

مهم نیست که شما در چه کسب‌وکار، فروشگاه و صنعتی مشغول به کار هستید، در هر حال کسب‌وکار شما نیاز به یک وب‌سایت دارد.

درواقع وب‌سایت کسب‌وکار تان اولین نقطه اتصال مشتریان با برند شما خواهد بود و همچنین مرکزی برای تمام فعالیت‌های بازاریابی دیجیتال تان می‌باشد.

حالا سؤالی که مطرح است این است که چرا برخی از وب‌سایت‌ها این قدر بد هستند؟ و چه تضمینی وجود دارد که شما اشتباه مشابه با آن را مرتکب نشوید.

به نظرم اگر صاحبان کسب و کار و کارآفرینان واقعا می دانستند که چقدر پول خود را در وب سایت‌های خود در طول هفته یکبار یا بیشتر از آن از دست می دهند، مطمئناً سایت های بهتر و زیباتری را مشاهده می کردیم.

هیچ جایی به اندازه رسانه‌های اجتماعی برای ایجاد یک کسب‌وکار جای مناسب و عالی نیست و این مطمئناً می‌تواند به استراتژی بازاریابی کسب‌وکار شما کمک کند؛ اما متکی بودن و استفاده از فیس‌بوک، یوتیوب، توئیتر یا لینکدین به عنوان ابزار اولیه شما در بازاریابی مانند این است که کلیدهای خود را به پادشاهان و قلمروهای دیگر دهید.

همان‌طور که در چند سال اخیر مشاهده کردیم شبکه‌های اجتماعی آزادند تا آنچه می‌خواهند را انجام دهند، در هر زمانی که بخواهند و همچنین اینکه به وسیله چه کسی می‌خواهند را بارها و بارها نشان دهند.

در وب‌سایت‌ها پول و منفعت اقتصادی وجود دارد. به نظرم اگر صاحبان کسب‌وکار و کارآفرینان واقعاً می‌دانستند که چقدر پول خود را در وب‌سایت‌های خود در طول هفته یکبار یا بیشتر از آن از دست می‌دهند، مطمئناً سایت‌های بهتر و زیباتری را مشاهده می‌کردیم؛ اما واقعیت غم‌انگیز این است که مانند بسیاری از بخش‌های دیگر پازل بازاریابی، وب‌سایت‌ها در پایین‌ترین لیست اولویت‌ها قرار می‌گیرند

در این مقاله برای کمک به شما در جلوگیری از این مسئله، نکات کلیدی و مهم که وب‌سایت شما را مؤثر و باکیفیت می‌سازد، معرفی می‌کنیم. در واقع در این مقاله شما آموزش طراحی وب‌سایت حرفه‌ای را مطالعه خواهید کرد که نتیجه آن اثربخشی و بازدهی سایت شما می‌باشد، یعنی درآمد و سوددهی از طریق وب‌سایت. ما این آموزش را رایگان در اختیار شما قرار می‌دهیم!

نکات کلیدی در طراحی وب‌سایت

۱- اهمیت طراحی خوب

هیچ‌چیزی به اندازه اولین تصویر مؤثر نیست. به همین دلیل است که وب‌سایت تان این تأثیر را روی مشتریان می‌گذارد که برای درخواستش گزینه مناسبی است.

بهترین راه حل این است که آن را تمیز و ساده نگه دارید و اطمینان حاصل کنید که شکل مثبتی از نام تجاری تان را نشان می‌دهد. هیچ چیز فریاد یک فرد آماتور را به اندازه یک سایت زشت و سخت در نخواهد آورد.

همیشه زمان و هزینه کمتری برای طراحی صرف می‌شود... پس نگران نباشید که زمان و پول بیشتری را صرف کنید که بهترین بسته‌ی دیجیتال را به نمایش بگذارید.

۲- استفاده از شعار مناسب

یکی از اصول کلیدی در طراحی وب‌سایت مؤثر این است که همیشه به یاد داشته باشید با دکمه بازگشت (

Back

)، تنها یک کلیک فاصله دارید. به همین دلیل است که شما می‌خواهید اطمینان داشته باشید وقتی بازدیدکنندگان می‌پرسند که "آیا من در جای مناسبی قرار دارم" به سرعت پاسخ داده شود. این متن را به صورت یک شعار روشن در یک مکان برجسته، ترجیحاً در جلو و مرکز قرار دهید تا برای کسی که اولین بار از سایت شما بازدید می‌کند در دسترس باشد. این شعار را واضح، ساده و بالای همه چیز قرار دهید. این عنوان چیزی نیست که بیش از حد در آن خلاقیت به خرج دهید.

۳- یک تماس تا اقدام

وب‌سایت شما باید یک هدف اصلی داشته باشد و همه چیز باید طوری طراحی شود که آن موضوع اصلی را پشتیبانی کند.

