

## ساخت و طراحی سایت فروشگاه

امروزه با فن آوری بازاریابی آنلاین و استراتژی طراحی سایت، فروش کالا معنی دیگری به خود گرفته است. دیگر فروشندگان درب به درب مربوط به گذشته می شوند. اگرچه روش های فروش محصولات و خدمات در بازاریابی آنلاین ممکن است متفاوت باشد، اما قوانین اصلی هنوز همان است و ممکن است نیاز باشد که در طراحی وب سایت شما نیز منعکس شود.

اینترنت این امکان را به شما می دهد تا محصولات خود را در سرتاسر دنیا به فروش برسانید. اما نقصان فروش اینترنتی و بازاریابی آنلاین تنها در معامله غیر حضوری و عدم تماس شخصی و رو در رو میباشد. طراحی سایت فروشگاه شما باید به گونه ای باشد تا توانایی متقاعد کردن خریدار برای خرید محصول شما را داشته باشد و شما نیز باید در این مورد سخت تلاش نمایید.

طراحی وب سایت فروشگاه پر زرق و برق همیشه منجر به فروش زیاد نخواهد بود. مگر اینکه چیز مثبت و آموزنده ای در وب سایت شما وجود داشته باشد که اکثر بازدیدکنندگان را به خود جذب می نماید. به منظور حفظ مشتری در وب سایت تان، باید طراحی سایت شما به گونه ای باشد که هر یک از جملات موجود در محتوا، خواننده را جلب کرده تا زمانی که به آخر صفحه برسد و تمایل به سفارش کالا پیدا نماید.

ساخت صفحه اول وب سایت شما یکی از مهم ترین بخشهای طراحی سایت شما می باشد. پس صفحه اول وب سایت شما باید شامل چه مواردی باشد؟ آماده سازی طراحی وب سایت فروشگاه بیشتر از بارگزاری یک صفحه پر زرق و برق معنی دارد. در واقع وب سایت باید به نوعی سازمان دهی شده باشد. طراحی سایت حرفه ای به صورتی است که حرکت در صفحات آن به آسانی انجام می گیرد.

اگر شما محصول باارزشی در وب سایت خود برای فروش دارید، باید طراحی وب سایت شما نیز حرفه ای باشد. سعی کنید نظر خود را مانند یک آموزگار به مشتریان خود در مورد محصولات و خدمات ارائه شده در وب سایت تان آموزش دهید. این روش باعث می شود محصولات و خدمات شما به وضوح و سادگی در وب سایت شما به نمایش درآید. مشتری شما نمی خواهد تصویر محصولات و خدمات شما را به صورت تبلیغاتی و گرافیک های هوشمندانه که هیچ ربطی به آن چیزی که در سایت شما به دنبالش هست، ببیند.

مشتری در واقع می خواهد آنچه شما ارائه می کنید را در صفحه اول ببیند نه در صفحه بیستم. همچنین انتظار دارد در صفحه اول نه تنها به خدمات و محصولات دسترسی داشته باشد بلکه بتواند "راه حل های خرید" را نیز مشاهده نماید. طراحی سایت باید به صورتی باشد که این خدمات را به شیوه ای ساده ارائه نماید. وب سایت شما نباید با آگهی ها و بنرها یا تصاویر و تبلیغات متنی به هم ریخته شود، فضای خالی و سفید نیز در طراحی سایت حرفه ای بسیار دارای اهمیت می باشد.

لینک ها باید در مکانی قرار گیرند که به وضوح قابل مشاهده باشند. فروشندگان های درب به درب هم در گذشته فقط یک یا چند کالای مرتبط را به فروش می رساندند. پس سعی کنید ظاهر وب سایت خود را ساده نگه دارید تا به سادگی و آسانی برای افراد قابل درک و فهم باشد. در واقع محصولات و سرویس های شما باید برای مشتری یک راه حل باشد. لازم است به مشتریان خود ذکر نمایید که در صورت تمایل به ذخیره پول خود، بهتر است از محصولات شما استفاده نمایند.

موقعیت سایت خود را به گونه ای طراحی نمایید که به عنوان ارائه دهنده خدمات و محصولات کمترین ریسک را

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمابر:



برای شما و کسب و کارتان داشته باشد. مشتریان همیشه به دنبال کمترین قیمت برای خرید محصولات و چیزهایی که مورد نیازشان هست می باشند. بنابراین ترغیب مخاطبان منجر به ریختن ترس آنها از انتخاب اشتباه کالاهای شما می شود. این ترغیب باید در سرتاسر وب سایت شما وجود داشته باشد.

غلبه بر ترس مشتری به معنی وجود تضمینی برای بازپس دادن پول او هنگام نارضایتی از کالای شما می باشد. ایجاد اعتماد آنلاین کار ساده ای نیست، اما یکی از راه های غلبه بر این مشکل، در دسترس بودن شما برای مشتریان می باشد. این بدان معنی است که در طراحی سایت خود بخشی به عنوان اطلاعات تماس طراحی نموده و آدرس ایمیل، شماره تلفن و حتی آدرس محل اقامت خود را در آن قرار دهید. این روش مناسبی برای ایجاد یک رابطه خوب با مشتری آنلاین و غیرحضوری میباشد.

به یاد داشته باشید بعد از فروش، اعتماد پایان نمی پذیرد. شما فقط یک محصول نمی فروشید بلکه شما برای مشتری کار می کنید. بنابراین در طراحی سایت خود در صفحه اول باید بخشی را برای "خدمات پس از فروش" در نظر بگیرید. همچنین در وب سایت های فروشگاههای مشاوران فروشی وجود دارند که به مشتری پیشنهاد خرید محصول می دهند تا وب سایت شما را به دست فراموشی نسپرده و مجدد مشتری اقدام به بازگشت به فروشگاه آنلاین شما نماید.

زیرا مطمئناً میخواهید مشتریان شما برای خود شما باقی مانده و به سمت رقبای شما کشیده نشوند. بعلاوه باید برای دریافت پاسخ سریع از مشتری، اقدام به ارائه تخفیف و فروش های فوق العاده برای آنها نمایید. در آخر زمانی هم برای طراحی سایت و صفحه اول فروشگاه خود بگذارید. قبل از هر تصمیم گیری و مشاهده تمامی قسمتها و صفحات، افراد اولین چیزی که مشاهده می نمایند صفحه اول و اصلی سایت شماست.

صفحه اصلی وب سایت شما مانند محوطه بیرون منزل شماست. اگر ساخت صفحه اصلی و طراحی سایت آن جذاب نباشد کسی تمایل به بازدید از داخل آن نشان نخواهد داد.

پرداخت ارائه دهنده راه کارهای تجارت الکترونیک و فروش مجازی هم اکنون برای مشاوره رایگان تماس حاصل فرمائید:

۰۲۱- ۸۸۴۹۱۶۱۲

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمابر: