

لا تکنیک معجزه آسا برای جذب کاربر و تبدیل آن به مشتری



لا تکنیک معجزه آسا برای جذب کاربر
و تبدیل آن به مشتری



<https://iracode.com/meta-tags-for-seo-a-simple-guide-for-beginners/>



۰۹۱۲۴۱۰۴۵۳۵

به جرات می‌توان گفت که حیات کسب و کارهای اینترنتی وابسته به مشتریانشان است. همه شما در کسب و کار خود ناخودآگاه به این موضوع فکر کرده اید که چگونه می‌توان کاربران سرگردان در گوگل را به مشتری تبدیل کرد. یک نکته کلیدی در ارتباط با جذب کاربر و تبدیل آن به مشتری، علاوه بر خدمات دیجیتال مارکتینگ خوب، لزوم داشتن یک برنامه جذب مشتری از همان ابتدای کار است. می‌توانید برای برخورداری از مزایای شرکت خدمات سئو با ما در تماس باشید.

۱- یک پیشنهاد رد نشدنی برای بازدید کننده در همان چند ثانیه اول ارائه کنید

بر اساس آمار و بررسی‌ها، شما در سایت تقریباً ۴۰ ثانیه فرصت دارید تا یک بازدید کننده را جذب کنید و نگذارید روی علامت ضربدر بالای صفحه کلیک کند. بنابراین باید تمام هوشمندی خودتان را به کار بگیرید و راهکارها و تکنیک‌هایی پیدا کنید که بتوانید در این مدت زمان کم بازدید کننده را در دام محتوای خودتان بیاندازید و نگذارید بدون هیچ اقدامی سایت شما را ترک کند.

برای این منظور، یکی از بهترین تکنیک‌های جذب بازدید کننده ارائه یک پیشنهاد رایگان و با ارزش آموزشی است. فرقی نمی‌کند که سایت شما چه چیزی می‌فروشد و هدفش چیست. قطعاً هر چیزی که باشد شما برای بازدید کننده حتماً می‌توانید یک پیشنهاد آموزشی داشته باشید. مثلاً اگر سایت خرید و فروش خودرو دارید می‌توانید یک راهنمای خرید برای خودروهای مختلف را به بازدید کننده پیشنهاد کنید یا حتی راهنمای تمیز کردن خودرو در خانه یا نحوه تعویض چرخ و گرفتن پنچری ماشین و... شاید در ظاهر برای افراد متخصص این آموزش‌ها سطحی به نظر برسد اما قطعاً افراد زیادی هستند که همین آموزش‌های ساده می‌تواند برایشان بسیار مفید باشد. علاوه بر اینکه این آموزش‌ها باعث افزایش ترافیک سایت می‌شوند در کنار اعتبار سایت شما را هم بالا می‌برند.

۲- ارتباط با مشتریان قدیمی (هیچ تبلیغاتی موثر تر از مشتری راضی نیست)

تکنیک دیگری که به جذب مشتریان بسیار کمک میکند مراقبت از مشتریان برجسته میباشد. حتماً شما هم شنیدید که نیمی از مشتریان قدیمی کسانی هستند که در آینده دوباره از شما خرید می‌کنند! پس به زبان ساده خریداران قدیمی را خوشحال کنید تا کسب و کارتان رونق بگیرد. برای ارتباط با مشتریان قدیمی هر هفته می‌توانید ساعتی را به این کار اختصاص دهید. مثلاً با برنامه پیامکی یا ارسال ایمیل از آن‌ها بابت خرید از فروشگاه تشکر کنید، پیشنهادهای جدید خرید یا کد تخفیف را برایشان ارسال کنید. یادتان باشد مشتری وفادار بهترین تبلیغات برای همه کسب و کارهاست.



