

مراحل راه اندازی فروشگاه اینترنتی



مراحل راه اندازی فروشگاه اینترنتی



<https://iracode.com/online-store-guide/>



۰۹۱۲۴۱۰۴۵۳۵

مراحل راه اندازی فروشگاه اینترنتی



شیوع و بروس کرونا، باعث شده است که نقش فروشگاه‌های اینترنتی روز به روز پررنگ‌تر شود و مسلماً در دنیای بعد کرونا هم جایگاه ویژه‌ای خواهند داشت. به همین دلیل راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی بسیار هوشمندانه است و می‌تواند زندگی شما را متحول کند. پیش بینی می‌شود فروش آنلاین در آمریکا تا سال 1403 به 476 میلیارد دلار برسد. استفاده از ظرفیت‌های بی‌نهایت تجارت الکترونیک بسیار آسان است. تنها کافیست مطابق با استانداردهای بازارهای جهانی عمل کنید، از مسیر خود لذت ببرید و صبور باشید تا بتوانید برنده‌ی این عرصه‌ی پررقابت باشید. اگر شما هم به دنبال راه اندازی سایت فروشگاهی خود هستید، این مقاله را از دست ندهید. در این مقاله هر آنچه که باید در مورد طراحی سایت فروشگاهی اختصاصی خود بدانید آورده شده است. با ما همراه باشید.



راه اندازی فروشگاه اینترنتی موفق در 10 گام

راه اندازی فروشگاه اینترنتی موفق در 10 گام

- 1 برنامه ریزی
- 2 انتخاب فروشگاه‌ساز
- 3 تعیین بودجه
- 4 انتخاب دامنه اختصاصی
- 5 انتخاب قالب
- 6 انتخاب محصولات
- 7 انتخاب تامین کنندگان
- 8 انتخاب روش‌های پرداخت
- 9 اضافه کردن محصولات
- 10 راه اندازی فروشگاه اینترنتی

WWW.IRACODE.COM

شما از همان ابتدای کار به یک وبسایت حرفه ای نیاز ندارید. شما تنها به بستری مناسب نیاز دارید که علاوه بر معرفی محصولات و خدمات شما، فضایی برای رشد و شخصی سازی کسب و کار شما را فراهم کند.

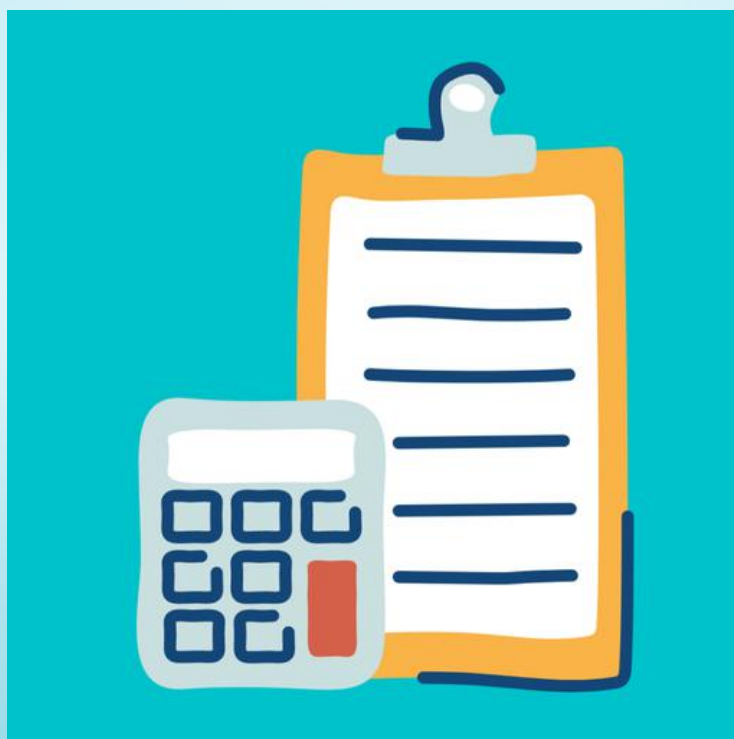
تنها در 10 مرحله می‌توانید فروشگاه آنلاین خود را راه‌اندازی کنید. این مراحل عبارتند از:

1. برنامه ریزی
2. انتخاب فروشگاه‌سازی متناسب با اهداف شما
3. تعیین بودجه
4. انتخاب دامنه اختصاصی
5. انتخاب و شخصی‌سازی قالب
6. انتخاب محصولات
7. انتخاب تامین کنندگان و روش‌های ارسال
8. انتخاب روش‌های پرداخت
9. اضافه کردن محصولات
10. آزمایش و راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی شما

1. برنامه ریزی

صرف نظر از جدول زمانی، شما باید یک برنامه دقیق و جامع برای بخش‌های مختلف طراحی وبسایت و فروشگاه اینترنتی خود داشته باشید و باید وقت زیادی را صرف برنامه ریزی کنید تا زحمات شما بی‌نتیجه نماند.

