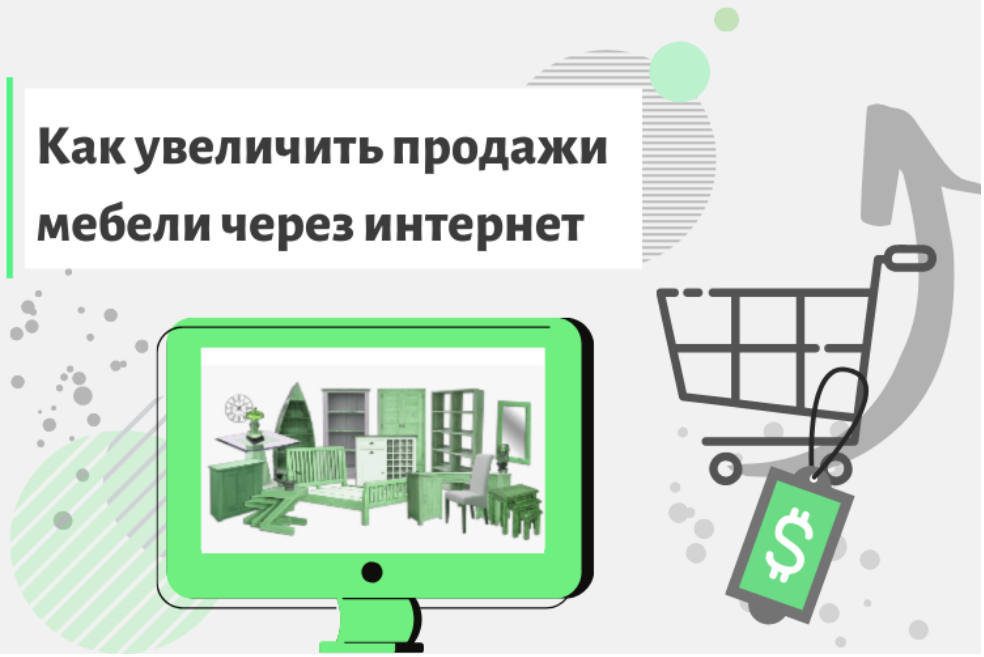
Как увеличить продажи мебели через интернет

Увеличение продаж мебели через собственный интернет-магазин – актуальная задача для любого владельца такого бизнеса. Чтобы решить ее недостаточно просто сделать качественный сайт, необходима грамотная маркетинговая стратегия. Она подразумевает большой комплекс работ по интернет-продвижению ресурса. Это даст возможность увеличить количество потенциальных клиентов, значительно повысить прибыль предприятия.



Способы увеличения продаж через интернет

Для привлечения новых покупателей нужна грамотная раскрутка интернет магазина. Она включает в себя следующие компоненты:

- Seo-оптимизация. Подразумевает размещение на сайте уникальных статей, а также другие действия, направленные на поднятие сайта в ТОП выдачи поисковых систем (Google, Яндекс).
- Внутренняя оптимизация. Совершенствование технического состояние интернет магазина, увеличение скорости загрузки страницы. Увеличивает привлекательность ресурса для потенциальных покупателей.
- E-mail рассылки. Позволяют быстро нарастить лояльную аудиторию, увеличить узнаваемость ресурса, как следствие – рост посещаемости и продаж.
- SMM. Продвижение интернет-магазина мебели в социальных сетях. Позволяет наладить эффективную обратную связь с потенциальными клиентами, повысить узнаваемость бренда и увеличить товарооборот.

Важно понимать, что задача как увеличить продажи мебели через интернет не имеет однозначного решения. Ни один из вышеперечисленных методов не будет эффективен сам по себе. Продвижение интернет-магазина должно быть комплексным, основанным на грамотно встроенной маркетинговой стратегии, под контролем специалиста-маркетолога.

Как эффективно привлекать покупателей

Главное в привлечении новых покупателей – обеспечение максимального удобства для потенциального клиента, создание позитивного имиджа и узнаваемость бренда.

Для решения этих задачи нужно использовать следующие методики:

- Запоминающийся, удобный дизайн магазина. Позволит выделить ваш ресурс среди конкурентов.
- Максимальное разнообразие способов оплаты. Дает покупателю возможность выбора самого удобного способа оплаты товара.
- Грамотные продающие тексты. Описание предметов мебели должно «цеплять» потенциального покупателя, хорошим дополнением станут профессиональные фотографии/видеообзоры продукции.
- Обеспечение удобной обратной связи. Важно дать возможность потенциальному клиенту быстро получить ответ на любой интересующий вопрос, поделиться мнением о приобретенном товаре.

Использование этих и других методов наращивания лояльной аудитории позволит в относительно небольшие сроки значительно нарастить продажи через интернет. Но качественно решить задачу по раскрутке интернет ресурса и привлечь новых покупателей сможет только грамотный маркетолог.

Работа такого специалиста не будет дешевой, причем чем более сложная стратегия будет применяться – тем выше будет оплата. Важно понимать, что большинство методов «раскрутки» также требуют вложений, например, приобретение внешних ссылок на интернет-магазин, заказ качественных SEO-текстов и т. д.

Конкретная стоимость будет зависеть от множества факторов и вычисляется на основании сложности работы и применяемой стратегии по продвижению.

Работа с воронкой продаж

Воронка продаж – пирамидальная структура, отражающая этапы, которые проходит потенциальный клиент перед тем как стать покупателем. Классическая воронка включает 5 пунктов:

1. Осведомленность.

2. Заинтересованность.
3. Желание.
4. Приобретение.
5. Удержание.

По мере продвижения от первого этапа к пятому количество клиентов уменьшается. Главная задача маркетолога – построение работы с клиентом на каждом из этапов. В идеальном случае пирамидальная структура приобретает форму цилиндра, то есть 100% узнавших о товаре покупают его и становятся постоянными клиентами. В реальности такого результата добиться невозможно, но за счет грамотно построенной маркетинговой стратегии можно значительно увеличить количество покупок.

Заключение

Перед тем как начать продавать мебель через интернет желательно проконсультироваться с маркетологом. Это позволит сразу разработать эффективную стратегию продвижения ресурса и роста продаж, позволит избежать множества ошибок, которые будут неизбежны если работу будут выполнять неспециалисты.

Об авторе

- Интернет-маркетолог / E-commerce эксперт
- Консультант в ЦРПП при правительстве Санкт-Петербурга
- Внешний эксперт по онлайн программам в АО «Корпорация Развития»
- Преподаватель курсов и индивидуальных программ по онлайн маркетингу
- E-commerce бизнес-тренер в федеральных и международных компаниях
- Опыт работы более 12 лет, 70+ российских и иностранных проектов
- Сертифицированный специалист по многим направлениям
- Автор статей для ведущих бизнес изданий

Подробнее об авторе

Портфолио

Закажите бесплатную консультацию

и узнайте, как продвигать ваш бизнес эффективнее.