

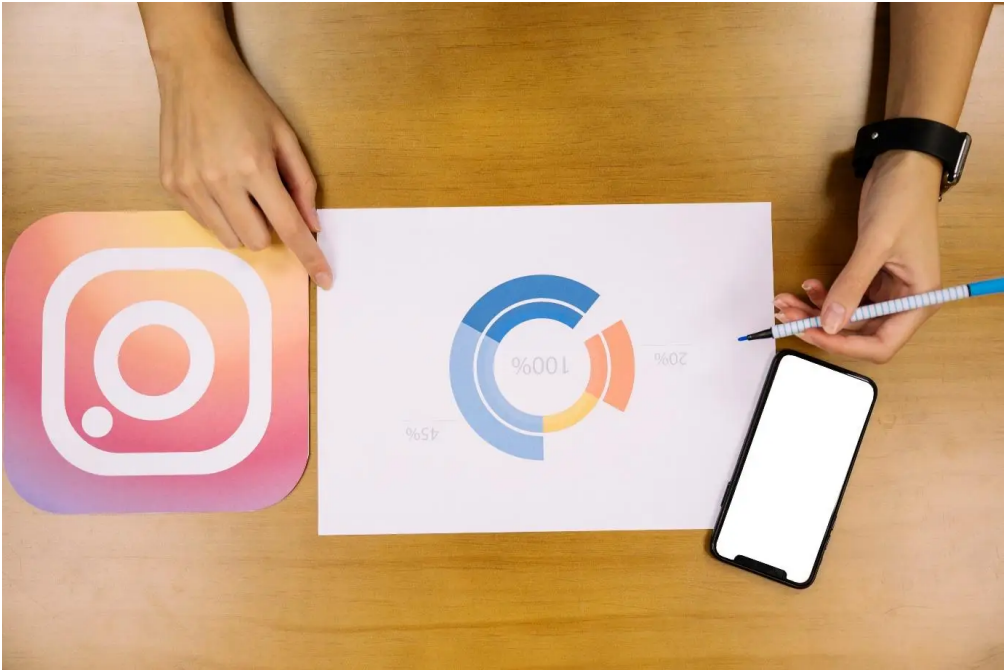
مقدمه: پیج فروشگاه‌های شما یک ماشین پول‌سازی است یا یک ویتترین بی‌بازدید؟

برای یک پیج فروشگاه‌های در اینستاگرام، هر بازدیدکننده یک مشتری بالقوه است و هر دایرکت، یک فرصت برای فروش. در سال ۱۴۰۴، با افزایش رقابت و هوشمندتر شدن خریداران آنلاین، دیگر نمی‌توان با رویکردهای سنتی به موفقیت دست یافت. مدیریت یک پیج فروشگاه‌های موفق، یک تخصص تمام‌عیار است که مستقیماً بر درآمد شما تأثیر می‌گذارد. به همین دلیل، قیمت ادمین اینستاگرام برای پیج‌های فروشگاه‌های معمولاً بالاتر از پیج‌های محتوایی است و باید به آن به چشم یک سرمایه‌گذاری برای افزایش سود نگاه کرد.

این راهنمای تخصصی از فراسیتی، به طور ویژه برای صاحبان فروشگاه‌های اینستاگرامی تهیه شده است تا به شما نشان دهد یک ادمین حرفه‌ای چگونه می‌تواند پیج شما را از یک ویتترین ساده به یک ماشین فروش ۲۴ ساعته تبدیل کند و چرا هزینه کردن برای این تخصص، کاملاً منطقی و سودآور است.

بخش اول: تفاوت‌های کلیدی ادمین پیج فروشگاه‌های با ادمین معمولی

وظایف ادمین یک پیج فروشگاه‌های، بسیار فراتر از یک ادمین پیج شرکتی یا شخصی است. این تفاوت‌ها، دلیل اصلی بالاتر بودن هزینه استخدام آن‌هاست:



نه فقط ادمین تعامل (Sales Admin) ادمین فروش:

اولویت اول: پاسخگویی فوری به دایرکت: در فروش آنلاین، زمان طلاست. تأخیر در پاسخ به سوال مشتری در مورد قیمت، موجودی یا سایز، به سادگی منجر به از دست رفتن فروش می‌شود. ادمین پیج فروشگاه‌های باید همیشه آنلاین و آماده پاسخگویی باشد.

