

بخشهای مهم سایت

با سلام و احترام خدمت شما دوستان گرامی در این آموزش قصد داریم به شش بخش از بخشهای مهم سایت بپردازیم.

بخشهای مهم سایت

صفحه نخست

هرچند تعدادی از کاربران با جستجو در گوگل به صفحه‌های داخلی هدایت می‌شوند اما تقریباً همه چیز از صفحه‌ی اول شروع می‌شود. **گرافیک مناسب** و دسترسی راحت دو اصل مهم در این صفحه است.

همان‌طور که می‌دانید باید تمام تلاش شما بر ارائه نیازها به راحت‌ترین حالت ممکن و ایجاد تجربه کاربری لذت‌بخش برای کاربر باشد. سعی کنید در صفحه اول همه دسترسی‌های مورد نیاز را به ترتیب اولویت پیش‌بینی کنید.

گرافیک سایت را مناسب با سلیقه مخاطب طراحی کنید نه سلیقه شخصی خودتان. برای این کار حتماً قبل از طراحی تعداد زیادی از وبسایت‌های داخلی و خارجی در زمینه کاری خود را مورد بررسی قرار دهید و از متخصصان کمک بخواهید.



عضویت

وبسایت خود را طوری طراحی کنید که مخاطبان برای عضویت در آن اشتیاق داشته باشند. عضویت در سایت یکی از **بخشهای مهم سایت** است. ارائه خدمات ویژه به کاربران عضو شده مرسوم‌ترین روش موجود است.

اهمیت عضویت در سایت تقریباً برای همه مدیران وبسایت‌ها مشهود است اما آن چیزی که از آن غفلت می‌شود فرآیند عضویت در سایت است. آمار زیاد ریزش علاقه‌مندان در مراحل ثبت‌نام نشان‌دهنده عدم توجه به ساده‌سازی فرآیند ثبت‌نام است. حجم بالای اطلاعات درخواستی در مرحله اول، خرابی سایت، عدم ارسال ایمیل مناسب، طولانی کردن گام‌های احراز هویت از جمله مواردی است که باید حتماً اصلاح شود.



محتوا

همه چیز اینجاست، **محتوا**، محتوا و محتوا. این مورد نیز جزو **بخشهای مهم سایت** شما محسوب می شود. سایت شما باید برای علاقه مندان طراحی شود نه برای خریداران زیرا تعداد کسانی که در لحظه اول قصد خرید از وبسایت شما را دارند نزدیک به صفر درصد هستند و در صورتی که مخاطبی در همان نگاه اول قصد خرید از شما داشته باشد اصلاً نیازی به نکات فنی ندارید. اما مطمئن باشید که عموم مخاطبان شما علاقه مندانی هستند که امروز تردید دارند و شما باید با **محتوای کاربردی**، رایگان و جذاب تردید آن ها را به یقین تبدیل کنید. من به شما توصیه می کنم ۸۰ درصد از توان خود را در انتشار محتوای کاربردی و مفید صرف کنید.



محصولات

۶۰٪ مشتریان شما سبد خرید خود را نیمه‌کاره رها می‌کنند و سپس ۳۹٪ کلاً از خرید منصرف می‌شوند، ۲۶٪ محصول را از رقیب می‌خرند، ۱۷٪ محصول را آفلاین خریداری می‌کنند و فقط ۱۸٪ برمی‌گردند و از سایت شما خریداری می‌کنند.

این آمار تکان‌دهنده با بررسی هزاران سایت توسط NPD Group منتشر شده است و نیاز به توجه بالای مدیران سایت‌ها را به صفحه محصولات و سبد کالا یادآور می‌شود. تأکید بر مزایا و ویژگی‌های محصول با پیام‌های درست تبلیغاتی اولین گام در بخش محصولات است و سپس ایجاد یک فرآیند خرید دل‌چسب و راحت از همه‌چیز مهم‌تر است.

سادگی و کوتاهی فرم ثبت سفارش، اندازه و رنگ مناسب دکمه خرید، طراحی مسیر دید، استفاده از عکس واقعی، ضمانت و نظایر آن از جمله مواردی است که باید در صفحه محصولات به آن توجه شود.

جستجو

همیشه برای وبسایت خود یک سیستم جستجوی دقیق و ساده را پیش‌بینی کنید. این بخش باید همیشه در مقابل دیدگان کاربر باشد و به راحتی مطالب درخواستی مخاطب را در دسترس قرار دهد.



درباره ما

خب همانطور که می‌دانید قسمت درباره ما یکی دیگر از **بخشهای مهم سایت** هست، پس با نگاهی یک متن مناسب تلاش کنید اعتبار مناسبی برای خود در این صفحات ایجاد کنید، انواع روش‌های ارتباطی را پیش‌بینی کنید، خودتان را کامل و درست معرفی کنید، از گفتن حرف‌های غیرواقعی پرهیز کنید و همیشه بخشی برای دریافت نظرات و پیشنهادهای کاربران پیش‌بینی کنید.



به‌طور کلی کاربران در صفحات **درباره ما** به دنبال این سؤالات هستند: چه کسی گرداننده این وب‌سایت است؟ آیا این یک کسب‌وکار واقعی و ماندگار است؟ سابقه کاری آن‌ها چقدر است؟ **تضمین کیفیت خدمات** آن‌ها در چیست؟ و در نهایت آیا می‌توانم به آن‌ها اعتماد کنم؟