



سایت یا فروشگاه؟

و تاثیر آن بر افزایش فروش و رونق کسب و کار

همه چیز درباره امکانات، ویژگی ها و کاربردهای وب سایت و فروشگاه اینترنتی

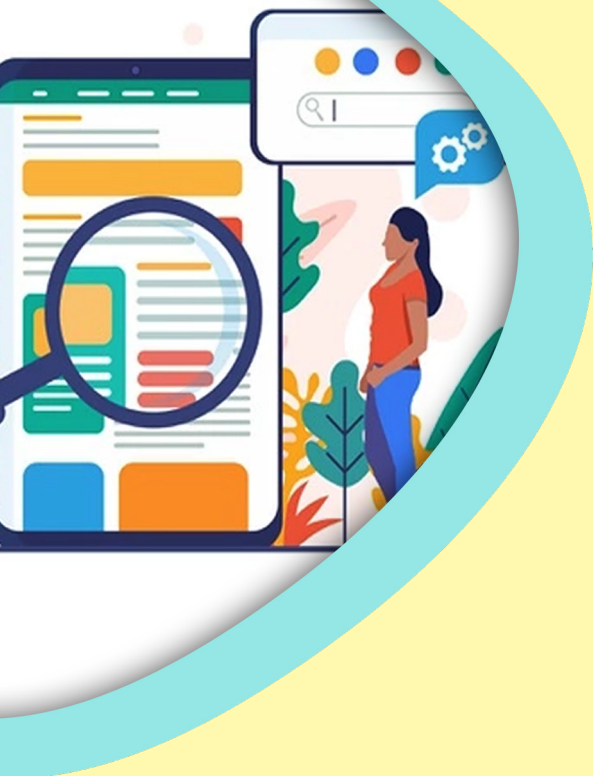
رسانه پرداز - ۱۴۰۰





فهرست

- ۴ اهمیت وب سایت برای رونق کسب و کار شما
- ۵ اهمیت فروشگاه اینترنتی برای رونق کسب و کار شما
 - ۶ اهمیت داشتن وب سایت
 - ۱۴ مزایای داشتن وب سایت
- ۱۶ نکاتی طلایی برای موفقیت کسب و کار اینترنتی
- ۱۹ چگونه فروش خود به خودی را در فروشگاه اینترنتی افزایش دهیم؟
 - ۲۲ طراحی سایت به زبان ساده
 - ۲۶ پورتال چیست؟
 - ۲۷ سیستم مدیریت محتوا چیست؟
 - ۲۹ برنامه نویسی سایت چیست؟
 - ۳۱ طراحی وب سایت چیست؟
 - ۳۲ فرآیند طراحی سایت
 - ۱۴ نکته مهم در طراحی سایت





- ۱۲ نکته مهم در طراحی پورتال ۳۷
- ۱۸ نکته مهم در طراحی فروشگاه اینترنتی ۴۰
- ۱۱ نکته مهم در راه اندازی کسب و کار اینترنتی ۴۴

فصل دوم - سایت های رسانه پرداز ۵۰

- برخی ویژگی های وب سایت های رسانه پرداز ۵۱
- برخی امکانات وب سایت های رسانه پرداز ۵۳
- مشخصات فنی ۶۰
- پشتیبانی از درگاه های بانکی و پرداخت یاری ۶۱
- هزینه طراحی سایت چقدر است؟ ۶۲





