

۸ صفحه ای که هر وب سایتی باید داشته باشد!



اگر می خواهید وب سایت شما یک ابزار بازاریابی کارآمد برای شرکت یا سازمانتان باشد باید به محتویات آن توجه ویژه ای داشته باشید. بنابراین برای اطمینان از کارآمدی وب سایت خود باید این صفحات را در آن بگنجانید.

صفحه اصلی

بیشتر مراجعین وب سایت شما از طریق این صفحه وارد وب سایت شما می شوند این صفحه مانند نمای ساختمان است باید ساده شیک باشد و طراحی متناسب با زمینه کاری شما داشته باشد. صفحه اصلی نباید کاربر را گیج کند نباید از گرافیک های زنده در آن استفاده شود مانند این تبلیغاتی که با سرعت بالا چشمک می زنند! در یک کلام صفحه اصلی شما به اعتبار شما برمی گردد بنابراین باید اهمیت ویژه ای برای آن قائل شوید.

شما چند ثانیه بیشتر فرصت ندارید کاربر شما در این چند ثانیه تصمیم می گیرد در وب سایت شما بماند یا خیر! آیا شما مشکل او را می توانید حل کنید یا باید به دنبال منبع دیگری بگردد. بنابراین کلماتی که برای توصیف کالای خود استفاده می کنید همراه با تعداد کمی تصویر می توانید کلید موفقیت وب سایت شما باشد.

درباره ما

شاید بگویید من کسب و کاری در اینترنت دارم که کاملاً غیر شخصی است، اما این توجیه درستی نیست. صفحه «درباره ما» وب سایت شما به مشتریان احتمالی می گوید شما که هستید. با اضافه گویی درباره تعهد کاری و کیفیت کالا و خدماتتان در این صفحه وقت آنها را تلف نکنید. مختصر و مفید اطلاعات لازم را در اختیار کاربران خود قرار دهید همین و بس.

در این صفحه درباره پیشینه کاری و علاقه مندی های خود توضیح دهید اجازه دهید شخصیت شما در این صفحه بدرخشد. و حتی یک عکس رسمی از خود را همراه با آرم سازمانتان در این صفحه قرار دهید. و به این ترتیب بازدیدکنندگان از وب سایت احساس می کنند شما را می شناسند. همه این کار های برای این است که آنها به شما اعتماد کنند.

توصیف کالا

بسیاری از مدیران وب سایت ها فکر می کنند اگر اطلاعات کالای خود را در اختیار کاربران قرار دهند تلفن آنها کمتر زنگ می خورد و مشتریان احتمالی را از دست خواهند داد و این اشتباه است.

دلیل اصلی که افراد در اینترنت جستجو می کنند این است که به دنبال اطلاعات می گردند. بنابراین کالای خود را با جزییات به گونه ای توصیف کنید که کاربران بتوانند تصمیم بگیرند. اگر توصیف شما قانع کننده نباشد یا اطلاعات کافی در اختیار آنها قرار ندهد شک نکنید که به سراغ وب سایت دیگری خواهند رفت که نیاز آنها را رفع نماید. اگر اطلاعات کافی درباره کالاها در وب سایت خود قرار ندهید حتی ممکن است وب سایت شما را از طریق موتور های جستجو پیدا نکنند. و به سراغ وب سایت دیگری بروند.

توصیه مشتریان

البته بسیار مهم است که توانایی ها و قابلیت های خود را به گونه ای شایسته در وب سایت نمایش دهید، اما بیان رضایت مشتری های قبلی شما از زبان خودشان می تواند مشوقی برای خرید باشد.

در وب سایت خود صفحه قرار دهید که حاوی سخنان مشتریان شماست. مطمئن شوید که این سخنان با جزییات و مشخصاً برای هر کالا باشند. جمله ای مانند « من عاشق محصولات این شرکت هستم» به اندازه کافی تأثیر گذار نخواهد بود. بهتر است سخنانی که درباره کالای شما با جزییات کامل توضیح داده و توضیحاتی درباره دلیل انتخاب آن ارائه داده اند در این صفحه قرار گیرند.

بخش دیگری که در این صفحه می توانید قرار دهید تحقیقاتی میدانی است که شما درباره رفع مشکل مشتریان انجام داده اید. و به این ترتیب به آنها می فهمانید که چگونه با موفقیت مشکل آنها را حل کرده اید.

