



چگونه با مشتری خود در اینستاگرام ارتباط بهتری برقرار کنیم؟

اکتبر 22, 2022

کسب درآمد از اینستاگرام

adminv



5/5 - (5 امتیاز)

از مهم ترین دلایلی که باعث می شود مشتریان از نهایی کردن خرید شان منصرف شوند پشتیبانی نادرست و طرز داشتن لحن نادرست در زمان برخورد با مشتری در اینستاگرام هنگام پاسخ دهی می باشد. اصلی ترین نکته برای بالا بردن نرخ فروش در کسب و کار های آنلاین ارتباط خوب و به کار بردن از تکنیک ها و روش های مناسب مدیریت می باشد که تماما برای حفظ ارتباط با مشتریان الزامی هستند. اگر در اینستاگرام کسب و کاری را راه اندازی کرده اید باید بدانید که همه چیز شما به وجود مشتریان بستگی دارد و بدون دنبال کنندگان و مشتریان تان نمی توانید به موفقیت دست بیابید.

روش های طلایی ارتباط با مشتری در اینستاگرام

الگوی پیش فرض

امروزه فروشگاه های آنلاین در سراسر کشور وجود دارد و بیش تر کاسبان برای فروش به سمت شبکه های اجتماعی به ویژه اینستاگرام روی آورده اند و با کمک شبکه های اجتماعی شروع به معرفی و فروش محصولاتشان می کنند. این افراد سعی کرده اند تا برای پشتیبانی صفحه کسب و کار خود از ادمن ها کمک بگیرند که کار اصلی آن ها رسیدگی به صفحه و پاسخ دهی به سوالات در دایرکت است.

قبل از کمک گرفتن از ادمن بهترین کار ایجاد یک الگو مدیریتی کاملا مناسب می باشد تا برای ارتباط بین مشتریان ادمن برای هماهنگی و معیار های برند تان در زمینه کسب و کار فعالیت کند بهتر است برای ادمن پیج خود لحاظ کنید که دوست دارید چگونه و با چه لحنی با مشتریان صحبت کند و در حین صحبت از به چه نکاتی توجه داشته باشد.

داشتن ارتباط شفاف

کوتاه نویسی و داشتن بیان شفاف از مهم ترین روش ها به حساب می آید. بهتر است در هنگام ارتباط با مشتری خود از لحنی زیبا و شفاف استفاده کنید و از زیاده گویی بپرهیزید مستقیما درباره پرسش فرد پاسخ دهی انجام



دهید.

ارتباط با مشتری در اینستاگرام بسیار مهم است و حذف زیاده گویی و رسیدگی به پرسش مخاطب باعث می شود تا آن ها به مشتری ثابت تبدیل شوند.

در برخی مواقع ممکن است مشتریان در هنگام خرید دچار تردید و بی اعتمادی شوند که ممکن است این حس به دلیل تغییراتی که در ساختار کسب و کار به وجود می آید پیش آید.

پس داشتن سیستم پشتیبانی که در این شرایط به خوبی به سوالات کاربران پاسخ دهد و رسیدگی کند بسیار مهم و ضروری می باشد. با داشتن الگوی پیش فرض می توانید حس اعتماد مشتریان را نسبت به کسب و کار خود بالا ببرید.

پشتیبانی بهینه خدمات

در زمان خریداری شدن محصولی از جانب شما ممکن است سوالاتی برای کامل کردن خرید مشتری برای ایشان به وجود می آید. این سوالات می تواند درباره نحوه ارسال کالا، زمان تحویل بسته، مقدار هزینه برای ارسال، شرایط پرداخت اعم از پرداخت با درگاه یا کارت به کارت یا پرداخت در زمان تحویل بسته و... باشند که باید به تمامی این سوالات در کوتاه ترین زمان پاسخ دهی شود.

برای بهتر بودن ارتباط با مشتری در اینستاگرام با پاسخ دهی در زمان کوتاه باعث می شوید تا حس امنیت بین شما و مخاطب بالا بگیرد و با انجام این کار توانسته اید در مدت زمان کوتاه به سوالات پر تکرار نیز پاسخ دهید.

