

## ikut SEO Otomatis Ikut Cara Seo Girilaya Real Groups

"Sedang mencari info tentang **8 Cara Meningkatkan Penjualan Online** ? . Jika itu yang Anda cari maka sekarang Anda sedang berada di halaman yang tepat karena kami **ikut SEO** terpercaya yang siap memberikan informasi yang anda cari. Untuk Informasi lebih Lanjut, Anda bisa langsung hubungi kami di **SMS, Whatsapp : 082331664567.**"

### 8 Cara Meningkatkan Penjualan Online

👤 adminutama 📅 February 10, 2017 📁 Bisnis ✎ Edit

Bisnis online sangat diminati oleh para penjual, bahkan lebih dari 60% penjual offline mulai meniti karir pada penjualan online disamping jualan offline yang yang mereka lakukan sebelumnya. Bahkan lebih dari 10% dari penjual online merelakan status sebagai penjual offline dan beralih full ke penjualan offline, hal ini karena berjualan online sangat menguntungkan dan lebih mudah memasarkannya.



Berikut **8 Cara Meningkatkan Penjualan Online** pada sisi Halaman depan toko online baik yang masih merintis toko online-nya maupun yang sudah lama berjualan online :

1. Sertakan **Detail Cara Menghubungi Anda**, untuk meningkatkan konversi penjualan.
2. Sertakan **Apa yang Anda Jual**, usahakan pengunjung memahami produk yang anda jual saat membuka halaman kurang dari 2 detik.
3. **Visual Produk**, gunakan Gambar yang menarik perhatian pengunjung serta memberikan keterangan yang jelas dan sedetail mungkin agar pengunjung / calon pembeli merasa terpuaskan akan informasi yang mereka peroleh.
4. Terdapat **Category dan Navigasi** yang bagus, biarkan pengunjung mencari secara tepat apa yang

mereka butuhkan.

5. **Detail Pengiriman**, berikan informasi mengenai pengirimannya; bagaimana mengirimnya; dari mana pengirimannya; ongkos kirimnya.
6. **Return dan Refund Policy**, kebijakan yang jelas untuk pengembalian produk yang tidak sesuai pesanan [rusak] akan membuat para pembeli merasa diutamakan dan percaya diri sudah membeli di toko online anda.
7. **Produk Unggulan**, jangan ragu untuk memberikan informasi produk-produk yang sudah *HOT* sebagai produk unggulan dan pasti pengunjung akan tertarik untuk membeli.
8. **Testimoni Pembeli**, Ini akan memberi mereka kesan bahwa Anda memiliki proses penjualan yang transparan, dan seberapa banyak Anda peduli tentang mereka.

Dari ke 8 [cara meningkatkan](#) penjualan online, Faktor Detail pengiriman menjadi sangat penting bagi penjual online yang menjual produknya secara ecer dengan target luas, karena kebanyakan beban ongkos kirim akan sangat mempengaruhi daya beli pembeli.

### [Baca Juga : Cara Efektif Meningkatkan Penjualan](#)

Butuh bantuan konsultasi bisnis jualan online maupun offline bisa japri ke 082331664567

### Related Posts

- [Hello world!](#)
- [Download Ebook Si Tukang Tidur Gratis](#)

[Download Post ini dalam format PDF](#)

## Related Post

[Bisnis Twitter E-commerce](#)

*views 25124*

[Juara Instagram](#)

*views 2205*

[Distributor Senapan Angin](#)

*views 3374*

[Pusat Grosir Payung Lipat Golf Promosi Murah](#)

*views 2680*

---

[Trik Memasarkan Rumah Yang Disukai Oleh Calon Pembeli](#)

[Cara Jitu Dalam Menawarkan Rumah Dijual](#)

[3 Cara Jitu Memasarkan Rumah Lewat Online](#)

[Cara Menjual Rumah Secara Sederhana](#)

[Dapatkan Promo Tahun Baru Bagi Para Pecinta Otomotif](#)

[Tips Belanja Perlengkapan Traveling Murah Meriah](#)

[Belanja Online Mudah Melalui Priceza](#)

[Membeli Pulsa Elektrik di Kudo](#)

[Lakukan Negosiasi Sebaik Mungkin Untuk Menawar Harga Rumah](#)

[Dibangun, Apartemen Murah di Daan Mogot](#)

---