



نزار مشتری هیجان خریدش رو از دست بده!!!

زمانی که یک مشتری خرید میکنه اون لحظه خرید لحظه طلایی هست که مشتری تصمیم نهایی خرید و پرداخت وجه را میگیرد.

به عنوان صاحب یک کسب و کار باید بستری رو فراهم کنی که هر وقت مشتری به اون لحظه رسید با موانعی از سوی تو مواجه نشه و بتونه خریدشو انجام بده!

بزار در رابطه با لحظه خرید یک توضیح مختصر بدم:



زمانی که مشتری قصد خرید پیدا میکند (در فضای

آنلاین مثال میزنیم) ابتدا شروع به جستجو میکند و بعد از جستجو و پیدا کردن چندین گزینه به مقایسه آنها میپردازیم

پس از مقایسه و انتخاب محصول نهایی (نقطه آ) تصمیم میگیرد که خرید نماید. حالا به این نکته بسیار توجه کنید که در آن لحظه اگر شما پاسخگو نباشید و یا مانعی سر راه برای خرید شخص باشد!!!

این یک فاجعه ست...

تسلیم میگوییم! تو یک مشتری از دست دادی... مشتری احتمالی که بابت آن کلی هزینه کرده بودی (هزینه تبلیغات و بازاریابی و زمان و...)

در این قسمت مشتری از نقطه آ به نقطه بی رسیده وظیفه صاحب کسب و کار است که مشتری را با ایجاد انگیزه از نقطه بی به نقطه سی برساند و در همان نقطه که لحظه طلایی خرید است باید عملیات خرید نهایی شود! فقط کافیست موردی پیش بیاید که مشتری توی ذوقش بخورد آن لحظه ست که شما لحظه طلایی فروش را از دست دادید و مشتری احتمالی از نقطه سی به نقطه دی میرسد و شما را کنار میگذارد.

حال راه حل چیست؟

به عنوان مثال در اینستاگرام، زمانی که مشتری احتمالی به شما دایرکت میدهد (تمایل به خرید ایجاد شده) و منتظر دریافت پاسخ از شماست باید توجه داشته باشید که هیجان خرید در مشتری احتمالی بالاست و دوست دارد سریع سوالش پاسخ داده شود. اگر شما وی پی ان تان خاموش باشد، اینترنت نداشته باشید، خواب و یا در حال استراحت باشید، گوشی تان خاموش شده باشد و یا در مهمانی باشید و نتوانید دایرکت را جواب دهید مشتری گزینه دیگری را انتخاب کرده و از فرآیند خرید محصول یا خدمات شما خارج میشود و شما یک مشتری را از دست میدهید!

حال اگر کنار اینستاگرامتان یک وب سایت فروشگاهی با توضیحات کامل و درگاه پرداخت آنلاین داشته باشید مشتری احتمالی در همان لحظه که هیجان خرید دارد، تمیمش را میگیرد و وارد فرآیند خرید میشود، محصول را انتخاب کرده، هزینه را را آنلاین پرداخت میکند و از طریق پنل کاربری اش فاکتور و کد پیگیری سفارش را دریافت میکند!

بدین شکل به شما تبریک میگوییم! مشتری را صید کردید!

و کافیست از طریق پنل کاربری فروشگاه آنلاینتان محصول را برایش ارسال کنید و مشتری محصول را درب منزلش تحویل بگیرد.

پس حواست به هیجان خرید مشتری باشه...