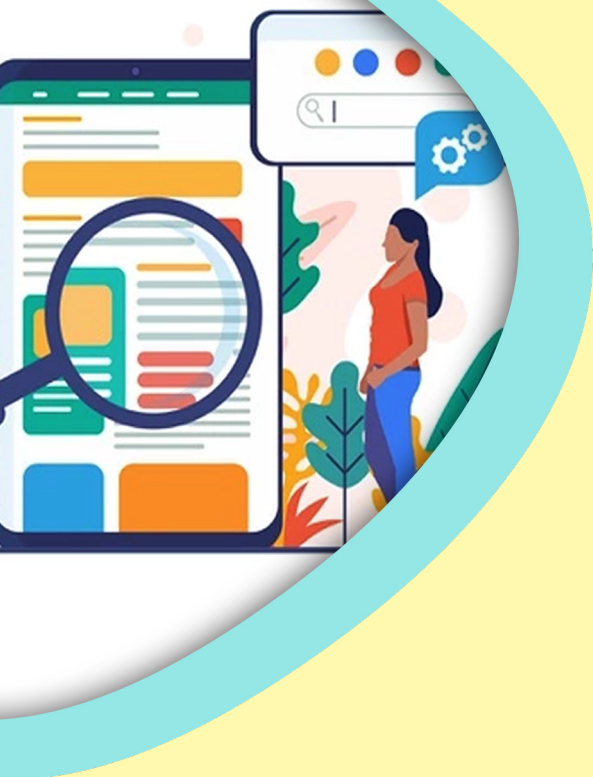
اهمیت وب سایت برای رونق کسب و کار شما

با افزایش چشمگیر تعداد کاربران اینترنت و استقبال از فضای مجازی در کشور، وب سایت بستر مناسبی برای معرفی فعالیت ها و خدمات شما در فضای مجازی می باشد و سهم زیادی در جذب مخاطبان بیشتر برای شما و کسب و کارتان دارد.

از ویژگی های مهم داشتن وب سایت، در دسترس بودن است. وب سایت در واقع حکم یک دفتر کار مجازی ۲۴ ساعته را دارد که به راحتی قابل دسترس است و مخاطب با یک جستجوی ساده می تواند شما را پیدا کرده و با شما ارتباط برقرار کند. علاوه بر آن می توانید فعالیت ها و خدمات خود را به مخاطبان اطلاع رسانی کنید. شما با راه اندازی وب سایت، معرفی آن به دیگران و تبلیغ مناسب می توانید کسب و کار خود را توسعه داده و از یک بازار کوچک محلی وارد بازار بزرگ ۸۰ میلیونی شده و با افزایش میزان مشتریان، کسب و کار خود را رونق دهید.



اهمیت فروشگاه اینترنتی برای رونق کسب و کار شما —



تعداد کاربران اینترنت در ایران رشد چشمگیری داشته و به بیش از ۸۰ میلیون نفر رسیده است. به عبارت دیگر بیشتر ایرانی ها به اینترنت دسترسی دارند و از آن استفاده می کنند. کسب و کارهای بسیاری بر بستر اینترنت شکل گرفته و با رونق بسیاری از آنها، هر روز شاهد ظهور کسب و کارهای جدید و فروش محصولات و خدمات بر بستر اینترنت هستیم. از فروش نان و تنقلات گرفته تا فروش و اجاره خانه و اتومبیل و سفارش تولید و تعمیرات و پشتیبانی کالا و خدمات همه سعی دارند سهمی از این بازار بزرگ ۸۰ میلیونی را از آن خود کنند. توسعه کسب و کار در کشور به علت نیاز به تعداد نیروی انسانی و هزینه بر بودن راه اندازی دفاتر نمایندگی در شهرهای مختلف مشکل است اما اینترنت این مشکل را حل کرده است. داشتن یک فروشگاه اینترنتی در این بازار بزرگ می تواند محصولات و خدمات شما را در معرض دید عموم قرار داده و انجام تبلیغات مناسب و هدفمند می تواند باعث افزایش فروش و رونق کسب و کار شما شود. ما می توانیم با طراحی و راه اندازی فروشگاه اینترنتی و ارائه مشاوره های مورد نیاز، به رشد کسب و کار شما کمک کنیم.





اهمیت داشتن وب سایت

سهولت دسترسی

وب سایت به عنوان یک ابزار ارتباطی امکان دسترسی مخاطبان به شما و کسب و کارتان را آسان تر می کند. اگر تا پیش از این مراجعه حضوری، مکاتبه و ارتباط تلفنی تنها راه های ارتباطی با افراد و کسب و کارها بود امروزه با فراگیری اینترنت و به لطف ابزارهای ارتباطی بر بستر اینترنت همچون سایت ها، پیام رسان ها و شبکه های اجتماعی دسترسی به افراد و مشاغل بسیار آسان شده و بسیاری از تعاملات به سمت ارتباطات اینترنتی رفته است. وب سایت به عنوان یک دفتر کار مجازی فوق العاده، دسترسی مخاطبان و مشتریان را به شما آسان کرده و باعث صرفه جویی زیادی در وقت و هزینه شما و مشتریان تان در برقراری ارتباط، کسب اطلاعات، پرسش و پاسخ و تبلیغات می شود.

