

# SALES AND CONVERSION STRATEGIES

Unlock Growth. Optimize Funnels. Maximize Revenue.



বিক্রয় ও কনভার্সন কৌশল

Wix-এ বিক্রয় ও রূপান্তর কৌশল: একটি গভীর ই-বুক ভূমিকা Wix উদ্যোক্তা এবং ব্যবসার জন্য অনলাইন স্টোর চালু এবং স্কেল করার জন্য একটি শীর্ষস্থানীয় প্ল্যাটফর্ম হিসেবে আবির্ভূত হয়েছে। তবে, একটি দৃষ্টিনন্দন সাইট তৈরি করা কেবল প্রথম পদক্ষেপ। আসল চ্যালেঞ্জ হল দর্শনার্থীদের অর্থপ্রদানকারী গ্রাহকে রূপান্তর করা এবং বিক্রয় সর্বাধিক করা। এই ই-বুকটি Wix স্টোরগুলির জন্য বিশেষভাবে তৈরি প্রমাণিত বিক্রয় এবং রূপান্তর কৌশলগুলির জন্য একটি বিস্তৃত নির্দেশিকা প্রদান করে, যা আপনাকে আপনার স্টোরের পূর্ণ সম্ভাবনা উন্মোচন করতে সক্ষম করে।

#### ১. Wix-এ বিক্রয় এবং রূপান্তর অপ্টিমাইজেশন বোঝা রূপান্তর হার অপ্টিমাইজেশন (CRO) কী?

কনভার্সন রেট অপ্টিমাইজেশন হল আপনার Wix স্টোরে ওয়েবসাইট ভিজিটরদের শতাংশ বৃদ্ধি করার একটি পদ্ধতিগত প্রক্রিয়া যারা একটি পছন্দসই পদক্ষেপ নেয়—যেমন কেনাকাটা করা, নিউজলেটারের জন্য সাইন আপ করা, অথবা একটি যোগাযোগ ফর্ম পূরণ করা—।

বিক্রয় এবং রূপান্তরের উপর কেন মনোযোগ দেবেন?

রাজস্ব বৃদ্ধির উপর সরাসরি প্রভাব ফেলে

প্রতি অধিগ্রহণের খরচ কমায়

গ্রাহকের অভিজ্ঞতা এবং আনুগত্য বৃদ্ধি করে

#### 2. ভিত্তিপ্রস্তর স্থাপন: দোকানের কাঠামো এবং ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতা সঠিক পণ্য বিভাগ নির্বাচন করুন

গ্রাহকরা যে কীওয়ার্ডগুলি অনুসন্ধান করতে পারেন সেগুলি ব্যবহার করে বিভাগগুলি 3-10-এর মধ্যে সীমাবদ্ধ করুন। সঠিক

শ্রেণীবদ্ধকরণ ব্যবহারকারীদের দ্রুত পণ্য খুঁজে পেতে সহায়তা করে এবং SEO উন্নত করে। গ্রাহক অভিজ্ঞতা (CX) এবং

ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতা (UX) কে অগ্রাধিকার দিন।

নিশ্চিত করুন যে লেখাটি পঠনযোগ্য এবং নেভিগেশন স্বজ্ঞাত।

ক্রিয়া সম্পন্ন করতে ক্লিকের সংখ্যা কমিয়ে আনুন।

ব্যবহারকারীদের ক্রয় প্রক্রিয়ার পরবর্তী ধাপের দিকে স্বাভাবিকভাবেই পরিচালিত করুন। ভিজুয়াল আবেদন

এবং ব্র্যান্ডিং

উচ্চমানের পণ্যের ছবি এবং সামঞ্জস্যপূর্ণ রঙের স্কিম ব্যবহার করুন।

আপনার ব্র্যান্ডের ফন্ট এবং লোগো দিয়ে টেমপ্লেট কাস্টমাইজ করুন।

নিশ্চিত করুন যে সমস্ত প্রয়োজনীয় তথ্য (শিপিং, রিটার্ন, যোগাযোগ) সহজেই অ্যাক্সেসযোগ্য।

চেকআউট প্রক্রিয়া সহজীকরণ গ্রাহকদের কার্ট পৃষ্ঠাটি না রেখেই পণ্যের বিবরণ দেখার সুযোগ দিন।