این برنامه باید شامل منابع مورد نیاز شما، شامل: منابع فنی، انسانی و سرمایه گذاری کلی شما باشد. یک برنامه ریزی مفصل، ورود حرفه ای شما به عرصه‌ی آنلاین را تضمین می‌کند.



2. انتخاب فروشگاه سازی متناسب با اهداف فروشگاه اینترنتی شما

اگر در این عرصه تازه کار هستید، احتمالاً با فروشگاه سازها آشنایی ندارید. شما قبل از راه اندازی فروشگاهتان باید فروشگاه ساز مناسب را انتخاب کنید تا در سریع ترین زمان ممکن به اهداف خود دست یابید. پلتفرم هایی مانند شاپ بساز و پرتال بسیاری از نیازهای اولیه شما برای شروع حرفه ای فروشگاه شما را برآورده می کنند. نیازهایی مانند:



راه اندازی سریع و آسان فروشگاه آنلاین شما

برای راه اندازی سریع سایت فروشگاهی خود، به پلتفرمی نیاز دارید که شما را قادر سازد با حداکثر بازدهی فروشگاه اینترنتی خود را در سریع ترین زمان ممکن راه اندازی کنید. به همین دلیل فروشگاه سازها می توانند انتخاب مناسبی برای شما باشند.

در حالی که سازندگان فروشگاه زیادی وجود دارند، بعضی از آنها مانند Magento، به مهارت کدنویسی نیاز دارند.

اکثر این پلتفرم ها دارای قالب های از قبل طراحی شده هستند چه به صورت رایگان و چه برای خرید، که می توانید از آنها به عنوان ویتترین فروشگاه خود استفاده کنید و بارگذاری و مدیریت محصولات در آنها بسیار آسان است و می توانید فرایند رشد خود را سرعت بخشید.

درگاه پرداخت

اگر می‌خواهید فروشگاه اینترنتی خود را راه‌اندازی کنید باید یک درگاه پرداخت مناسب را انتخاب کنید و شما باید اطمینان حاصل کنید که فروشگاه‌ساز انتخابی شما با درگاه پرداخت شما به راحتی ارتباط برقرار می‌کند.

ویژگی های امنیتی

با افزایش تعداد مشتریان، سایت فروشگاهی شما در معرض خطرات امنیتی متعدد قرار می‌گیرد. داشتن یک پلتفرم با امنیت قوی و چند لایه، برای امنیت اطلاعات کسب‌وکار و مشتریان شما ضروری است. در نتیجه شما باید اطمینان حاصل کنید که فروشگاه‌ساز شما، گواهی SSL را ارائه می‌دهد.

پشتیبانی

حتی با بهترین برنامه ریزی ها، ممکن است در مسیر خود با چالش‌هایی مواجه شوید. فروشگاه آنلاین شما باید پشتیبانی 24 ساعته ارائه دهد تا بتوانید این چالشها را با موفقیت پشت سر بگذارید.

در نتیجه، پلتفرمی که انتخاب کنید که امکان پشتیبانی 24 ساعته را در اختیار شما می‌گذارد.

قابلیت اجرای بروی دستگاه‌های مختلف

داشتن یک سایت بهینه شده بر روی تلفن همراه و سایر دستگاه‌ها، به فروشگاه اینترنتی شما در کسب رتبه‌ی بهتر در نتایج جست‌وجو کمک می‌کند. همچنین، با تمرکز بر روی این موضوع می‌توانید تجربه‌ی کاربری بهتری برای مشتریان‌تان ایجاد کنید.

در نتیجه، اطمینان حاصل کنید که فروشگاه‌های طراحی شده توسط پلتفرم انتخابی شما، قابلیت اجرا بر روی تمامی دستگاه‌ها را دارد.