کاهش هزینه

بسیاری از مشاغل برای توسعه کسب و کار خود با مشکل نقدینگی مواجه هستند چرا





که لازم است بازار هدف خود را گسترش دهند و برای این منظور معمولاً نیاز به گسترش دفاتر پخش و نمایندگی های خود در مناطق و شهرهای مختلف هستند. هزینه خرید یا اجاره دفاتر، تجهیزات، نیروی کار و تبلیغات برای این نمایندگی ها بالاست. در صورتی که می توان با راه اندازی سایت بسیاری از هزینه های سربار را کاهش داد. فرض کنید اگر دیجی کالا می خواست در هر شهری یک فروشگاه بزرگ راه اندازی کند یا اسنپ در هر شهری یک دفتر مانند تاکسی تلفنی یا تاکسی بی سیم های موجود راه اندازی کند آیا از پس هزینه های مکان، تجهیزات و نیروی انسانی آن بر می آمدند و امکان توسعه کسب و کار خود را داشتند؟

بازاریابی گسترده

داشتن وب سایت امکان بازاریابی گسترده تری را برای شما فراهم می کند. شما با طراحی وب سایت قدم در یک بازار بزرگ ۸۰ میلیونی می گذارید و این فرصت را برای خود ایجاد می کنید که مخاطبان و مشتریان بیشتری را جذب کنید و بیشتر دیده شوید.

۷

رسانه پرداز

rasanehpardaz.com





شما به راحتی به شیوه های مختلف و روش های ابتکاری یا با اتکا به ذوق و سلیقه خود یا کمپین های تبلیغاتی می توانید از یک بازار محلی وارد بازاری بزرگ شده و بازاریابی گسترده ای برای خدمات، محصولات و کسب و کار انجام دهید.

افزایش اعتبار

امروزه وب سایت به جزئی جدایی ناپذیر از کسب و کارها تبدیل شده و به افزایش اعتبار شما و کسب و کارتان کمک می کند چرا که معمولا مشتریان به دنبال نام و نشانی از شما و کارتان در اینترنت می گردند و مایلند هنگام تحقیق، اطلاعات بیشتری راجع به کسب و کار شما بدانند.

دفتر کار مجازی ۲۴ ساعته

وب سایت شما می تواند دفتر کار مجازی شما باشد و ۳۶۵ روز سال و هفت روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه روز بدون لحظه ای تعطیلی پذیرای مراجعان شما باشد. مراجعان





می توانند هر موقع که نیاز پیدا کردند راجع به خدمات و محصولات شما اطلاعات کسب کنند، وقتی شما خوابید سفارشات خود را ثبت کنند، نظرات خود را با شما در میان بگذارند، درخواست پشتیبانی کنند، ثبت نام کنند، در نظرخواهی ها و مسابقه ها شرکت کنند و...

معرفی بهتر خدمات و محصولات

مشتریان هنگام دریافت خدمات یا خرید محصولات شما مایلند اطلاعات بیشتری راجع به کالا و خدمات شما داشته باشند تا بتوانند بهترین گزینه ای را که برایشان مناسب است انتخاب کنند. این در حالی است که معمولا نه وقت و نه حافظه و نه حوصله شما یاری می کند که از سیر تا پیاز ویژگی ها، مزایا، معایب، روند تولید، راهکارهای خاص و شرایط گارانتی، پشتیبانی و... را به طور کامل توضیح دهید و نه مشتری می تواند همه سوالاتش را به طور کامل از شما بپرسد و به جای طی کردن این روند پر دردسر ترجیح می دهد اطلاعات کاملی راجع به فعالیت ها، خدمات و محصولات شما را در وب





سایت‌تان دنبال کند.

اطلاع رسانی و تبلیغات پیوسته

شما با داشتن وب سایت می توانید به طور پیوسته درباره فعالیت ها، خدمات و محصولات خود اطلاع رسانی و تبلیغات کنید این در حالی است که در نبود وب سایت همیشه نیاز به سایر وب سایت ها یا ابزارهای اطلاع رسانی و ارتباطی و رسانه ها دارید.

معرفی توسط موتورهای جستجو

کارکرد موتورهای جستجو این است که مردم شما، محصولات و خدماتتان را راحت‌تر پیدا کنند. تا پیش از موتورهای جستجو مراجعه عبوری، تبلیغات و معرفی دهان به دهان و سرویس اطلاعات تلفنی ۱۱۸ راهکارهایی بود که مردم با شما و خدمات و محصولاتتان آشنا شوند و به همین خاطر پیدا کردن کسب و کارهای مختلف و محصولات و خدمات مختلف حتی اگر در محله شما بود، بسیار مشکل به نظر می رسید. اما با کمک موتورهای





جستجو مانند گوگل، بینگ، یاهو و... در عرض چند ثانیه در هر نقطه دنیا می توانند شما و محصولاتتان را پیدا کنند و سفارش خود را ثبت کنند و اگر محصولات و خدمات شما زیاد جستجو شود و در رتبه های بالای موتورهای جستجو قرار گیرید، میزان بالای بازدید کنندگان می تواند کسب و کار شما را متحول کند بدون اینکه مهم باشد کسب و کار شما در یک دفتر لاکچری در بالای شهر تهران است یا در شهر و روستایی دور افتاده.

