



راه هایی آسان برای جلب مشتریان به سایت

برگفته از سایت انجمن طراحان سایت

تا چه قدر مایل اید به راز نوشتن تبلیغاتی دست یابید که مشتریان را به شدت جذب براده‌های آهن به آهن‌ربا به سایت شما جذب کند؟

پس به دقت متن زیر را بخوانید.

نوشتن چنین تبلیغی تنها به اندکی دانش و ابتکار نیاز دارد. هرکسی می‌تواند این کار را انجام دهد، حتی شما!

این کار به سادگی و با اجرا کردن دستورات زیر امکان‌پذیر است. افراد زیادی در اینترنت وجود دارند که می‌توان از آن‌ها یاری گرفت. از آن جمله می‌توان به **Mark, Cory Rudl, Jay Abraham, Joe Vitale** Joyner اشاره کرد که از افراد سرشناس در نوشتن تبلیغات هستند. در اینترنت گشتی بزنید و دست‌نوشته‌های این اشخاص را پیدا کنید. در حالی که تبلیغات را می‌خوانید از خود پرسید: «چه چیزی این تبلیغ را از سایر تبلیغ‌ها این چنین متمایز کرده است؟» اگر این کار را ادامه دهید، کلید جادویی موفقیت آن‌ها را خواهید یافت.

چیزی که در حین خواندن این متن‌ها با آن روبه‌رو می‌شوید، ترفندی است که آن‌ها برای فروش محصولات خود از آن استفاده می‌کنند. ترفند زیرکانه‌ی آن‌ها این است.....

همه‌ی آن‌ها یک عنوان جذاب و گیرا دارند و به دنبال آن متنی می‌آید که بیننده را به خواندن ادامه‌ی متن ترغیب می‌کند. شما به هیچ وجه از خواندن ادامه آن منصرف نخواهید شد. این همان ترفند ساده‌ای است که آن‌ها به کار می‌برند. ولی برای بار اول نوشتن چنین متنی کار چندان ساده‌ای هم نیست.

نوشتن متنی که فروش شما را مثل آب شدن یخ در آفتاب گرم تابستان سرعت ببخشد، به کمی تمرین و اطلاعاتی درباره‌ی طرز رفتار مردم نیاز دارد. چند مورد از این اطلاعات را به زودی برای تان بازگو خواهم کرد.

چند دقیقه فکر کنید، از بین سایت‌هایی که به طور پراکنده و سریع آن‌ها را مرور کرده‌اید چه تعداد نظرتان را به سرعت به خود جذب و شما را به خواندن مطالب ترغیب کرده است؟

پس همیشه قبل از این که سایتی را طراحی کنید، به خاطر داشته باشید که هرگز نمای ظاهری سایت به تنهایی مشتری‌ها را جذب نمی‌کند، چون آن‌ها ظاهر سایت را تنها وقتی دوست دارند که عبارات و کلمات شما آن‌ها را



قانع کند.

من در مورد تبلیغات الکترونیکی ابتدا مبلغی را برای نوشتن یک تبلیغ جذاب و گیرا هزینه می‌کنم و اگر چیزی باقی بماند برای طراحی گرافیکی سایت خرج می‌کنم.

آیا تا به حال با بسیاری از سایت‌های زیبا روبه‌رو نشده‌اید که حتا در فروش یکی از کالاهای کوچک خود ناتوان هستند؟ فکر می‌کنید چرا چنین اتفاقی می‌افتد؟ چون بیش‌تر آن‌ها فقط طراحان گرافیکی هستند و از نوشتن تبلیغات چیزی سر در نمی‌آورند.

کسانی که فکر می‌کنند بعد از این که سایت را روی اینترنت قرار دادند، میلیون‌ها نفر به سمت آن هجوم می‌آورند، سخت در اشتباه هستند. آن‌ها تجربه‌ی سختی را پشت سر خواهند گذاشت و در نهایت خواهند فهمید که اشتباه بزرگی مرتکب شده‌اند!