همپا بودن با فروشگاه اینترنتی شما

پلتفرم ایده‌آل شما علاوه بر راه‌اندازی سریع فروشگاه شما، باید همراه با شما رشد کند. قبل از انتخاب فروشگاه‌ساز مورد نظرتان، موارد زیر را بررسی کنید:

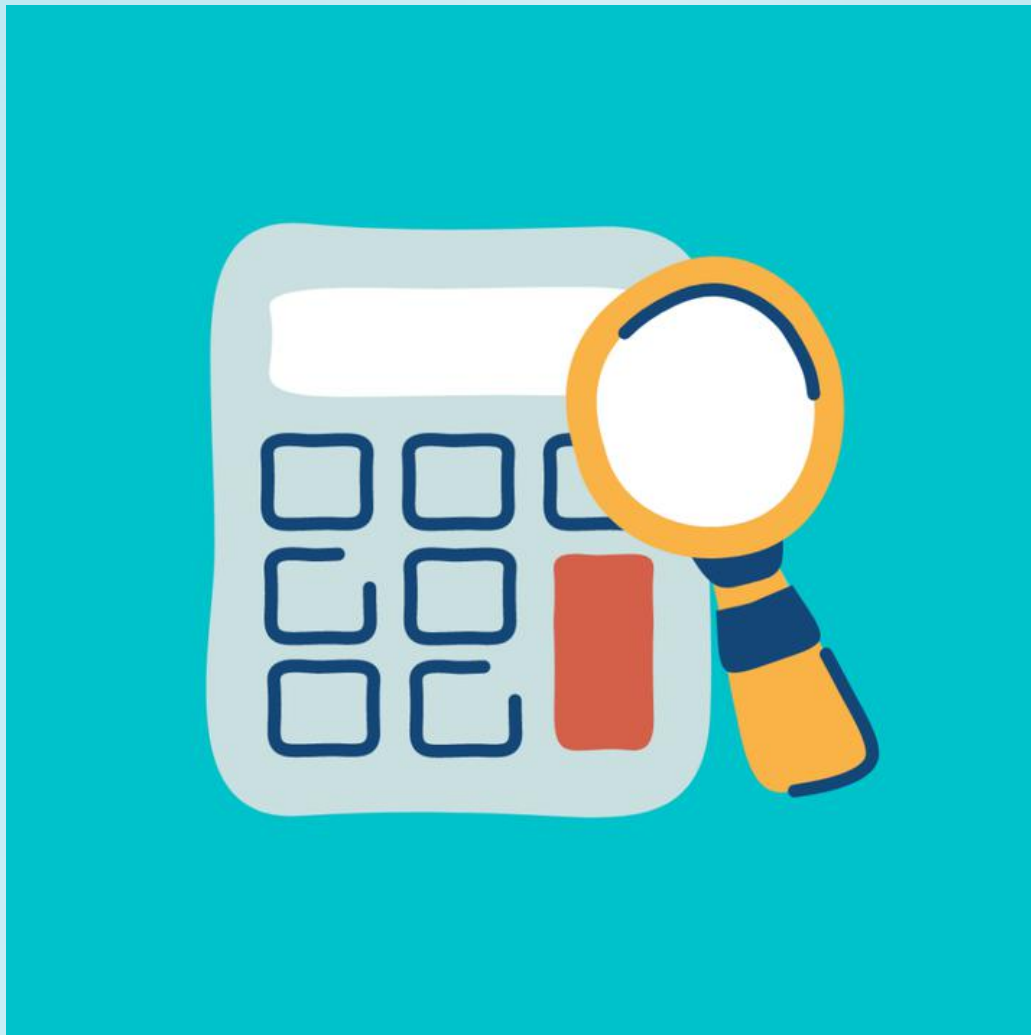
- آیا افزایش ترافیک سایت، بر روی سرعت فروشگاه اینترنتی شما اثر می‌گذارد؟
- آیا از طریق این پلتفرم، می‌توانید کسب‌وکار خود را در سایر پلتفرم‌ها مانند اینستاگرام، فیسبوک و ... گسترش دهید؟
- آیا کالاهایی که می‌توانید به ویتترین خود اضافه کنید محدود است؟

قالب‌های متنوع و کاربردی برای فروشگاه اینترنتی شما

در ابتدای راه، شما فضایی می‌خواهید که مجموعه‌ای از قالب‌های جذاب، متنوع و کاربردی را در اختیار شما قرار دهد و به شما این امکان را بدهد تا کسب‌وکار خود را به‌خوبی به تصویر بکشید. شما باید بتوانید قالب‌های انتخابی خود را به راحتی و مطابق با سلیقه‌ی خودتان، شخصی‌سازی کنید تا یک گام به اهداف خود نزدیک‌تر شوید.

