

چگونه یک فروشگاه اینترنتی موفق راه اندازی کنیم؟

چگونه یک فروشگاه اینترنتی موفق راه اندازی کنیم؟

دانلود فایل صوتی مقاله :

امروز در این مقاله قصد داریم درباره‌ی راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی موفق صحبت کنیم.

امروزه بسیاری از افراد هستند که یک وب سایو فروشگاه آنلاین را راه اندازی کردند ، اما بنظر شما همه آنها موفق هستند ؟ و به درآمد بالایی رسیده اند ؟

همان طور که میدانید هر کسی که میخواهد درباره فروشگاه آنلاین صحبت کند اولین سایتی که اسم آن را میاورد سایت دیجی کالا می باشد ، و یا اگر برای خرید به فروشگاه های بیرون مراجعه کرده باشد برای مقایسه قیمت ها حتما سری به دیجی کالا میزند.

خوب بنظر شما دلیل موفقیت سایت دیجی کالا چیست ؟

چرا بیشتر افراد وقتی میخواهند یک کسب و کار را راه اندازی کنند سایت دیجی کالا را مثال می زنند و ان را یک اسطوره برای خودشان در نظر دارند ؟

برای راه اندازی یک فروشگاه آنلاین موفق تا پایان این مقاله همراه ما باشید.

خیلی خوب است که همیشه وب سایت ها و فروشگاه های اینترنتی موفق ایرانی و حتی خارجی را بررسی کنید و باریز شدن در این کسب و کارها متوجه آن شوید که چه طور موفق شده اند.

صفحه اصلی فروشگاه اینترنتی

هدف اصلی همه ما در فروشگاه اینترنتی هدایت بازدید کننده به صفحات خرید محصول است. یکی از نکاتی که در صفحه اصلی فروشگاه اینترنتی خود باید حتما به آن توجه کنید قرار دادن محصولات پر فروش، پیشنهاد های ویژه، جدیدترین محصولات و محصولات تخفیف دار است.

فرایند خرید در فروشگاه اینترنتی

اولین چیزی که مهم است و باید به آن توجه ویژه ای داشت راحتی خرید از فروشگاه اینترنتی است. علاوه بر زیبایی و طراحی اصولی فروشگاه اینترنتی باید فرایند خرید محصولات در آن نیز آسان باشد. این چیزی است که دقیقا در فروشگاه های اینترنتی که محصولات متعددی دارند و روزانه ترافیک بالایی دریافت می کنند باید به خوبی رعایت شود.

چرا که همین مورد باعث می شود مشتریان زیادی برای دفعات بعد، خرید از فروشگاه شما را لذت بخش بدانند و به مرور زمان جزئی از مشتری های دائمی شما شوند.

تا جایی که ممکن است مراحل خرید را کوتاه کنید. با توجه به محصولاتی که ارائه می دهید فقط اطلاعاتی که نیاز دارید را از مشتری بگیرید. سعی کنید عضویت در سایت هنگام خرید را اجباری نکنید و طی چند مرحله اطلاعات تماس افراد را دریافت کنید. مثلا اول نام و نام خانوادگی را از مشتریان دریافت کنید و سپس بعد از نهایی کردن خرید خود، آدرس پستی را از آن ها دریافت کنید.

اعتماد سازی در فروشگاه اینترنتی

شاید باورتون نشود ولی با وجود این همه فرهنگ سازی باز هم من از خرید اینترنتی ترس دارم و زمانی که می خواهم کالایی را از سایتی خریداری کنم می ترسم. خیلی از افراد هستند که دقیقا مثل من هستند و اعتماد سازی برای افرادی مثل من بسیار سخت است.

یکی از مهمترین و کلیشه ای ترین مواردی که باعث اعتماد سازی در فروشگاه های اینترنتی می شود داشتن **نماد اعتماد الکترونیکی** (ای نماد) است. داشتن اینماد و دیگر مجوز های موجود و قرار دادن آن در جایی از فروشگاه اینترنتی که در دید عموم باشد بسیار واجب است.



راه اندازی فروشگاه اینترنتی

البته اعتماد سازی در فروشگاه های اینترنتی فقط به اینماد و دیگر مجوز ها ختم نمی شود ولی تا حدودی ترس از خرید را در بسیاری از افراد به شدت کاهش می دهد.

سعی کنید لوگوی اسپانسر ها و برند هایی که با آن ها همکاری می کنید را در صفحه اول سایت و قبل از فوتر سایت قرار دهید.