ممکن است شخصی با این توصیفات را بشناسید و یا خودتان دچار چنین سرنوشتی شده باشید، ولی نا امید نباشید هنوز فرصت برای جبران باقیست!

بهتر است ابتدا یاد بگیرید چه‌گونه یک تبلیغ گیرا و جذاب بنویسید و در وقت و هزینه خود صرفه‌جویی کنید. من بسیار توصیه می‌کنم که ابتدا بر روی نوشتن تبلیغ، تمرین کنید. سپس پیش از این که پول خود را برای ثبت دامنه و اجاره‌ی فضا، برنامه نویسی و طراحی آن خرج کنید، آن را آزمایش کنید و وقت و هزینه ارزشمند خود را بیش‌تر از این هدر ندهید!

اکنون قبل از این که وب سایت بعدی را طراحی کنید، "ساختار" نوشتن یک تبلیغ گیرا را توضیح می‌دهم:

روش نوشتن یک تبلیغ گیرا برای سایت

با این که پیش‌تر نیز آن را توضیح دادم به خاطر اهمیت آن دوباره یادآوری می‌کنم که بیش‌تر نیروی خود را روی نوشتن تبلیغ و نه طراحی گرافیکی سایت و زیبا نمودن آن صرف کنید. به عبارت دیگر هرگز تصاویر و طراحی گرافیکی باعث برانگیختن تمایل مشتریان به خرید از سایت نمی‌شود.



۱. در عنوان تبلیغ باید اطلاعات بیشتری در اختیار مشتریان خود قرار دهید.

تنها چند لحظه فرصت دارید تا توجه بازدیدکنندگان را جلب کنید و آنها را به خواندن ادامه‌ی آن ترغیب کنید. تیترا شما باید در خواننده برای دانستن مطالب بیشتر، کشش ایجاد کند. عناوین دارای عبارات منفی به طرز باور نکردنی این مقصود را برآورده می‌کنند. برای مثال:

عبارت منفی **Stop being internet marketing failure** هر خریدار اینترنت‌تی را به سمت خود جذب می‌کند و یا جمله‌ی **۱۰ vital things to do right now** Discover کمک می‌کند تا بیننده به خواندن بقیه متن ترغیب شود. با این کار یک عبارت منفی به نتیجه مثبت می‌انجامد.

و یا این نمونه "آیا تا به حال درباره‌ی به دست آوردن دوباره‌ی سرمایه خود فکر کردید؟" که شما را به خواندن ادامه‌ی آن هدایت می‌کند؟ شکی نیست که مردم به طور طبیعی با عنوان‌های منفی به متن جذب می‌شوند. چرا؟ چون بیش‌تر مردم به همین شکل برنامه‌ریزی شده‌اند. چیزهایی مردم که به طور معمول به خاطر دارند، بیش‌تر خاطرات منفی آنهاست تا خاطرات مثبت. از عنوان‌های منفی استفاده کنید و به این ترتیب افراد زیادی را به سمت خود جذب کنید.

۲. تا حد ممکن از به کار بردن حروف بزرگ و درشت پرهیز کنید.

این کار در خواندن پیام شما وقفه ایجاد می‌کند و خواندن آن را کند می‌کند. از حروف درشت برای تاکید روی مطالب و از خط کشیدن زیر کلمات برای تاکید بیش‌تر استفاده کنید. عنوان را با کلماتی به اندازه‌ی سایر کلمات آغاز کنید.

۳. متنی گیرا و جذاب بنویسید.

مردم را مورد خطاب قرار دهید و به گونه‌ای بنویسید که با اشتیاق مطالب را دنبال کنند. برای شروع می‌توانید از ساختار تبلیغات یکی از اجناسی که آن را خریده‌اید استفاده کنید.

۴. مطالب خود را به صورت منسجم و مرتبط با یکدیگر بنویسید.



