایجاد نمی کند زیرا انتقال دهنده حس

خنکی آب نیست. پس عملا می توان گفت فروش اینترنتی بلیط های استخر شما در این سایت نه تنها موفق نخواهد بود بلکه مشتری فکر خواهد کرد که داخل استخر شما هم وضع به همین ترتیب است و اصلا مسیر خود را برای دیدن یک لحظه استخر شما تغییر نخواهد داد.

همچنین علاوه بر رنگ در انتخاب فونت ها و المان های گرافیکی سایتتان هم نکاتی باید رعایت کنید .

تعداد فونت ها بهتر است تا حد ممکن کم باشد ، بهترین تعداد فونت برای یک سایت ۲ فونت می باشد .متن های سایت از یک فونت و عناوین از فونتی دیگر استفاده می کنند . البته لازم به ذکر است فونت های انتخابی تان هم باید با موضوع سایت هم خوانی داشته باشد .

۳- مکالمات سایت با کاربر



سایت های برتر دنیا بر بهبود پیام های سایت با کاربر همیشه کار می کنند .

مشکل غیر انگیزشی بودن پیام های سایت به کاربر از آنجا ناشی می شود که اغلب پیام ها و جملات توسط برنامه نویسان ساخته می شوند . نه از زبان بازاریابان اینترنتی. فرض کنید کسی از قبل عضو سایت شما بوده است و این موضوع را فراموش کرده است ، حال بعد از مدت ها دوباره به سایت شما مراجعه میکند و می خواهد خریدی انجام دهد وقتی به صفحه ثبت نام وارد می شود و ایمیل و مشخصات خود را وارد می کند با این پیام مواجه می شود . : ((متاسفیم ! این ایمیل قبلا در سایت استفاده شده است .)) این جمله یک پیام کاملا درست سیستمی است و می گوید چنین کاربری در دیتا بیس این سایت وجود دارد و امکان ثبت نام مجدد با این ایمیل وجود ندارد.

اما این پیام یک حالت خشک و خشن دارد و باید روی بهبود این پیام کار شود . مثلا می توانیم بنویسیم: ((شما قبلا در این سایت عضو شده اید ! اگر رمز ورود خود را فراموش کرده اید کفایت روی دکمه فراموش کردن رمز بزنید تا همین الان رمز عبور جدید برای ایمیلتان ارسال شود .))

سیستم موفقیت کوچک را در سایتتان راه اندازی کنید و تلاش کنید از هر اقدام کوچک کاربر قدردانی و تشکر کنید و آن را برای کاربر یک موفقیت نشان دهید.

با این شیوه کاربر احساس خوبی نسبت به سایت پیدا میکند و با هر قدم کوچکی که برای خرید بر می دارد تشویق می شود قدم های بعدی را بردارد .

۴- متن ضعیف توضیحات صفحه محصول



اگر توانستید در بازدیدکننده از سایت حس خوبی را ایجاد کنید ، آخرین معیار تعیین کننده کاربر در خرید از سایت ، توضیحاتی است که در صفحه محصول نوشته اید .

یکی از مهارت های خوب صاحب هر سایت فروشگاهی ، آماده کردن متن توضیحی محصول برای سایت است . باید بتوانید متن های توضیحاتی و تبلیغاتی حرفه ای بنویسید تا کاربر را به خرید از سایت هدایت کنید . در این مورد به چند نکته و توصیه زیر توجه کنید :

۱- متن صفحه توضیحات محصول را تا حد ممکن طولانی بنویسید . نگران این موضوع نباشید که شاید بازدید کننده کل متن را نخواند . اغلب کسانی که محصول را خریداری می کنند تمام توضیحات محصول را نمی خوانند ولی همین که می بینند توضیحات صفحه محصول بسیار طولانی است راحت تر اعتماد می کنند .

۲- چند سطر اول متن توضیحات و همین طور چند سطر انتهایی توضیحات ، کلیدی ترین بخش متن توضیحاتتان خواهد بود . سعی کنید مهم ترین مطالب و مزایای محصول را در این قسمت ها بنویسید . چرا؟

برای یافتن پاسخ این سوال می توانید به (([۵ سوال نکته مهم درباره محتوا نویسی صفحه محصول سایت](#))) مراجعه نمایید.

۵- سخت بودن فرایند خرید



شاید شما جز ۹۰٪ جمعیت ایران هستید که محصولی را به سبد خرید خود اضافه می کنید اما قبل از اتمام خرید آن را نیمه کاره رها می کنید. این موضوع دلایل زیادی ممکن است داشته باشد ولی یکی از دلایل کلیدی این مسئله سخت بودن فرایند خرید است. بازدید کننده با زدن دکمه خرید می بیند که باید اطلاعات بسیار زیادی را وارد کند و همین طور فرم هایی طولانی را پر کند همین امر باعث انصراف کاربر از خرید می شود.

یکی از ساده ترین کارها کاهش فیلدهایی است که هنگام خرید کاربر باید تکمیل کند. نکته دیگر آن است که فرم را طوری طراحی کنید تا بازدید کننده از وارد کردن اطلاعات ساده تر شروع کند و در انتها اطلاعات سخت تر را وارد کند.

شما هم می توانید از فروشگاه اینترنتی یا سایت خود درآمد کسب کنید اما برای به دست آوردن این درآمد باید اصول و قواعدی را رعایت کنید که اگر از رعایت این قواعد شانه خالی کنید شاید نتیجه دلخواهتان را مشاهده نکنید.

در پایان امیدواریم از نکاتی که در این مقاله آورده ایم بهره کافی را ببرید و با افزایش فروش محصولات سایتتان مواجه شوید.

موفق و سربلند باشید.

تیم آموزش و پشتیبانی [کاشان تی وی](#)

[محمد رضا احمدآبادی](#)