انجام این کار نشان دهنده این است که شما توانسته اید پشتیبانی خدماتی را به نحوه احسننت پشت سر بگذارید. با روند صحیح کار می توانید مشتریان را برای خرید دوباره نیز تشویق کنید که در کسب و کار های اینستاگرامی این مساله از اهمیت بالایی برخوردار می باشد.

روش ارسال کالا

به دلیل بالا رفتن آمار خرید و فروش آنلاین در شبکه های اجتماعی به خصوص اینستاگرام فروشگاه های آنلاین به یک برنامه ریزی دقیق برای ارسال کردن کالا ها نیاز دارند.

مهم ترین و آخرین مرحله فروش آنلاین رسیدن بسته به دست مشتری می باشد که با سالم رسیدن بسته پروسه ی خرید به پایان می رسد. قبل از ارسال برای مشتریان خود توضیح دهید سریع ترین راه برای رسیدن بسته کدام است و هزینه هر یک را نیز برای آن ها ارائه دهید اگر امکان دارد از هزینه ارسال بکاهید تا موجب شوید مشتری به شما اعتماد کند

بهتر است یک راه ارسال را انتخاب کنید که هم برای شما و هم مشتریان تان در هنگام ارسال و پرداخت هزینه مناسب باشد.

برای بالا بردن اعتماد در میان مشتریان خود می توانید حق انتخاب برای ارسال بسته را به خودشان واگذار کنید و بگویید ارسال کالا از طریق پست پیشتاز، پست سفارشی و پرداخت درب منزل، بیک درون شهری، پست

معمولی و واریز به حساب و... امکان پذیر است

با این کار حق انتخاب را به مشتری می دهید که باعث می شود خرید خود را دوباره از شما انجام دهد زیرا می تواند به راحتی به شما اعتماد کند.

اگر در طی روز بخش زیادی از سفارشات را ارسال می کنید بهتر است از یک سیستم لجستیک شخصی کمک بگیرید و با ایجاد نظم و برنامه ریزی برای ارسال بسته ها در زمان نیز صرفه جویی کنید.

اطلاعات مشتریان را جمع آوری کنید

با در دست داشتن اطلاعات شخصی و دیگر اطلاعات برای تماس با مشتریان می تواند راه ارتباطی بین شما را محکم کند.

بهتر است بدانید که جمع آوری اطلاعات تماس مشتریان که خرید آنلاین داشته اند کمی دشوار است و احتمال این نیز وجود دارد که کمی وقت شما را بگیرد اما می توانید با کمک گرفتن از دستیار شبکه اجتماعی اطلاعات مشتریان را سریع تر در اختیار داشته باشید.

کلام پایانی

داشتن تعهد در مسی کسب و کار آنلاین می تواند اعتبار برند کسب و کار تان را برجسته تر نمایش دهد. اعتماد سازی رسیدن به قله موفقیت است و به طور کلی مهم ترین و طلایی ترین اصل موفقیت در کسب و کار آنلاین به وجود آوردن حس اعتماد در میان کاربران صفحه مجازی می باشد.

به پایان مقاله دیگر از سایت بانک فالور رسیدیم امیدوارم این مقاله برایتان کمک کرده باشد سایت ما بهترین سایت فروش خدمات باکیفیت اینستاگرام می باشد اگر میخواهید از خدمات با کیفیت داشته باشید میتوانید با **خرید فالور ایرانی**، خرید لایک و کامنت و... مخاطبان واقعی بیشتری به دست آورید.

سوالات متداول ارتباط با مشتری

+	انواع ارتباط با مشتری در اینستاگرام
+	تعامل موفق با مشتری چگونه است؟

برای خواندن این مقاله به صورت افلاین PDF را دانلود کنید.

برخورد با مشتری در اینستاگرام

ارتباط با مشتری در اینستاگرام

اشتراک در توییتر

اشتراک در فیسبوک

نوشته قبلی
۶ ایده پربازده کسب در...

نوشته های مرتبط