3. تعیین بودجه

یکی از مزایای راه اندازی فروشگاه آنلاین این است که هزینه ها به طور قابل توجهی کاهش می یابد. با این حال، این بدان معنا نیست که راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی بدون هزینه است.



شما باید به طور مداوم بودجهی خود را در نظر بگیرید. در اینجا به برخی از هزینه های احتمالی راه اندازی فروشگاه شما اشاره کرده ایم:

- هزینه های مربوط به فروشگاه ساز، امنیت سایت و خرید هاست
- هزینه های طراحی و توسعه وبسایت شما
- هزینه های مربوط به درگاه های پرداخت

4. انتخاب دامنه اختصاصی

دامنه همان آدرس فروشگاه اینترنتی شماست اما در دنیای اینترنت. به طور مثال اگر آدرس سایت شما www.abc.com است، دامنه ی شما abc.com می باشد.



دامنه‌ی شما باید معرف کسب‌وکار و برند شما باشد. تا حد امکان بهتر است که نام دامنه و مغازه‌ی فیزیکی شما یکسان باشد. در انتخاب دامنه به نکات زیر توجه کنید:

- دامنه شما باید متفاوت و خاص باشد ولی به طور واضح، نوع خدمات شما را مشخص کند.
 - یک کلیدواژه انتخاب کنید تا رتبه‌ی خود در نتایج جست‌وجو را بهبود بخشید. این کار باعث می‌شود افراد بیشتری شما را پیدا کنند.
 - از استفاده از نام برندهای ثبت شده پرهیز کنید.
 - پسوند دامنه را متناسب با کشور مورد نظر و بودجه‌ی کسب‌وکارتان انتخاب کنید.
- شما می‌توانید برای خرید دامنه از طریق فروشگاه‌ساز منتخب خود و یا از طریق سایت‌های فروش دامنه اقدام کنید.

5. انتخاب و شخصی‌سازی قالب در راه اندازی فروشگاه اینترنتی

همانطور که گفته شد یک پلتفرم مناسب، باید دارای قالب‌های آماده باشد. اگر فروشگاه‌ساز خود را انتخاب کرده‌اید، می‌توانید قالب موردنظر خود را انتخاب کنید و آن را شخصی‌سازی کنید. این کار باعث می‌شود بتوانید با حداقل کار و در کمترین زمان ممکن سایت فروشگاهی خود را

راه اندازی کنید.

فروشگاه سازهایی مانند شاپ بساز به شما این امکان را می دهند تا بدون هیچ مهارت کدنویسی، از صفر تا صد فروشگاهتان را طراحی کنید و شما می توانید به راحتی سایت خود را به روز کنید. بعد از طراحی صفحه اصلی و محصولات چند مورد را باید بررسی کنید:

- می خواهید ظاهر فروشگاه شما چگونه باشد؟

ممکن است بخواهید ظاهر فروشگاه شما مانند فروشگاه فیزیکی شما باشد، یا اینکه بخواهید هر یک هویت منحصر به فرد خود را داشته باشند و در عین حال، برند شما را به خوبی به تصویر بکشند.

- فکر می کنید مشتریان شما چگونه خرید می کنند؟

داشتن یک قالب کاربردی فقط برای زیباسازی ظاهر فروشگاه شما نیست، بلکه در رسیدن مشتریان به آنچه که می خواهند هم کمک می کند. به این فکر کنید که مشتری شما به دنبال چه دسته هایی هستند. شما می توانید براساس رفتارهای مشتریان در دنیای واقعی این دسته بندی ها را انجام دهید تا یک تجربه کاربری فوق العاده برای مشتریان ایجاد کنید.

- به چه ویژگی هایی نیاز دارید؟

همه قالبها دارای ویژگی های یکسانی نیستند. آیا فروشگاه شما نیاز به نمایش عکس در گالری دارد؟ آیا برای نمایش محصولات خود به فیلم نیاز دارید؟ شما می توانید قالبها را مطابق با نیازهای کسب و کارتان شخصی سازی کنید.

