



### ۳ نکته برای بهینه‌سازی سایت

رشد صنعت تجارت الکترونیک همواره رو به افزایش است؛ اما این بدین معنی نیست که همه کسب‌وکارهای تجارت الکترونیک با سرعتی که باید، رو به رشد هستند. طراحی خوب یکی از موثرترین ابزارهای رشد است که شما می‌توانید برای رسیدن به رشد مطلوبتان بر روی آن کار کنید. طراحی خوب شامل جنبه‌های مختلفی از عناصر بیرونی کسب‌وکار شما است، از طراحی لوگو تا ظاهر وب‌سایت، بروشورهای بازاریابی و خود تجربه کاربری شما. همه این‌ها باید هوشمندانه انجام شوند. طراحی ضعیف، کسب‌وکار شما را تضعیف خواهد کرد. به سه استراتژی زیر توجه کنید.

#### ۱. سرعت بارگذاری وب‌سایت خود را بهینه کنید

کسب‌وکار تجارت الکترونیک شما به اندازه وب‌سایت شما قدرتمند است. اگر بازدیدکنندگان با طراحی بی‌مفهوم و سرعت بارگذاری پایین روبه‌رو شدند، پیش از آنکه فرصتی برای درگیر کردن آن‌ها پیدا کنید آنجا را ترک خواهند کرد و فروش کمتری

خواهید داشت. تحقیقات دانشگاه استنفورد نشان می‌دهد که ۷۵ درصد از کاربران بررسی‌شده اینترنت اعتبار یک کسب‌وکار را صرفاً بر اساس ظاهر وبسایت آن قضاوت خواهند کرد.

آمار نشان می‌دهد اگر بارگذاری وبسایت شما به چهار ثانیه طول بکشد آماده باشید که ۲۵ درصد از بازدیدکنندگان بالقوه خود را از دست بدهید.

بسیاری از فروشگاه‌های تجارت الکترونیک به طور افراطی از تصاویر سنگین استفاده می‌کنند و این می‌تواند مسئله‌ساز باشد. اطمینان پیدا کنید که اندازه فایل عکس خود را تا جایی که بی‌کیفیت نشود کوچک کرده‌اید. استفاده هنری و هدفمند از رنگ، فضای سفید و متن می‌تواند برای رسیدن به طراحی هوشمند شما مفید باشد. چندین عنصر گرافیکی خاص برند را برای ایجاد وبسایتی لذت‌بخش به آن تزریق کنید.

به آنچه می‌خواهید وبسایت شما در برداشته باشد فکر کنید. اگر وبسایت شما مملو از گرافیک‌ها و تصاویر باشد، زمان بارگذاری نسبت به وبسایتی با طراحی ساده و حداقل گرافیک طولانی‌تر خواهد شد. با این حال در اینجا راه‌حل اصلی این نیست که شما باید الزاماً عناصر تصویری و گرافیکی را از طراحی وبسایت خود به طور کامل حذف کنید. در عوض شما باید از عناصر طراحی، برای تاثیرگذاری بیشتر و سرعت بارگذاری بالاتر به طور هوشمندانه استفاده کنید. این چیزی است که نرم‌افزار مدیریت پروژه Basecamp، در صفحه اصلی و صفحات محصول خود انجام می‌دهد. این نرم‌افزار از فونت‌های بزرگ، چند رنگ جلوه‌گر، تصاویر سرگرم‌کننده و توضیحات فوق‌العاده‌ای درباره محصول استفاده می‌کند. صفحات آن به سرعت بارگذاری شده و بسیار خوانا هستند.

اما در کل وقتی شما با طراح وبسایت خود کار می‌کنید، مطمئن شوید که سرعت بارگذاری بالا به منظور اشتراک‌گذاری اطلاعات، یک اولویت برتر باشد.

## ۲. مشتریان فعلی را با تبلیغات بازاریابی مجدد و کمپین‌های ایمیلی هدف قرار دهید

فروش به مشتریان فعلی به صرفه‌تر از به دست آوردن مشتریان جدید است. اگر می‌خواهید کسب‌وکار تجارت الکترونیک خود را به سرعت رشد دهید، بر روی برخی از تلاش‌های بازاریابی خود برای به دست آوردن فروش‌های تکراری از مشتریان فعلی تمرکز کنید. دو استراتژی فوق‌العاده برای تعامل با این مشتریان، تبلیغات «بازاریابی مجدد» و کمپین‌های ایمیلی هستند.

تبلیغات بازاریابی مجدد، کاربرانی را هدف قرار می‌دهد که از قبل وبسایت شما را بازدید کرده‌اند. این بدین معنی است که افرادی که این تبلیغات را دریافت می‌کنند آن‌هایی هستند که احتمالاً بیشترین گوش شنوا را برای شما دارند؛ زیرا از قبل خودشان کسب‌وکار شما را جست‌وجو کرده‌اند. یک طراحی تبلیغاتی چشمگیر در برند بصری شما کمک می‌کند تا کسب‌وکار شما در ذهن مردم باقی بماند. این طرح جالب توجه را به یک پیشنهاد ارزشمند متصل کنید تا مشتریان فعلی برای استفاده از این فرصت در سایت شما جمع شوند.

همچنین ممکن است شما بخواهید با یک کمپین ایمیلی به مشتریان قدیمی خود دسترسی پیدا کنید. ایمیل هنوز هم یک ابزار بسیار موثر برای تماس با مشتریان است، خصوصاً مشتریانی که خرید خود را به صورت آنلاین و به راحتی از طریق گوشی‌های هوشمند خود انجام می‌دهند.

## ۳. وبسایت خود را برای دسترسی موبایل بهینه کنید

شیوه دسترسی مردم به اینترنت تغییر کرده است. در طول این سال‌ها تعداد کاربرانی که از طریق کامپیوتر به اینترنت دسترسی دارند کاهش یافته است و مردم بیشتر و بیشتر از طریق دستگاه‌های موبایل خود به اینترنت دسترسی پیدا می‌کنند. در نوامبر ۲۰۱۶ دستگاه‌های موبایل محبوب‌ترین راه دسترسی به اینترنت شدند.



زمانی که شما یک وبسایت می‌سازید، عاقلانه است که آن را برای کاربران موبایل بهینه کنید؛ در غیر این صورت سایت شما ناشناس مانده و کسب‌وکار خود را از دست خواهد داد.