**Как быстро обогнать «раскрученные» компании?**

Не этим ли вопросом задается практически каждый владелец интернет-магазина, чей бизнес стоит в начале пути? И в самом деле:

* ***Как быстро и эффективно заявить о своем сайте?***
* ***Как заставить Клиента идти не в именитую компанию, а в вашу, о которой знают разве что родственники да друзья?***

Если ответы на эти вопросы для вас актуальны, то предлагаем воспользоваться простыми, но эффективными советами, которые помогут обойти именитые компании и быстро вывести свой сайт в топ 10.

1. **Заручитесь поддержкой «поисковиков»**

Скажете, что можно взять с обычной машины? Оказывается, можно. Ведь эти самые машины очень чутко реагируют на сайты, где регулярно обновляется контент. И если на вашем ресурсе с интервалом в 2-3 дня будут размещаться уникальные тематические статьи, то «поисковики» быстро заметят его и сами приведут к вам целевых посетителей.

1. **Следуйте правилу: «Лучший покупатель – старый покупатель»**

Не оставляйте без внимания своих Клиентов:

* рассылайте им самые полезные из статей
* предлагайте товары из новых каталогов
* объявляйте об акциях, скидках, конкурсах.

Если покупатель единожды совершил у вас покупку – постарайтесь вернуть его еще и еще, предлагая уникальные условия именно для этого Клиента. Возможность сэкономить психологически привлекательна для покупателя, а потому он несомненно вернется на ваш сайт.

При этом заставьте его поторопиться, ограничивая действие скидки временными рамками. Периодически повторяя подобные манипуляции, вы заставите потенциального Клиента регулярно заглядывать в интернет-магазин с целью обнаружить очередные уникальные предложения.

Не менее эффективно действуют на покупателя мега-акции, когда вы объявляете колоссальную скидку на все товары, при этом действующую очень ограниченное время (к примеру, один день). Такие предложения уместны к большим праздникам.

1. **Общайтесь с Клиентом**

Отсутствие в интернет-магазине привычного продавца отнюдь не значит, что Клиент не хочет пообщаться. А потому создайте ему все условия для этого. Это может быть:

* специальная форма обратной связи, с помощью которой вопрос будет поступать на ваш e-mail, а на свою почту покупатель сможет получить ответ
* сделайте страницу «Вопрос-ответ», на которой будут опубликованы часто задаваемые вопросы и ответы на них
* сделайте кнопку «on-line консультант» или установите сервис для общения с посетителем в режиме реального времени.

Такое внимание к себе подкупает Клиента и делает ваш ресурс очень удобным для него.

1. **Создайте эффект «очереди»**

Вы замечали в реальной жизни, как покупателя привлекают очереди? Потолкаться, обменяться новостями и даже поворчать… Сделайте так, чтоб покупатель не чувствовал себя на сайте одиноко. Для этого дайте возможность пообщаться покупателям между собой, то есть, оставить отзывы. Это может быть:

* обычный текст, но с выделенными жирным шрифтом наиболее весомыми моментами
* аудио- или видео- отзыв.

Большее доверие вызывают те из них, где привлечены реальные люди. А потому важно сопровождать отзыв фотографией, e-mail, телефоном. Положительные комментарии к товарам, подчеркивание их достоинств самими покупателями подсознательно вызывает желание купить аналогичную вещь. И если эта вещь не разочарует вашего посетителя, то он вернется к вам неоднократно.

***Покажите Клиенту, что он вам нужен – и он ответит вам тем же!***