

ترفندهای افزایش فروش اینترنتی با وردپرس

www.hamyarwp.com



هدف از ساخت فروشگاه اینترنتی چیست؟ این همه هزینه می‌کنیم و وقت می‌گذاریم که به چه چیزی برسیم؟ کاملاً مشخص است. می‌خواهیم محصول و خدمات خود را به فروش برسانیم. اما بعد از اینکه فروشگاه اینترنتی خود را راه‌اندازی کردیم باید به فکر افزایش فروش اینترنتی در فروشگاه خود باشیم. شاید این بخش یکی از مهم‌ترین بخش‌های کار، برای شما باشد؛ اما نگران نباشید، ما امروز در این مقاله ترفندهای افزایش فروش آنلاین را به صورت کاملاً به شما آموزش می‌دهیم تا بتوانید به وسیله آن بازدهی بالایی از فروشگاه اینترنتی خود بگیرید و پیشرفت کنید.

افزایش فروش اینترنتی با وردپرس

اگر بخواهیم جزئی‌نگر باشیم موارد زیادی وجود دارند که در افزایش فروش اینترنتی با وردپرس یا هر نوع سیستم دیگری موثر هستند. در این پست ترفندهایی برای افزایش فروش اینترنتی با وردپرس برایتان خواهیم گفت که گزینه‌های طلایی هستند. فقط کافیست به آن‌ها دقت کرده و مورد استفاده قرار دهید.

1. ظاهر وبسایت برای افزایش فروش اینترنتی باید چشم‌گیر باشد!

اولین قدمی که برمی‌داریم طراحی ظاهری سایت است. در این مرحله صبر پیشه کنید تا بهترین گزینه را انتخاب کنید. اگر از قالب‌های آماده استفاده می‌کنید با دقت موارد موجود را بررسی کنید. به مقایسه بگذارید و مزایا و معایب آن‌ها را شناسایی کنید. اگر کسب و کارتان در مراحل اولیه است و بودجه کافی ندارید، بهترین انتخاب برای شما از بین [قالب‌های فروشگاه‌های وردپرس](#) است که بصورت کاملاً رایگان در [مخزن وردپرس](#) موجودند. اما اگر می‌خواهید از همین اول گزینه بهتری را انتخاب کنید، پیشنهاد می‌کنم سری به ژاکت بزنید. قالبی که انتخاب می‌کنید باید دارای ویژگی‌های خاصی باشد. این ویژگی‌ها عبارت است از:

- ظاهر زیبا و گرافیکی
- سطوح دسترسی آسان برای کاربران مخصوصا در صفحه اصلی
- سرعت بارگذاری بالا (در عرض ۳ ثانیه)
- دارای کدنویسی بهینه و استاندارد
- دارای امکانات کامل برای یک فروشگاه اینترنتی
- سازگاری با افزونه‌های استاندارد وردپرس
- سازگاری با مرورگرهای مختلف



