

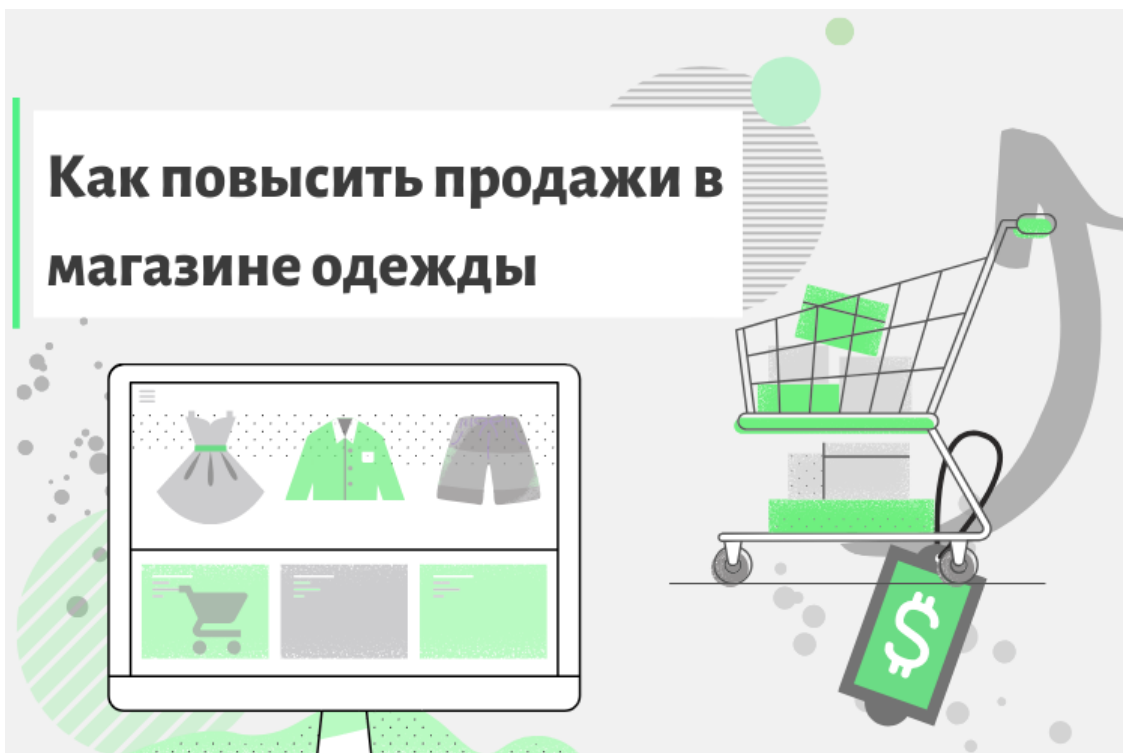
Как повысить продажи в магазине одежды

Вопрос увеличения продаж волнует каждого предпринимателя, будь то опытный человек или только открывший свою торговую точку. На самом же деле, есть как онлайн, так и оффлайн методы повышения продаж. Например, если у вас есть контакты клиентов, можно обзвонить базу и напомнить о своем магазине, рассказать об обновлении ассортимента и специальных предложениях. Введение дисконтных карт — еще одна неплохая уловка. Человек, имеющий скидку в определенном магазине явно пойдет первым делом туда, а не к конкурентам. Способов достаточно много, но давайте перейдем к вариантам, которые можно осуществить в онлайн-режиме.

Как повысить продажи в магазине одежды через интернет

Увеличение продаж — дело не одного дня. Вопрос требует серьезного подхода и целого комплекса работ. Например, невозможно выполнить 1 пункт и быть уверенным в том, что клиенты пойдут к вам рекой.

Итак, вернемся к вопросу увеличения продаж в интернет-магазине одежды. Если вы только начинаете свой бизнес, первым делом вам потребуется оформить должным образом сайт.



