

5 Cara Mengubah Pengunjung menjadi Pelanggan

Categories : [Bisnis](#)

[Cara Mengubah Pengunjung menjadi Pelanggan" width="228? height="152? />](#) Cara Mengubah Pengunjung menjadi Pelanggan

5 Cara Mengubah Pengunjung menjadi Pelanggan – Untuk berhasil melawan persaingan sengit di web Anda harus menyusun strategi kampanye [pemasaran digital](#) Anda sehingga dapat mencapai potensi sepenuhnya. Sebuah kampanye yang sukses tidak hanya menarik minat pada produk tetapi juga mengubahnya menjadi pembeli. Untuk melakukan ini secara efektif sulit, tapi dengan tips berikut dapat cara yang lebih mudah daripada biasanya.

Ingat bahwa pada akhirnya itu semua tentang pelanggan. Jika pengalaman mereka besar mereka mungkin *repeat order*. Dari pengalaman ikutseo, untuk meningkatkan pengunjung blog sehingga mereka dapat menjadi pelanggan bisa dilakukan dengan 5 **Cara Mengubah Pengunjung menjadi Pelanggan** berikut ini :

1 [Bounce Rate](#)

Tingkat bouncing adalah jumlah pengunjung yang meninggalkan situs web Anda setelah hanya melihat halaman tanah.

Mereka tidak pernah bisa melihat apa pun selain halaman yang diperoleh mereka di sana. Hal ini dapat terjadi karena faktor :

1. Pembacaan halaman atau desain
2. Penjualan produk
3. Anda menarik pengunjung yang salah

Cara terbaik untuk mengurangi tingkat bouncing adalah untuk menawarkan konten yang besar, dengan kata kunci yang tepat, dan format yang lebih baik.

Dengan kata kunci yang tepat Anda memastikan bahwa audiens target mendarat di halaman Anda dan jika mereka masih meninggalkan mungkin karena kualitas dari surat penjualan atau konten yang ada di halaman.

Anda juga harus memeriksa desain dan organisasi dari halaman. Desain jelek atau halaman membingungkan dapat mengubah pelanggan potensial off. Ini harus mudah untuk menemukan produk dan ketertiban itu.

Setelah Anda mengurangi tingkat bouncing dan memastikan bahwa Anda memiliki konten yang besar di tangan pengunjung yang tepat Anda bisa khawatir tentang meningkatkan pengalaman mereka.

#2 Know Your Audience

Untuk meningkatkan dinamika Anda, Anda perlu tahu pengunjung dan pelanggan. Cara terbaik untuk melakukan ini adalah untuk mengumpulkan semua informasi yang Anda bisa untuk menyesuaikan pengalaman mereka.

Pertama, Anda bisa mendapatkan email mereka dengan menawarkan sebuah freebie. Penelitian menunjukkan bahwa orang lebih bersedia untuk memberikan email mereka jika Anda memberikan sesuatu sebagai balasannya.

Jadi mengumpulkan alat-alat berikut untuk meningkatkan pengalaman pengunjung:

Konten Generator: Dengan database Anda generator akan menampilkan atau menyembunyikan isi tertentu untuk meningkatkan pengalaman pengunjung pada halaman Anda. Tentu saja, Anda akan perlu konten pertama-baik meluangkan waktu untuk membuat sendiri atau outsourcing untuk layanan terkemuka seperti Essayguard.

Kuat sistem email: Dengan sistem email terintegrasi dengan database Anda Anda dapat mengirim email pribadi. Mereka mengkonversi lebih dari yang impersonal biasa.

Pemasaran Database: ini adalah bagian paling penting dari konten dinamis Anda. Ini adalah di mana Anda menyimpan semua informasi tentang download, halaman yang dikunjungi, dan sejarah klien Anda.

Dilengkapi dengan alat ini Anda dapat menawarkan personalisasi, meningkatkan pengalaman pelanggan Anda. Sekarang Anda bisa khawatir tentang langkah berikutnya untuk meningkatkan dinamis dan mengejar pengunjung.

3 Relevan

Anda dapat memiliki semua informasi yang Anda inginkan tentang audiens target Anda, tetapi tidak akan peduli jika tidak digunakan secara bijak. Konten yang ditampilkan kepada pengunjung Anda harus relevan.