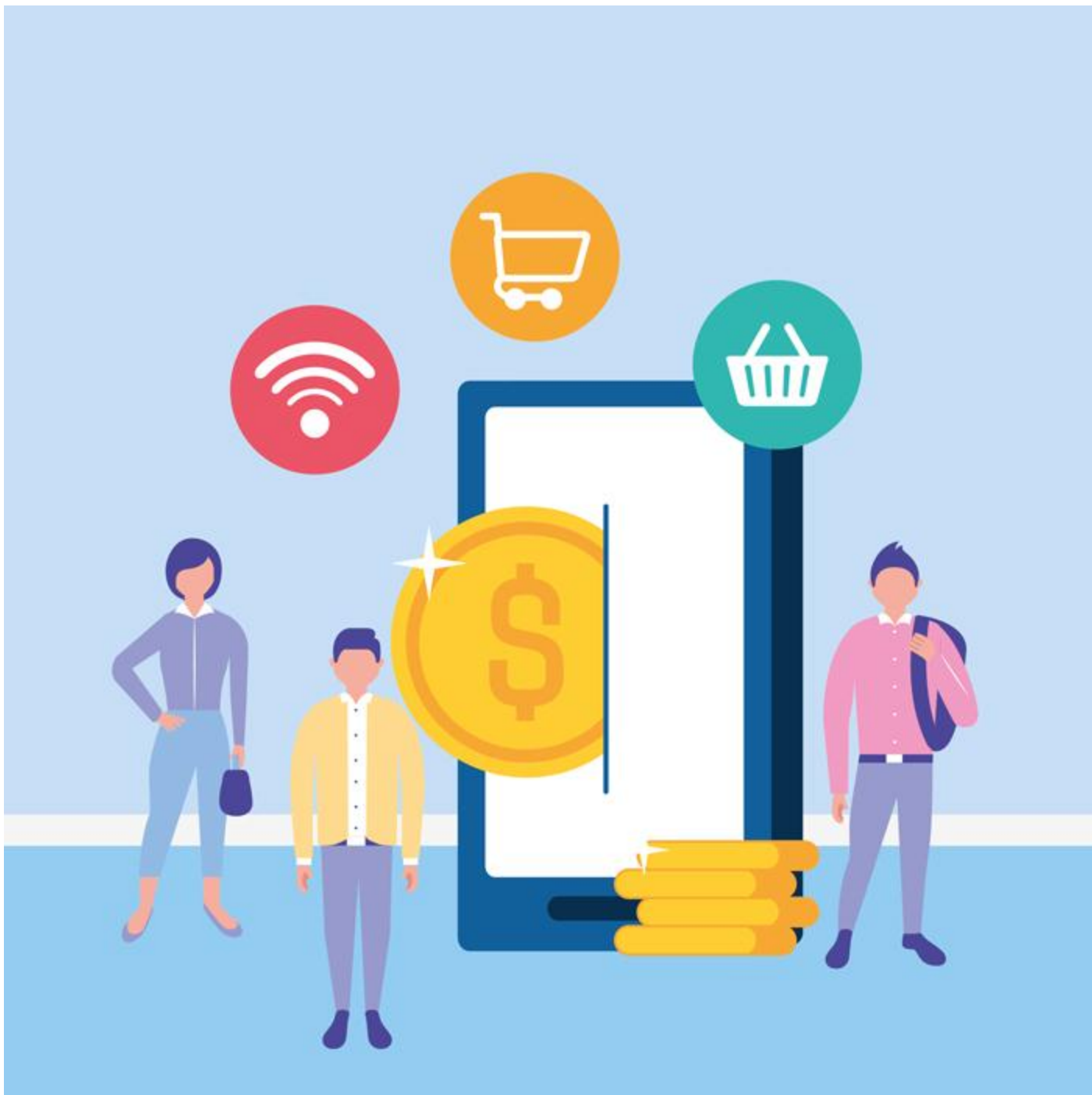
انتخاب قالب مناسب برای فروشگاه

حال اگر بودجه مناسبی در شروع فعالیت خود دارید، می‌توانید از یک طرح منحصر به فرد استفاده کنید. خواسته و نیاز خود را به طراحان وردپرس بگویید تا آن‌ها برایتان یک وبسایت حرفه‌ای از ۰ تا ۱۰۰ طراحی کنند؛ اما ناگفته نماند که این روش هم هزینه شمارا بالا می‌برد و هم زمانی زیادی نیز باید صرف طراحی آن شود.

2. یک تجربه کاربری (UX) کاملاً بهینه برای کاربران خود در نظر بگیرید!

