

## ۸ نکته کلیدی و راه‌های تبلیغ فروشگاه برای فروش بیشتر و افزایش مشتری

برای افزایش فروش و افزایش مشتری، مشتری مدار بودن بسیار مهم است. زیرا افزایش فروش و اطمینان از تداوم تکنیک‌های پیشبرد فروش با تعداد مشتریان بالقوه نسبت مستقیم دارد. به لطف خدمات مشتری مداری خود می‌توانید اعتبار خود را در بازار افزایش دهید.



[مشاهده و خرید آنلاین باکت کرافت](#)

### راه‌های تبلیغ فروش بیشتر برای فروشگاه:

#### ۱. اول از هر قدمی برای تبلیغ فروش نبض بازار را در دست بگیرید

قبل از تصمیم‌گیری استراتژیک و عمل کردن به راه‌های تبلیغ فروش برای فروش بیشتر، باید بازار را زیر نظر بگیرید. به این ترتیب می‌توانید به راحتی روند مصرف‌کنندگان را مشاهده کنید، کمپین‌هایی را که مخاطبان هدف خریداری می‌کنند را مشاهده کرده و آن‌ها را توسعه دهید.

#### ۲. وبسایت خود را برای تبلیغ فروش ارتقا دهید

شما می‌توانید برای افزایش مشتری از کانال‌های بازاریابی دیجیتال مانند سئو و بازاریابی محتوا، بازاریابی شبکه‌های اجتماعی برای وبسایت خود استفاده کنید. این تنها یکی از راه‌های تبلیغ فروشگاه برای فروش بیشتر است.

[مشاهده و خرید نایکس فروشگاه](#)

#### ۳. حفظ مشتریان قدیمی

ایجاد یک پایگاه مشتری وفادار به اندازه جذب مشتریان جدید مهم است. علاوه بر این، مشتریان وفادار نیز مشتریان جدیدی را به سمت ما هدایت می‌کنند. برای افزایش وفاداری مشتریان فعلی خود، می‌توانید برنامه‌های هیجان‌انگیزی را برای آن‌ها تدارک ببینید. مانند کارت هدیه و کدهای تخفیف. مردم تمایل دارند با افزایش حاشیه سود، محصولاتی با قیمت تمام‌شده یا کوبین بخرند (مثلاً ۵ درصد از خرید شما به مبلغ ۱۰۰ تومان یا بیشتر از ما و غیره). اگر هر از چند گاهی چنین حراج‌هایی در فروشگاه خود برگزار کنید، بدون شک هم مشتری و هم پول را از دست نمی‌دهید. بلکه سود نیز می‌کنید. این عمل یکی از مؤثرترین راه‌های تبلیغ فروشگاه برای فروش بیشتر است.

#### ۴. گزینه‌های مختلف پرداخت را ارائه دهید

گزینه‌های پرداخت یکی از مؤثرترین تکنیک‌های افزایش فروش هستند. روش‌های پرداخت الکترونیکی فرآیندهای تجارت فیزیکی را تسهیل و تسریع می‌کنند. از طرف دیگر در تجارت الکترونیک با افزایش گزینه‌های پرداخت می‌توان از خروج بازدیدکنندگان از صفحه پرداخت قبل از تکمیل خرید خود جلوگیری کرد. برای غلبه بر بزرگترین نقص مایتهای آنلاین یعنی اعتماد، می‌توانید یک مزیت اضافی مانند ضمانت بازگشت پول ارائه دهید.

#### ۵. جهت تبلیغ فروش از قدرت فناوری و تکنولوژی استفاده کنید

مهمترین پاسخ به این سوال که برای افزایش فروش چه کاری می‌توان انجام داد، به‌روز بودن است. شاید استفاده از قدرت رسانه‌های اجتماعی و بازاریابی اینترنتی به‌تنهایی برای تعریف و درک دقیق مصرف‌کننده هدف کافی نباشد. به‌طوری‌که تحقیقات نشان می‌دهد که ۵۵ درصد از شرکت‌های برتر شرکت‌هایی هستند که در فناوری نرم‌افزار CRM سرمایه‌گذاری می‌کنند.

#### ۶. جهت تبلیغ فروشگاه خود محصولات و خدمات خود را متمایز کنید

همیشه از خود بپرسید که چرا مشتریان شما باید محصولات شما را بخرند یا خدمات شما را ترجیح دهند. به این سوال پاسخ دهید و سعی کنید بر این اساس در محصولات یا خدماتی که ارائه می‌دهید تفاوت ایجاد کنید.

#### ۷. مسیریابی را برای مشتریان جدید شناسایی کنید

برای مشتریان جدید، از کانال‌های ارتباطی که می‌توانند توجه مشتریان جدید را جلب کنند استفاده کنید.

#### ۸. جهت تبلیغ فروشگاه خود مخاطب هدف خود را انتخاب کنید

مشتریان خود را طبقه‌بندی کنید و طبقه مشتری هدف خود را شناسایی کنید. محصولات یا خدمات خود را با مشتریان در دسته مشتریان هدف هماهنگ کنید.

هنر فروش اساساً چهار مرحله دارد:

- شروع فروش
- یادگیری نیازهای مشتری

بر اساس مطالعه‌ای که در یک شرکت پوشاک آماده انجام شده است، در صورت ارائه پشتیبانی فروش اضافی در ساعات خاصی، مشتریان به‌صورت چشمگیری افزایش یافت. و این نرخ بازدهی شرکت را ۲۰۰ درصد افزایش داد. همچنین یک نماینده فروش مؤثر که برای فروش آموزش دیده باشد، می‌تواند تقریباً ۴ برابر بیشتر در تجارت شما درآمد ایجاد کند.

[مشاهده و خرید آنلاین کاغذ کرافت](#)

## یک روش تبلیغ مؤثر برای مغازه ها و فروشگاه های آنلاین (آنلاین شاپ)

یک روش تبلیغ مؤثر برای مغازه ها و فروشگاه های آنلاین (آنلاین شاپ) اهمیت به نوع بسته بندی کالایی است که شما عرضه می‌کنید، که تأثیر زیادی در تکرار خرید مشتری و انتقال حس خوب یک خرید فوق‌العاده دارد. متلاً چه شما صاحب یک فروشگاه لباس یا پوشاک باشید، چه صاحب یک فروشگاه زنجیره ای باشید و چه صاحب یک فروشگاه لوازم آرایشی و هرجیزی که فکرش را می‌کنید نیاز به متریالی برای بسته بندی آن دارید ما به شما انواع ساک و پاکت و کاغذ را برای بسته بندی پیشنهاد می‌کنیم.

[سفارش چاپ ساک تبلیغاتی](#)