فروش آنلاین

یکی از مهمترین ویژگی های داشتن وب سایت فروش آنلاین محصولات و خدمات شماست. این حالت هم برای شما و هم خریدار به صرفه است و در وقت و هزینه هر دو صرفه جویی می کند. فروش آنلاین در طول سالیان اخیر افزایش چشمگیری پیدا کرده و به رقم ۱,۰۹۷ هزار میلیارد تومان رسیده و بسیاری ترجیح می دهند به جای اینکه خیابان به خیابان و شهر به شهر به دنبال کالا و خدمات مورد نیاز خود بگردند، آن را به سرعت و در زمان چند دقیقه به صورت اینترنتی خریداری کنند.





جذب ترافیک از موتورهای جستجو و شبکه های اجتماعی

در طی سالیان گذشته سرویس های وبلاگ و شبکه های اجتماعی زیادی پا به میدان جذب کاربران گذاشته و این سرویس ها فراز و فرود بسیاری داشته اند و بسیاری از آنها پس از مدتی ماندن در اوج و استقبال کاربران به حاشیه رفته و یا سرویس دهی خود را به حالت تعلیق در آورده اند. شبکه های اجتماعی به عنوان یک بازوی موثر تبلیغاتی و بازاریابی همواره توصیه شده است. اما با توجه به اینکه امکان تعطیلی فعالیت یا مسدود شدن این شبکه ها همواره وجود دارد، کارشناسان توصیه می کنند بهتر است سرمایه گذاری اصلی روی وب سایت کسب و کار شما انجام گیرد و از شبکه های اجتماعی به عنوان مکمل استفاده کنید و مشتریان را از شبکه های اجتماعی به سمت سایت خود هدایت کنید. وب سایت نسبت به شبکه های اجتماعی امکانات بیشتری دارد و مالکیت آن در اختیار شماست و کسی جز شما اختیار تعطیلی و برچیدن آن را ندارد. این در حالی است که در صورتی که فقط روی شبکه های اجتماعی سرمایه گذاری کرده باشید، با مسدود و یا برچیده شدن شبکه های اجتماعی و حذف نتایج آن از





موتورهای جستجو نه مشتریان به راحتی امکان پیدا کردن شما را دارند و نه می توانید بازدید کننده ای از موتورهای جستجو جذب کنید.

