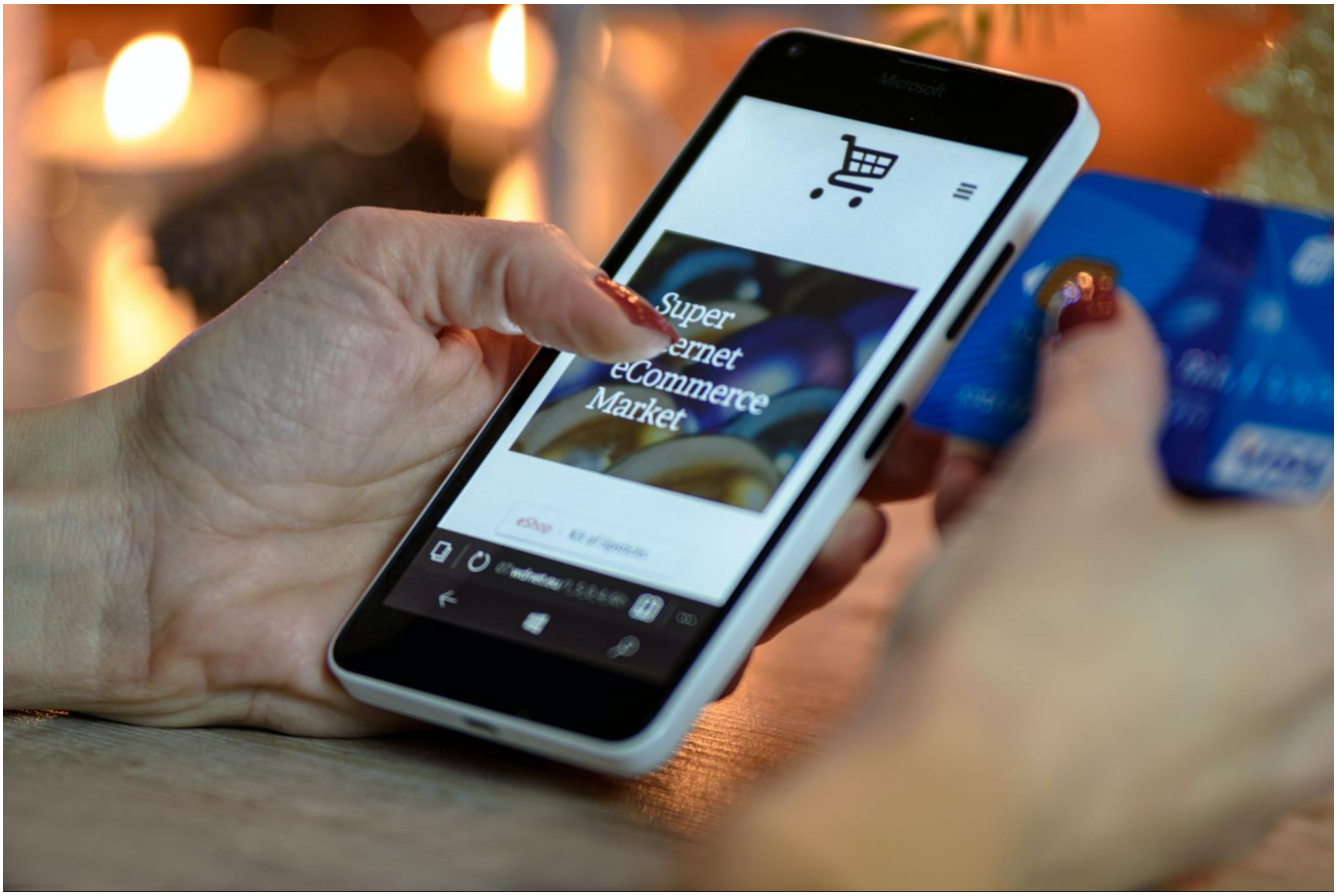


A avea un magazin online pentru business-ul tău nu este chiar același lucru cu a avea un magazin fizic. Deși produsele pe care le vinzi sunt aceleași, modalitățile prin care poți aduce trafic în magazinul tău online sunt cu totul diferite.

Aici ai nevoie de strategii de marketing online foarte bine puse la punct, care te vor ajuta să aduci în magazinul tău online cât mai mulți oameni dar și știi care sunt modalitățile eficiente care generează trafic.

Cu magazinul tău online poți ajunge la foarte mulți potențiali clienți iar dacă acesta este oarte bine creat și optimizat ai toate șansele ca vânzarea produselor tale să crească .