۳- با تغییر عنوان شاهد تاثیر افزایش نرخ کلیک باشید

همیشه اولین چیزی که در جذب کاربر و تبدیل به مشتری و سئو تاثیر زیادی دارد عنوان ها هستند، زیرا کاربران در سایت ها و یا نتایج گوگل، اولین چیزی که مشاهده می کنند، همان عنوان محتوا است. علاوه بر این، عنوان نقش مهمی در تشویق کاربران به کلیک بر روی لینک و درگیر کردن آنها با صفحه دارد. سعی کنید همیشه عنوان هایی را انتخاب کنید که در شکل گیری ذهن مخاطب تاثیر بسزایی داشته باشد. یادتان باشد که یک عنوان جذاب می تواند کاربر را کنجکاو و تشویق به کلیک نماید و ساعت ها او را درگیر موضوع کرده و در صفحه شما نگهدارد. برای انتخاب عنوان حتما نکات زیر را رعایت نمایید:

- سعی کنید عنوان را دقیقا مرتبط با موضوع انتخاب کنید
- کنجکاو خواننده را تحریک کنید
- از کلمات و صفات مثبت استفاده کنید
- افعال متنوعی به کار ببرید
- مخاطب را خواننده متن قرار دهید
- به کار گیری اعداد در عناوین مقاله
- پرسیدن سوال از کاربران
- استفاده از کلماتی که رایج است

۴- استفاده از افعال تشویق کننده کاربر در پاراگراف اول برای ماندن در صفحه

در تولید محتوا، معمولاً ارزشمندترین قسمت آن باید در ابتدا قرار بگیرد. در حقیقت شما به اندازه یک پاراگراف فرصت دارید تا مخاطب را در صفحه خود نگه داشته و او را برای ادامه مطالعه متقاعد کنید. بهتر است در پاراگراف اول او را درگیر کرده و تا پای رفتن نداشته باشد. این نکته را در نظر داشته باشید که میانگین بازه زمانی شما برای جذب مخاطب از طریق پاراگراف اول بسیار کوتاه است پس تمام وسواس و تمرکز خود را روی گنجاندن اطلاعات گیرا و مفید در این بخش به کار بگیرید.

باید در تولید محتوای سایت خود به نحوی عمل کنید که مشتری درگیر مطالعه و بررسی محتوا شود. به صورتی که محتوا به قدری برای او جذاب باشد که تا انتها آن را مطالعه کند. طبق این تکنیک، شما باید از افعال و عباراتی استفاده کنید که کاربر را به خواندن ادامه مقاله ترغیب کند. عباراتی مانند:

برای مثال، مثلاً، به عنوان نمونه و ...

نتیجه این می شود که ...

این تازه شروع ماجراست ...

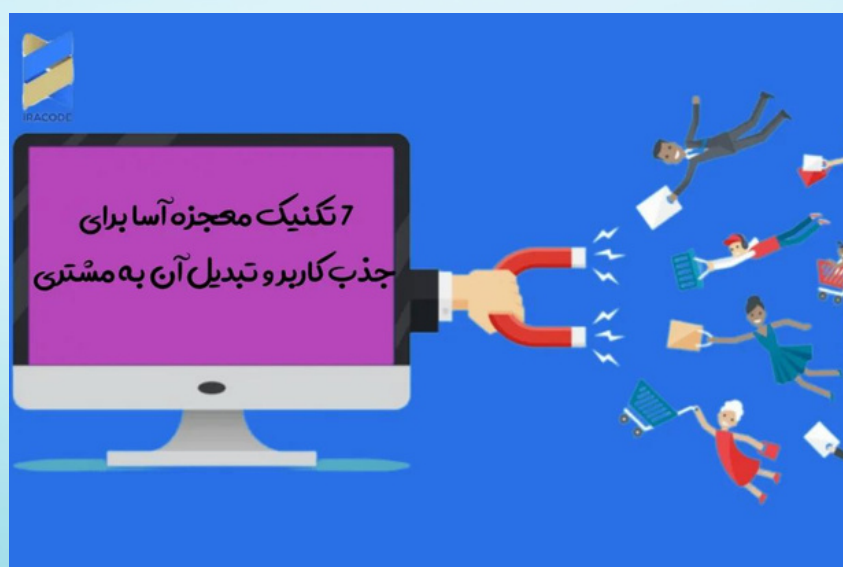
احتمالاً بارها این سؤال برایتان پیش آمده که ...

موفق ترین افراد در سئو، دارای ۲ خصوصیت شخصیتی اصلی زیر هستند ...

تنها رمز تولید محتوایی که کاربران واقعاً به دنبال خواندن آن باشند این است که ...

جالب است بدانید ...