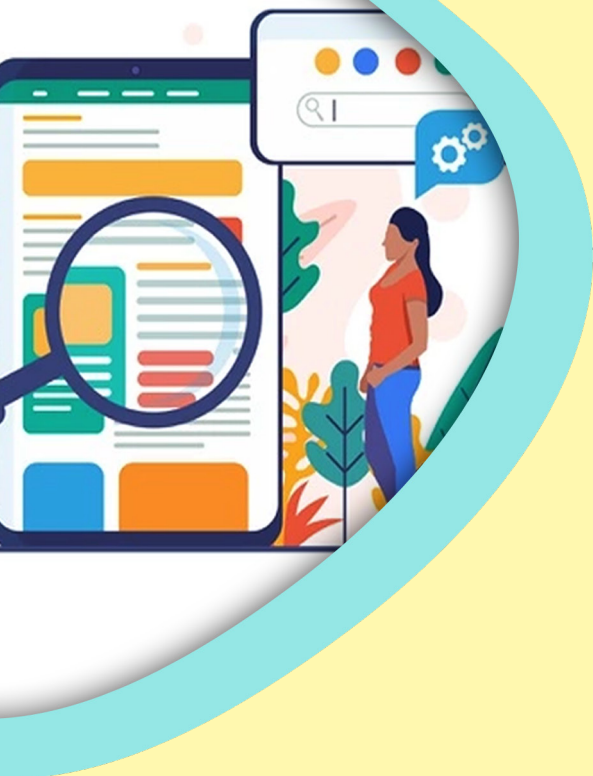
بیشتر دیده می شوید

داشتن سایت این امکان را به شما می دهد که همیشه در دسترس باشید، جستجو شوید و اطلاع رسانی و تبلیغات مداومی داشته باشید تا هر زمان مشتری به خدمات و محصولات شما نیاز پیدا کرد به شما مراجعه کند. وب سایت به شما این امکان را می دهد که بیشتر دیده شوید و خود را در معرض دید دیگران قرار دهید مشتریان بالقوه را به مشتریان بالفعل تبدیل کنید. شرکت ها معمولا هزینه بسیار زیادی برای دیده شدن می کنند. در صورتی که با هزینه اندکی می توان با طراحی وب سایت و با بهره گیری از یک استراتژی اطلاع رسانی و تبلیغاتی سنجیده با بهره گیری از شیوه های ابتکاری بیشتر دیده شد.





مزایای داشتن وب سایت



- ۱- داشتن وب سایت به منزله قدم گذاشتن در یک بازار بزرگ ۸۰ میلیون نفری و ۱,۰۹۷ هزار میلیارد تومانی است که می تواند کسب و کار شما را متحول کرده و باعث رونق کسب و کار شما شود.
- ۱- سایت شما در واقع دفتر مجازی شبانه روزی شماست بدون اینکه هیچ هزینه اضافی از جمله هزینه بابت نیروی انسانی به شما تحمیل کند.
- ۲- طراحی وب سایت نسبت به سایر هزینه های اجاره، دفتری و تبلیغاتی، گزینه ای اقتصادی به شمار می رود.
- ۳- داشتن سایت باعث صرفه جویی در زمان و هزینه برای شما و مشتریان تان می شود.
- ۴- سایت امکان معرفی بهتر و کامل تر محصولات و خدمات شما را فراهم می آورد.
- ۵- امکان ارائه پشتیبانی بهتر به مشتریان از مزایای مهم داشتن وب سایت است.
- ۶- وب سایت امکان برگزاری تخفیف ها و حراجی های گسترده در یک بازار بزرگ را فراهم می کند.
- ۷- وب سایت به شما کمک می کند با مشتریان بالقوه در ارتباط باشید و آنها را به



مشتریان بالفعل تبدیل کنید.

۸- طراحی سایت باعث می شود کسب و کار شما در هر زمان و هر مکان قابل دسترس باشد.

۹- وجود وب سایت باعث سهولت ارجاع مشتریان جدید به شما می شود.

۱۰- سایت امکان بازاریابی بهتر و گسترده تری را برای شما فراهم می کند.

۱۱- وب سایت باعث افزایش ارزش تبلیغات شما می شود.

۱۲- داشتن وب سایت امکان فروش آنلاین محصولات و خدمات شما را مقدور می کند.

۱۳- طراحی وب سایت امکان ارائه خدمات بهتر برای مشتریان را میسر می کند.

۱۴- امکان اطلاع رسانی و گرفتن بازخورد از مشتریان از مزایای دیگر طراحی وب سایت می باشد.





نکاتی طلایی برای موفقیت کسب و کار اینترنتی

در نگاه اول حس اعتماد و اطمینان را در مشتریان خود ایجاد کنید.
طراحی ساده و جذاب و زیبا داشته باشید.
محصولات را دسته بندی کرده و جزئیات کامل از محصول خود ارائه دهید.
هیجان را در مشتریان خود به وجود آورید.
از راه های ارتباطی مختلف برای پاسخگویی به سوالات مشتری استفاده کنید.
پاسخگویی سریع و مناسبی به مشتریان داشته باشید.
خرید مشتری را آسان کنید.
تبلیغات هدفمند و جذاب داشته باشید.
نظرات مشتریان را بررسی کنید.
می توانید با تخفیف ها و جایزه ها خریداران را به خرید بیشتر ترغیب کنید.
از قدرت رسانه ها و شبکه های اجتماعی برای اطلاع رسانی به دیگران و تبلیغات سایت و فروشگاه خود بهره بگیرید.
کالاها و خدمات متفاوتی ارائه کنید.





برای احترام به مشتری سیستم پیگیری مرسولات داشته باشید تا مشتری بتواند مراحل سفارش خود را آنلاین پیگیری کند.

مشتریان ثابت و وفادار را فراموش نکنید و هدایا و تخفیف ها و بسته های تشویقی برای آنها در نظر بگیرید.

شیوه های مختلف پرداخت را برای سایت خود در نظر بگیرید.

سادگی مراحل خرید و پرداخت سریع و آسان می تواند خرید از شما را افزایش دهد.

امکان جستجوی داخلی در سایت خود را فراهم کنید.

با پشتیبانی خوب و خدمات پس از فروش مناسب، مشتری را ماندگار کنید.

برند سازی کنید.

رعایت اصول سئو (بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو) را جدی بگیرید.

پیوسته سایت خود را به روز نگهدارید.

با تولید محتوای جذاب و سئو شده مشتریان بیشتری را جذب سایت خود کنید.

دید بلند مدت داشته باشید و پس از فروش محصولاتتان اعتماد سوزی نکنید. به



گونه‌ای عمل کنید که مشتری ترغیب شود دوباره از شما خرید کند و شما را به دیگران معرفی کند.

از هر فرصتی برای بازاریابی در فضای مجازی و حقیقی استفاده کنید.

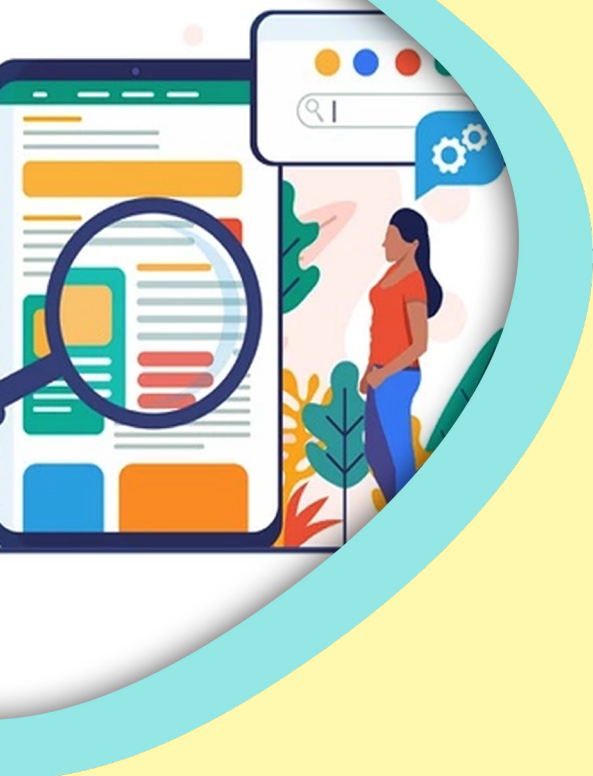




چگونه فروش خود به خودی را در فروشگاه اینترنتی افزایش دهیم؟ —

تمرکز بر جذابیت

صدها و هزاران سایت و فروشگاه مشابه سایت و فروشگاه اینترنتی شما وجود دارد که خدمات و محصولات مشابه شما را ارائه می دهند. برای اینکه بتواند در نگاه اول مخاطب را جذب کنید باید بر روی جذابیت سایت متمرکز شوید. بیشتر بازدید کنندگان سایت شما از موتورهای جستجو یا تبلیغات به سایت مراجعه می کنند و چند ثانیه در سایت شما می مانند، اگر سایت بی روح و خسته کننده ای داشته باشید بلافاصله سایت را می بندند و می روند. شما باید بتوانید در چند ثانیه اول مخاطب را جذب کنید تا در سایت بماند و سایر صفحات را نیز بررسی کند و احیانا از شما خرید کند و دوباره به سایت شما سر بزند. بهتر از شلوغ کاری پرهیز کنید. طراحی سایت جذاب و شکیل با ترکیب رنگی مناسب و ترکیب قرار گرفتن آیتم ها تاثیر مثبتی در جذب مخاطب دارد. استفاده از تصاویر جذاب و چشم نواز، بنرهای تبلیغاتی زیبا، لوگوی مناسب، محتوای مناسب، متن های جذاب در نگهداری و جذب مخاطب بسیار مهم است. هر کسب و کار آنلاینی





نیازمند شخصی با ذوق است که بتواند با زبان تصاویر با مشتریان صحبت کند و با تولید محتوای جذاب با مخاطب ارتباط برقرار کند. هر چه سایت شما جذاب تر باشد احتمال اینکه مشتری دوباره از سایت شما بازدید کرده و خرید کند بیشتر است.

مشتریان را شگفت زده کنید

برای اینکه فروش بیشتری داشته باشید باید شیوه های سنتی تبلیغات و فروش را کنار بگذارید و قدری ابتکار به خرج دهید و با ارائه خدمات و محصولات متفاوت، تولید محتوای متفاوت و تبلیغات متفاوت مشتریان و مخاطبان را شگفت زده کنید تا مشتریان ترغیب شوند دوباره از سایت شما بازدید کرده و از شما خرید کنند یا آن را به دوستان خود پیشنهاد دهند. اگر در این زمینه ایده ای ندارید بهتر است از مشاوران تبلیغاتی کمک بگیرید تا سایت خود را از یک سایت یا فروشگاه معمولی به سایت یا فروشگاه‌ای با ایده های خاص تبدیل کنید.