6. انتخاب محصولات

بہتر است کہ تمام محصولات فروشگاه فیزیکی خود را وارد فروشگاه اینترنتی خود نکنید. در عوض محصولاتی را انتخاب کنید کہ بیشترین فروش را دارند یا ممکن است در محیط آنلاین فروش بیشتری داشته باشند.

7. تعیین روشهای ارسال و بسته بندی

اگر از قبل سابقه فروش در دنیای خارج از اینترنت را دارید، احتمالاً تعدادی تامین کننده را می شناسید و با آنها ارتباط دارید.

در فروشگاه های اینترنتی، شما برای تحویل سفارش مشتری به تعیین روشهای ارسال و بسته بندی محصولات نیز نیاز دارید.

شما می توانید با توجه به امکانات و بودجه در دسترس، مسئولیت بسته بندی و ارسال سفارشات را خودتان بر عهده بگیرید و یا با شرکتهایی که خدمات بسته بندی و ارسال سفارشات را انجام می دهند همکاری کنید.

8. انتخاب روش های پرداخت

وقتی تمام مراحل بالا را طی کردید نوبت به انتخاب درگاه های پرداخت می رسد. .

به خصوص در شرایطی که راحتی حرف اول را می‌زند، اطمینان حاصل کنید که روش‌های پرداخت متعددی را ارائه می‌دهید. از درگاه‌هایی استفاده کنید که فکر می‌کنید مشتریان شما بیشتر استفاده را می‌کنند

9. اضافه کردن محصولات در راه اندازی فروشگاه اینترنتی

اکنون که یک سایت شیک طراحی کرده‌اید، مراحل مختلف فروش را برنامه‌ریزی کرده‌اید و محصولات خود برای فروش را انتخاب کرده‌اید، می‌توانید محصولات خود را به فروشگاه اینترنتی خود اضافه کنید.

هنگام افزودن محصولات، مطمئن شوید که توضیحات محصولات شما واضح است و از نظر سئو بهینه شده‌اند. با این کار احتمال نمایش محصولات شما در نتایج اولیه جستجو افزایش می‌یابد.

در اینجا برخی از اطلاعات مهم وجود دارد که باید در توضیحات محصول ذکر شود:

- نام محصول
- قیمت
- وزن و ابعاد
- رنگ و اندازه‌های موجود
- شرح واضحی از محصول

همچنین تمام سعی خود را کنید تا عکس‌ها و فیلم‌های با وضوح بالا از محصولات خود تهیه کنید، تا مشتریان تصویر دقیقی از سفارش خود داشته باشند.

10. آزمایش و راه اندازی فروشگاه اینترنتی اختصاصی شما

فروشگاه اینترنتی شما تقریباً آماده‌ست اما یک قدم مهم دیگر نیز وجود دارد. در آخرین مرحله شما باید عملکرد سایت خود را از جهات مختلف بررسی کنید.

عملکرد سایت خود از جهات زیر بر روی چندین مرورگر بررسی کنید:

- آیا سایت شما درست کار می‌کند؟

آیا محصولات، عکس‌ها و توضیحات شما آنطور که می‌خواهید نمایش داده می‌شوند؟ آیا همه دکمه‌های شما را به صفحه‌ی موردنظر هدایت می‌کنند؟

- آیا درگاه پرداخت به درستی کار می‌کند؟

همه درگاه‌های پرداخت خود را با سفارش‌های آزمایشی، امتحان کنید. آیا قیمت‌گذاری صحیح است؟ آیا تخفیف و تبلیغات طبق آنچه در نظر گرفته شده اعمال می‌شود؟

- آیا سایت از طریق موبایل کار می‌کند؟

اطمینان حاصل کنید که سایت شما بر روی دستگاه‌های تلفن همراه کار می‌کند.

اگر همه چیز خوب به نظر می‌رسد و همه چیز آن‌طور که باید کار می‌کند، کسب‌وکار شما آماده‌ست تا وارد عرصه‌ی دیجیتال شود.

مراحل راه اندازی فروشگاه اینترنتی



و در پایان، راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی می‌تواند کار پیچیده‌ای باشد، اما این بدان معنا نیست که که غیرممکن است. امیدوارم این راهنما به شما کمک کند تا کسب و کار خود را زودتر از آنچه فکر می‌کردید گسترش دهید تا پیروز میدان این عرصه‌ی پررقابت باشید.