مهارت‌های فروش و متقاعدسازی: او باید بتواند با صبر و حوصله به مشتری مشاوره دهد، بهانه‌ها و تردیدهای خرید را برطرف کند و او را به سمت نهایی کردن سفارش هدایت کند.

مدیریت فرآیند سفارش: از گرفتن اطلاعات مشتری (آدرس، شماره تماس) تا ارائه شماره کارت و پیگیری واریزی، همه بخشی از وظایف اوست.

تولید محتوای محصول-محور و خلاق:

عکاسی و فیلمبرداری حرفه‌ای از محصولات: نمایش جزئیات، کیفیت، رنگ واقعی و کاربرد محصول در قالب عکس و ویدیو، حیاتی است. یک ادمین پیج فروشگاه‌های باید مهارت عکاسی با موبایل در سطح بالا را داشته باشد.

ساخت ویدیوهای "آنباکسینگ" و "نحوه استفاده": این نوع محتواها اعتماد مشتری را جلب کرده و به فروش **قیمت ادمین اینستاگرام ۱۴۰۴** کمک شایانی می‌کنند.

نمایش رضایت مشتریان: جمع‌آوری و نمایش جذاب رضایت مشتریان (اسکرین‌شات، ویدیو) یک وظیفه مهم برای اعتمادسازی است.

آگاهی از موجودی انبار:

ادمین باید همواره از موجودی کالاها، رنگ‌بندی‌ها و سایزهای مختلف مطلع باشد تا بتواند پاسخ دقیقی به مشتریان بدهد و از ثبت سفارش برای کالاهای ناموجود جلوگیری کند. این نیازمند هماهنگی مداوم با بخش انبار یا صاحب کسب‌وکار است.

طراحی و اجرای کمپین‌های فروش و تخفیف:

یک ادمین حرفه‌ای می‌تواند کمپین‌های خلاقانه‌ای مانند "تخفیف ۲۴ ساعته"، "پیشنهاد ویژه"، "خرید دو تا، یکی هدیه" و... را طراحی و اجرا کند تا باعث افزایش ناگهانی فروش در بازه‌های زمانی خاص شود.

بخش دوم: پیش‌بینی قیمت ادمین پیج فروشگاه‌های در سال ۱۴۰۴

با توجه به وظایف تخصصی و حیاتی که در بالا ذکر شد، تعرفه ادمین پیج فروشگاه‌های در سال ۱۴۰۴ به شرح زیر پیش‌بینی می‌شود. این قیمت‌ها به شدت به حجم دایرکت‌ها و تعداد سفارشات روزانه بستگی دارد.

پیج‌های فروشگاه‌های نوپا (تا ۱۰ دایرکت فروش در روز):

شرح وظایف: تولید محتوای ساده از محصولات، پاسخگویی به دایرکت‌ها در ساعات کاری مشخص.

پیش‌بینی قیمت ۱۴۰۴ (دورکاری): ماهانه بین ۱۰ تا ۱۵ میلیون تومان.

پیج‌های فروشگاه‌های در حال رشد (۱۰ تا ۵۰ دایرکت فروش در روز):

شرح وظایف: تولید محتوای ویدیویی و عکاسی حرفه‌ای، پاسخگویی سریع (۱۲+ ساعت)، مدیریت سفارشات، برگزاری کمپین‌های ماهانه.

پیش‌بینی قیمت ۱۴۰۴ (دورکاری): ماهانه بین ۱۵ تا ۲۵ میلیون تومان. در این سطح، معمولاً بیش از یک ادمین (شیفتی) نیاز است.

پیج‌های فروشگاه‌های بزرگ (بیش از ۵۰ دایرکت فروش در روز):

شرح وظایف: نیاز به یک تیم ادمینی شامل: ادمین تولید محتوا، ادمین دایرکت (چند نفر به صورت شیفتی)، مدیر کمپین‌های تبلیغاتی.

