

Cara Tak Biasa Mengkonversi Pengunjung Agar Menjadi Pembeli



Anda boleh saja memiliki situs bisnis dengan ratusan ribu pengunjung tiap harinya. Tapi jika tidak bisa mengkonversinya menjadi pembeli, bukankah sedikit percuma? Hal ini bukan berarti produk Anda kurang bagus. Bisa jadi metode penyajiannya yang kurang “manjur” untuk menarik pembeli.

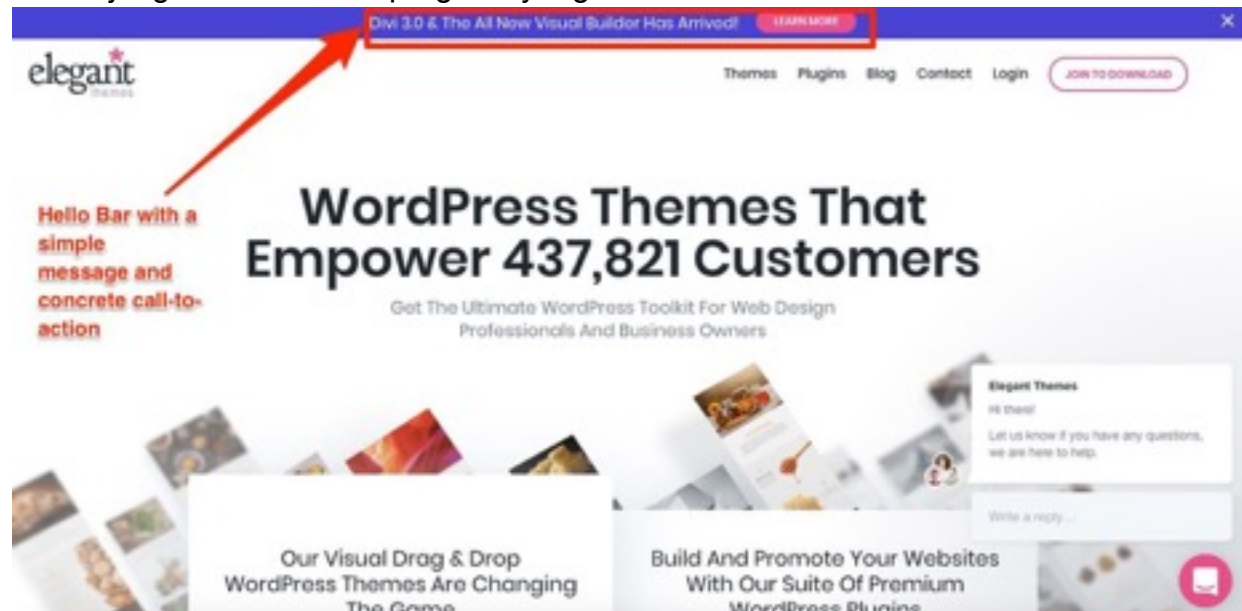
Jika Anda sudah cukup puas dengan memiliki ribuan pengunjung situs bisnis harian, tak perlu repot-repot untuk membaca artikel ini. Tapi jika Anda ingin tahu bagaimana caranya untuk mengkonversi ribuan pengunjung tersebut menjadi pembeli, mari kita bahas lebih jauh. Mari kita mulai dari beberapa fakta berikut ini:

- Para pebisnis yang memprioritaskan blogging sebagai bagian dari usaha mereka, 13 kali lebih mungkin akan memperoleh hasil investasi positif
- Tantangan nomor satu pada pemasaran untuk meningkatkan prospek adalah blog yang up to date
- Hampir 80% orang tercatat sebagai pembaca blog
- Perusahaan dengan blog yang menghasilkan 67% lead, 434% lebih banyak terindeks halamannya dan 97% terindeks linknya oleh mesin pencari
- 70% pemasar B2C menggunakan blog dalam proses pemasaran mereka, tertinggi setelah media sosial (89%) dan email (86%)

Apa artinya? Fakta tersebut membuktikan bahwa blog adalah sebuah cara yang efektif dan terjangkau untuk memperoleh audiens. Masalahnya adalah bagaimana cara mengkonversinya menjadi pembeli?

CTA, Hello Bar, dan In-Text CTA

Jangan bangga dulu ketika Anda memiliki begitu banyak pengunjung. Mungkin mereka memang menyukai konten yang Anda sajikan, mereka mengapresiasi dan akan terus datang mengunjungi situs Anda. TAPI, tanpa adanya tindakan akhir. Hanya sekadar berkunjung dan kemudian pergi. Ini yang harus kita ubah.

