

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



نویسنده: تیم تحریریه ناصر حقیقی

آدرس صفحه: <https://b2n.ir/g79978>

## مقدمه

آیا می‌خواهید با دیجیتال مارکتینگ فروش خود را افزایش دهید؟ این امکان وجود دارد اگر استراتژی‌های مناسب را برای تجارت خود انتخاب کنید. انتخاب استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال مناسب می‌تواند تعامل را بهبود بخشد، مخاطبان مورد نظر شما را جذب کند، تبدیلات بیشتری را به همراه داشته باشد و منجر به فروش شود.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



## راههای منحصر به فرد برای افزایش فروش

تبدیل شدن به یک برند با نفوذ و محبوب در بین مخاطبان هدف شما چیزی است که همه ما می‌خواهیم. اما گفتنش راحت‌تر از انجام دادن است. شما باید در مورد پیشرفت خود از نظر نتیجه و درآمد فکر کنید.

در زمان کنونی، بهبود فروش با بازاریابی دیجیتال قطعاً بهترین گزینه است. شاید، مشتریان ایده آل شما در حال حاضر در رسانه‌های دیجیتال حضور دارند. چرا از این فرصت برای ارتباط با آنها در جایی که فعالیت می‌کنند استفاده نمی‌کنید؟

در این مقاله برخی از روشهای منحصر به فرد برای افزایش فروش در شرایط اقتصادی مشکل دار مورد بحث قرار می‌گیرد، به ویژه هنگامی که مردم سعی می‌کنند بیش از هزینه خود صرفه جویی کنند.

## اهمیت بازاریابی دیجیتال برای تجارت شما

گروه مصرف کنندگان احتمالی که می‌توانید به صورت آنلاین پیدا کنید بسیار بیشتر از گروه افرادی است که شاید بتوانید به صورت محلی جذب کنید. آنجاست که بازاریابی دیجیتال می‌تواند به شما کمک کند. این به شما امکان می‌دهد از طریق استراتژی‌هایی که هم مقرون به صرفه و هم قابل اندازه‌گیری هستند، به مخاطبان بیشتری برسید.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



برخی دیگر از مزایای بازاریابی دیجیتال عبارتند از:

- شما می‌توانید با مشتریان احتمالی خود تعامل داشته باشید و دقیقاً بدانید که آنها به دنبال چه چیزی هستند.
  - شما می‌توانید به یک بازار جهانی دسترسی پیدا کنید.
  - شما می‌توانید در هزینه‌های خود صرفه جویی کرده و با بودجه کمتری نسبت به تکنیک‌های معمول تبلیغاتی به مشتریان بیشتری دسترسی پیدا کنید.
  - شما می‌توانید مخاطبان خود را بهتر بشناسید و به آنها اجازه دهید شخصاً شما را بشناسند و وفاداری به نام تجاری ایجاد کنند.
  - می‌توانید پاسخ‌های تلاش‌های بازاریابی خود را در زمان واقعی ردیابی کنید.
- در اینجا بیست روش اصلی منحصر به فرد برای افزایش فروش حتی زمانی که مشتریان تمایلی به خرج کردن پول خود ندارند آورده شده است:

## ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



### بر ارزشی که ارائه می‌دهید تمرکز کنید

بر ارزشی که ارائه می‌دهید تمرکز کنید و آن را با الزامات مشتری احتمالی مطابقت دهید. مشتریان تنها زمانی قیمت‌ها را زیر سوال می‌برند که ارزش آن محصول را درک نمی‌کنند. با ارائه ارزش بیشتر از انتظارات مشتری، محصول را به عنوان یک محصول ایده‌آل معرفی کنید.

همیشه به یاد داشته باشید بهترین مشاغل آنهایی هستند که ارزشی را که به مشتریان خود وعده داده‌اند به نحوی فراتر از انتظارات آنها ارائه می‌دهند. مشتریان دوست دارند مزایای خرید خود را سریع، قابل اعتماد و مداوم دریافت کنند. بنابراین مطمئن شوید که ارزش محصول یا خدمات خود را به مشتریان واضح اعلام می‌کنید.