Ini adalah bagaimana Anda mengkonversi mereka menjadi pelanggan. Informasi yang akan membantu Anda [meningkatkan pengalaman](#) pengunjung adalah:

1. demografi
2. Info kontak
3. Halaman yang dikunjungi dan produk yang mengangkat bunga

Dengan informasi yang relevan ini Anda dapat memberikan pengalaman sehingga pribadi yang tingkat konversi Anda pasti akan meningkat.

Informasi yang dikumpulkan ini akan meningkatkan dinamis dan yang akan merefleksikan jumlah konversi.

Inilah sebabnya mengapa sangat penting untuk tidak hanya mengumpulkan informasi tapi juga tahu bagaimana menggunakan IT. Sangat penting untuk menjaga ini diperbarui sehingga Anda tidak menawarkan produk yang sudah dibeli oleh pelanggan yang sama.

Jika pengalaman di situs web Anda adalah positif bahwa pelanggan akan lebih mungkin untuk melakukan pembelian lagi dan merujuk bisnis Anda kepada orang lain.

4 Invest

Anda tahu audiens Anda dan Anda menunjukkan kepada mereka informasi yang relevan kepada mereka, tetapi Anda juga perlu untuk menawarkan halaman web dioptimalkan.

Anda perlu beberapa halaman arahan dengan meta deskripsi yang menarik bagi pengguna pencarian. Anda harus berinvestasi dalam fungsi halaman sehingga mudah dan cepat untuk mengakses.

Waktu loading penting untuk keseluruhan pengalaman. Google berkaitan dengan waktu

pembukaan Anda sehingga Anda harus juga. Uji waktu pembukaan dan kecepatan. Ini dapat melewati Anda beberapa posisi di peringkat.

Dan terakhir Anda perlu menautkan laman ke halaman lain di situs Web Anda sehingga pengunjung terus mengakses konten yang berbeda di jendela yang berbeda.

#5 [Call To Action](#)

Kadang-kadang ditulis dengan baik, tepat sasaran halaman tidak mengkonversi sebanyak yang mereka seharusnya. Lebih sering daripada tidak itu karena mereka memiliki penutup yang lemah, tetapi karena panggilan untuk bertindak tidak cukup menarik untuk membuat calon pembeli mengambil tindakan dan [menjadi pelanggan](#).

Panggilan untuk bertindak sangat penting jika Anda ingin meningkatkan penjualan Anda. Ada beberapa rahasia yang dapat meningkatkan ajakan Anda untuk bertindak dan karena kampanye pemasaran Anda.

Kelangkaan. Biarkan konsumen tahu bahwa mereka memiliki waktu yang terbatas untuk mengambil tindakan atau mereka akan kehilangan kesempatan seumur hidup.

Diskon. Berikan prospek Anda diskon untuk membuat tawaran yang lebih menarik. Jika Anda menambahkan ini kelangkaan Anda dapat mencapai hasil yang kuat.

Visibilitas. Sangat penting bahwa panggilan untuk tombol tindakan terlihat dan mudah untuk menemukan. Seharusnya tidak sulit bagi prospek Anda untuk mengambil tindakan dan membeli produk Anda.

Ingat bahwa jika anda utama adalah meraih, konten Anda besar, tetapi ajakan Anda untuk bertindak lemah Anda akan kehilangan konversi.

Panggilan untuk tombol tindakan harus meningkatkan pengalaman situs Anda secara keseluruhan.

Jika Anda mengintegrasikan orang-tips untuk kampanye pemasaran digital Anda saat ini atau untuk satu berikutnya, Anda akan berada di jalan Anda untuk tingkat konversi yang tinggi. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan pengalaman di situs web Anda, tetapi mengubah pengunjung acak menjadi pelanggan setia.

Membuat website Anda lebih cerdas adalah cara cerdas untuk membuat produk atau layanan sukses. Pergi ke depan dan menggunakan tips ini dan membaginya dengan semua orang.

Semoga 5 Cara Mengubah Pengunjung menjadi Pelanggan dapat meningkatkan penjualan produk anda. selengkapnya bisa ditanyakan langsung di 082331664567.

Related Posts

- [Hello world!](#)
- [Download Ebook Si Tukang Tidur Gratis](#)

Related Post

[Cara Efektif Meningkatkan Penjualan](#)

[views 1069](#)

[Trik Rahasia Peringkat Google](#)

[views 4672](#)

[Juara Instagram](#)

[views 2215](#)

[Teknik Dasar SEO E-Commerce](#)

[views 2352](#)

ikut SEO

Otomatis Ikut Cara Seo Girilaya Real Groups

<http://ikutseo.com>

Baca Juga : 8 Cara Meningkatkan Penjualan Online