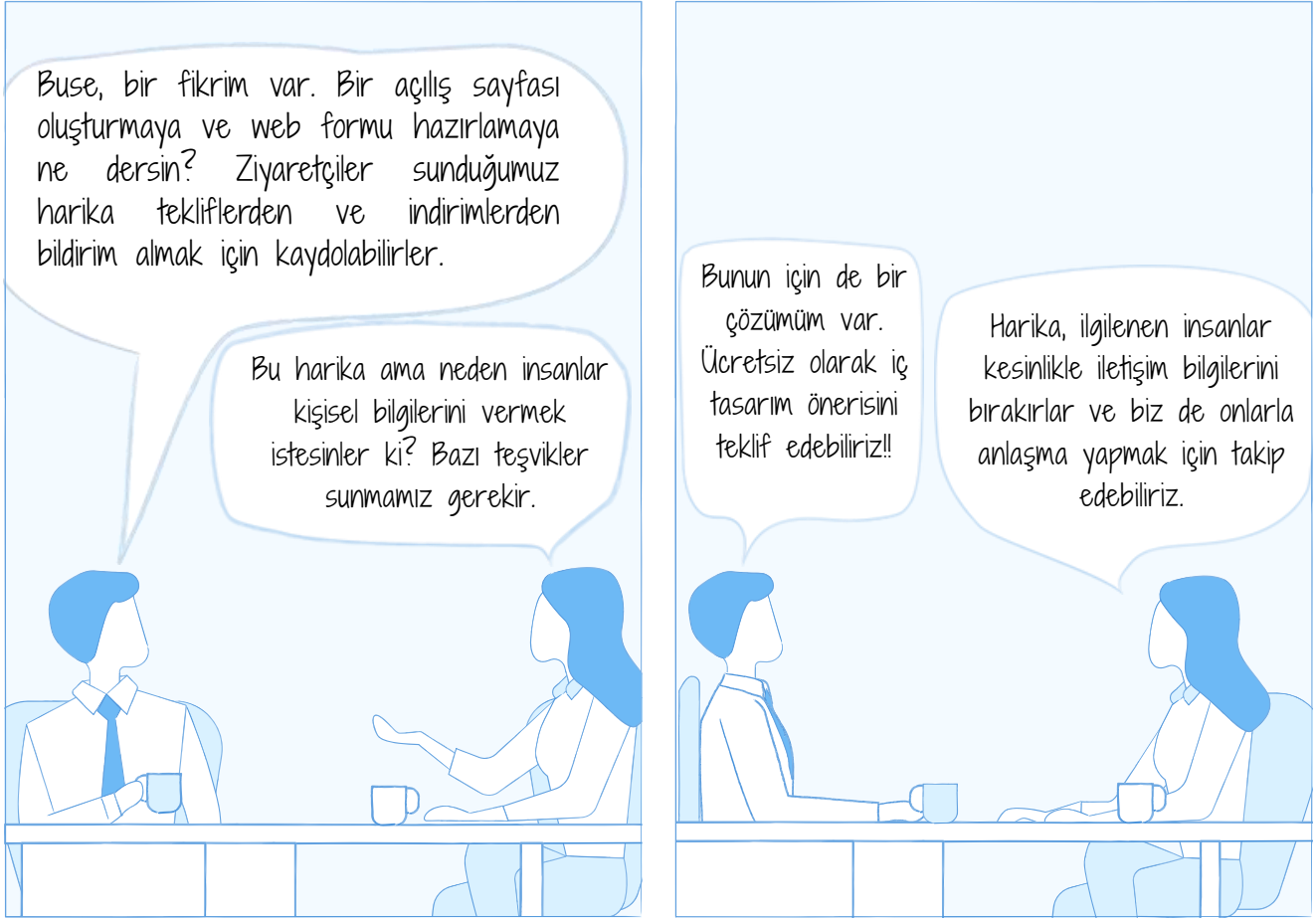


Web Formu Optimize Etmenin 9 Müthiş Püf Noktası





Sizin işyerinizde de böyle konuşmalar var mı? Web sayfanıza gelen trafiği kaliteli müşteri adaylarına dönüştürmenin yolunu bulmaya mı çalışıyorsunuz?

Müşteri adayı oluşturma hepimizin bildiği gibi işletmenize insanları çekmekle ilgilidir. Bir kampanyayla, reklamlarla, ticari sergilere katılarak ya da webinar düzenleyerek başlayabilirsiniz. Tüm bunlar insanların sizin ürününüzle ilgilenmesini sağlamak için onları ürün hakkında daha fazla bilgi almaya ikna etmeye yeterlidir.

Bu  abalarınızı iyi bir web formu yaratıcısı kullanarak bir adım öteye taşıyabilirsiniz. Ve eğer form oluşturucu WYSIWYG (What you is it what you get / g rd  n z  ald i ınız) düzenleyicisine sahipse sürükle ve bırak metoduyla dakikalar içinde web formu oluşturabilirsiniz.