تحریک افراد علاقمند به خرید

برای جذب بیشتر افراد علاقمند به خرید سعی کنید با تعیین تخفیف های زمان دار، حس خرید را در مشتریان تحریک کنید. قیمت ها و تخفیف ها نسبت به سایر رقبا باید به گونه ای باشد که مشتری حس کند خرید از شما به صرفه است و او از این خرید سود می برد.

بازار هدف خود را مشخص کنید

برای اینکه بتوانید ایده های ابتکاری خود را به بهترین روش پیاده سازی کنید ابتدا باید بازار هدف خود را مشخص کنید. انتخاب شعارهای تبلیغاتی، برگزاری کمپین های تبلیغاتی، تولید محتوا و طراحی بنرها و تیزرهای تبلیغاتی برای سنین، جنسیت، موقعیت های جغرافیایی و... متفاوت است.





طراحی سایت به زبان ساده

سایت یا وب سایت به زبان ساده مجموعه ای از صفحات و فایل های مختلف است که برای منظوری خاص به هم مرتبط شده اند. این فایل ها می تواند مجموعه ای از فایل های متنی، تصاویر، فایل های صوتی و ویدیویی و سایر فایل های مورد نیاز باشد که درون صفحات جای گرفته یا به شکل مجزا درون فضایی در شبکه جهانی اینترنت قرار گرفته و به صفحات متصل شده اند. همه این صفحات با یک نام دامنه فراخوانی می شوند.

طراحی سایت یا طراحی وب سایت در واقع دانش و هنر ایجاد و مرتبط سازی این صفحات است.

سایت های اولیه بسیار ساده بوده و از صفحات محدودی تشکیل می شدند، این صفحات باید یکی یکی توسط افراد کار بلد آماده شده و بر روی سرور آپلود می شد، اما امروزه چنین نیست. امروزه با کمک گرفتن از زبان های برنامه نویسی، سیستمی آماده سازی می شود که کاربران بدون دانش فنی هم بتوانند به راحتی اطلاعات مورد نیاز را بر روی سایت منتشر کنند.





طراحی سایت در واقع طراحی گرافیک، شکل و شمایل و قالب وب سایت است، اما امروزه به کل فرآیند برنامه نویسی، نصب، راه اندازی و طراحی گرافیک نیز اطلاق می شود. امروزه راه اندازی سایت بسیار آسان شده و بسیاری آن را پیش پا افتاده تلقی می کنند اما در پشت صحنه برنامه نویسان متبحری سیستم های مدیریت محتوای سایت را برنامه نویسی کرده و به روز رسانی می کنند تا داشتن و مدیریت سایت، آسان و کاربر پسند به نظر برسد.

فرق بین سایت های داینامیک و استاتیک به زبان ساده

وقتی شما آدرس سایتی را در مرورگر خود تایپ می کنید، برنامه مرورگر به سراغ اکانت هاست شما رفته و به دنبال یکی از فایل های اصلی سایت می گردد و آن را برای شما نمایش می دهد.

دامین یا دامنه مانند شماره تلفن یا کد پستی یک آدرس منحصر به فرد است که به شما و سایت شما تعلق دارد و با زدن آن صفحاتی از سایت شما به بازدید کننده نمایش داده





می‌شود. این صفحات بر روی فضایی در اینترنت قرار گرفته اند که هاست نامیده می‌شود. اولین وب سایت دنیا که به پروژه World Wide Web یا همان W۳ تعلق داشت، در سال ۱۹۹۱ توسط تیم برنرز لی ایجاد شد. تا حدود سال ۲۰۰۲ که زبان های برنامه نویسی مبتنی بر سرور خلق شدند، کار طراحان سایت بسیار مشکل بود. آنها می‌بایست برای طراحی سایت هر صفحه را جداگانه طراحی کرده و به صفحه اصلی یا سایر صفحات پیوند دهند. به این سایت ها سایت های استاتیک یا ایستا می‌گفتند. این کار برای سایت های کوچک مثل سایت های شخصی یا شرکتی که صفحات کمی داشتند چندان سخت به نظر نمی‌رسید اما برای یک خبرگزاری که در روز بیش از هزار خبر را منتشر می‌کرد باید هزار صفحه جداگانه توسط طراح وب، آماده و به صفحه اصلی پیوند داده شده و بر روی فضای اینترنتی آپلود می‌شد. حتی برای تغییر و اصلاح صفحات نیاز بود که طراح وب یا شخصی که آشنایی با کدهای صفحات داشت آن را ویرایش کند. صاحبان سایت های کوچک نیز مجبور بودند برای اضافه کردن محصولات یا خدمات و یا اخبار خود هر بار با طراح سایت خود تماس بگیرند تا صفحه مربوطه را برایشان اضافه کند.