### نقاط درد موجود را درک کنید

مشتریان برای خرید اقلام مورد نیاز خود هزینه می‌کنند، حتی اگر در کل هزینه کمتری را خرج کنند. تیم‌های فروش می‌توانند با تمرکز بر تشخیص نقاط ضعف فعلی مشتریان خود، فروش خود را در این دوران دشوار اقتصادی افزایش دهند. با تسکین این درد از طریق محصول یا خدمات خود، می‌توانید به رشد و پیشرفت خود ادامه دهید.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



## افزایش فروش

هنگامی که مشکلات مشتریان خود را کاملاً درک کردید، می‌توانید شرکت یا محصول خود را به عنوان راه حلی برای مشکلات آنها تعیین کنید. بعلاوه، به شما کمک می‌کند تا بدانید برای شاد نگه داشتن آنها به چه چیزی نیاز دارید.



به عنوان مثال، اگر نقاط ضعف مشتریان شما عمدتاً مالی هستند، می‌توانید ویژگی‌های محصول خود را در چارچوب یک برنامه فروش اقساطی نیز برجسته کنید تا مشتریان از تجربه بهتری از شما برای خرید داشته باشند.

## محصولی را که می‌فروشید تحویل دهید

یک رویکرد موثر برای افزایش فروش هنگامی که مشتریان پول کمتری دارند این است که محصولی دقیق را که تبلیغ می‌کنید ارائه دهید. ارائه راه حل خوب آسان است، اما

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



شما همچنین باید به دنبال ارائه پیشنهاد ملموس باشید، زیرا این بازده زمانی اهمیت دارد که مشاغل کمتر هزینه می‌کنند. به هر حال، همه می‌خواهند نتایج را ببینند و نتایج زمانی بهترین است که بتوانید به آنها تکیه کنید.

## نقاط عطف فروش را در نظر بگیرید

با شرایط اقتصادی موجود، برای هر فرصتی دو نقطه عطف فروش وجود خواهد داشت. نقطه عطف اولیه ایجاد بهترین محصول یا خدمات برای برآوردن نیازهای مشتری احتمالی شما است. مورد دوم حول جنبه مالی است که به موقعیت اقتصادی برند شما می‌پردازد. شما باید یک پرونده تجاری و پیشنهاد ارزشمند بسازید که با تصمیم گیرندگان مالی شرکت شما در مبارزه برای سرمایه پیروز شود.

## ارائه طیف گسترده‌ای از خدمات

بازخورد یک دارایی مهم در هر خط فروش است، به ویژه اگر بتوانید مشخص کنید که محصول یا خدمات شما در مقایسه با دیگران کجا ضعف دارد.



# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



## افزایش فروش

با ارائه طیف گسترده‌ای از خدمات به مشتریان، برای مشارکت آنها اهمیت بیشتری قائل می‌شوید. این یک نسبت فروش بالاتر و یک رابطه قوی‌تر ایجاد می‌کند. هر دوی اینها برای ایجاد مشاغل سودمند متقابل بسیار مهم هستند.

## برنامه بازاریابی آنلاین خود را بهبود بخشید

اگر می‌خواهید بدون هزینه اضافی فروش بیشتری ایجاد کنید، باید هدایت ترافیک ارگانیک هدفمند به سایت یا صفحه فرود خود را در نظر بگیرید. به جای اینکه فقط به تبلیغات پولی وابسته باشید، باید به فکر ایجاد محتوای همیشه سبز به عنوان بخشی از استراتژی بازاریابی محتوا باشید.

محتوای همیشه سبز در کاهش هزینه‌های بازاریابی بسیار موثر است زیرا می‌توانید از آن به روش‌های مختلف بدون تولید مقدار بیشتری از آن استفاده کنید. علاوه بر این، شما باید کلمات کلیدی یا عبارات مرتبط با آنچه را که قصد ترویج آن را دارید، هدف قرار دهید. این استراتژی‌ها می‌توانند به کاهش هزینه‌ها و افزایش فروش کمک کنند و مزایای دو برابری را برای نام تجاری شما ارائه دهند.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



## زمان کمتری را صرف سرنخ‌هایی کنید که به فروش تبدیل نمی‌شوند

بسیاری از برندها با مشکل یافتن سرنخ‌هایی روبرو هستند که واجد شرایط نیستند. سرنخ‌های واجد شرایط آنهایی هستند که معیارهای خاصی را برآورده می‌کنند، که باعث می‌شود آنها امروز یا در آینده خرید کنند.



