

Вашему вниманию предлагаются прекрасный пошаговый Курс, который проведет вас без проблем от нулевого уровня до, опубликованного в Интернете Вашего персонального коммерческого блога!



Автор – **Евгений Попов**, признанный профессионал Рунета, берет Вас за руку, и Вы шаг за шагом двигаетесь к полноценному практическому освоению всех технических тонкостей создания и ведения собственного коммерческого блога!

Проверьте здесь, что это действительно так!

http://boriskorzh.com/rd/wp_241

Терри Дин

Методы повышения продаж: 21 эффективная методика повысить Ваши продажи на своем сайте

Данная статья скорее всего покажется Вам не похожей на другие мои публикации, и на самом деле так оно и есть.

Ибо сейчас я намереваюсь привести Вам собственную подборку проверенных и эффективных методов повышения Ваших продаж и прибыли, кратко охарактеризовав каждый из них вместо того, чтобы глубоко вникать в их суть.

Причина такого подхода в данной статье проста – я хочу предоставить Вам список, опираясь на который, Вы сможете принять решение о том, что Вам нужно внедрить в собственный бизнес в самом ближайшем будущем, чтобы сделать его более успешным.

Так что можете использовать эту мою статью в качестве проверочного списка – именно так я сию публикацию и задумывал.

Распечатайте этот список и поработайте с ним – результат себя долго ждать не заставит!

Но сразу хочу обратить Ваше внимание на следующий важный момент – не пытайтесь применить все способы, которые я сейчас

перечислю, как говорится, одним махом. Если Вы вздумаете внедрить их все одновременно, то попросту сойдете с ума и ничего хорошего из этого не выйдет.

Вместо этого внимательно изучите приведенный дальше список, выберите 2 – 3 позиции, которые покажутся Вам наиболее актуальными и приемлемыми на данный конкретный момент времени и займитесь их внедрением. После того, как Вы примените выбранные тактики в собственной практике и начнете получать от них результаты, вернитесь к данному списку, снова выберите еще 2 – 3 позиции и повторите процедуру.

Делайте так до тех пор, пока список не будет исчерпан. К тому моменту, как это произойдет, я Вам гарантирую, что Вы не узнаете собственный бизнес, ибо он заработает с такой мощью, о которой Вы даже и не мечтали.

Теперь, когда я сделал эти необходимые замечания, переходим непосредственно к сути.

Итак, вот Вам 21 проверенный и работающий способ повысить уровень продаж и прибыли в Вашем онлайн-проекте.

1. Предлагайте своим покупателям приобрести дополнительные товары и услуги.

Это – способ номер один, который обязан использовать каждый здравомыслящий предприниматель.

Когда Ваш потенциальный клиент дозрел до того, чтобы превратиться в клиента действительного и начал оформлять покупку – в тот самый момент предложите ему приобрести что-нибудь еще, что также будет ему полезным и нужным. Или сделайте подобное предложение в тот момент, когда оплата уже произведена и покупатель вышел на страницу получения товара (или страницу подтверждения оплаты, если Ваш товар имеет физическую оболочку и доставляется по почте).

2. Добавьте к каждому товару его «расширенную» версию.

Предположим, что Вы продаете какой-то курс обучения (неважно, в каком формате – текстовом, аудио, видео или комбинированном), который позволяет покупателю добиться определенного результата. Так вот, объявите, что это «базовая версия» Вашего курса, одновременно сделав и «расширенную» версию, которая помимо основного материала будет включать, например, дополнительные материалы с ответами на часто задаваемые вопросы, рабочие тетради, шаблоны, проверочные списки и другие сопутствующие материалы, которые помогут Вашему покупателю добиться своей цели более быстро и эффективно.

И если базовая версия Вашего курса стоит, скажем, \$ 100, то предложите вместо нее приобрести расширенную версию, скажем, за \$ 150.

3. Добавляйте новые отзывы.

