

طراحی وب سایت های فروشگاه

امروزه با گسترش یافتن حوزه فناوری اطلاعات، مفاهیم سنتی تجارت و بازاریابی نیز دستخوش تغییرات گسترده شده است. علاوه بر ایجاد بازارها و مشتریان جدید، روش های عرضه و فروش نیز تغییر کرده اند. یکی از این روش ها، عرضه مستقیم کالا از طریق وب سایت های اینترنتی است که بسیاری از تولید کنندگان کالا، علاوه بر حفظ و ارتقاء روش های معمول بازاریابی و فروش، اقدام به راه اندازی وب سایت هایی برای معرفی و عرضه کالاهای تولیدی خود کرده اند. علاوه بر این، بسیاری افراد نیز این امکان را یافته اند که با ایجاد وب سایت های اینترنتی، اقدام به فروش محصولات تولیدی تولید کنندگان کالا نمایند. برخلاف روش های معمول، که در آن شما باید محلی را به عنوان فروشگاه یا انبار برای کار خود اجاره کنید، ایجاد سایت های اینترنتی به شما این اجازه را می دهد که بدون داشتن هیچ مکان فیزیکی مشخصی، اقدام به فروش کالا کنید. برای این کار، داشتن یک وب سایت فروشگاه، الزامی است.

باید توجه داشت که وب سایت فروشگاه شما، نقش فروشگاه شما را دارد. همانطور که در انتخاب فروشگاه، به محلی که فروشگاه در آن قرار دارد، رفت و آمد، فضای کافی برای ارائه محصولات، چیدمان یا دکوراسیون، امنیت و ... فکر می کنید، برای ایجاد یک وب سایت فروشگاه هم نکات مختلفی را باید مد نظر قرار داد. به یاد داشته باشید که این تصور که با هزینه ای اندک می توانید صاحب فروشگاه اینترنتی شوید، تصور کاملاً غلطی است.

طراحی وب سایت های فروشگاه، برخلاف آنچه در برخی سایت ها تبلیغ می شود، کار ساده ای نیست. معمولاً گفته می شود با پرداخت هزینه ناچیز سالیانه می توانید صاحب یک فروشگاه اینترنتی شوید. این گونه برداشت ها، و این روش ها برای داشتن وب سایت فروشگاه، به هیچ وجه درست نیست زیرا هنگامی که شما از انواع سایت های فروشگاه به اصطلاح "بزن و دررو"، استفاده می کنید:

- سایتی که به شما تحویل داده می شود، در واقع فقط یک دامنه وب سایت است. داده های شما، صفحات سایت و ... همگی روی Serverی که شما اطلاعی از کیفیت، امنیت، پایداری و حتی محل فیزیکی از آن اطلاعی ندارید قرار دارد.
- آنچه های بازاریابی و سیاست های فروش شما امکان اجرا ندارند. در طراحی این گونه سایت ها سیاست های ثابتی تعیین شده است و شما نمی توانید خارج از چهارچوبی که برای شما تعریف شده است اقدامی انجام دهید. به عنوان مثال فرض کنیم شما بخواهید برای تشویق مشتریان خود به خرید، مثلاً بگویید که اگر کسی دو تا از محصول "آ" را سفارش دهد، محصول "ب" را رایگان دریافت می کند. یا بخواهید بگویید اگر کسی محصول "آ" را خریداری کند، محصول "ب" را با "۲۰" درصد تخفیف می تواند سفارش دهد. در چنین حالت هایی، وب سایت های فروشگاه آماده، هرگز نمی توانند پاسخگوی نیاز های شما باشند.
- انتقال وجوه آنلاین پرداختی با واسطه انجام می شود. یعنی بازدیدکننده سایت شما، کالایی را خریداری می کند. هنگام پرداخت آنلاین، پول به حساب "فروشگاه ساز" واریز می شود و او بعداً به صورت دوره ای با شما تسویه حساب می کند. در صورتی که روش درست این است که در همان لحظه ای که پول پرداخت می شود، پول در حساب شما باشد، نه کس دیگری.