با کسب پیش فروش، کسب و کار می‌تواند زمان کمتری را صرف برقراری ارتباط با کاربرانی کند که قصد خرید ندارند. در نتیجه، می‌توانید زمان بیشتری را صرف ارتباط با کسانی کنید که می‌خواهند از شما خرید کنند.

با این مرحله ساده، ممکن است هزینه‌های کلی بازاریابی خود را کاهش دهید زیرا مجبور نخواهید بود که نمایندگان فروش یا سایر کارمندان را به دنبال راه‌هایی که به نتیجه نمی‌رسند مشغول کنید. پس از بستن قرارداد با یکی از سرنخ‌های خود، می‌توانید از طریق روابطی که به تازگی ایجاد کرده‌اید از معاملات بزرگتر با مشاغل مربوطه استفاده کنید.



## ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



### مشارکت فعال مصرف کنندگان و چشم اندازها

هنگامی که مصرف کنندگان رفتار محدودی در هزینه نشان می‌دهند، فروشندگان باید استراتژی بیشتری برای ثابت نگه داشتن فروش داشته باشند، چه برسد به افزایش فروش. ایده‌ای برای بهبود فروش هنگامی که مشتریان کمتر هزینه می‌کنند این است که آنها را فعال‌تر درگیر کرده و مستقیماً به نیازها و خواسته‌های آنها پاسخ دهیم. این ممکن است شامل کاهش قیمت‌های شما، ارائه تبلیغات ویژه یا حتی تغییر ترکیب محصول شما باشد.

### ایجاد اعتماد و همسویی با مشتریان

وقتی به جای فروش اقلام به مشتریان خود رسیدگی می‌کنید، می‌توانید بر چشم اندازهای فروش کوتاه مدت و بلند مدت تأثیر بگذارید.

بازاریابان باید ارزش‌های خود را با مشتریان هماهنگ کنند تا اعتماد آنها را جلب کنند و آنها را ترغیب به خرید کنند.

### مخاطبان هدف خود را شناسایی کنید

شخصیت خریدار نه تنها شامل اطلاعات جمعیتی مانند سن، جنسیت و سطح تحصیلات است، بلکه مواردی را نیز دارد که می‌توانید برای برقراری ارتباط معنادار از آنها استفاده کنید.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



به عنوان مثلا:

- منافع
- چالش ها
- اهداف
- وابستگی
- نقش کار
- موقعیت مکانی (شهر، محله و ...)

برای ایجاد این پرسشنامه از اطلاعاتی که در مورد مصرف کنندگان واقعی خود دارید استفاده کنید. اگر این اطلاعات را ندارید، نظرسنجی را برای بهترین مصرف کنندگان تکراری خود ارسال کنید. با تیم فروش و نمایندگان خدمات مشتری خود صحبت کنید. آنها بینش قابل توجهی را ارائه می‌دهند.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



## در حمایت از اهداف مشتری انعطاف پذیر باشید

فروشنندگان اگر بر اهداف متغیر مشتریان خود تمرکز کنند و در مورد نحوه کمک به مشتریان در دستیابی به این اهداف، انعطاف پذیر باشند، رونق می‌گیرند.

این رویکرد می‌تواند به شما در صنعت خود امتیازات فراوانی ارائه کند همچنین مشتریان شما را بیشتر ببینند. این استراتژی می‌تواند فرصت‌های بیشتری برای شما بوجود آورد و همچنین سود بیشتری برای شما رقم بزند.

## تخفیف باعث شادی بیشتر مشتریان می‌شود

ارائه تخفیف می‌تواند مشتریان شما را شادتر و ملزم به خرید اقلام شما کند و تجربه عمومی مشتری را افزایش دهد. مشتریان شادتر بیشتر خرج می‌کنند.



## ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



وقتی افراد داخل فروشگاه یا کسب و کار شما خوشحال و آرام باشند، مطمئناً محصولات شما را جذاب خواهند دید. آنها مجبورند بمانند تا چیزی را که دوست دارند کشف کنند و پول خود را برای دریافت آن خرج کنند.