По мере того, как Ваш товар продается, собирайте с новых покупателей отзывы на него и добавляйте на страницу с продающим текстом. Это могут быть отзывы в текстовом, аудио, видео и комбинированном формате. При этом следите за тем, чтобы отзывы были конкретными, подчеркивали определенные сильные стороны Вашего коммерческого предложения и помещались в соответствующих местах продающего текста.

Такие отзывы в 99 случаях из 100 гарантированно способствуют росту продаж.

4. Организуйте информационное сопровождение не только потенциальных клиентов, но и действительных покупателей.

Все мы знаем о силе и мощи информационного сопровождения в виде серийных автоматических рассылок писем с полезным контентом.

Так вот, создайте такие серии писем не только для потенциальных клиентов, но еще и сделайте дополнительные серии писем и для покупателей. В этих письмах предоставляйте покупателям дополнительную полезную информацию по купленному им товару, а также предлагайте приобрести и другие Ваши товары и услуги.

5. Выходите на связь со своими покупателями не только с помощью Всемирной Паутины.

Электронная почта – это, конечно, здорово, но для обеспечения максимальной отдачи от Вашего бизнеса используйте и другие каналы связи. Собирайте больше информации о своих покупателях – пусть при оплате они сообщают Вам не только свое имя и e-mail-адрес, но и телефон, и адрес обычной почты.

Отправляйте им поздравительные открытки, звоните им в дни значимых событий и, конечно же, используйте удобные случаи для того, чтобы предложить приобрести и другие Ваши товары и услуги.

6. Организуйте специальный сервис для Ваших лучших клиентов.

Существует любопытная статистика, согласно которой в среднем 1 из каждых 2000 посетителей Вашего сайта обеспечивает Вам 50 % зарабатываемых Вами доходов. Подумайте над этим, как следует подумайте!

Не стоит ли поразмыслить на тему о том, каким образом дополнительная фокусировка на таких людях сможет существенно (то есть, в разы) увеличить Вашу прибыль? Весьма вероятно, что этот самый 1 из 2000 посетителей Вашего сайта с огромным

удовольствием заплатит Вам, скажем, \$ 10 000, чтобы получить от Вас персональные консультационные услуги или воспользоваться каким-либо другим Вашим сервисом, созданным специально для лучших клиентов?

Многие предприниматели поступают именно таким образом и отмечают великолепные результаты от применения данного подхода.

7. Предложите Вашим покупателям дополнительные способы оплаты.

Вам следует знать о том, что самый распространенный способ оплаты в Вашем бизнесе – далеко не самый удобный для многих Ваших покупателей. Вам необходимо провести исследование своей аудитории, чтобы выяснить, какие способы оплаты предпочитают Ваши клиенты.

Расширив список способов оплаты на основе полученных данных, Вы в большинстве случаев сможете увеличить количество продаж чуть ли не вдвое.

8. Организуйте сообщество среди Ваших покупателей.

Например, откройте форум, специально для покупателей Ваших товаров и услуг, и пусть к нему имеют доступ только те, кто уже что-то у Вас купил.

Общаясь между собой и с Вами, эти люди с большой охотой будут покупать у Вас и другие товары и услуги, которые Вы продаете.

9. Сделайте Ваши коммерческие предложения более узконаправленными.

Сузьте группу потенциальных клиентов, которым адресовано Ваше коммерческое предложение.

Если, к примеру, Вы продаете курс обучения «Как выращивать на своем огороде огромные помидоры в рекордно-короткие сроки», сделайте несколько вариантов данного курса и адресуйте каждый вариант строго определенному сектору Вашей целевой аудитории. К примеру, сделайте из этого курса более подробные и направленные курсы, такие как: «Как выращивать на своем огороде огромные помидоры в рекордно-короткие сроки – специально для начинающего огородника», «Как выращивать на своем огороде огромные помидоры в рекордно-короткие сроки – для продвинутых огородников», «Как выращивать на своем огороде огромные помидоры в рекордно-короткие сроки для тех, кто живет в средней полосе» и так далее.