Bu e-kitapta web formlarının nasıl optimize edildiğinin 9 müthiş püf noktasına göz atabilirsiniz. Bunlarla birlikte CRM kullanarak maddeleri nasıl uygulayacağınızın ipuçları var.

- #1** Web formunuzu CRM ile bağlayın.
- #2** Alanları doldurmak için link ve ipuçları bulundurun.
- #3** Çok fazla zorunlu alanlardan kaçının, formu kısa ve basit tutun.
- #4** Takip etmek istediğiniz veriler için gizli alanları kullanın.
- #5** İstenmeyen e-posta ve otomatik form gönderimlerini ortadan kaldırın.
- #6** Başka bir sayfaya yeniden yönlendirerek ziyaretçiyle etkileşime girin.
- #7** Kişiselleştirilmiş e-postalar ile cevap verin.
- #8** Kayıtları hızlı takip etmek için otomatik olarak satış temsilcilerine atayın.
- #9** Kayıtları kendi CRM sisteminize eklemekten önce filtreleyin.



Web formunuzu CRM ile bağlayın.

Neden makul sayıda müşteri adayı birikene kadar bekleyesiniz ve onları bir CRM sistemine aktararsınız? Aynı anda bir grup müşteri adayı elde etmek ve yönetmek zordur. Eğer müşteri adaylarını CRM üzerine birer birer alırsanız onları satış temsilcilerine atamak, görev eklemek, aramaları planlamak ve hemen takip etmek daha kolay olur.

CRM sisteminize bağlanmış web formlarını kullanın ve verileri doğrudan CRM veri tabanına alın. Web formlarından alınan ve satış temsilcileriniz tarafından erişilen bilgilerin doğruluğundan şüphe etmeden bir nebze rahatlayabilirsiniz.



ZCRM – Web Formları



Alanları doldurmak için linkler ve ipuçları bulundurun

Özellikle e-posta adresleri, iletişim numaraları vb. bilgiler söz konusu olduğu zaman insanlar genelde bilgi vermek konusunda isteksizlerdir. Gizlilik metni ve ilkesi bağlantısı bulundurun ve o bilgilerin sizinle güvende olduğunun garantisini verin.

CRM sisteminizi temiz verilerle sürdürmek için veri ve zaman biçimi, alan kodlu/kodsuz telefon numarası bilgileriyle ilgili ipuçları çok kullanışlıdır. Tüm verilerin aynı formatta toplanmasını sağlar ve ziyaretçilere detayların doldurulmasına yardımcı olur.



ZCRM – Alanlar için yardım metinleri ve linkler mevcuttur.



Çok fazla zorunlu alandan kaçının. Sadece konuyla ilgili olanı sorun.

Web sayfanıza yoğun bir trafik alıyorsanız ancak kullanıcıların dolduracağı kadar cazip web formuna sahip değilseniz bu büyük bir kayıp olurdu. Mümkün olduğu kadar bilgi toplamanın her zaman cazip olduğunu inkar edemezsiniz. Ancak ayrıntılı bir web formunun acemi düzenlemeyle ve çok fazla gerekli alanlarla i e yarayacağını mı düşünüyorsunuz? Bu durum i e yaramak yerine onları korkutabilir.

Web formunu daha az gerekli alanla beraber basit tutmak akıllıca bir seçenek olurdu. Doldurması 2 dakikadan az süren sadece önemli alanların olduğu bir web formu oluşturun. Belki fazladan bir alan eklemek iyi görünebilir ama gerçekten gerekli olup olmadığını iki kez kontrol edin. Sadece satış temsilcilerinizin m   teri adaylarıyla iletişime geçmesine ve onları takip etmesine gerekli olan alanların ne olduğunu sorun.

ZCRM - Alanların zorunlu hale getirilmesi



Takip etmek istediğiniz veriler için gizli alanları kullanın.

Genelde bazı detayları ziyaretçilere açıklamadan yeni m   teri adaylarıyla ili kilendirmeye ihtiyaç duyulabilir. Bunlar m   teri adayını oluşturan kampanya, m   teri adayı kaynağı ya da istediğiniz m   teri aday detaylarıyla birlikte gizli değerler olabilir.

Bu tür gereksinimler için kullanışlı olan gizli değerleri ekleyin. Mesela birkaç sayfada kişinin size 'Demo Talep Et' formundan ula tığının bilgisini depolamak istiyorsanız, gizli bir alan içerisinde m   teri adayı kaynağını 'Demo Formu' olarak belirleyebilir ve bu bilgiyi form dolduran kişiler üzerinde depolayabilirsiniz.