مشتریان به طور قطع به نام تجاری شما پاسخ مثبت خواهند داد. هنگامی که مشتریان شروع به خرید از شما می‌کنند به این فکر می‌کنند که پول خود را برای سرمایه گذاری خرج می‌کنند و پول آنها بیهوده خرج نشده است.

### ساخت باشگاه مشتریان وفادار

یکی از رایج‌ترین راه‌ها برای خرید مجدد مشتریان ارائه امتیاز یا تخفیف در خریدهای بعدی به ازای خرید بیشتر و یا عضویت در باشگاه مشتریان است. این روش باعث جذب مشتریان بیشتر و وفادارتر و همچنین سود بیشتر خواهد شد.

مشتریان برای برند شما ارزش قائل خواهند بود و وقتی بدانند برای هر خرید تخفیف‌های بیشتری در انتظارشان است نام شما را در خاطرشان حفظ می‌کنند.

### فروش مدت دار

یکی از روش‌های موثر در افزایش فروش ارائه روش مدت دار است در این نوع معامله افراد خریدهای خود را انجام داده و هزینه را طی ۲ الی ۳ ماه به شما پرداخت می‌کند.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



این روش به مشتریانی که دارای مشکلات مالی نیز هستند نیز امکان خرید می‌دهد تا بتوانند نیازهای خود را برطرف کنند.

## از مشتریانان بخواهید شما را تبلیغ کنند

وقتی مشتریان از شما خرید می‌کنند به آن‌ها پیشنهاد دهید تا اگر از خریدشان راضی بودند شما را به دیگران معرفی کنند این روش نه برای شما هزینه‌ای دارد و نه برای مشتری شما.



همچنین می‌توانید برای این کار به مشتریانی که شما را به دیگران معرفی می‌کنند امتیازهایی بدهید تا آنها با اشتیاق بیشتری این کار را ادامه دهند.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



## برای شنیدن حقایق ناراحت کننده آماده باشید

ذهن خود را برای شنیدن حقایق ناراحت کننده از طرف مصرف کنندگان آماده کنید و با شنیدن آنها به فکر تغییر در جنبه‌های فروش و یا تهیه اجناس خود باشید تا مشتریان شما نیز از این سو شما را بیشتر ببینند.

## با مشتریان خود ارتباط برقرار کنید

یکی از راه‌های بازگشت مشتریان و خرید مجدد تماس با آنها از طریق تماس تلفنی یا پیامکی و یا ارسال ایمیل به مشتریان سابق است. این راه یکی از راه‌های افزایش فروش و در نتیجه با هزینه بسیار پایین است و در اکثر مواقع مشتریان به آن پاسخ مثبت می‌دهند و برای خرید از شما مراجعه می‌کنند.

## از مشتریان بخواهید در مورد شما و محصولات نظر بدهند

امروزه مردم برای اعتماد بیشتر نظرات افراد مصرف کننده را بیشتر از تبلیغات شما قبول دارند پس با در نظر گرفتن این موضوع از مشتریان خود بخواهید در مورد محصولات شما نظراتشان را ارائه کنند تا دیگران نیز برای خرید اعتماد بیشتری نسبت به محصولات شما داشته باشند و خریدشان را نهایی کنند.

در این روش هرچه نظرات مثبت نسبت به محصولات شما بیشتر باشد مشتریان جدیدتر بیشتری برای خرید از شما اقدام می‌کنند و علاوه بر آن هر چه مشتریان تجربه مثبت‌تری

## ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



از خرید از شما داشته باشند شما را بیشتر به افرادی که می‌شناسند معرفی می‌کنند و این منجر به بازاریابی دهان به دهان شده که بسیار موثر است و هیچ هزینه‌ای ندارد.



### خودتان را نمایش دهید

اگر واقعاً می‌خواهید در یک بازار شلوغ ظاهر شوید، باید کمی سر و صدا کنید. به گروه‌های بحث و گفتگو در مورد موضوعات مرتبط با نام تجاری خود بپیوندید. درباره محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهید صحبت کنید، از کاربران بازخورد بگیرید و ایده‌ها و پیشنهادات خود را صادقانه با دیگران به اشتراک بگذارید.