1. Vorbește despre magazinul tău în social media

O metodă super simplă care nu necesită investiție financiară este să vorbești cât de des posibil despre magazinul tău pe rețelele de socializare. Evident că aici ai nevoie de un plan pentru a nu deveni totuși prea agresiv însă, în multe dintre postările pe care le faci pe platformele de socializare poți redirecționa oamenii către website-ul tău.

Alături de imagini frumoase și beneficii expuse corect, ai toate șansele ca potențialii tăi clienți să viziteze magazinul tău pentru a vedea și alte produse pe care le vinzi.

În același timp, tot aici poți oferi vouchere de reducere care pot fi utilizate în coșul de cumpărături din magazinul tău, prin concursuri pe social media sau chiar produse gratuite ca mostre. Dacă oferi mostre de care oamenii vor fi mulțumiți ai toate șansele ca aceștia să revină la magazinul tău pentru a cumpăra acel produs sau chiar produse similare.

Nu uita să oferi și video-uri în care să explici cu ce ajută anumite produse sau cum se pot folosi pentru a ajuta potențialul client care te urmărește în decizia de cumpărare, în care să menționezi și website-ul tău.

2. Construiește-ți o bază de date.

O altă metodă care nu necesită investiție este crearea unei baze de date cu acei clienți care ți-ai vizitat deja magazinul sau cei care sunt interesați de produsele/serviciile pe care le poți oferi.

Poți prelua aceste date din lista celor au achiziționat deja produse din magazinul tău sau poți oferi diverse gratuități, cursuri, video-uri sau materiale în schimbul adreselor de email. În acest fel poți menține o comunicare ulterioară eficientă cu cei care au fost interesați de ceea ce tu faci.

Le poți comunica mai ușor clienților tăi perioadele de promoții, lansări noi de produse în magazin, concursuri, noutăți sau chiar transmite vouchere care pe care să le folosească în

magazinul online. Prin această metodă mulți dintre clienți se pot transforma în clienți fideli.

3. Asigură-te că ai conținut relevant și interesant.

În magazinul online nu doar design-ul contează ci și ceea ce clientul va regăsi ca informație acolo.

Găsește tot ceea ce are nevoie să știe? Sunt expuse toate beneficiile produsului, modul de folosire, modalitatea de retur? Pozele sunt clare și de bună calitate? Informațiile despre afacerea ta sunt complete? Clienții pot lua legătura cu tine ușor? Le oferi și alte informații suplimentare din domeniul tău din prisma unui specialist?

Dacă ai toate aceste lucruri expuse pe site-ul tău vei avea șanse mult mai mari ca cei care îți vizitează magazinul să aibă încredere că acesta este un magazin transparent serios și profesionist și sunt mult mai predispuși să facă achiziții.

4. SEO - Search Engine Optimization

Optimizarea pentru motoarele de căutare este o modalitate foarte bună de promovare. A avea un magazin online bun, cu conținut creat din punctul tău de vedere dar care nu este relevant pentru utilizator și nu poate fi identificat în motoarele de căutare este o mare pierdere pentru magazinul tău online.

Optimizarea SEO cuprinde foarte multe elemente însă în crearea conținutului care să poate fi găsit de către motoarele de căutare este important să te pui în pielea utilizatorului tău. Astfel vei știi exact ce acesta caută, cum caută, ce își dorește și cum să îi creezi cea mai frumoasă experiență în magazinul tău pentru a reveni cu drag de fiecare dată.

Optimizarea SEO face atât pentru conținut, titluri, descrieri de produs, imagine și articole de blog.

Dacă toate aceste elemente sunt optimizate iar magazinul tău online este foarte bine realizat din punct de vedere tehnic, atunci ai toate șansele ca motoarele de căutare să te considere relevant pentru interogările utilizatorilor referitoare la produsele sau serviciile pe care tu le oferi prin intermediul magazinului tău și să aduci foarte mult trafic pe website-ul tău.

5. Folosește-te de campanii plătite

Indiferent că alegi să demarezi campanii plătite pe rețelele de socializare, pe Google sau prin email marketing toate acestea sunt instrumente create special pentru business care te ajută în promovarea magazinului tău și în generarea de vânzări.

În funcție de obiectivul tău de business și de locul unde se află clienții tăi vei putea alege cea mai bună variantă pentru a-ți promova magazinul.

După ce ai decis care va fi cea mai relevantă metodă de promovare a magazinului tău pentru a ajunge la potențialii tăi clienți și ai converti în clienți existenți, va fi nevoie de implementarea unei strategii de marketing pentru campaniile pe care le vei face pe fiecare platformă în parte.