**أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك وأبرز 12 طريقة تجعل عميلك سعيدًا**

أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك ستساعدك في إدرار ربح غير متوقع أو مسبوق، حيث إنها تعمل بشكل مختص على جذب العملاء وتحويلهم لعملاء دائمين، بجانب جعل شركتك أو علامتك التجارية في الصدارة دائمًا، وتجنب الربح المؤقت أو أن تتمكن شركة منافسة من التفوق عليك، لذا نوضح لك مدى نفع توفير طرق دفع مختلفة للعملاء بالاشتراك في منصة ادفع باي، إلى جانب كيفية الحفاظ على العملاء وفقًا لتجارب الخبراء.

**الوصف**

بدراسة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك يمكنك التفوق على منافسيك، والحصول على قاعدة عملاء ثابتة وزيادة عددها بمرور الوقت وإدرار ربح غير مسبوق

**أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك**

حال رغبت في البدء بمشروعك الشخصي أو أردت التحديث من منتجاتك وزيادة الترويج لخدماتك، أو كان لديك مشكلة في الإيرادات المتحصل عليها رغم جودة منتجك، فنحن هنا لزيادة دعمك وتوفير أبرز الطرق التي تساعدك في زيادة قاعدة عملائك.

الجدير بالذكر هنا أن واحدة من أهم الأمور التي تحتاجها بعد جودة منتجك، هي البحث عن راحة العملاء وما يجعلهم يفضلون الشراء والتعامل مع شركتك الصغيرة أو الكبيرة لضمان ربح دائم، وإليك أبرز أساليب تشجيع العملاء لشراء منتجك فيما يلي:

**1- التسويق والإعلان الجيد**

من أهم النقاط الواجب التركيز عليها في أساليب تشجيع العملاء لشراء منتجك هي ضرورة الاهتمام بالتسويق والإعلان جيدًا لخدماتك المقدمة، حيث إنها العامل الأول والأساسي بعد جودة المنتج

حيث إن اتباع الخطة التسويقية الجذابة تساهم بشكل كبير في توسيع رقعة بيعك، والتمكن من عرض الخدمة على مختلف الفئات، وبالتالي تزداد نسبة مبيعاتك المتوقعة وتصل للربح المطلوب.

**2- توفير وسيلة دفع سهلة لمنتجاتك**

ثاني الأمور الواجب الاهتمام بها لتتمكن من جذب عدد كبير من العملاء لشراء منتجك هي ضرورة توفير طرق مختلفة للدفع، فقد أصبحنا في عصر يتطلب الاهتمام بتنويع طرق الحصول على الخدمة نفسها.

فقد أصبح الاهتمام بتوفير الوقت واختيار الأسهل مطلب عدد كبير من الناس، لذا عليك وضع طرق الدفع الإلكترونية ضمن مخططاتك، كالاشتراك في منصة ادفع باي، والتي تساعدك بدورها في عدم العناء بخصوص المعاملات المالية.

فادفع باي توفر لك بوابة الدفع، نقاط بيع أندرويد وكذلك الفواتير الإلكترونية، أي أنك ستجذب العدد الأكبر من العملاء إثر ذلك التنوع، إلى جانب أن منصة ادفع باي توفر لك الأمان التام والخصوصية لبيانات حساب نشاطك التجاري.

**مزايا ادفع باي**

في حين انتبهت لضرورة دراسة أساليب تشجيع العملاء لشراء منتجك، فلا بد أنك ستحتاج الاشتراك في ادفع باي، فهي واحدة من المنصات الإلكترونية التي تساعدك في جذب فئة جيدة من العملاء، نظرًا لتوفيرها المزايا التالية:

* ادفع باي متوافقة ومعتمدة من مدى، فيزا، ماستر كارد، ديسكفر، وأمريكان إكسبرس وغيرها من نظم الدفع الإلكترونية المستخدمة من عدد كبير من الأشخاص.
* تقدم ادفع باي حلول التقنية المالية العالمية والمحلية خاصةً بمجال المدفوعات، وهو ما يسهّل أغلب العمليات المالية للعملاء وأصحاب الأعمال على حد سواء بجودة وكفاءة عالية وغير مسبوقة.
* حين الاشتراك في ادفع باي فأنت تسلم معاملاتك المالية بأمان لخبراء لهم قدرة على تنظيم كافة المعاملات طوال 24 ساعة.
* بإمكانك الحصول على فواتير وتقارير بشكل يومي، شهري أو أسبوعي حسبما تريد لمراجعة كافة المعاملات التي تمت وفق نشاطك التجاري.
* من أبرز المزايا أن ادفع باي تهدف لتعزيز التقنية العالمية وتوفر التقنية والأمان والبساطة بالمدفوعات.