عضویت در اجتماع یکی از بهترین تکنیک‌ها برای ایجاد روابط قوی با مردم است. البته، تأکید اصلی هنوز بر روی تبدیل تماشاگران به مشتریان پولی است. فقط کار روی "ارتباط انسانی" را نیز فراموش نکنید، که می‌تواند منجر به فروش بیشتر و مصرف کنندگان متعهدتر شود.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



## داستان پشت محصول را به اشتراک بگذارید

داستانی که برای ایجاد و یا رسیدن محصول به دست شما و ارائه آن به مشتری را طی کرده‌اید را برای مشتریان خود به اشتراک بگذارید. مشتریان انگیزه شما برای رسیدن به این نقطه را درک می‌کنند و محصول شما بیشتر دیده می‌شود.

نیازهایی که باعث می‌شود مشتریان بخواهند از محصول شما استفاده کنند را در نظر بگیرید و آنها را به مشتریان خود ارائه دهید این موضوع باعث افزایش درخواست‌ها برای خرید محصولات شما می‌شود.

## نتیجه

بازاریابی دیجیتال یک فرصت بزرگ است. اما اگر هیچ تجربه‌ای در استفاده از استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال ندارید، ممکن است از هر کاری که می‌خواهید برای افزایش فروش خود انجام دهید بترسید. بنابراین، بهتر است اهداف کوچک انتخاب کنید و با احتیاط ادامه دهید.

برای این کار باید مقیاس بندی سریعی داشته باشید و بودجه‌ای در نظر گرفته باشید که مکتوب شده باشد و بتوانید به راحتی به آن دسترسی پیدا کنید بعلاوه تفکر بلند مدت باید پایه و اساس برنامه بازاریابی شما باشد.



## ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش

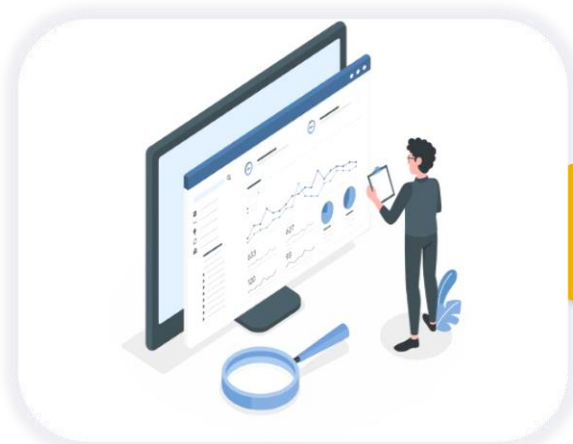


این ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش می‌تواند به شما در کسب درآمد کمک کند حتی زمانی که مشتریان در خرج کردن پول خود تردید دارند. اما برای کارکرد هر یک از این استراتژی‌ها، ابتدا باید برنامه بازاریابی موجود خود را مشخص کنید. ببینید کدام مناطق هزینه بیشتری برای شما دارند بدون اینکه نتایج خوبی بگیرید. سپس، آنها را با یک یا چند استراتژی که به تازگی بحث کرده‌ایم جایگزین کنید.

# ۲۰ روش منحصر به فرد برای افزایش فروش



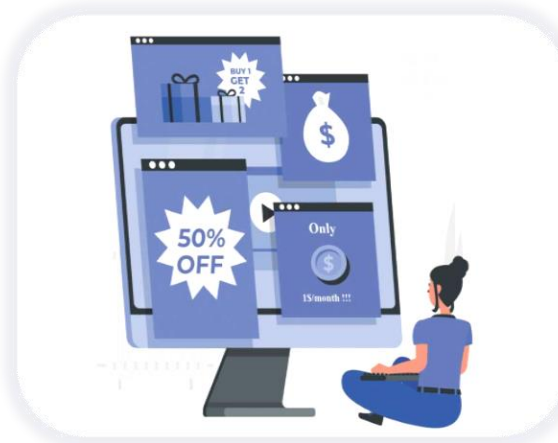
## بیشتر بخوانید ...



۷ نکته شگفت انگیز در چرخه فروش



کوچینگ چیست؟



۶ اصل اساسی روانشناسی فروش