



الزبون اختفى بعد إضافة المنتج؟

اكتشف

الحلول التي يتجاهلها 90% من المتاجر!



هل تعلم

أن 80% من العملاء يتركون السلة بسبب أخطاء يمكنك إصلاحها في دقائق؟

• أن 30% من العملاء يتركون السلة إذا لم يجدوا خيار الدفع عند الاستلام

مصدر:

BAYMARD INSTITUTE



أسباب غير متوقعة للتخلي عن السلة

السبب ليس السعر أو الشحن
بل هذه التفاصيل!



- الافتقار إلى شهادات الثقة:
- مثل ضمان استرداد الأموال أو تقييمات العملاء.
- واجهة متجر فوضوية:
- كثرة الإشعارات والعروض تشتت العميل.
- عدم وضوح سياسة الإرجاع:
- الخوف من عدم القدرة على استبدال المنتج.

مُبتكرة لتحسين تجربة الشراء كيف تجعل العميل يشعر بالأمان؟

تذكير استراتيجيات
بعدم وجود مخاطر:

دفع آمن - استرجاع
مجاني خلال 14 يومًا

عرض التقييمات
داخل السلة:

صورة العميل السابق
مع تعليقه: اشتريت
هذا المنتج وهو رائع!

زر طوارئ:

هل تحتاج مساعدة؟
اضغط هنا للحدث
معنا الآن بجوار السلة

أداة: TrustPulse لعرض إشعارات شراء حيّة:

(مثال: محمد من جدة اشترى هذا المنتج منذ 5 دقائق)

استغلال الندرة والتفاعل لا تبيع المنتج.. بيع الشعورا!



• ندرة مُصطنعة:

3 قطع متبقية فقط من هذا المنتج!

• تأكيد اجتماعي:

50 شخصًا يشاهدون هذا المنتج الآن.

• مُغالطة التكلفة الغارقة:

لقد أنفقت 10 دقائق في اختيار المنتج.. لا تذهب هباءً!

أداة: Beeketing لإضافة إشعارات الندرة والتفاعل تلقائيًا.

إعادة الاستهداف بذكاء (بدون إزعاج) العميل هرب؟ هذه طرق إبداعية لاستعادته!



- رسائل واتساب شخصية:
عبدالله، نلاحظ أنك تركت سلة تسوقك.. هل تحتاج مساعدة؟
- فيديو قصير عن المنتج:
أرسل فيديو 30 ثانية يُظهر استخدام المنتج مع تعليق: هذا ينتظرك!
- عروض مبنية على البيانات:
خصم 15% على المنتجات التي شاهدها + توصيل مجاني!

أداة: ManyChat لأتمتة رسائل واتساب والفيسبوك ميسنجر.



أدوات لا يعرفها معظم التجار منصات
وتقنيات ستجعلك تقول:
لِمَ لم أستخدمها من قبل؟

:CartLoop

إرسال رسائل SMS مخصصة للعملاء الذين تخلوا عن السلة.

:OptiMonk

نوافذ منبثقة ذكية تُظهر عروضًا عند محاولة المغادرة.

:Recart

تحويل السلة المهجورة إلى رسائل على Messenger.

التجربة أهم من المنتج





إذا عجبك المحتوى
لا تنسى
التفاعل



لايك



علق



شارك



احفظ

تواصل معنا الآن



920033141



ocoda.com