**3- التواصل البارد**

من ضمن أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك هي التواصل بالشكل البارد مع العملاء، حيث إنها قد أثبتت فعاليتها في التشجيع على الشراء من أغلب الأنشطة التجارية، بجانب أنها تساهم في دعم وصول منتجك لأكبر قدر من العملاء.

فلا بد أن تكون الشركة الخاصة بك متفهمة للرفض من العملاء، وتدفع العملاء لإجراء المكالمات، مع وجود إمكانية للتواصل المباشر مع العميل لتأهيل فريق المبيعات الخاص بك والبناء لسمعة جيدة في السوق.

**4- تعزيز العلاقات العامة**

واحدة من قائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك هي ضرورة تعزيز العلاقات العامة، فهي الأداة الكبيرة والأهم التي تساعد في توسيع دائرة مبيعاتك، وتتيح لك فرصة الوصول لمن يهتم بالخدمات المقدمة من خلالك.

فاعلم جيدًا أن تعزيز العلاقات العامة هي الأداة المتطورة لدعم دائرة عملاء جيدة، وعلى الرغم من أنها بطيئة بعض الشيء ولكن جودتها عالية ونتائجها ستجدها في لحظة ما.

**5- وسّع وجودك على السوشيال ميديا**

من أبرز ما في قائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك هي ضرورة التواجد على واحدة من أبرز طرق الانتشار تلك الآونة "مواقع التواصل الاجتماعي"، حيث إنها الأداة الأرخص والأضمن تلك الآونة.

فقد أصبح التصفح ومعرفة المنتجات من الإعلانات على مواقع التواصل الاجتماعي هو الأسرع في الوصول للعملاء، كما أنها تساعد في بناء علاقة قوية جدًا مع المتابعين وتعزيز نشر منتجك.

مما يجب التنويه بخصوصه في تلك النقطة بقائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك، هو ضرورة صياغة المحتوى الجيد لجذب العملاء، ويمكنك الاستعانة بالمختصين في إعلانات وإدارة الصفحات على مواقع التواصل الاجتماعي حاليًا لضمان الوصول لهدفك.

**6- الخصومات والهدايا المجانية**

من ضمن أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك هي ضرورة توفير عوامل الجذب الأساسية، خاصةً للمخلصين من عملائك ومن يتعامل معك بشكل منتظم، كأن توفر الخصومات والهدايا من حين لآخر.

حيث إن ذلك يساعدك في جذب عدد أكبر من العملاء ولن تخسر الكثير من خفض بسيط في ثمن المنتج من نسبة ربحك، لكي تضمن نسبة ربح أكبر في المقابل، وعندما يتعلق الأمر بالتخفيضات والمجان فإن العملاء لا يترددون في التجربة.

**7- تتبع أخطاء منافسيك**

من ضمن قائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك هي ضرورة تتبع أخطاء منافسيك، وذلك من أجل التعلم من أخطائهم وما قد يتسبب في خسارة عملائك، كما أنها عامل جذب للعملاء بشكل كبير ومضمون.

فسمعة العلامة التجارية كذلك تتيح لك الفرصة الأكبر في كسب العملاء، ولكن لا بد من الانتباه لعدم ذكر العلامة المنافسة أو استخدام خطأها كوسيلة للإعلان عن نفسك، فهذا يعد موقف ضعف في سوق العمل

**8- تصدر لأطول وقت**

من أهم النقاط في قائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك هي ضرورة الاهتمام بأن تظل علامتك التجارية منتشرة وناجحة في السوق لأطول وقت، فاعمل على وضع الخطة طويلة المدى وتوقف عن التفكير بالكسب المؤقت.

فدائمًا ما تكون الخطة طويلة المدى هي الرابحة، فبها تكسب أكبر قدر من العملاء، بل وتكسب الثقة والولاء وحتى إن تمكنت شركة أخرى من الظهور فسيكون لديك الثقة وقاعدة العملاء التي تدر لك الربح المضمون.

**9- اسمع مشكلات العملاء وقدم تعويض**

إكمالًا لقائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك نستعرض هنا نقطة مهمة ألا وهي ضرورة الاستماع للعملاء وتوفير ما يحتاجونه من منتجك وخدماتك، حيث إنك بهذا تضمن ولائهم ورجوعهم إليك مرة أخرى.

