



چک لیست طراحی پیشنهاد فروش

برای آشنایی با بازار یابی میتوانید از چک لیست زیر استفاده بکنید:

شناخت مخاطب و نیازسنجی



شناسایی پرسونای مشتری هدف
بررسی نیازها و چالشهای مخاطب
تحلیل رفتار خرید و انتظارات مشتری
تعیین ارزش مورد انتظار مشتری

تدوین ارزش پیشنهادی (Value Proposition)



مشخص کردن مزیت رقابتی محصول یا خدمت
تمرکز بر حل مسئله مشتری
بیان مزایای واقعی به جای ویژگیها
ارائه دلیل قانع کننده برای انتخاب برند

طراحی پیشنهاد فروش جذاب



تعیین تخفیف یا امتیاز ویژه
ایجاد حس فوریت یا محدودیت زمانی
ارائه ضمانت، گارانتی یا خدمات پس از فروش
تعریف فراخوان اقدام (CTA) واضح و مؤثر

ارائه و نمایش پیشنهاد فروش



نگارش تیتر جذاب و متقاعدکننده
استفاده از تصاویر و المانهای بصری مرتبط
نمایش شفاف شرایط و جزئیات پیشنهاد
جانمایی مناسب پیشنهاد در صفحات سایت یا کمپین

ارزیابی و بهینه سازی پیشنهاد فروش



بررسی نرخ تبدیل پیشنهاد فروش
تحلیل بازخورد و رفتار مشتریان
اجرای تست A/B برای متن و ساختار پیشنهاد
بهینه سازی پیشنهاد بر اساس داده ها و نتایج کمپین



arsanet.co



arsanet.org

آژانس دیجیتال مارکتینگ آرسانت
Digital marketing agency