پیش‌بینی قیمت ۱۴۰۴ (تیم کامل): ماهانه از ۳۰ میلیون تومان به بالا. این هزینه به صورت پکیج مدیریتی از آژانس‌هایی مانند فراسیتی دریافت می‌شود.

استخدام ادمین را محاسبه کنیم؟ (ROI) چگونه بازگشت سرمایه

فرض کنید شما ماهانه ۲۰ میلیون تومان برای یک تیم ادمینی حرفه‌ای از فراسیتی هزینه می‌کنید.



متوسط سود شما از فروش هر محصول: ۲۰۰ هزار تومان.

اگر این تیم ادمینی بتواند در ماه فقط ۱۰۰ سفارش بیشتر برای شما ثبت کند (که عدد بسیار محتاطانه‌ای است)، درآمد اضافی شما چقدر خواهد بود؟

$200,000 \text{ (سود)} = 20,000,000 \text{ تومان} * (\text{سفارش}) 100$ .

در این سناریوی حداقلی، هزینه ادمین به طور کامل از طریق فروش بیشتر جبران شده است. حال تصور کنید این تیم بتواند با تولید محتوای بهتر و تبلیغات هدفمند، فروش شما را ۲۰۰ یا ۳۰۰ عدد در ماه افزایش دهد. اینجاست که سرمایه‌گذاری شما به سود خالص تبدیل می‌شود.

بخش سوم: خدمات تخصصی فراسیتی برای پیج‌های فروشگاه‌های در سال ۱۴۰۴

ما در فراسیتی، نیازهای منحصر به فرد پیج‌های فروشگاه‌های را به خوبی درک می‌کنیم و خدمات خود را بر اساس آن بهینه‌سازی کرده‌ایم:

возражения تیم ادمین‌های آموزش‌دیده برای فروش: ادمین‌های ما فقط پاسخگو نیستند؛ آن‌ها تکنیک‌های فروش، روانشناسی مشتری و مدیریت را آموزش دیده‌اند (برطرف کردن بهانه‌های مشتری).

پکیج‌های تولید محتوای محصول-محور: ما تیم عکاسی و فیلمبرداری حرفه‌ای داریم که می‌توانند به صورت پروژه‌ای یا ماهانه، محتوای بصری خیره‌کننده‌ای از محصولات شما تولید کنند.

سیستم پاسخگویی شیفتی: برای پیج‌های شلوغ، ما سیستم ادمین شیفتی را ارائه می‌دهیم تا هیچ دایرکتی بیش از چند دقیقه بدون پاسخ نماند و هیچ فرصت فروشی از دست نرود.

متصل کنیم تا همه چیز به (CRM) در صورت نیاز، می‌توانیم فرآیند فروش شما را به سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری: CRM اتصال به سیستم‌های صورت یکپارچه و منظم مدیریت شود.

نتیجه‌گیری: از ویت‌رین‌داری به فروشندگی حرفه‌ای جهش کنید

در سال ۱۴۰۴، دیگر نمی‌توانید به پیج فروشگاهی خود به چشم یک کاتالوگ آنلاین نگاه کنید. این یک شعبه ۲۴ ساعته از کسب‌وکار شماست که نیاز به فروشندگان ماهر، مدیران خلاق و استراتژیست‌های هوشمند دارد. هزینه کردن برای یک ادمین یا تیم ادمینی حرفه‌ای، پرداخت حقوق به بهترین فروشندگان شماست. فروشندگانی که خسته نمی‌شوند، همیشه آنلاین هستند و می‌دانند چگونه بازدیدکننده را به خریدار وفادار تبدیل کنند.

آیا آماده‌اید تا پتانسیل واقعی فروش پیج اینستاگرام خود را در سال ۱۴۰۴ آزاد کنید؟ برای دریافت یک تحلیل رایگان از پیج فروشگاهی خود و مشاوره تخصصی، با تیم فراسیتی تماس بگیرید.