بسیاری از بازدیدکنندگان با گزینه‌های بیش از اندازه هیچ‌گاه راحت نیستند و باعث می‌شود که عملیات کمتری در وب‌سایت شما انجام شود؛ بنابراین انتخاب کنید که بهترین مکانیزم فروش شما چیست و سپس از آنجا شروع به ساختن کنید.

- آیا می‌خواهید تماس تلفنی بیشتری داشته باشید؟ آن را آسان و واضح به نمایش بگذارید.
- آیا می‌خواهید مردم به تماشای ویدئو بپردازند؟ پس آن را به جلو و مرکز در بالا قرار دهید.

۴- بهترین راه را برای معرفی خدمات تان انتخاب کنید

شما می‌دانید چه کاری باید انجام دهید و اینکه جزئیات آن را می‌دانید؛ اما از طرف دیگر احتمالاً بازدیدکننده شما تنها بخش کمی از دانش در مورد محصول یا خدمت شما دارد و بنابراین در هر مرحله در سرازیری قرار دارد. به همین دلیل شما باید مطمئن شوید که صفحات محصولات تان یا خدمات کوتاه، ساده و آسان برای درک است.

۵- واکنش‌گرا بسازید

بیش از نیمی از بازدید توسط مرورگرهای وب از یک دستگاه غیر از رایانه رومیزی انجام می‌شود. به همین دلیل شما نیاز دارید که مطمئن باشید که سایت تان بر روی تبلت، گوشی‌های هوشمند، یا حتی تلویزیون به خوبی دیده می‌شود.

این موضوع بسیار آسان است اما به شدت مهم محسوب می‌شود. اگر وب‌سایت تان برای اندازه صفحه نمایش‌های مختلف پاسخگو نیست، باید آن را اصلاح کنید در غیر این صورت پول و مشتریان خود را که از این طریق وارد وب‌سایت شما شده‌اند از دست می‌دهید.

۶- بازدیدکنندگان را وادار به تفکر نکنید

وب‌سایت شما باید برای بازدیدکنندگان شما آسان‌تر باشد. بهتر است بازدیدکنندگان کمتر به جستجو، رمزگشایی و فکر بپردازد. این به این معنی نیست که آن‌ها هوشمند نیستند بلکه آن‌ها مشغول هستند و کار شما آسان کردن امور آن‌هاست.

شما متخصص هستید. به همین دلیل بهترین وبسایتها اغلب تمیز، ساده و قابل درک هستند. پس یک دقیقه در مورد بازدیدکنندگان خود وقت بگذارید و به پرسش های زیر پاسخ دهید:

- آن ها چه اطلاعاتی را نیاز دارید؟
- بهترین راه برای ارائه سایت به آن ها چیست؟
- اینکه چطور می توانید بهترین، سریع ترین و راحت ترین پاسخ را برای آن ها آماده کنید؟

۷- کسب و کارتان را اثبات کنید

یکی از نیرومندترین نیروهای جهان بازاریابی، اثبات اجتماعی است. اساساً اثبات اجتماعی شامل نشان دادن مشتریان و مشتریان بالقوه در مورد چگونگی رفتار دیگر افراد با آن هاست و برای چگونگی عملکردشان راهنما و چارچوبی می دهند.

این را می توان از طریق استفاده از مواردی مانند گواهی نامه ها، تأییدیه ها، نظرات کاربران، مطالعات موردی و حتی ساختن رسانه های اجتماعی بزرگ انجام داد که نشان می دهد (حداقل در سطح) که کسب و کار شما چیز باارزشی است که باید به آن توجه کرد.

۸- یک ویدئو گاه ارزش یک میلیون کلمه را دارد

متن عالی است و این مهم نه تنها برای تعدادی از بازدیدکنندگان که ترجیح می دهند مطالعه کنند، بلکه برای موتورهای جستجو که هنوز هم دوست دارند کلمات کلیدی و موضوع مربوطه را در متن وبسایت شما مشاهده کنند با ارزش است.

اما متن های خیلی طولانی احتمالاً باعث تخریب و تضعیف تجربه کاربری و در نتیجه فروش از طریق وبسایت شما خواهد شد. به همین دلیل است که هر زمان که امکان پذیر باشد، یک ویدئو می تواند جایگزین خوبی از متن در وبسایت باشد.

فیلم ها در بسیاری از موارد مفید هستند، مانند منعطف کردن نام تجاری تان، ایجاد اعتماد بی حد و حصر، متقاعد کردن و مصمم کردن مشتریان، تصمیم گیری مشتریان و ایجاد قدرت در بازاری که در آن مشغول به کار هستید.

نتیجه گیری

در پایان کلید طراحی یک وبسایت موفق به یاد داشتن این نکته است که: وبسایت در مورد شما نیست بلکه در مورد مشتریان شماست.

هنگامی که نیازهای مشتریان، تجربه و خواسته های آن ها را اولویت بندی می کنید و اطمینان حاصل کردید که نکات و دستورالعمل هایی را که ما در این مقاله در مورد آن صحبت کردیم را دنبال کردید، می توانید مطمئن باشید که بی راهه نرفته اید.

