

یک فروشگاه اینترنتی چه امکاناتی باید داشته باشد؟

در این مقاله می‌خواهیم بپردازیم به این نکته مهم که یک سایت فروشگاهی موفق چه امکاناتی باید داشته باشد؟ شما به عنوان یک کاربر از چه فروشگاه‌هایی خرید می‌کنید؟

چه امکاناتی برای شما مهم است؟ برای داشتن امکانات یک سایت فروشگاهی تا پایان این مقاله همراه ما باشید.

بین این همه فروشگاه آنلاینی که وجود دارد، چرا معمولا ترجیح می‌دهید از فلان فروشگاه خرید کنید؟ به جز اینکه قیمتش مناسب است؛ چه چیزهایی باعث می‌شود از آن خرید کنید؟

امکانات فروشگاه اینترنتی چیست؟

اولین قدم برای داشتن یک فروشگاه اینترنتی پرفروش و موفق این است، که سایت‌تان تا جای ممکن امکانات مورد نیاز مشتریان را داشته باشد. تجربه ثابت کرده است، مشتریان برای خرید به‌جز قیمت، فاکتورهای دیگر هم برایشان مهم است. بعضی از امکانات ممکن است به ظاهر جزئی باشد؛ اما قطعاً کمک می‌کند که مشتریان‌تان بیشتر شود.

۱. امکان جستجوی سریع محصولات در فروشگاه وجود داشته باشد

ممکن است بخواهید بیش از ۱۰۰ محصول مختلف در فروشگاه‌تان قرار دهید. طبیعتاً این تعداد محصول در یک صفحه از سایت جا داده نمی‌شود. پس پیدا کردن یک محصول خاص از بین این همه محصول کار راحتی نیست و مشتری باید آن را در سایت جستجو کند.

مشتری مدتی را صرف جستجوی محصول در سایت می‌کند، اما اگر در همان چند ثانیه اول در سایت پیدا نکرد، احتمالاً فروشگاه را ترک می‌کند و به سراغ بعدی می‌رود. این پیش‌فرض را داشته باشید که مشتری فروشگاه آنلاین کم‌حوصله است. پس سعی کنید او را در همان ثانیه‌های اول به خواسته‌اش برسانید. اگر سایت شما قابلیت جستجوی سریع را داشته باشد، مشتری خیلی زود می‌تواند محصولی که می‌خواهد را پیدا کند.

این یک امکان فوق‌العاده در سایت است که حتی دیده‌ایم بعضی از سایت‌های بزرگ و شناخته شده آن را ندارند. یک نمونه آن سایت دیجی‌کالا است که علی‌رغم این تعداد فروش و مشتری که روزانه دارد، در جستجوی درون سایت خوب عمل نکرده است. اگر خودتان همین الان، یک محصول را در آن جستجو کنید، متوجه می‌شوید.

۲. سیستم پرداختی امن داشته باشد

سعی کنید از سیستم‌های شناخته شده و مشهورتری که پرداخت آنلاین انجام می‌دهند، استفاده نمایید تا از نظر امنیتی به مشکل بر نخورید. برخی از سیستم‌های پرداختی هنگام خرید درصدی کمی از پولی را که واریز می‌شود را برای هر انتقال به عنوان کارمزد بر می‌دارند و برخی دیگر نیز پرداخت ماهیانه را ترجیح می‌دهند. انتخاب با شماست که کدام یک را برای سایت فروشگاهی خود انتخاب نمایید. در هر صورت فروشگاهی را انتخاب کنید که به شما این امکان را بدهد تا انواع روش‌های پرداخت را بتوانید در فروشگاه خود استفاده کنید.



فروشگاه اینترنتی

۳. ویژگی محصولات کامل باشد

ویژگی هر محصول باید کامل ذکر شود. حتی ذکر معایب یک محصول سبب جلب اعتماد کاربران میشود. بنابراین برای هر محصول توضیحات کامل همراه با آموزش ارائه دهید. تلاش کنید توضیحات شما دارای کلمات کلیدی و پرسرچ باشد.

۴. چندین گزینه برای پرداخت داشته باشد

بعضی از مشتریان به جای پرداخت آنلاین و از طریق درگاه بانکی، ترجیح می دهند هزینه را در محل پرداخت کنند. یا اینکه آن را کارت به کارت کنند. اگر در همان مرحله ثبت سفارش، دست مشتری را برای انتخاب روش پرداخت باز بگذارید، با رضایت بیشتری محصول را خریداری می کند.

یک سایت فروشگاهی حرفه ای در مرحله ثبت سفارش، چندین گزینه برای پرداخت هزینه دارد و مشتری هر کدام را خواهد می تواند انتخاب کند.

۵. نماد اعتماد الکترونیک فراموش نشود

یکی از راه های افزایش فروش و جذب مشتری داشتن نماد الکترونیک است. حتی برای دریافت درگاه آنلاین مستقیم نیز شما به این نماد نیاز دارید. از طرفی امروزه کلاهبرداری های اینترنتی در فروشگاه های اینترنتی زیاد دیده می شود؛ لذا هر فروشگاه اینترنتی که اصول مشخص شده وزارت صنعت معدن و تجارت را رعایت کند، نماد اعتماد الکترونیک به آن سایت تعلق می گیرد با داشتن این نماد در سایت مشتریان اعتماد بیشتری خواهند کرد و فروش محصولات بالاتر می رود.