একাধিক পেমেন্ট বিকল্প অফার করুন।

চেকআউট অগ্রগতি সূচক দেখান।

বিভিন্ন কেনাকাটার আচরণের জন্য "কার্টে যোগ করুন" এবং "এখনই কিনুন" বোতাম উভয়ই অন্তর্ভুক্ত করুন।

চমক এড়াতে শিপিং খরচ এবং আনুমানিক ডেলিভারি সময় স্পষ্টভাবে প্রদর্শন করুন।

#### ৫. সামাজিক প্রমাণ এবং বিশ্বাসের সংকেত ব্যবহার করে গ্রাহক পর্যালোচনা এবং প্রশংসাপত্রগুলি বিশিষ্টভাবে প্রদর্শন করুন।

জরুরিতা এবং আস্থা তৈরি করতে সাম্প্রতিক গ্রাহক কার্যকলাপ (যেমন, "আজ ৫ জন এটি কিনেছেন") প্রদর্শন করুন।

নিরাপদ পেমেন্ট ব্যাজ এবং টাকা ফেরতের গ্যারান্টি হাইলাইট করুন।

আপনার রিটার্ন পলিসি খুঁজে পাওয়া এবং বোঝা সহজ করুন, ক্রয়ের দ্বিধা কমিয়ে আনুন।

#### ৬. আপসেলিং, ক্রস-সেলিং এবং গড় অর্ডার মূল্য বৃদ্ধি পণ্য এবং কার্ট পৃষ্ঠাগুলিতে সম্পর্কিত পণ্য (ক্রস-সেলিং) বা প্রিমিয়াম সংস্করণ (আপসেলিং) সুপারিশ করুন।

ধন্যবাদ এবং কার্ট পৃষ্ঠাগুলিতে বিশেষ অফার উপস্থাপন করতে Wix AppSell এর মতো অ্যাপ ব্যবহার করুন। পণ্যগুলি বাস্তবিক করুন অথবা

বড় কেনাকাটায় ছাড় অফার করুন।

৭. রিটার্গেটিং এবং রিমার্কেটিং। যারা ক্রয় করেননি তাদের ফিরিয়ে আনতে রিটার্গেটিং বিজ্ঞাপন বাস্তবায়ন করুন।

রিটার্গেটিং ক্যাম্পেইন পরিচালনা এবং স্বয়ংক্রিয় করতে Wix এর বিজ্ঞাপন সরঞ্জামগুলি ব্যবহার করুন। কার্ট পরিত্যক্তা এবং পূর্ববর্তী ব্রাউজারগুলিকে পুনরায় যুক্ত করতে ইমেল অটোমেশন সেট আপ করুন।

৮. বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য কন্টেন্ট এবং SEO কৌশল। প্রাসঙ্গিক কীওয়ার্ড ব্যবহার করে পণ্যের শিরোনাম, বিবরণ এবং ছবি অপ্টিমাইজ করুন।

জেব ট্র্যাফিক আকর্ষণ করার জন্য SEO-কেন্দ্রিক সামগ্রী (ব্লগ, গাইড) তৈরি করুন।

আরও ভালো নেভিগেশন এবং SEO এর জন্য পণ্য পৃষ্ঠা এবং সংগ্রহের মধ্যে অভ্যন্তরীণ লিঙ্কিং ব্যবহার করুন।

৯. তথ্য-চালিত সিদ্ধান্ত গ্রহণ। ড্রপ-অফ পয়েন্টগুলি সনাক্ত করতে নিয়মিত রূপান্তর হার এবং ব্যবহারকারীর আচরণ বিশ্লেষণ করুন।

কর্মক্ষমতা ট্র্যাক করতে এবং কৌশলগুলি পরিমার্জন করতে Wix Analytics এবং তৃতীয় পক্ষের সরঞ্জামগুলি ব্যবহার করুন। ল্যান্ডিং পৃষ্ঠা, চেকআউট প্রবাহ এবং প্রচারমূলক অফারগুলিতে A/B পরীক্ষা চালান।

১০. গ্রাহক সহায়তা এবং সম্পৃক্ততা Wix-এর অন্তর্নির্মিত সরঞ্জাম বা Jivo-এর মতো অ্যাপ ব্যবহার করে একটি যোগাযোগ পৃষ্ঠা যোগ করুন এবং লাইভ চ্যাট সহায়তা প্রদান করুন।

আস্থা তৈরি করতে এবং ক্রয়ের উদ্বেগ কমাতে অনুসন্ধানের দ্রুত উত্তর দিন। ভবিষ্যতের বিপণনের জন্য আপনার ইমেল তালিকা বাড়াতে অপ্ট-ইন পপ-আপ ব্যবহার করুন।