همچنین شما می توانید یک پاراگراف را با طرح یک پرسش تکمیل کرده و در پاراگراف بعدی، پاسخ آن پرسش را تشریح کنید. تمامی این موارد، از موثرترین و بهترین شیوه های جذب کاربر و تبدیل آن به مشتری محسوب می شوند اما این شیوه باید تا انتهای مطلب ادامه داشته باشد، تا توجه کاربر از هدف اصلی پرت نشود.



5- بکارگیری Call to Action گامی موثر در جذب کاربر و تبدیل آن به مشتری

در دنیای سئو دعوت مخاطب به انجام کاری را call to action یا دکمه فراخوانی می گویند. که یکی از روش های موثر جذب کاربر و تبدیل آن به مشتری است. در این تکنیک، با یادآوری مزیتی که شامل حال مخاطب می شود، او را تشویق به انجام عملی می کنید. در این تکنیک، خبری از ادعاهای فریبگونه نیست پس با خیال راحت می توان از آن ها استفاده کرد. به نمونه های زیر که مثال هایی از call to action است توجه کنید:

برای دریافت فایل مورد نظر همین حالا ثبت نام نمایید.

فایل PDF آموزشی را امروز دانلود کنید.

برای دریافت هدیه رایگان خود همین حالا کلیک کنید.

در CTA مخفف (call to action) به هیچ عنوان از کلمات خنثی و بی روح استفاده نکنید. عبارات خنثی call to action می تواند مشابه نمونه های زیر باشد:

ارسال

ورود

ادامه

کلیک

عبارات کوتاه بالا، هیچ نیروی محرکه ای در مخاطب ایجاد نکرده و فوق العاده کلیشه ای هستند.

6- افزودن قابلیت چت آنلاین با مخاطبان برای جذب کاربر و تبدیل آن به مشتری

یکی از مهم ترین نکات برای بهبود تجربه کاربران این است بتواند بلافاصله پس از برخورد با هرگونه مشکل یا ابهام در سایت آن را با متخصص مربوطه در میان بگذارد. این قابلیت باعث میشود حس اعتماد آنها برانگیخته شده با احتمال بالایی به مشتری شما تبدیل می شوند. زیرا هرچه قدر در طراحی شفاف سایت تلاش کنید، باز هم ایجاد ابهام در ساختار آن انکار ناپذیر است. همچنین با اضافه کردن قابلیت چت زنده به سایت خود می توانید با استفاده از مهارت های سخنوری و بازاریابی، مخاطب را به مشتری تبدیل کنید. پاسخ دهی سریع و در دسترس بودن شما موجب ایجاد حس اعتماد در مخاطب میشود.

7- وضوح قیمت خدمات یک تکنیک ساده برای جذب کاربر و تبدیل آن به مشتری

در قیمت دادن تعلل نکنید. بدون تعارف قیمت محصولات و خدمات خود را با مشتری در میان بگذارید. زیرا کاربران در بعضی مواقع فقط برای مشاهده و مقایسه قیمت ها وارد سایتی می شوند و از شرکت هایی که قیمت خدمات خود را پنهان میکنند فراری هستند. میتوانید برای ماه های اول خدمات خود را با قیمتی رقابتی عرضه کنید. این کار در جلب اعتماد مخاطب و تبدیل آن به مشتری تاثیر شگرفی دارد.



کلام پایانی

در انجام هر کاری یادگیری و پشت کار، کلید موفقیت است. همانطور که گفتیم حیات و ادامه فعالیت یک کسب و کار به مشتریان وابسته است. اما فرایند جذب مشتری، حفظ و نگهداری او و احیای مشتریان یکبار مصرف، کار دشواری است که نیاز به صرف وقت و برنامه ریزی دارد. پس برای آنکه بتوانید مشتریان بیشتری را به سمت خود جذب کنید، با یک برنامه ریزی دقیق، تکنیک های گفته شده را به کار ببندید. با استفاده از این راه ها، تاثیر آنها را در جذب مشتریان آنلاین می بینید.

شما چه راه های دیگری را برای جذب کاربر و تبدیل آن به مشتری پیشنهاد می کنید؟

ما در ایراکد، بی صبرانه منتظر شنیدن نظرهای شما هستیم. نکات ارزشمندتان را درباره روش های جذب مشتری آنلاین با ما و دیگر دوستان خود به اشتراک بگذارید.