



الزبون اختفى بعد إضافة المنتج؟



اكتشف الحلول التي يتجاهلها 90% من المتاجر!



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
تشنت العميل
- عدم وضوح سياسة الإرجاع:
الخوف من عدم القدرة على
استبدال المنتج



مُبتكرة لتحسين تجربة الشراء كيف تجعل العميل يشعر بالأمان؟

أداة: TrustPulse
لعرض إشعارات
شراء حية (مثال:
محمد من جدة
اشترى هذا المنتج
منذ 5 دقائق).

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
للحديث معنا الآن
بجوار السلة



استغلال الندرة والتفاعل لا تبيع المنتج.. بيع الشعورا!

ندرة مُصطنعة تأكيد اجتماعي: مُغالطة التكلفة الغارقة:
3 قطع متبقية 50 شخصًا يشاهدون لقد أنفقت 10 دقائق في
فقط من هذا المنتج! هذا المنتج الآن 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:
لَمْ لَمْ أستخدمها من قبل؟



OPTIMONK

نوافذ منبثقة
ذكىة تُظهر عروضاً
عند محاولة المغادرة



CARTLOOP

إرسال رسائل SMS
مخصصة للعملاء الذين
تخلوا عن السلة



Recart

تحويل السلة المهجورة إلى رسائل على Messenger

التجربة
أهم من
المنتج
ابدأ التغيير
اليوم



إذا عجبك المحتوى
لا تنسى
التفاعل



لايك



علق



شارك



احفظ

تواصل معنا الآن



920033141



ocoda.com