- اطلاعات کاربران، اعضا، خریداران، لیست خریدها و ... که اطلاعات حیاتی تجارت شما محسوب می شوند، در اختیار دیگران قرار دارد: همان کسانی که سایت فروشگاهی شما را به شما ارائه کرده اند. در واقع آنها اطلاعات همه فروشگاه های زیر مجموعه خود را در اختیار دارند و از آن برای ارسال ایمیل های تبلیغاتی، پیام کوتاه، فکس و ... استفاده می کنند. در بسیاری مواقع ممکن است شرکت اصلی از این اطلاعات سوءاستفاده نکند اما در همان شرکت ها، کارمندانی هستند که با دزدیدن این اطلاعات، از آنها برای مقاصد ناسالم خود مانند ارسال هرزنامه ها و ... استفاده می کنند.
 - فروشگاه شما، در واقع مال شما نیست. شما آن را اجاره کرده اید و برخلاف گفته ها، واقعیت این است که به هر دلیل اگر شرکت ارائه دهنده به هر دلیل منحل شود یا تغییر زمینه کاری بدهد، فروشگاه شما و تمام زحماتی که برای معرفی آن کشیده اید از بین خواهد رفت. شما هیچ Backupی از اصل دیتابیس و فایل های خود دریافت نمی کنید که اگر نیاز به تغییر Server بود، بتوانید این کار را انجام دهید.
 - شما تا ابد نیاز دارید که با همان شرکت کار کنید. اگر روزی تصمیم بگیرید که تغییر کوچکی در Design و ... بدهید یا سایت جدید طراحی کنید، با توجه به اینکه سایت شما توسط کدهای از پیش آماده نوشته شده است، انجام این تغییرات امکان پذیر نخواهد بود.
 - حتی در صورتی که ایده های بکر خود را به طراحان سایت بقبولانید و آنها هم آن ایده ها را اجرا کنند، مسئله به شکل دیگری خود را نشان می دهد، از آنجا که از یک کد برای تعداد زیادی سایت استفاده می شود، هر ایده ای که شما داشته باشید و اجرا شود، برای تعداد زیادی سایت و فروشگاه دیگر نیز به صورت خودکار اجرا می شود. در واقع، "ایده های بکر شما"، فقط متعلق به شما نخواهد بود. اگر اجرا شود، هم برای شما و هم برای رقبای شما قابل استفاده خواهد بود.
 - در سایت های فروشگاهی ارزان قیمت موجود در بازار، معمولاً از سرور های اشتراکی استفاده می شود. IP سروری که سایت شما روی آن قرار دارد بسیار مهم است. اینکه این IP در طول زمان تغییر نکند، اینکه از آن IP برای ارسال هرزنامه ها استفاده نشود و خدمات دهندگان مهم اینترنت مانند گوگل و یاهو و همچنین سایت های ارزیابی وب سایت های دیگر مانند الکسا، به این نکات توجه می کنند. به همین دلیل داشتن سرور اختصاصی بر ای کسی که می خواهد یک فروشگاه اینترنتی داشته باشد بسیار مهم است که در سایت های فروشگاهی "بزن و درو" موجود در بازار، امکان دارا بودن سرور اختصاصی وجود ندارد.
- البته طبیعی است که داشتن یک وب سایت فروشگاهی که اشکالات فوق را نداشته باشد، هزینه هایی داشته باشد و این هزینه ممکن است بسیار زیاد باشد اما در هر حال این هزینه ها از هزینه اجاره کردن یک مغازه قطعاً کمتر خواهد بود (اما درآمد آن می تواند بسیار بیشتر از یک مغازه باشد). اگر به فکر ایجاد یک وب سایت فروشگاهی ماندگار هستید، علاوه بر مسایل فیزیکی مانند طراحی مناسب، هاستینگ مناسب و، باید به نکاتی مانند ماندگاری آن، دیده شدن آن (به خصوص از طریق موتورهای جستجو)، سرعت و دسترسی بالای آن، رضایت کاربران، اجرا و پیاده سازی ایده های نو و مشوق های خرید و ... نیز فکر کنید. با ما تماس بگیرید. تلاش خواهیم کرد، مشاوران خوبی برای شما باشیم.

توسعه نرم افزار منظم : مشاور شما برای انتخابی درست

www.monazam.ir