مع ضرورة توفير التعويض أو الهدايا الرمزية في حال واجه العميل مشكلة ما في منتجك أو خطأ في إنتاجك أنت، فبهذا تضمن تعاملهم وزيارتهم لشركتك أو علامتك التجارية طوال الوقت.

**10- نافس بالأسعار**

من أبرز وأهم نقاط قائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك، والتي تتوازى مع خدمات الدفع والمعاملات المالية باستخدام ادفع باي، هي ضرورة المنافسة في السوق بأسعار خدمتك أو منتجك.

لذا من الضروري دراسة الأسعار الموجودة في السوق مع خفضها ولو بنسبة بسيطة، مع ضرورة الانتباه ألا يكون الخفض مؤثرًا على جودة خدمتك أو منتجك، وهي طريقة مجربة ومضمونة للربح.

**11- وفّر خدمة عملاء ممتازة**

من أهم الطرق في أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك هي ضرورة أن يكون لديك اهتمام مفصّل ومجهود في توفير الدعم الفني المثالي لخدماتك، فمن المفضل لدى العملاء بوقتنا الحالي أن يحصلوا على الرد السريع والمفصّل لاستفسارهم.

لذا لا بد من توفير إمكانية التواصل والمراسلة بأي وقت على مدار اليوم بشأن خدماتك أو تقديم الشكاوى، فهذا ما يساعد بشكل قوي على إرجاع العميل مرة أخرى كذلك، بل ويفيدك في التمكن من تحسين منتجك.

الواجب التنويه بخصوصه هنا هو ضرورة توفير الردود الوافية، وتجنب أي من الرسائل القصيرة أو الردود غير المنطقية على مشكلات العميل، فذلك يدفعه بشكل كبير للتوقف عن التعامل معك.

**كيف تجعل العملاء دائمين**

من أهم الأهداف الواجب أن تهتم بها بخصوص شركتك أو علامتك التجارية هي ضرورة أن تضع خطة لجعل العملاء دائمين، ذلك بعد دراسة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك.

فلن يفيد في شيء أن تجذب العملاء دون أن تجعلهم دائمين وتزرع بهم الولاء لمنتجك، ولكي تتمكن من القيام بذلك إليك النقاط الآتية:

* من المهم تحري الدقة أثناء التعامل مع العملاء وتقديم الخدمات.
* احرص أن توفر العروض والتخفيضات في الوقت المناسب لجذب الفئة التي تحب التميز.
* حاول التطوير بشكل مستمر من منتجك أو الخدمة التي تقدمها واجعل الأمر مستمرًا لضمان ولائهم.
* شجع العملاء على التجربة الجيدة لعلامتك التجارية بالإعلانات الجاذبة.
* وفر خدمة ما بعد البيع وخدمة العملاء المتميزة، فذلك يعود عليك بالنفع بضمان التطوير من المشكلات وضمان ولاء وثقة العميل بأنك جدير بالتعامل مرة أخرى.
* ابتعد عن أي شكل من أشكال التلاعب أو الاحتيال على العميل بخصوص جودة المنتج أو سعره، ففي حال تعاملت مع عميل خبير ستخسر ثقة العملاء بك وسمعتك.
* حقق دائمًا التوازن في تعاملك مع العملاء، فلا تحول الأمر للصداقة ولا تجعل التعامل جديًا للقدر المُنفر، ذلك بالأخص في حال كانت تعاملاتك مباشرة مع العملاء.
* اعمل على مفاجأة العملاء بشكل مستمر بالخدمات أو العروض الجديدة والمتطورة.
* ابتعد عن الأخطاء في التعامل مع العملاء أو الأخطاء في المنتج وكثرتها لتجنب السمعة السيئة.
* ابق دؤوبًا على البقاء بقوة على مواقع التواصل الاجتماعي لضمان جذب أكبر قدر من العملاء.

**7 أساليب للتأثير على العملاء**

في صدد توضيح قائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك، فلا بد من معرفة كيفية التأثير على سلوك العميل أولًا والتغيير من طبعه، حيث إنها تعد من ضمن الاستراتيجيات التي تساعد في جذب عدد كبير من العملاء، وتتمثل تلك الأساليب فيما يلي:

* عامل دائمًا بالمثل، حيث إن العملاء يحتاجون لأن يجدوا ما يتوقعونه من الطرف الآخر، فحاول دائمًا أن ترضي العميل بتقديم عينة مجانية مثلًا من منتج آخر لم يطلبه.
* حاول نشر كافة التقييمات التي قد حظيت عليها من العملاء، فدائمَا ما يذهب الأشخاص تجاه الإجماع، حتى لو كان العميل ثقته قليلة فيمن حوله.
* حافظ على ندرة خدماتك ومعاملتك مع العملاء، فدائمًا ما يكون التميز عامل جذب كبير للعملاء.
* اعرض دائمًا تفاصيل منتجك وخدماتك بالشكل الوافي الذي يجعل العميل راغبًا في تجربة التعامل معك.
* احرص على أن يكون الدعم الفني لحظي وسريع للعملاء، حيث إن ضمان جودة خدمة ما بعد البيع يؤثر بشكل كبير في نفس العميل ورغبته في الاستمرار بالتعامل مع شركتك أو علامتك التجارية.
* من ضمن الأساليب التي تؤثر على العملاء أن يشيع التزام شركتك أو معاملاتك بين الناس وأنها جيدة، فإن الشعبية والالتزام هما أساليبك لجذبهم.

**كيف تجبر العميل على الرجوع إليك**

في صدد إكمال قائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك، فلا بد من معرفة واحدة من الاستراتيجيات المهمة، ألا وهي كيفية جذب العميل إليك مرة أخرى بعد الحصول على خدمته.

فكثيرًا ما يواجه أصحاب الأعمال مشكلة في أن البيع يستمر لفترة معينة، ولكن بعد تلك الفترة يجد سكون في نسبة المبيعات، وإليك طرق إجبار العميل على الرجوع فيما يلي:

* إرسال بعض الرسائل الإلكترونية للعميل التي توضح العروض الجديدة أو تعرض منتجك وخدماتك الجديدة، فإن استمرار مشاهدة العميل لمنتجاتك سيجبره بلحظة ما على الشراء.
* اهتم بالانتشار الجيد عبر مواقع التواصل الاجتماعي، فبذلك تضمن نسبة عالية في وصول منتجك للعملاء بشكل مستمر سواء عملاء سابقين أو جدد.
* قدم العديد من التفاصيل والمعلومات بخصوص علامتك التجارية أو شركتك عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
* ادرس جيدًا التطورات في السوق وتعرف على ما يطلبه العملاء من تجديد.
* قدم بشكل مقبول العروض والتخفيضات، واحرص ألا تكون غريبة أو تثير الشك لدى العملاء.
* اجعل طرق وخدمات الدفع الإلكتروني المقدمة من خلال علامتك التجارية آمنة تمامًا ولا تخترق البيانات أو بطيئة، وهو ما يمكنك الحصول عليه بالتعامل مع ادفع باي.

**5 أساليب للتفوق على المنافسين**

في صدد إكمال قائمة أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك، نتناول هنا عدد من النقاط التي تساعد في التفوق على منافسيك والتمكن من النجاح بشكل كبير في جذب واحتفاظك بالعميل:

* ركز على الجودة الخاصة بمنتجك وأن تكون منفردًا وضع الخطط طويلة المدى.
* قدم العروض والتخفيضات بشكل مستمر ونافس الشركات بأسعارك.
* اعمل على أن تكون في الصدارة طوال الوقت.
* قم بجعل علامتك التجارية متميزة بشيء ما عن المنافسين.
* ابحث عن الأخطاء والعيوب التي يكرهها العملاء وابتعد عنها.
* سوّق بالشكل الجيد عبر منصات التواصل الاجتماعي.
* وفر المعاملات المالية الآمنة كالاشتراك في منصة ادفع باي.

**سر كسب ثقة العميل**

بغض النظر عن ضرورة أن تكون خدماتك ذات جودة وإلى جانب أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك السابق عرضها، فلا بد من معرفة السر الأقوى في الحفاظ على العميل وكسب ثقته الدائمة.

ألا وهي ضرورة عدم الجدال مع العميل أو محاولة جعله مخطئًا، فكما يقولون إن الزبائن دائمًا على حق، عليك ألا تستعرض خبراتك ومعلوماتك أمام العميل، بل اعرض وجهة نظرك بشكل آخر غير مباشر.

فحب الأشخاص لذاتهم سيكون دائمًا أٌقوى من الولاء لعلامتك التجارية، لذا احرص أن تنتبه دومًا لطريقة حديثك أمام العملاء، ويمكنك جعلهم على حق حتى وإن كانوا مخطئين لكسب وجوده وشرائه الدائم.

بالتعرف على أساليب تشجع العملاء لشراء منتجك تتعرف أن توفير وسائل دفع مختلفة بالاشتراك في دافع باي ودراسة السوق جيدًا والمنافسين هو طريقك في النجاح وأن تقطع شوطًا تجاه إدرار الربح الكبير والاستمرار في صدارة السوق