اگر این نکته را رعایت نکنید، مطمئن باشید مشتریان زیادی را از دست خواهید داد. از نوشتن تبلیغات طولانی نترسید. اگر آن را به درستی تنظیم کنید و بنویسید، بینندگان تمام آن را خواهند خواند. اشتباه در این جاست که فکر کنیم تبلیغ طولانی مانع موفقیت ماست. اگر آن را صحیح بنویسید حتی یک تبلیغ ۱۰ صفحه‌ای خیلی بهتر از یک تبلیغ کوتاه عمل می‌کند.

۵. تبلیغات تمام محصولات را که می‌خرید جمع آوری کنید.

آن‌ها را نگه‌داری کنید و بعدها از آن استفاده کنید. وقتی می‌خواهید یک تبلیغ بنویسید، جملاتی از آن را که مناسب به نظر می‌رسد انتخاب کنید و آن‌ها را با نوشته‌ی خودتان بیامیزید. برخی از کلمات جمله‌ها را تغییر دهید و دوباره آن را مرتب کنید. در پایان یک نوشته‌ی عالی و قوی خواهید داشت!

۶. هر بار که کالا یا خدمتی را می‌فروشید، از مشتریان خود بخواهید که میزان رضایت خود را از خرید در دفاتر شما ثبت کنند.

آن‌ها را در تبلیغات خود قرار دهید. تایید آن‌ها برای موفقیت شما اهمیت دارد و اعتبار قابل قبولی را برای شما به ارمغان می‌آورد. تبلیغ شما بدون توصیه و تایید دیگران کامل نمی‌شود. حتی اگر در گرفتن تاییدیه از مشتریان خود دچار مشکل هستید، می‌توانید در مقابل دریافت رضایت‌نامه، محصولات و خدمات خود را به رایگان در اختیار مشتری قرار دهید.

۷. یک نکته بسیار مهم؛ متن شما باید بدون خطا باشد. حتی ممکن است وجود یک حرف یا کلمه‌ی اشتباه و یا متن ناتمام موجب شکست شما در فروش شود. متن خود را مختصر و بدون ابهام بنویسید. اگر متن گنگ و نامفهوم باشد، به طور قطع خوانندگان و در نتیجه مشتریان زیادی را از دست خواهید داد.

۸. نوشتن یک متن تاثیرگذار و کارا با یک بار تلاش به ثمر نمی‌رسد.



متن خود را یک روز بنویسید و روز بعد دوباره آن را بررسی کنید. می‌بینید که نیاز به بازنویسی دارد. نوشتن و تکمیل یک متن ممکن است ۳۰ روز طول بکشد. اگر افزایش میزان خوانندگان و در نتیجه خریداران را در نظر بگیرید، به اهمیت صرف کردن وقت برای نوشتن این متن پی می‌برید.

بعد از این مراحل شاید فکر کنید که می‌توانید یک متن عالی بنویسید و فروش موفقی داشته باشید.

البته همیشه چنین نیست. نکاتی وجود دارد که باید بدانید تا صد در صد به موفقیت برسید:

از دوستان خود بخواهید تا متن شما را بررسی کنند.

به آن‌ها بگویید که هر گونه اشتباه نوشتاری، دستوری و یا ابهامی در جملات و عبارات و یا هر گونه اشکال دیگر که در آن می‌بینند به شما اطلاع دهند. از آن‌ها بخواهید که این کار را با صداقت و دقت انجام دهند و سعی کنند چیزی را از قلم نیندازند. به آن‌ها بگویید اگر اشتباه‌تان را به شما بگویند، از آن‌ها رنجیده خاطر نخواهید شد و این کار آن‌ها برای شما چه قدر ارزشمند است. این روش کمک فوق‌العاده‌ای برای نوشتن یک متن عالی و گیراست.

برگفته از سایت انجمن طراحان سایت