

ده فرمان

برای راه اندازی یک وبگاه تجارت الکترونیک

فرق ندارد شما توانایی تولید یک محصول را دارید یا مهارت انجام خدماتی خاص. می‌توانید کسب‌وکار خود را با تجارت الکترونیک، از یک کسب‌وکار کوچک و محلی به یک شرکت بزرگ و گسترده بین‌المللی تبدیل کنید. در این نوشتار به مراحل اولیه راه‌اندازی یک وبگاه تجارت الکترونیک می‌پردازیم.

مراحل راه‌اندازی وب‌وبگاه تجارت الکترونیک

یک طرح کسب‌وکار ایجاد کنید

طرح کسب‌وکار به‌عنوان سنگ بنای کسب‌وکار عمل خواهد کرد. طرح تجاری باید شامل ایده‌های شما برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدید و همچنین برنامه‌هایی برای چگونگی رشد و تطبیق شما در آینده باشد.

طرح و برنامه باید شامل منابعی باشد که نیاز دارید؛ از جمله منابع فنی و کارکنان انسانی و سرمایه‌گذاری کلی.

باید بدانید چه کسی ساخت وبگاه شما را بر عهده خواهد گرفت و برنامه‌های روزانه را مدیریت می‌کند. برای راه‌اندازی وبگاه تجارت الکترونیک باید برنامه منظم و دقیق داشته باشید، زیرا هر قدر در شروع کار برای برنامه‌ریزی وقت بگذارید، در مراحل بعدی تلاششان هدر نخواهد رفت.

بستر تجارت الکترونیک خود را انتخاب کنید

اگر در تجارت الکترونیک تازه‌کار باشید، شاید زیاد به این فکر نکرده باشید که از کدام بستر برای راه‌اندازی فروشگاه یا وبگاه خدماتی خود استفاده کنید. برای راه‌اندازی سریع وبگاه خود می‌توانید از یک بستر «ترمزافزار به‌عنوان سرویس» (SaaS) مثل نظام‌های مدیریت محتوای «پرستاشاپ و وردپرس» استفاده کنید که می‌توانند بسیاری از ویژگی‌های لازم را که در اینجا به آن‌ها اشاره می‌شود، ارائه دهند:

راه‌اندازی آسان و سریع

برای ارتقای سریع وبگاه خود به بستری نیاز دارید که به شما امکان می‌دهد عملیات خود را با سرعت و کارایی ایجاد کنید و ارتقا دهید. به همین دلیل است که سامانه‌های مدیریت محتوا مانند پرستاشاپ و وردپرس ممکن است انتخاب مناسبی برای شما باشند. این سامانه‌ها شما را از درگیر شدن با مباحث فنی پیاده‌سازی و توسعه نرماًفزار معاف می‌کنند.

ویژگی‌های موردنیاز دیگر شامل سازگاری با دستگاه پرداخت، امنیت قوی، پشتیبانی مشتری، پشتیبانی از نسخه تلفن همراه و داشتن قالب‌های از پیش طراحی شده در دسترس است.



یک نام دامنه انتخاب کنید

در انتخاب دامنه وبگاه خود، دامنه هم باید درباره آنچه می‌فروشید به مشتریان ایده بدهد و هم چیزی در مورد نشان تجاری (برند) شما به آن‌ها بگوید. اگر در دسترس باشد، می‌توانید نام دامنه خود را مانند فروشگاه فیزیکی خود قرار دهید. با این حال، ممکن است بخواهید نام متفاوتی را نیز انتخاب کنید. در این صورت به این نکات نیز توجه کنید: منحصر به فرد باشید، یک کلمه کلیدی برای بهبود رتبه‌بندی موتورهای جستجو اضافه کنید، از نام‌های تجاری یا نشان‌های تجاری ثبت‌شده استفاده نکنید و با توجه به اینکه در ایران هستید، برای اینکه مشخص شود مورد مشتری اصلی شما کجا خواهد بود II را انتخاب کنید. شما می‌توانید نام دامنه را از طریق بستر تجارت الکترونیک خود خریداری کنید، یا آن را جداگانه از یک سرویس فروش دامنه بخرید و به برنامه خود پیوند دهید.