صفحاتی اختصاصی به نام پیگیری سفارشات و ثبت شکایات در منوی اصلی فروشگاه اینترنتی خود قرار دهید تا مشخص شود بی تفاوت به مشتریان خود نیستید و همیشه پیگیر سفارشات و درخواست های آن ها هستید.

قوانین بازگشت وجه و مرجوعی کالا را حتما به طور واضح بیان کنید. طوری از قوانین برگشت کالا ننویسید که مشتریان فکر کنند اصلا گارانتی الکی است و شامل کالای آن ها نمی شود. بعضی وقت ها پیچیدگی در بیان قوانین بازگشت کالا باعث می شود مشتری گیج شود و اعتمادش از فروشگاه اینترنتی مورد نظر سلب شود.

پشتیبان آنلاینی که همیشه پاسخ گو باشد بسیار اهمیت دارد. بسیاری از مشتریان بنا به دلایلی دوست ندارند تماس تلفنی با پشتیبانی داشته باشند. به خاطر همین پشتیبانی که همیشه در سایت آنلاین باشد و قدم به قدم با مشتریان همراه باشد تا مشکلی یا سوالی برایشان پیش نیاید اعتماد سازی را چندین برابر می کند.

خیلی از مشتریان درست هنگام تسویه حساب سوال برایشان پیش می آید و هنگامی که کسی نباشد پاسخ سوال آن ها را بدهد بلافاصله از تکمیل فرایند خرید خود منصرف خواهند شد.

صفحه تماس با ما و درباره ما را به صورت کامل و دقیق طراحی کنید. در صفحه تماس با ما دقیقاً مشخص کنید برای چه کاری باید با چه واحد و یا بخشی تماس گرفته شود. در صفحه درباره ما تیم خود را معرفی کنید و تعداد کارکنان و بیو گرافی هر کدام را بنویسید و حتماً مشخصات دقیق محل شرکت خود را نیز بنویسید.

چگونه یک فروشگاه اینترنتی موفق راه اندازی کنیم؟

صفحات فرود در فروشگاه اینترنتی

به نظر من هر وب سائیتی با هر موضوعی باید از صفحه فرود استفاده کند. صفحه فرود هر صفحه ای است که بازدیدکننده را تبدیل به سر نخ کند. منظور همان جذب کاربر و تبدیل آن به مشتری است.

بر خلاف خیلی از دوستان که فکر می کنند برای فروشگاه اینترنتی نمی توان صفحات فرود طراحی کرد من به شما می گویم می شود، خوب هم می شود. به پاپ آپ بامیلو که در سایت چطور قرار داده است خوب توجه کنید.

توضیحات و نقد و بررسی محصول

مهمترین ویژگی یک فروشگاه اینترنتی، توضیحات محصول و نقد و بررسی آن است. مشتریان به فروشگاه شما می آیند تا بتوانند ویژگی های محصولات مختلف را مشاهده کرده، در صورت تمایل آن ها را مقایسه کنند و در نهایت تصمیم به خرید بگیرند. به همین علت باید سعی کنید توضیحات محصولات شما کامل باشد و هیچ سوالی برای مشتری باقی نگذارد. قسمت نظرات یا نقد و بررسی هم کمک کننده است. مشتریان ترجیح می دهند از تجربه خرید افراد دیگر استفاده کنند و میزان رضایت یا نارضایتی خریداران قبلی در انتخاب و خرید آن ها موثر است. قسمت ارائه نظرات یا نقد و بررسی، حتی بسیار بیشتر از توصیف های تولیدکننده تاثیرگذار است و باعث جلب اعتماد می شود.



وب گرام سایت ساز اسان

فیلم و تصویر محصول

در خرید اینترنتی برای بررسی ظاهر محصول، تنها آیمی که در اختیار مشتریان قرار دارد، تصاویر محصولات است. هر چقدر عکس های بیشتر و با کیفیت تری در اختیار مشتریان قرار بدهید، برای انتخاب بهتر به آن ها کمک کرده اید و تجربه خرید بهتری را برای آن ها رقم خواهید زد. زیبایی بصری در خرید مشتری و جذابیت فروشگاه اینترنتی شما بسیار موثر است. از همه زوایای مختلف محصول عکس بگذارید. تصاویر سه بعدی در فروش بعضی از محصولات موثر است.

برای گرفتن عکس‌های با کیفیت لازم نیست حتما دوربین حرفه‌ای داشته باشید، با تلفن‌های هوشمند که دوربین با کیفیت دارند هم می‌توانید تصاویر خوب و با کیفیت بگیرید. اگر فیلمی از نحوه کارکرد محصول یا کالای خود دارید، حتما در سایت قرار دهید.