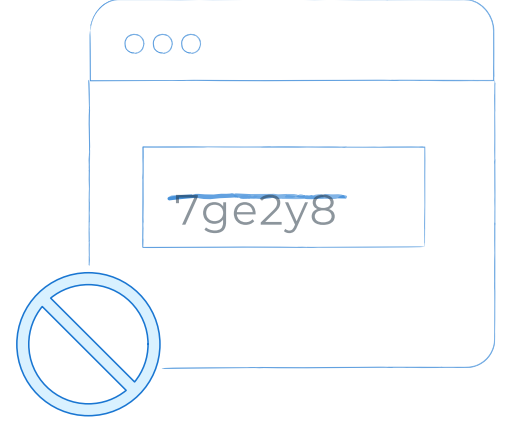
ZCRM - Web formundaki gizli alanlar.



İstenmeyen e-posta ve otomatik form göndermeyi ortadan kaldırın.

İsteyeceğiniz son şeylerden biri web sitenizin bir dakika içinde yüzlerce kez sitenize kaydolun 'botlar' tarafından saldırıya uğramasıdır. Ayrıca spam olarak kabul edilen değersiz istekleri sıkça almayı kesinlikle istemezsiniz. Bunun en iyi bilinen çözüm güvenlik kodudur.

Güvenlik kodu sıkça kullanılır ve oldukça faydalıdır. İnsanları ve bilgisayarları birbirinden ayıran güvenlik kodlarını formunuza dahil edin ve otomatik form göndermeyi büyük oranda ortadan kaldırın. Bu sayede istenmeyen e-posta sayısını azaltabilir ve daha kaliteli müşteri adayları kazanabilirsiniz.



ZCRM - Güvenlik kodu kullanımı



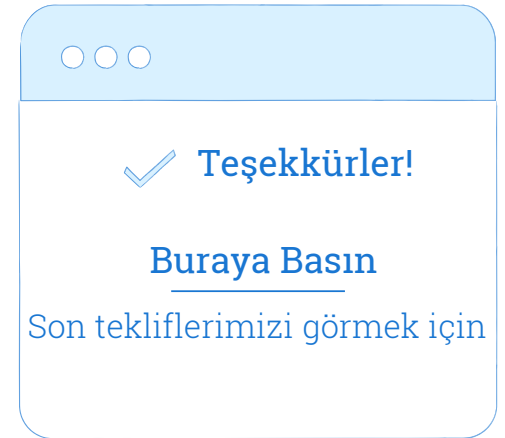
Başka bir sayfaya yönlendirerek ziyaretçiyle etkileşime girin.

Ziyaretçileri formu doldurmaya ikna etmek tek hedefiniz olmak zorunda değil. Daha ileriye gidebilir ve kullanıcılarla etkileşime girebilirsiniz. Konuyla ilgili ek bilgiler veren sayfaya yönlendirerek onların dikkatini çekebilirsiniz.

Kullanıcıları şu şekilde bir sayfaya yönlendirebilirsiniz:

- Son güncellemeleri, teklifleri ya da indirimleri vurgulayın
- Ürünlerinize bir video ya da etkileşimli bir kullanıcı arayüzü üzerinden genel tanıtım yapın.
- Mevcut müşterilerden gelen referansları listeleyin.

Ya da basit bir şekilde onları 'Teşekkürler' sayfasına yönlendirin.



ZCRM – Teşekkürler Sayfası



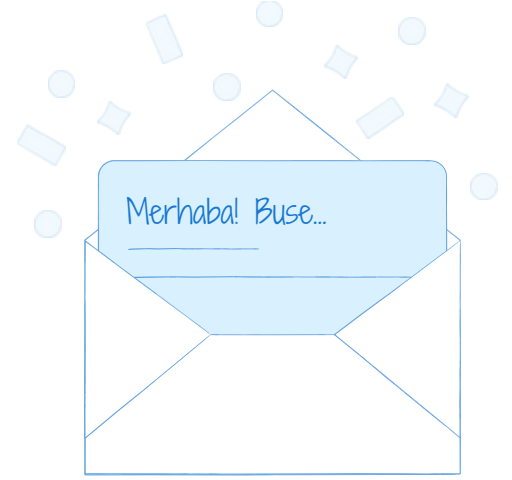
Kişiselleştirilmiş e-postalar ile cevap verin.

Eğer yakınınızdaki bir kafeye giderseniz ‘İyi akşamlar! Ne almak istersiniz?’ cümlesini duyarsınız. Bu kulağa çok ‘normal’ gelirdi.

Kim kişisel bir dokunuştan hoşlanmaz ki - Merhaba

Buse! kahve dükkanına hoş geldiniz. Günün kahvesi olan portakallı buzlu kahvemizi denemek ister misin?

Müşteri adaylarınız tarafından gönderilen istekleri kabul etmek için e-posta göndermek, müşteri adaylarınıza ulaşmak için iyi bir yöntemdir ama bunu otomatik olarak yapmak (kişiselleştirilmiş bilgi olmadan) faydalı değildir. E-postalarınıza kişisel dokunuş ekleyin ve müşteri ilişkileri ve satışları için doğru notu ayarlayın. Müşterilerinize gerçekten yardım etmeye çalıştığınızı bildirin.



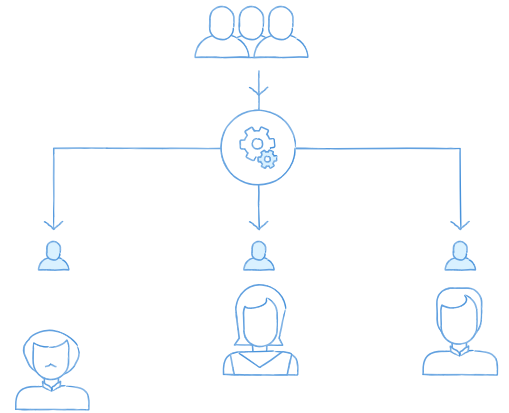
ZCRM - Otomatik kişiselleştirilmiş e-posta yanıtları



Kayıtları hızlı takip etmek için otomatik olarak satış temsilcilerinize atayın.

Müşteri adaylarınız ürünleriniz hakkında daha fazla bilgi edinmek için tanıtım yazısı ya da e-kitap indirmek için form doldurabilirler. Durum ne olursa olsun buradaki soru şudur: Satış temsilcilerinizin müşteri adaylarınızı takip etmesi ve onları geri dönüş yapması ne kadar sürer? Müşteri adaylarına ya da potansiyel müşterilerle iletişim kurmanın çeşitli yolları vardır ama zamanlamanın doğru olması gerekir.

Eğer müşteriye ulaşmanız çok uzun sürerse müşteri adayı yönetimi yeniden incelemeniz ve süreci takip etmeniz gerekir. Fırsatlarınızı yakalayın ve müşteri adaylarınızı çok bekletmeyin. Hızlı takipler için müşteri adaylarınızı satış temsilcilerinize atamak ve yönlendirmek için basit bir iş akışı oluşturun.



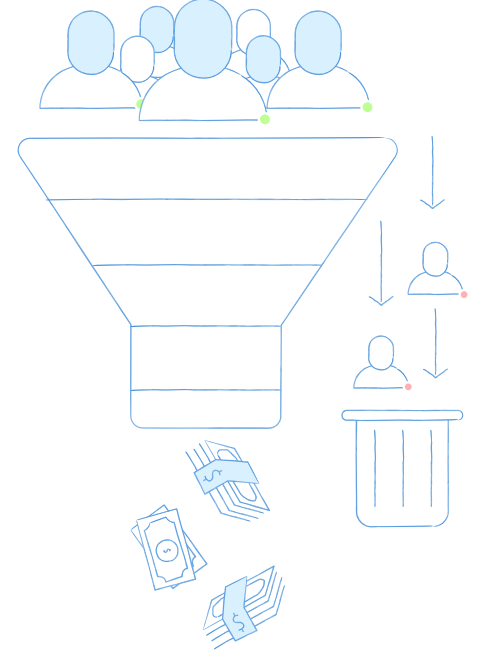
ZCRM – Form dolduran müşteri adaylarını otomatik olarak satışçılarınıza atayın



Kayıtları kendi CRM sisteminize eklemekten önce filtreleyin.

CRM sisteminize müşteri adayları eklendiğinde satış ekibinizden birisinin onay vermesi gerekir. Güvenlik kodları basit bir şekilde istenmeyen e-postaları görmezden gelir. Peki CRM sisteminize giren önemsiz müşteri adaylarına ne dersiniz?

Web formunuz ve CRM sisteminiz entegre edildiği zaman ilgisiz müşteri adaylarının da CRM'e eklenmesi de mümkündür. Satış temsilcilerinizin önemsiz müşteri adaylarıyla vakitlerini kaybetmelerini istemezsiniz. Satış ekibinizin takibine hazır olmadan önce otomatik olarak eklenen kayıtları kontrol edin ve onaylayın.



ZCRM - Web formlarından oluşturulan kayıtların onay listesine düşmesi



İletişim Bilgilerimiz

Zoho Türkiye Yetkili Satıcısı Cloudyflex

- İstanbul

İçerenköy Mahallesi, Umut Sokak,
Quick Tower 16.Kat , 34752, Ataşehir/İstanbul

Telefon : 0 (216) 570 19 27
E-Posta : satis@cloudyflex.com

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



Premium
Partner

Faydalı Sayfalarımız

Video Sunumlarımız - <https://www.cloudyflex.com/zoho-sunumlarimiz>
Zoho CRM Sayfamız - <https://www.cloudyflex.com/zoho-crm>