Правильное оформление сайта

- Вам требуется придумать стиль, сделать логотип и все это желательно должно сочетаться, быть в одной цветовой гамме. То есть сайт должен выглядеть гармонично, быть приятным человеческому взгляду.
- Следующий шаг — добавление на сайт товаров. Если, например, это одежда и у вас много наименований, позаботьтесь о простой навигации для клиентов. То есть должно быть минимальное разделение товаров для женщин и мужчин, а также подразделы (футболки, шорты, штаны, обувь и т.д.). Необходимо оформить все максимально просто, чтобы даже человек, который не особо понимает в компьютере или смартфонах, мог зайти на сайт и без труда разобраться. Вряд ли кто-то будет тратить время на изучение вашего сайта, если там что-то непонятно.
- После того, как товары добавлены, и навигация устроена — необходимо добавить стоимость и описания к каждому изделию. Описания понадобятся также каждой группе товаров. Сложность в том, что необходимы не просто красивые тексты, а SEO (тексты, которые подстроены под работу поисковых систем). Чтобы ваш сайт был как можно выше в поисковике — данный фактор в обязательном порядке необходимо учесть.
- Наличие товара также должно отображаться. Здесь можно схитрить и поставить уловку «срочной продажи». Что-то вроде «на складе остался всего 1 размер». Если человеку приглянулась вещь, он в срочном порядке ее купит, ведь на раздумья времени не останется.
- Когда сайт оформлен, стоит задуматься над его мобильной версией. Без профессионалов здесь не обойтись, либо же потребуется пройти дополнительные курсы.

Сайт готов, но как поднять продажи в магазине одежды? Во-первых, придется продумать акции и специальные предложения. Например, при покупке двух вещей доставка бесплатна. Либо полюбившаяся многим акция 1+1=1 и т.д. Не забывайте о рекламных кампаниях. Запустите таргетированную рекламу, оплатите размещение постов в популярных пабликах, прорекламируйтесь у блогеров. Звучит просто, но для того, чтобы реклама окупилась, вам необходимо проанализировать свою целевую аудиторию. Например, если товары рассчитаны на женщин 45+, будет бессмысленно закупать рекламу у молодого спикера в инстаграм.

Создание дополнительных страничек в социальных сетях также поспособствует развитию бренда. Не забывайте о тегах, геопозиции и других мелочах. Если вы только открылись и о вас мало кто знает, запустите конкурс, где людям потребуется пропиарить ваш магазин самостоятельно, а затем из выполнивших условие, выберите человека, который получит приз.

E-mail рассылки

То, что так раздражает большинство пользователей, но так эффективно работает. При совершении покупки в онлайн-режиме, люди оставляют на сайте свои данные, чтобы оформить доставку. Соответственно, у вас сохраняются контакты покупателей. Необходимо продумать грамотный текст рассылки, чтобы письмо

моментально цепляло взгляд, но не было слишком навязчивым. Лучше всего обратиться к профессионалам, чтобы рассылка точно сработала.

В любом случае, наличие хотя бы минимальной клиентской базы — это важно.

Как увеличить продажи в розничном магазине одежды

Не забывайте о том, что стоит пробовать разные воронки продаж. Экспериментируйте и да, наибольший эффект вы получите при использовании всех методов [продвижения магазина одежды](#) в совокупности. Вам необходима четкая стратегия продвижения, которой вы будете следовать. Подкупите клиентов оперативной доставкой, скидками, простой возможностью возврата и т.д. А уже когда у вас появятся постоянные клиенты, можно будет подумать над увеличением среднего чека. Все это звучит сложно, но если к вопросу подойти основательно и продумать каждый шаг — вы и не заметите, как станете успешным предпринимателем.

Сколько стоит раскрутка интернет-магазина

Что касается ценовой политики, здесь все зависит от ваших требований и возможностей. Если вам необходима комплексная работа (и создание сайта, и его наполнение, и РК, это будет стоить недешево), если же сайт уже готов и необходима лишь четко-продуманная стратегия и закупка рекламы — обойдется такая услуга дешевле. В любом случае, все решается в индивидуальном порядке.

Но не забывайте о том, что лучше один раз заплатить за комплекс услуг и получить отличный результат, чем на чем-то сэкономить и затем платить снова. Даже если вы считаете, что уже на рынке слишком много конкурентов и открыть магазин, который будет приносить прибыль невозможно — вы ошибаетесь. Сейчас, когда так много возможностей, раскрутить магазин не составит труда. Необходимо лишь обратиться за консультацией к грамотному специалисту, который учтет все пожелания, проанализирует аудиторию, выявит ваши промахи в продажах, продумает наиболее эффективные варианты рекламы и составит действительно сильный план продвижения, который себя оправдает. Это куда выгоднее, чем вслепую пробовать те или иные методы, которые могут и вовсе оказаться не эффективными и не сработать.

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.