سرعت بارگذاری سایت

سرعت سایت از آیتم‌های بسیار تاثیر گذار در خرید است. مشتریان ترجیح می‌دهند هنگام خرید و انتخاب محصولات، تصاویر و صفحه‌ها با سرعت قابل قبولی برایشان بارگذاری شوند. تحقیقات نشان می‌دهد در صورتی که محتوای وب‌سایت در ۴ ثانیه بارگذاری نشود، از هر ۴ کاربر که به یک وب‌سایت سر می‌زنند، ۱ نفر از آن‌ها وب‌سایت را ترک می‌کند. بخش دیگری از تحقیقات نشان می‌دهد که تاخیر یک ثانیه‌ای در پاسخ صفحه می‌تواند منجر به کاهش ۷ درصدی تبدیلهای شود.

تخفیف‌ها

تخفیف‌ها مشتریان را ترغیب به خرید می‌کنند و باعث افزایش فروش می‌شوند. سعی کنید در دوره‌های زمانی مختلف برای بعضی از محصولات تخفیف اعمال کنید؛ مانند ارائه کدهای تخفیف، تخفیف در صورت رسیدن سقف فاکتور به حد خاصی، تخفیف‌های ویژه مناسبت‌های خاص و ...

روش‌های مختلف پرداخت

همیشه به مشتریان خود حق انتخاب بدهید، هم در ارائه انواع مختلف محصولات و هم در شیوه و روش‌های پرداخت. اینکه کاربر یا مشتری بفهمد حق انتخاب دارد و مجبور نیست فقط از روشی که شما برای او انتخاب کرده‌اید استفاده کند، حس بسیار خوبی را برای او به همراه دارد. شما می‌توانید علاوه بر پرداخت آنلاین و فیش واریزی، گزینه پرداخت در محل یا پس‌کرایه را هم در سایت فعال کنید. گزینه پرداخت در محل به دلیل پرداخت مبلغ پس از دریافت محصول یا کالا توسط مشتری، می‌تواند حس اعتماد آن‌ها را بالا ببرد. این روش مخصوصا در فروشگاه‌های اینترنتی نوپا که هنوز اعتماد افراد به آن‌ها بالا نرفته و مخصوصا برای خریدهای بار اول، خیلی مفید است. با استفاده از خدمات پرداخت در محل تیپاکس فروشگاه‌های مختلف می‌توانند بر حسب میزان سفارش‌های خود، به صورت موردی و یا با عقد قرارداد، نسبت به استفاده از این خدمت اقدام کنند. به این ترتیب خریدار می‌تواند با خیال راحت، درب منزل هزینه سفارش خود را پرداخت کند. از طرف دیگر، فروشگاه‌های اینترنتی می‌توانند با آسودگی، بارهای خود را برای مشتریان ارسال کرده و هزینه آن را از طریق تیپاکس دریافت کنند.

استفاده از شبکه‌های اجتماعی

در شبکه‌های اجتماعی حضور فعال داشته باشید. حضور موثر در شبکه‌های اجتماعی به تعامل بهتر شما با کاربران کمک می‌کند و از طرفی باعث بهبود رتبه سئو سایت شما می‌شود. شما می‌توانید با به روز نگه داشتن محتوای شبکه‌های اجتماعی تخفیف‌ها و محصولات جدید را به کاربران خود اطلاع دهید و باعث افزایش فروش و ترافیک سایت‌تان شوید.

چگونه یک فروشگاه اینترنتی موفق راه اندازی کنیم؟



سایت ساز وب گرا

پشتیبانی خوب

هر بازدیدکننده، یک مشتری بالقوه برای فروشگاه شما محسوب می‌شود. پاسخ به درخواست مشتریان را همیشه در اولویت قرار دهید. این امکان وجود دارد که مشتریان‌تان را به دلیل بی‌توجهی به درخواست آن‌ها، از دست بدهید پس سعی کنید همیشه آنلاین و در دسترس باشید. در حین فرآیند خرید و بعد از آن هم باید پاسخگوی مشتریان باشید تا احساس بهتری از خرید داشته باشند.

اگرچه عوامل زیادی در موفقیت یک فروشگاه آنلاین تاثیر دارند، اما در نظر گرفتن و رعایت این 10 گام به شما کمک می‌کنند تا بهترین زیرساخت را برای کسب و کار خود داشته باشید.