پرسش و پاسخ های متداول

صفحه ای که در آن پرسش های متداول مطرح می شود فرصتی برای آموزش مشتریان احتمالی در اختیار شما قرار می دهد. در این صفحه نه تنها اطلاعات زیادی در اختیار مشتریان قرار می دهید بلکه می توانید به صورت غیر مستقیم قابلیت های سازمان خود را به نمایش بگذارید. اینها پرسش هایی است که درباره کیفیت و قابلیت های منحصر به فرد کالا یا خدمات شما پرسیده می شود. و در این محل می توانید به شایستگی به آنها پاسخ دهید. همچنین یکی دیگر از فرصت هایی که این فضا در اختیار شما قرار می دهد این است که برای خریدار توجیه و دلیلی ارائه دهید البته به شکل پرسش و پاسخ.

پیشنهاد های ویژه

متأسفانه بیشتر بازدیدکنندگان در اولین برخورد اقدام به خرید نمی کنند آنها از وب سایت های مختلف دیدن می کنند و ممکن است از هر جایی خرید کنند. آنها برای خرید فکر می کنند و بلافاصله خرید نمی کنند.

اما چگونه فقط با یک بازدید به بازدیدکنندگان کالای خود را بفروشید؟ پاسخ این است که باید پیشنهاد های ویژه و متعددی در اختیار مشتریان خود قرار دهید.

به این منظور باید یک روزنامه یا خبر نامه رایگان در اختیار مشتریان خود قرار دهید که حاوی اطلاعات مورد نیاز مشتریان شماست. همچنین اخبار و اطلاعاتی در زمینه صنعتی که در آن فعال هستید در اختیار آنها قرار دهید. می توانید از آنها بخواهید عضو خبرنامه شما شوند و به این ترتیب آنها همیشه با شما هستند و همیشه می توانید اطلاعات مورد نیاز آنها

را در اختیارشان قرار دهید و در عین حال کالای مورد نظر خود را با شرایط ویژه تبلیغ کنید. و کاری کنید که نام شما همیشه در یاد آنها باشد و زمانی که آمادگی خرید را داشتند به احتمال زیاد کسی که برای خرید با او تماس بگیرند خود شما هستید.

تماس با ما

این صفحه باید ساده ترین راه ممکن را برای تماس با شما در اختیار کاربران قرار دهد. برخی افراد ترجیح می دهند تلفنی تماس بگیرند، برخی می خواهند با ایمیل، برخی یک فرم تماس با ما را ترجیح می دهند حتی برخی می خواهند دیدار حضوری داشته باشند بنابراین اجازه دهید آدرس دفتر شما را داشته باشند همه جور انتخابی را در اختیار آنها قرار دهید.

قرار دادن آدرس فیزیکی در این صفحه چون به جلب اعتماد مشتریان کمک می کند بسیار مهم و ارزشمند است. بسیاری از مشتریان می خواهند بدانند آیا شما یک آدرس واقعی دارید؟ یا اینکه فقط یک شرکت سوری اینترنتی هستید. آنها می خواهند بدانند آیا می توان به شما اعتماد کرد؟ حتی برخی از روی کنجکاوی می خواهد بدانند شما در کدام شهر یا استان هستید.

هر کاری که می کنید کاربران را مجبور نکنید برای تماس با شما فرم بلند بالایی را پر کنند فقط از آنها بخواهید اطلاعات مختصری درباره خود یا سازمان همراه با اطلاعات خود در اختیار شما قرار دهند در یک کلام هدف شما ساده کردن ارتباط مشتریان با شماست نه فراری دادن آنها!

ارسال درخواست!

برای بیشتر وب سایت ها این صفحه چیزی جز یک فرم ساده تماس با ما نیست. حتی در این صورت باید اطمینان حاصل کنید که در جایی به مشتری بگویید که از او می خواهید چه کاری انجام دهد. شاید نیاز به یک سری اطلاعات بیشتر، تماس تلفنی یا حتی یک قرار ملاقات باشد.

فقط همانطور که در یک قرار جلسه فروش رو در رو از طرف مقابل اطلاعاتی می خواهید در این صفحه هم باید به همین روش عمل کنید.

وب سایت شما این قابلیت را دارد که بهترین ابزار فروش شما باشد. تاثیر گذاری آنرا در بالاترین سطح قرار دهید و همه چیز را برای مشتری مهیا کنید تا با اطمینان خاطر از شما خرید کند.

نوشته: سوزان گرین (متخصص کپی رایت در ایالت فلوریدا)

ترجمه: علی یزدی مقدم

منبع: yadbegir.com

[سایت فناوری اطلاعات و ارتباطات دانشگاه آزاد اسلامی واحد خوراسگان](http://www.khuisf.ac.ir)

<http://ict.khuisf.ac.ir>