۶. امکان خرید و فروش راحت فراهم باشد

اگر سایت شما کند باشد و در آخر خرید و فروش انجام نشود یا به سختی انجام شود، مشتری از سایت فروشگاه اینترنتی زده خواهد شد و دوباره به سایت سر نخواهد زد، لذا برای کارایی بهتر و افزایش فروش سرعت سایت خود را بالا ببرید. اما سرعت سایت را چگونه افزایش بدهیم؟ سرعت سایت وابسته به سئو و بهینه سازی است. در واقع سئو علاوه بر افزایش سرعت سایت به افزایش رتبه فروشگاه در گوگل نیز کمک می کند.

۷. ارتباط آنلاین با مخاطب برقرار می کنید

در فروش اینترنتی مشتری شما و محصولتان را از نزدیک نمی‌بیند. احتمالاً سؤالات زیادی برایش پیش می‌آید. مثلاً اینکه آیا این محصول گارانتی دارد؟ جنسش از چیست؟ تاریخ انقضای آن چه زمانی است؟

از طرفی هم به‌دنبال این است که خیلی سریع جواب سؤالش را بگیرد. وگرنه امکان دارد، سایت را ترک کند و بیخیال خرید از شما شود. در صفحاتی از سایت مانند وبلاگ، امکان گذاشتن نظرات وجود دارد؛ اما مسئله‌ای که وجود دارد این است که معمولاً جواب دادن به آن‌ها چند ساعت طول می‌کشد. در حالیکه می‌دانیم مشتری عجله دارد.



امکانات فروشگاه اینترنتی

۷. امکان فیلتر کردن نتایج جستجو را داشته باشد

گاهی محصولات فروشگاه شما و دسته‌های آن آنقدر وسیع است که مشتری گیج می‌شود. یا اینکه چون می‌داند چه نوع محصولی را می‌خواهد، ترجیح می‌دهد جستجویش را محدودتر کند. مثلاً در همان مثال سایت آرایشی بهداشتی، مشتری به‌دنبال محصولی شوینده برای پوست صورتش است که قیمت آن زیر ۲۰۰ هزار تومان است.

پس باید محصولات پوستی که قیمت آن‌ها کمتر از ۲۰۰ هزار تومان است را ببیند و از بین آن‌ها انتخاب کند. یکی از فیلترهای کاربردی همین قیمت است.

۸. قابلیت اعمال تخفیف و کوپن روی قیمت محصولات را داشته باشد

گاهی می‌خواهید در مناسبت‌های مختلف روی محصولات درصدی تخفیف بگذارید. یا اینکه به بعضی از مشتریان همیشگی یا جدیدتان یک کوپن خرید محصول بدهید. اگر می‌خواستید این کار را برای فروشگاه فیزیکی‌تان انجام دهید، مجبور بودید، قیمت‌های بعد از تخفیف را خودتان دستی حساب کنید.

اما در یک فروشگاه اینترنتی که این قابلیت را داشته باشد، خیلی راحت این اتفاق می‌افتد. یعنی نیازی نیست دستی قیمت‌های تغییر یافته را وارد سایت کنید، با وارد کردن میزان تخفیف یا کوپن، قیمت خودکار محاسبه شده و به خریدار نشان داده می‌شود.

۹. سیاست های ارسال رایگان محصول داشته باشید

اگر می خواهید فروش محصولاتتان بیشتر شود و کاربرانی از فاصله های دورتر محصولاتتان را خریداری کنند، بهتر است از ارسال رایگان استفاده نمایید، به طوری که ضرر برای شما ایجاد نکند؛ عنوان مثال می توانید حداقل خرید را برای مشتری معین کنید تا برای آن ها رایگان ارسال شود و انگیزه خرید برای مشتری ایجاد شود .

۱۰. دسته بندی و برچسب گذاری محصولات

معمولا فروشگاه ها تنها یک نوع یا دسته محصول ندارند. مثلا یک فروشگاه محصولات آرایشی و بهداشتی را فرض کنید. محصولات شامل دسته های خانم ها و آقایان، محصولات پوست، مو و بدن است. الان هر کدام از این ها یک دسته می توانند باشند. وجود دسته به مشتری کمک می کند تا به راحتی محصولی که می خواهد را پیدا کند .

علاوه بر آن، اگر دسته و برچسب محصولات سایت را خوب مشخص کرده باشید، سئوی سایت فروشگاه های تان تقویت می شود. چون گوگل هم به رفتار و نظر کاربر توجه می کند و اگر ببیند کار را برایش راحت کرده اید؛ او هم جبران می کند .



سایت ساز وب گرام

شما می توانید با سایت ساز وب گرام یک سایت حرفه ای فروشگاه ای داشته باشید تا فروش اینترنتی خود را آغاز کنید امیدواریم که این مقاله مورد توجهتون قرار گرفته باشد.