شخصی ساز کردن فروشگاه

محیط کاربری را برای مشتری ساده کنید و برای اینکه حوصله مشتری سر نرود و بتواند به راحتی محصولات را پیدا کند، باید محیط کاربری را کاملاً ساده و راحت ایجاد کنید.

طراحی سایت شما باید شبیه فروشگاه‌های واقعی باشد و محیط کاربری نیز باید کاملاً دوستانه باشد.

اگر محصولاتی عالی داشته باشید اما جهت‌گیری و راهنمایی‌های آن ضعیف باشد، مطمئناً موفقیت زیادی از این فروشگاه اینترنتی نصیب‌تان نخواهد شد و در انتهای صفحات سایت نیز باید قسمتی را با عنوان (درباره ما) قرار دهید و سوابق خود را در آن مطرح کنید و باید سعی کنید که تعداد صفحات را کمتر کنید تا مشتری مجبور نباشد برای پیدا کردن یک محصول، صفحات زیادی را پشت سر بگذارد.

-جزئیات محصولات را شرح دهید.

-یکی از معایب فروشگاه آنلاین این است که مشتریان نمی‌توانند محصولات را تست کنند و مجبورند که ریسک خرید محصول را بپذیرند.

پس بسیار مهم است که اطلاعات کاملاً جزئی و کامل را به مشتری بدهید تا بتواند با اعتماد زیادی از شما خریداری کند.

توضیحات مربوط به محصول باید موارد زیر را شامل شود:

-توضیح مختصر در مورد محصول و کارهایی که برایتان انجام می دهد. در این مورد هرگز اغراق نکنید.

-تصاویر مختلف از محصول در زوایای مختلف و موارد استفاده از آن.

-سایز و ابعاد محصول کاملا دقیق.

-لیستی از مواد به کار رفته در محصول.

-لیستی از اثرات جانبی محصول مثل حساسیت ها و مراقبت های لازم.

قابلیت های اضافی را به فروشگاه آنلاین خود اضافه کنید.

حتما باید ویژگی های اضافی را به ویژگی های ضروری موجود در سایت اضافه کنید و اپلیکیشن های زیادی نیز در این مورد وجود دارند که می توانید از آن ها بهره بگیرید.

این اپ ها می توانند فروشگاه آنلاین شما را قادر سازند که:

-پیشنهادات شخصی ساز شده محصول را نشان دهند.

-کارت های اضافی را به مشتری بدهد.

-لیست علاقمندی ها را در اختیار مشتری قرار دهد.

-به مشتریان اجازه دهد که کامنت ها، نظرات و امتیازدهی ها را انجام دهند.

همچنین آپ های دیگر نیز وجود دارند که می توانند برای موارد زیر استفاده شوند:

-بهبود سئوی سایت.

-وارد کردن مستقیم محصولات به صفحه.

-مدیریت اطلاعات، حساب ها و دارایی شما.



فروش اینترنتی چیست

چند نکته در راه اندازی و مدیریت فروشگاه اینترنتی

روی کاربران تمرکز کنید:

عدم امکان لمس محصول توسط کاربر از چالش های اصلی در فروش اینترنتی و راه اندازی فروشگاه اینترنتی است و موجب می شود افراد به دلیل عدم امکان لمس به صورت اینترنتی خرید نکنند.

این مشکل را می توان با تکنیک هایی مانند توضیحات کامل در مورد محصول، عکس ها و ویدیوهای با کیفیت از محصول تا حدی رفع کرد.

همچنین برای اینکه کاربران مشکل عدم امکان لمس محصول را نادیده بگیرند پروسه خرید را راحت کنید و برای آنها محصولات خود را رایگان ارسال نمایید.

از سئو غافل نشوید:

اگر بودجه تبلیغاتی شما خیلی بالا نیست ، برای اینکه هزینه کمتری نمایید از بهترین شیوه برای جذب ترافیک استفاده کنید .بهترین شیوه آن است که بهترین باز خورد را برای شما داشته باشد .یکی از بهترین شیوه ها، جذب ترافیک رایگان از گوگل است.برای به دست آوردن ترافیک رایگان از گوگل باید روی سئو به اندازه کافی تمرکز کنید.

نظردهی مشتریان موجب افزایش فروش می شود:

وجود نظرات مشتریان درباره محصول می تواند به افزایش فروش سایت کمک کند زیرا بسیاری از کاربران تنها در صورت نظرات مثبت دیگر افراد درباره محصول آن را خریداری می کنند.

امیدواریم که این مقاله مورد توجهتون قرار گرفته باشد و با نکاتی که ذکر شده یک فروشگاه اینترنتی با امکانات حرفه ای راه اندازی کنید.