В большинстве случаев подобная спецификация ведет к резкому повышению уровня продаж и прибыли.

10. Попробуйте повысить цены на Ваши товары и услуги.

Я занимаюсь онлайн-информационным бизнесом уже более десяти лет, но процедура эффективного ценообразования во многом остается для меня загадкой.

В моей практике были частые случаи, когда продажи вырастали в несколько раз после того, как я удваивал цену на тот или иной свой информационный товар. Соответственно, прибыль тут же вырастала в 3 – 4 раза словно по мановению волшебной палочки. В других случаях повышение цены влекло снижение уровня продаж, но прибыль в абсолютном большинстве ситуаций все равно возрастала.

Попробуйте поэкспериментировать со своими ценами – Вы будете немало удивлены.

11. Проводите живые мероприятия со своими потенциальными и действительными клиентами.

Я советую Вам заняться проведением на регулярной основе различных вебинаров, телесеминаров и других живых мероприятий. Они способствуют существенно более быстрому формированию нужных отношений со своей целевой аудиторией, а значит, Вам будут больше доверять и у Вас будут больше покупать.

Проверено!

12. Возьмите какой-либо из своих недорогих информационных товаров и предложите своим партнерам по бизнесу раздать его бесплатно.

Конечно, Вы не сможете так поступить, если в Вашем ассортименте всего один товар... что лишний раз доказывает следующий очевидный факт: для достижения настоящего успеха в нашем деле нам нужно иметь как минимум несколько товаров в нашей товарной линейке.

Итак, возьмите какой-либо недорогой инфотовар собственного изготовления и устройте через своих партнеров его бесплатную раздачу. Это познакомит их аудиторию с Вами и Вашим бизнесом, существенно повысит количество Ваших подписчиков и обеспечит стремительные потоки вирусного трафика на Ваши страницы.

13. Повышайте ценность Вашего бесплатного контента и раздавайте его как можно больше.

Главное правило успеха в онлайн-информационном бизнесе давно известно – давайте первым и докажите свою ценность и значимость.

Какое количество бесплатного контента Вы раздаете?

Насколько он ценен для Вашей аудитории?

Как можно повысить качество и количество раздаваемого Вами бесплатного контента?

Я советую Вам самым серьезным образом подумать над этими вопросами. Если Вы будете щедро раздавать отличный бесплатный и полезный контент, аудитория будет чувствовать свою обязанность отблагодарить Вас, что и будет регулярно выполнять с большим удовольствием, покупая Ваши товары и услуги.

14. Дополните свои ресурсы подробнейшими инструкциями по выполнению нужных действий.

Какие действия должны выполнить Ваши посетители, чтобы стать покупателями? На самом деле процент тех, кто не знает, как выполнять на Ваших сайтах элементарные операции, очень высок.

И если Вы выложите на видном месте своих ресурсов подробные руководства (особенно – в формате компьютерного видео) по выполнению необходимых действий – это гарантированно поднимет уровень Ваших продаж и доходов.

15. Регулярно проводите опросы своей целевой аудитории.

Используйте все доступные онлайн-средства для того, чтобы регулярно проводить опросы и голосования своих потенциальных и действительных клиентов. Задавайте им вопросы, выясняйте, что именно их интересует и в какой степени – и предоставляйте им именно ту информацию, которую они просят сами.

Вы будете потрясены тем, насколько возрастет интерес аудитории к Вашему проекту, когда Вы будете ориентировать свой контент на то, что интересует их максимально. Одновременно Вы отметите резкий рост количества своих продаж и прибыли.

16. Добавьте на свои ресурсы мультимедийный контент.