منظور از UX بهینه، این است که وبسایت شما به گونه‌ای طراحی شده باشد که کاربران به راحتی بتوانند به محصولات دسترسی داشته باشند و هنگام خرید محصولات شما گیج نشوند. این موضوع به شما برای افزایش فروش اینترنتی در وبسایت، کمک بسیار زیادی خواهد کرد. از جمله مواردی که باید برای آسان‌تر شدن خرید در وبسایت انجام دهید به صورت زیر می‌باشند:

- از بردکرام (breadcrumb) در فروشگاه‌ها استفاده کنید؛ این ویژگی به کاربر کمک می‌کند که مسیر صفحه‌ای که اکنون در آن حضور دارد، تا صفحه اصلی را ببیند و [مسیر راهنما در فروشگاه](#) را نمایش می‌دهد.
- فیلدهای صفحه صورتحساب را کم کنید؛ اگر [فیلدهای صورتحساب](#) بهینه باشد، کاربر انگیزه بیشتری برای به پایان رساندن خرید خود پیدا خواهد کرد.
- دسترسی کاربران به محصولات را سرعت ببخشید؛ شما باید جوری فروشگاه اینترنتی خود را طراحی کنید که کاربر به راحتی به محصولات شما دسترسی پیدا کند و پروسه پیدا کردن محصول مورد نظر برای کاربر سریع باشد.
- از فیلتر قیمت، رنگ، مدل، جنس و... استفاده کنید.
- آیکون سبد خرید در صفحه اصلی حتما قرار بدید.
- دسته‌بندی محصولات در بخش فهرست‌ها به نمایش بگذارید.
- تصاویر واضح و با کیفیت برای محصولات فیزیکی در نظر بگیرید.
- جدیدترین محصولات در صفحه اصلی نمایش دهید.
- فرآیند ثبت سفارش و پرداخت را تا حد امکان کوتاه کنید.



تجربه کاربری بهینه

یادتان باشد که هرچه مراحل خرید در وبسایت شما کوتاهتر و سادهتر باشد، فروش شما بیشتر خواهد شد و حتما این افزایش فروش اینترنتی را به چشم خواهید دید.

3. امنیت را جدی بگیرید!

امنیت در دنیای واقعی به چه اندازه برایتان اهمیت دارد؟
 اگر امنیت سایت را از همان ابتدا جدی بگیرید به زودی با مشکلات عجیبی مواجه می‌شوید که تمام زحمات شما را به باد می‌دهد. یکی دیگر از گزینه‌هایی که بصورت غیرمستقیم بر افزایش فروش اینترنتی با وردپرس اثرگذار است، همین موضوع امنیت است. وقتی امنیت سایت تامین نباشد، نه خودتان می‌توانید انتظار درستی از فروشگاه داشته باشید نه کاربران و مشتریان به شما اعتماد می‌کنند. برای این منظور چه کنیم؟



امنیت فروشگاه

- از همان ابتدا سرویس‌های امنیتی را انتخاب کنید که استاندارد بوده و از فاکتورهای امنیتی بهره‌مند باشد.
- افزونه‌ها و کدهایی که می‌خواهید به وبسایت وردپرسی خود اضافه کنید را از قبل در محیطی تستی اجرا کنید و سپس به محیط اصلی انتقال دهید.
- دسترسی مدیران، ویرایشگران، نویسندگان و کاربران را در نظر داشته و محدودیت‌های دسترسی برای آن‌ها ایجاد کنید.
- از **کدهای امنیتی** و کپچا در بخش نظرات، ورود و عضویت استفاده کنید.
- برای مراحل پرداختی از درگاه‌های ایمن استفاده کنید.
- **گواهینامه SSL** را هرگز فراموش نکنید.
- حتماً از یک افزونه امنیتی مانند **Cloudflare** کمک بگیرید.
- از پسوردهای قوی و احراز هویت دو مرحله‌ای حتماً استفاده کنید.

با این تفاسیر به شما قول می‌دهیم وبسایتی ایمن را می‌سازید و نظر افراد را به خود جلب می‌کنید.

4. با مشتریان خود ارتباط برقرار کنید!

مشتری زمانی که راه‌های ابراز نظر خود را در سایت شما بیابد، دلگرم شده و قصد ماندن می‌کند. همین که بماند یعنی شما در افزایش فروش اینترنتی با وردپرس موفق بوده‌اید. برای این منظور باید چه کنیم؟

- بخش دیدگاه‌ها را برای مطالب و صفحه محصولات باز بگذارید، جواب سوالات را به صورت منظم پاسخ دهید.
- اگر محصولات شما نیازمند پشتیبانی است حتماً از **سیستم چت آنلاین** در سایت کمک بگیرید.

