

Пет лесни стъпки, за да превърнете он-лайн трафика в продажби

Експерт в областта на недвижимите имоти препоръчва качествен анализ и добър дизайн на уеб сайта.

Как да превърнете Вашите он лайн клиенти в реални такива? Това ще Ви донесе по-добри финансови резултати, отколкото генерирането на нови клиенти. В същината си бизнесът функционира по един същи начин, както он-лайн, така и в „реалния свят“. Даниел Ротамел е автор на статията „Интернет маркетинг за Брокери: превръщане на он-лайн трафика в продажби“, той е консултант недвижими имоти и създател на блога Зебра Недвижими Имоти (Zebra Real Estate Blog). Независимо дали он- или оф-лайн, казва той, да се харчат пари за реклама носи риска потенциални клиенти просто да не обърнат внимание на вашето съобщение или да го игнорират като стотиците други, които ги бомбардират всеки ден.

От друга страна, има вече хора, които идват във вашия магазин (уеб сайт), които можете да превърнете в реални сделки. Струва далеч по-евтино да задържиш настоящите си клиенти, отколкото да привличаш нови. Те после ще свършат своята работа и ще кажат на своите приятели. В бизнеса с недвижими имоти основно се разчита на препоръките. И това е доста по-евтино отколкото харченето на много пари, опитвайки се да привлечате през цялото време нови клиенти.

Ротамел набелязва пет основни стъпки, за да превърнем уеб трафика в продажби:

1. **Да знаеш кой посещава сайта и защо:** Това се свежда до използване на уеб статистика кой посещава вашия сайт, защо го посещават, колко дълго остават, както и от каква националност са. Според Ротамел имайки цялата тази информация вие ще можете да концентрирате усилията си и да коригирате съдържанието по най-добрия начин.
2. **Поздравете ги с усмивка:** „Начина да направите това в Интернет, казва той, е като имате добър дизайн на вашия уеб сайт. Вашия уеб сайт не трябва да бълва хиляди линкове, които те не разбират”.
3. **Дайте им това, което искат** – Ротамел отбелязва, че потенциални клиенти ще влязат във вашия сайт търсейки три неща:
 - a. Информация и статистика за пазара
 - b. Информация за имотите
 - c. Знание и опит
4. **Направете го лесно и достъпно за тях** – Ротамел казва, че уеб сайтовете трябва да са изработени по начин даващ на клиентите лесен достъп до информацията, защото „това ще ги накара да правят бизнес с вас”.
5. **Обратна връзка** – тази стъпка е решаваща, казва той – ако се провалите на тази стъпка всичките ви усилия от предходните точки ще бъдат пропиляни.

Какви съвети дава още Ротамел, можете да разберете ако посетите страницата на ERA България във [Фейсбук](#) или се свържете с нас на info@era.bg.

Възползвайте се от тази възможност и напълно безплатно научете от нас как да оптимизирате вашия сайт и да превърнете клиентите си в сделки! Пишете ни!