یک منبع تأمین مالی پایدار برای کسب‌وکار خود پیدا کنید

هنگام راه‌اندازی هر کسب‌وکار، مهم است اطمینان حاصل کنید که هزینه‌ها و هزینه‌های جاری مرتبط با تجارت برخط خود را درک می‌کنید و منابع آن را پیش‌بینی کرده‌اید. منبعی اختصاصی برای هزینه‌های تجارت الکترونیک خود اختصاص دهید. هزینه‌ها ممکن است شامل این موارد باشند:

۱. خرید ابزار و تجهیزات؛
۲. اجاره فروشگاه یا کارگاه؛
۳. ثبت کسب‌وکار؛
۴. گرفتن مجوزها و گواهی‌نامه‌های موردنیاز؛
۵. لوازم بازاریابی مانند کارت ویزیت، دفترک (بروشور) و تبلیغات برخط؛

قالب خود را انتخاب و سفارشی کنید

هنگام بحث در مورد انتخاب بستر تجارت الکترونیک، به ارزش وجود قالب‌های از پیش طراحی شده در دسترس اشاره کردیم. اکنون که برنامه و بستر خود را انتخاب کرده‌اید، می‌توانید زمینه یا قالب موردنظر خود را انتخاب کنید. این کار به شما امکان می‌دهد با حداقل کار طراحی، وبگاه خود را به سرعت بالا ببرید.

شرکای واحد حمل‌ونقل خود را انتخاب کنید

در وبگاه‌های فروشگاهی، برای فرستادن محصولات دوراه وجود دارد؛ یکی اینکه بسته‌بندی و فرستادن مخصوص خود را داشته باشید، یا از شخص ثالث مثل «پست و تیپاکس» استفاده کنید. در وبگاه‌های خدماتی نیز سه راه برای ارائه خدمات وجود دارد. می‌توانید در منزل شخصی خدمات خود را ارائه دهید که در این صورت ممکن است برای تفکیک زندگی شخصی و کاری خود به مشکل بخورید. یا در محل شرکت خدمات خود را ارائه کنید که البته باید هزینه تأمین مکان را در نظر بگیرید، یا در محل مشتری خدماتتان را ارائه دهید.

محصولات یا خدمات انتخابی خود را ارائه کنید

با توجه به زمان، احتمالاً نمی‌خواهید وقتی اولین بار وبگاه خود را راه‌اندازی می‌کنید، با موجودی کامل انواع محصولات خود یا تمام خدمات زمینه مهارت خود شروع کنید. پس با ارائه محصولات دارای حاشیه اطمینان بالا و حمل‌ونقل و تکمیل آسان شروع کنید.

محصولات یا خدمات را به فروشگاه خود اضافه کنید

اکنون که یک وبگاه شیک طراحی کرده‌اید، برنامه‌ای تکمیلی مشخص کرده‌اید و محصولات یا خدماتی را که قصد ارائه آن‌ها را دارید انتخاب کرده‌اید، آماده هستید تا محصولات و خدمات را به فروشگاه خود اضافه کنید! هنگام افزودن محصولات، باید مطمئن شوید توضیحات محصول شما واضح و برای «بهینه‌سازی موتور جستجو» (سئو) بهینه شده است. این کار باعث می‌شود افراد در هنگام جستجوی برخط راحت‌تر آن‌ها را پیدا کنند.

گزینه‌های پرداخت را تنظیم کنید

علاوه بر رسیدگی به سفارش‌های مشتری، باید درگاه‌های پرداخت را راه‌اندازی کنید تا آن‌ها بتوانند به شما پرداخت کنند. برای این کار از درگاه‌های پرداختی که فکر می‌کنید مشتریان شما بیشتر از آن‌ها استفاده می‌کنند بهره ببرید. همچنین، برای اعتمادسازی، «تماد اعتماد الکترونیکی» را از سامانه enamad.ir بگیرید.

فروشگاه برخط خود را آزمایش و راه‌اندازی کنید

شما باید تمام عملکردهای ضروری را پیش‌نمایش و آزمایش کنید تا مطمئن شوید همه چیز، همان‌طور که باید، کار می‌کند. سپس وبگاه خود را راه‌اندازی کنید و از کسب‌وکار برخط خود لذت ببرید.