Люди с точки зрения предпочтений восприятия информации очень разные. Кто-то предпочитает получать информацию в виде старого доброго печатного текста. Кто-то наоборот желает слушать, остальные же предпочитают смотреть, чтобы им *показывали* все то, что они желают знать.

Добавление на Ваши страницы (в том числе – и на страницы продающих текстов) контента в аудио и видеоформате существенно сблизит Вас с аудиторией и вызовет достаточно ощутимое повышение уровня продаж и прибыли.

17. Давайте и берите интервью.

Интервью, как известно, во многих случаях является потрясающим инструментом создания новых информационных товаров высокого качества и одновременно – развития отношений сотрудничества между партнерами. Но помимо всего прочего интервью также выступает и средством сближения с целевой аудиторией, а также инструментом генерации дополнительного целевого трафика на Ваши ресурсы и расширения Ваших подписных листов, что не может не

сказаться на уровне Ваших продаж и доходов самым что ни на есть положительным образом.

18. Тестируйте все и вся!

Когда Вы внедряете в собственный бизнес тот или иной прием осуществления предпринимательской деятельности – очень важно следить за тем, какие результаты он приносит, чтобы знать, что работает, а что – нет. Для того, чтобы Ваши продающие тексты приносили Вам максимум результата, необходимо постоянно пытаться их улучшить и с помощью тестирования определять максимально эффективные заголовки и прочие элементы.

Одним словом, тестируйте и отслеживайте все и вся в собственном бизнесе, избавляйтесь от неэффективного и сосредоточивайте свои усилия на том, что работает лучше всего.

19. Обязательно используйте благодарственные страницы для побуждения клиента к выполнению дополнительных действий.

Каждый раз, когда кто-то совершает покупку Вашего товара или услуги, подписывается на Вашу рассылку и пр., он попадает на страницу, с которой Вы выражаете ему благодарность и предоставляете то, что обещали.

Так вот, на этих страницах помимо выражения собственной благодарности, следует еще и предлагать клиенту совершить какое-либо дополнительное действие (подписаться на новую серию писем, купить другой товар или услугу). Эта простая техника обладает на самом деле очень большой мощью и эффективностью.

20. Повышайте уровень самодисциплины.

Это очень тяжело, я знаю. Но это совершенно необходимо для того, чтобы сделать собственный бизнес максимально успешным и доходным. Когда Вы работаете – работайте и ни на что другое не отвлекайтесь!

Не позволяйте различным соблазнам помешать Вам выполнению нужных действий – и тогда Вы сможете добиться гораздо большего, чем при прочих равных условиях. В том числе и в деле обеспечения максимального уровня продаж.

21. Организуйте мастер-группу со своими партнерами по бизнесу.

Очень трудно добиться максимум от возможного, делая все свои дела в одиночку. Самые лучшие мысли и идеи развития собственного бизнеса приходят к нам, когда мы занимаемся коллективными мозговыми штурмами с нашими партнерами и коллегами.

И в моей консультационной практике очень часто бывает гораздо более полезным устроить коллективный мозговой штурм со своим клиентом, обеспечивая непрерывный поток идей для решения его

проблемы, чем просто пытаться дать ему какое-то конкретное решение.

Поэтому – не запирайтесь в самом себе, вылезайте из своей норы и, помогая другим, побуждайте и других помогать Вам!

Источник: <http://www.terrydean.org>

Перевод на русский язык – Павел Берестнев, <http://www.biz-webinar.com>

Вашему вниманию предлагаются прекрасный пошаговый Курс, который проведет вас без проблем от нулевого уровня до, опубликованного в Интернете Вашего персонального коммерческого блога!



Автор – **Евгений Попов**, признанный профессионал Рунета, берет Вас за руку, и Вы шаг за шагом двигаетесь к полноценному практическому освоению всех технических тонкостей создания и ведения собственного коммерческого блога!

Проверьте здесь, что это действительно так!

http://boriskorzh.com/rd/wp_241