১১. উন্নত বিক্রয় ফানেল কৌশল: একটি বহু-পদক্ষেপ বিক্রয় ফানেল তৈরি করুন: কন্টেন্ট বা বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে লিড আকর্ষণ করুন, ইমেল সিকোয়েন্সের মাধ্যমে লালন করুন এবং আকর্ষণীয় অফার দিয়ে শেষ করুন।

ইমেল ক্যাম্পেইন করার জন্য লিড ম্যাগনেট (যেমন, ছাড়, বিনামূল্যের গাইড) অফার করুন। অটোপাইলটে

লিডগুলিকে গ্রাহকে রূপান্তর করতে স্বয়ংক্রিয় ফলো-আপ করুন।

১২. পেইড বিজ্ঞাপন এবং ট্র্যাফিক জেনারেশন প্রাসঙ্গিক দর্শকদের লক্ষ্য করে পিপিপি প্রচারণা (গুগল বিজ্ঞাপন, ফেসবুক বিজ্ঞাপন) চালু করুন।

স্পষ্ট কল-টু-অ্যাকশন সহ বিজ্ঞাপন প্রচারণার জন্য নিবেদিত ল্যান্ডিং পৃষ্ঠা তৈরি করুন। টার্গেটিং পরিমার্জন করতে

জনসংখ্যাভিত্তিক এবং আচরণগত ডেটা ব্যবহার করুন।

উপসংহার Wix-এ সাফল্যের জন্য কেবল একটি সুন্দর স্টোরফ্রন্টের চেয়েও বেশি কিছু প্রয়োজন। এই বিক্রয় এবং রূপান্তর কৌশলগুলি বাস্তবায়নের মাধ্যমে - ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতা অপ্টিমাইজেশন এবং বিশ্বাস-নির্মাণ থেকে শুরু করে উন্নত ফানেল কৌশল এবং ডেটা-চালিত পরিমার্জন পর্যন্ত - আপনি পদ্ধতিগতভাবে আপনার আয় বৃদ্ধি করতে পারেন এবং একটি বিশ্বস্ত গ্রাহক ভিত্তি তৈরি করতে পারেন। প্রতিযোগিতামূলক ই-কমার্স ল্যান্ডস্কেপে এগিয়ে থাকার জন্য ধারাবাহিক পরীক্ষা, শেখা এবং অভিযোজন গুরুত্বপূর্ণ।

পদক্ষেপ:

উপরের কৌশলগুলি ব্যবহার করে আপনার বর্তমান Wix স্টোরটি অডিট করুন।

সম্ভাব্য প্রভাবের উপর ভিত্তি করে পরিবর্তনগুলিকে অগ্রাধিকার দিন।

চলমান প্রবৃদ্ধির জন্য আপনার পদ্ধতির ক্রমাগত পরীক্ষা, বিশ্লেষণ এবং পরিমার্জন করুন।

এই কার্যকর কৌশলগুলি দিয়ে আপনার Wix স্টোরকে শক্তিশালী করুন এবং আপনার বিক্রয় এবং রূপান্তরগুলি কীভাবে বৃদ্ধি পাচ্ছে তা দেখুন!

উপসংহার:

Wix-এ বিক্রয় এবং রূপান্তর সর্বাধিক করার জন্য একটি বহুমুখী পদ্ধতির প্রয়োজন, ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতা বৃদ্ধি, কৌশলগত বিপণন এবং ক্রমাগত অপ্টিমাইজেশনের মিশ্রণ। গ্রাহক-কেন্দ্রিক নকশাকে অগ্রাধিকার দিয়ে, ডেটা-চালিত অন্তর্দৃষ্টিগুলিকে কাজে লাগিয়ে এবং ক্রমবর্ধমান বাজারের প্রবণতার সাথে খাপ খাইয়ে নিয়ে, ব্যবসায়ীরা তাদের Wix স্টোরের পূর্ণ সম্ভাবনা উন্মোচন করতে পারে এবং টেকসই প্রবৃদ্ধি অর্জন করতে পারে। প্রতিযোগিতামূলক ই-কমার্স ল্যান্ডস্কেপে দীর্ঘমেয়াদী সাফল্যের জন্য এই কৌশলগুলির ধারাবাহিক বাস্তবায়ন এবং পরিমার্জন অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।