- قسمت ارتباط با ما را در بخش فهرست‌ها فراموش نکنید.
- اگر خدماتی را ارائه می‌دهید بد نیست از [سیستم ارسال تیکت](#) نیز کمک بگیرید.

[قالب فروشگاه‌های Easy Mart فارسی](#)

5. سئو فروشگاه را برای افزایش فروش اینترنتی جدی بگیرید!

حرف از سایت و پیشرفت که می‌شود، محال است نامی از سئو به میان نیاید. پس مسلماً گزینه مهمی است که همه به دنبال کسب مهارت‌هایی در راستای بهینه‌سازی هستند. واقعیت اینجاست که اگر نتوانید سایت خود را به گوگل معرفی کنید و در چشم او جای نگیرید، باید قید فروش و پیشرفت را بزنید. برای اینکه این عملیات با موفقیت صورت گیرد لازم است با الگوریتم‌های گوگل آشنا شوید، با فاکتورهایی که در هر دوره تغییر می‌کنند سر و کله بزنید و در نهایت نکات مهمی را درباره سئو بدانید. اینگونه می‌توانید وبسایتی موثر و بهینه داشته که در جایگاه مطلوبی قرار می‌گیرد. زمانی که این اتفاق می‌افتد مسلماً باید منتظر افزایش فروش اینترنتی با وردپرس بود. (پیشنهاد می‌کنیم [بهبود سئوی ووکامرس و افزایش فروش](#) را مطالعه کنید).



سئو در فروشگاه اینترنتی

6. برای مشتریان فروشگاه خود پیشنهادات ویژه در نظر بگیرید!

یکی از راه‌هایی که می‌توانید کاربران وبسایت خود را به خریدار تبدیل کنید و افزایش فروش اینترنتی خوبی را تجربه نمایید، قرار دادن تخفیف برای محصولات است که می‌توان به صورت [کین تخفیف](#) در ایمیل و پاپ آپ و یا پیشنهاد لحظه‌ای

باشد. شما می‌توانید روزانه یک‌سری محصول را همراه با زمان‌بندی، تخفیف بگذارید و در صفحه اول نمایش دهید. این کار باعث افزایش ترافیک و در نهایت افزایش فروش شما می‌شود.

7. برای کاربران حس اطمینان برای خرید ایجاد کنید!

ایجاد حس اطمینان در کاربران برای خرید مسئله بسیار مهمی می‌باشد. حال شاید از خود بپرسید که چطور می‌توان این حس را به کاربران فروشگاه داد؟ روش‌های متفاوتی برای این کار وجود دارد که بهتر است برای افزایش فروش اینترنتی آنها را انجام دهید. سه مورد از آنها در پایین ذکر شده‌اند:

- دریافت نماد اعتماد الکترونیکی ([Enamad](#)) ، که به عنوان یک مجوز برای فروشگاه‌های اینترنتی تلقی می‌شود. همچنین اگر شما این نماد را داشته باشید می‌توانید درگاه پرداخت مستقیم برای وبسایت خود دریافت نمایید.
- قرار دادن امکان برگشت دادن محصول طی یک زمان خاص، در صورت نارضایتی، و یا برگشت دادن مبلغ به صورت بی قید و شرط می‌تواند معجزه کند.
- قرار دادن انتخاب روش پرداخت مبلغ محصول برای مشتری، مخصوصا پرداخت در محل می‌تواند باعث ایجاد حس اطمینان در کاربر شود.

8. حمل و نقل رایگان برای افزایش فروش آنلاین عالیست!

یکی از روش‌هایی که دیجی‌کالا را به موفقیت رسانده، حمل و نقل رایگان برای محصولاتی است که قیمت آن‌ها بالاتر از ۱۵۰ هزار تومان است و بصورت رایگان ارسال می‌شود. شما هم می‌توانید این امکان را برای مشتریان خود فراهم کنید. وقتی مشتری با حمل و نقل رایگان مواجه می‌شود، تمایل بیشتری برای خرید از شما پیدا می‌کند.