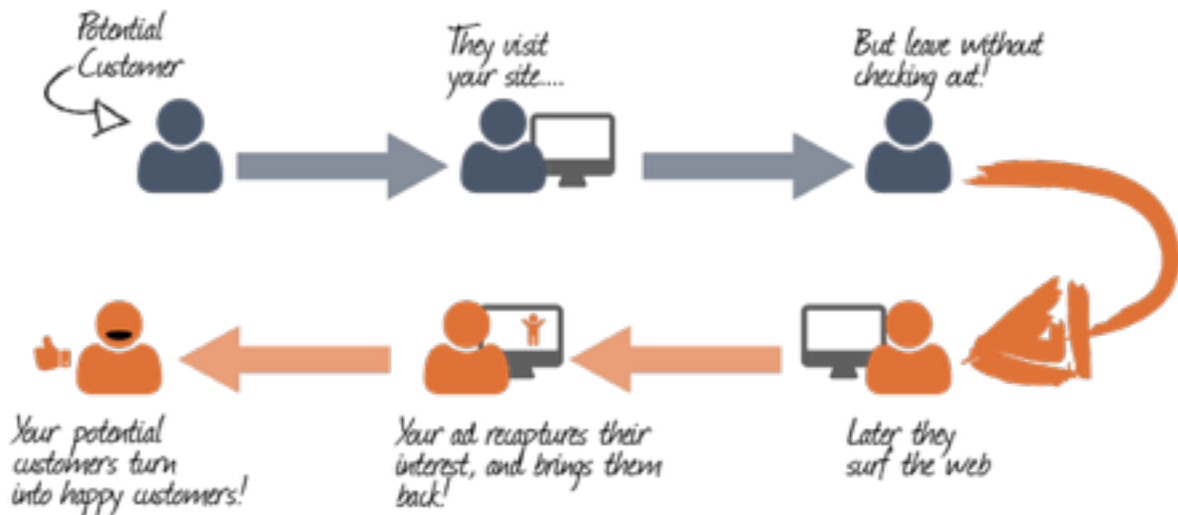


CTA, Hello Bar, dan In-Text CTA bisa jadi solusinya. Ketiganya adalah tool yang dapat membantu dan memengaruhi para pengunjung untuk melakukan tindakan. Membeli produk Anda. Beberapa tempat yang paling efektif untuk menempatkan tools tersebut, antara lain:

- Di bagian atas halaman
- Di akhir postingan
- Di dalam konten itu sendiri
- Di bagian samping
- Sebagai popup melayang
- Sebagai popup geser
- Sebagai overlay layar penuh

Retargeting

Benyak sekali tool yang dapat Anda gunakan untuk menarik para pengunjung melakukan tindakan pada produk Anda. Namun tetap saja, hal itu tidak dapat menjamin bahwa mereka akan pasti membeli produk Anda. Retargeting adalah langkah yang selajutnya perlu Anda lakukan. Berikut adalah konsep dasar retargeting:



Terdapat beberapa layanan yang dapat Anda gunakan untuk menjalankan aski ini, seperti ReTargeter, Perfect Audience, PixelMe atau AdRoll. Pilihlah layanan yang menurut Anda paling efektif. Selanjutnya?

Upgrade konten dan cobalah untuk lebih persuasif

Para pengunjung akan selalu menginginkan sesuatu yang baru dan lebih eksklusif. Tugas Anda adalah untuk terus meng-upgrade konten yang Anda sajikan sesuai dengan yang mereka inginkan.

Pada akhirnya, semua memang mengarah ke bisnis. Tujuan Anda tetaplah untuk meyakinkan para pengunjung dan mengkonversi mereka menjadi pembeli. Jangan terlalu “baik hati” dan menyerahkan semua keputusan kepada para pengunjung. Anda harus belajar lebih realistis dan persuasif. Selalu sisipkan “ajakan” dalam setiap konten yang Anda sajikan.

Berikut ini beberapa tips tambahan yang dapat mempercepat konversi pengunjung menjadi pembeli yang bisa Anda terapkan:

- Promosikan produk dalam posting Anda, namun jangan berlebihan dan terlalu agresif
- Gunakan banyak link internal dalam setiap posting
- Gunakan beberapa header dan subheader
- Cara sederhana namun cukup efektif, “paksa” mereka untuk melakukan tindakan, misal Anda memiliki artikel 1000 kata, pancing mereka dengan 500 kata dan ajaklah mereka “membeli” sisanya dari situs Anda

Source:

<https://www.pexels.com/>

<https://blog.kissmetrics.com/convert-blog-readers-to-leads/>