9. شبکه‌های اجتماعی را همیشه جدی بگیرید!

درست است که استفاده از هر نوع شبکه اجتماعی بستگی به نوع کسب و کارتان دارد اما وجودش ضروریست. محصولات و محتوای فروشگاه را حتما در شبکه‌های اجتماعی، مخصوصا اینستاگرام به اشتراک بگذارید. افرادی در همین شبکه‌ها هستند که به دنبال خدمات و محصولاتی هستند که شما آن را دارید. اینگونه به شما مراجعه می‌کنند.

همچنین امکان اشتراک گذاری محصولات در شبکه‌های اجتماعی توسط کاربران را در وبسایت خود قرار دهید؛ چون زمانی پیش می‌آید که کاربری از محصولی خوشش آمده و تمایل دارد به دوستان خود معرفی کند.

10. حتما ایمیل مارکتینگ را برای محصولات خود در نظر بگیرید!

شاید ایمیل را یک راه منقضی شده بدانید اما سخت در اشتباهید. می‌توانید با بازاریابی ایمیلی یا همان ایمیل مارکتینگ در افزایش فروش اینترنتی با وردپرس موثر باشید. فقط باید بدانید دقیقا در چه زمان‌هایی از آن استفاده کنید.

- در هنگام ارائه تخفیف
- اطلاع‌رسانی برای فروش محصولی جدید
- ارسال یک کتاب الکترونیکی بصورت رایگان
- جدیدترین محصولات هفته یا ماه

11. به مشتریان وفادار خود نگاه ویژه‌ای داشته باشید!

کاربرانی که به صورت مداوم از شما خرید می‌کنند بسیار مهم هستند و شما باید نگاه ویژه‌ای به آنها داشته باشید و کاری کنید که خرید اینگونه افراد ادامه‌دار شود و هر روز محبوبیت شما نزد آنها افزایش یابد. برای این منظور می‌توانید تخفیفات ویژه و یا جایزه برای آنها در نظر بگیرید. این کار در افزایش فروش اینترنتی می‌تواند بسار کارساز باشد.

12. سیستم امتیازدهی به مشتریان در فروشگاه راه اندازی نمایید!

سیستم امتیازدهی به مشتریان به شما این امکان را می‌دهد که به کاربران بعد از هر خرید امتیازی دریافت کنند و از آن امتیازها در خریدهای بعدی استفاده کنند. شما می‌توانید مقدار هزینه‌ای که برای هر امتیاز در نظر می‌گیرید را در زمان‌های مختلف تغییر دهید. یعنی در اولین گام کمی بیشتر قرار دهید و سپس آن را کم کنید و به این شکل مشتریان را مشتاق به فعالیت و خرید نمایید.

14. تولید محتوا برای افزایش فروش اینترنتی را فراموش نکنید!

فرقی ندارد چه سایتی داشته باشید، در هر صورت لازم است برای آن محتوای غنی تولید کنید. در فروشگاه اینترنتی هر کدام از محصولات نیازمند توضیحات کامل با رعایت اصول سئو هستند. در بخش بلاگ فروشگاه هم دقیقاً باید همانند یک سایت خبری، محتوای استاندارد و حرفه‌ای تولید شود. این مسئله باعث جذب کاربر و افزایش اعتبار کارتان شده و در نهایت منجر به افزایش فروش اینترنتی با وردپرس می‌شود.

نتیجه نهایی

وقتی فروشگاه اینترنتی راه‌اندازی می‌کنیم مسلماً باید به دنبال افزایش فروش در آن باشیم. برای افزایش فروش اینترنتی با وردپرس می‌توانید راهکارهای زیادی را در نظر بگیرید. ما برخی از راهکارهای طلایی را در این مقاله برایتان مشخص کردیم که اگر به آن توجه کنید حتماً به موفقیت خواهید رسید.