با ابداع اولین زبان های برنامه نویسی سمت سرور و بانک های اطلاعاتی مبتنی بر وب تحولی عظیم در سایت ها ایجاد شد و طراحی سایت آسان شد. از این زمان متخصصان برنامه نویسی این امکان را یافتند که به جای ساخت تک تک صفحات، قالبی را آماده کنند و اطلاعات مورد نظر را هر بار در آن قالب نمایش دهند. با توسعه کار برنامه نویسان، طراحی وب سایت پیشرفت دیگری کرد و این امکان برای صاحبان سایت فراهم شد که خودشان بتوانند اطلاعات و محتوای مورد نظر خودشان را وارد کنند. این سایت ها سایت های داینامیک یا پویا نام گرفتند. در واقع نقطه شروع همه گیر شدن استفاده از سایت ها، رشد سایت های داینامیک بود که با بهره گیری از آن طراحی سایت، مدیریت سایت، عضویت در سایت و ارائه خدمات مختلف در سایت برای مدیران سایت و همچنین استفاده از خدمات سایت را برای کاربران آسان کرده و این امکان را فراهم کرده وقتی شما و طراح سایت شما هر دو خوابید، مشتری بر روی سایت شما عضو شده و خرید کند.





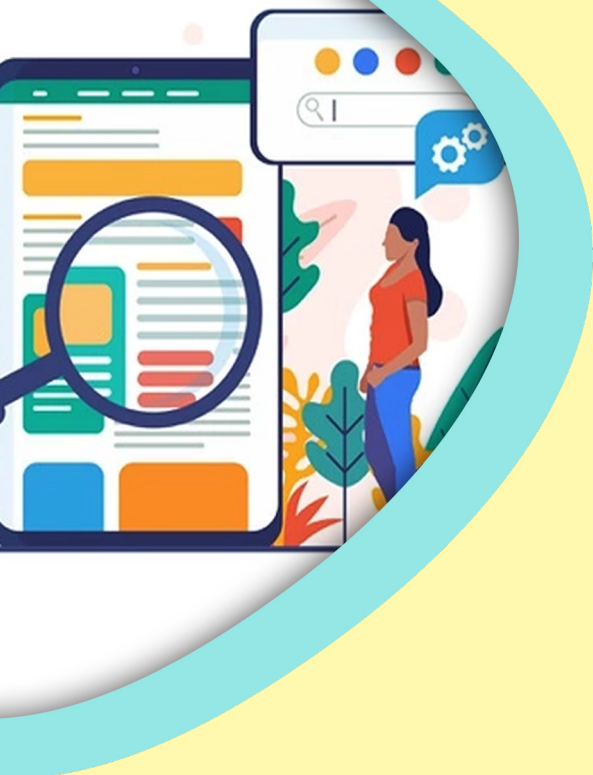
پورتال چیست؟

پورتال یا پرتال (Portal) به زبان ساده مجموعه ای از چند سایت پویاست که برای رسیدن به هدف خاصی در کنار هم قرار گرفته اند.

در حقیقت پورتال دریچه و درگاهی به بخشی از دنیای مجازی است تا کاربر از طریق امکانات فراهم شده در آن نیازهای خود را فراهم کند. به عبارت دیگر پورتال صفحات واسطی است که امکان دسترسی آسان به یک سری امکانات را فراهم می کند.

سایت یاهو نمونه ای از پورتال هایی است که مجموعه ای از خدمات و اطلاعات که در بخش های مختلف شرکت ارائه می شود در یک جا جمع می کند. پورتال بانک ها و وزارتخانه ها هم معمولا اطلاعات و خدمات ادارات و بخش های زیر مجموعه را در یک جا جمع کرده و در معرض دید بازدید کنندگان قرار می دهند.

اگر تعریف دقیق تری ارائه دهیم، پورتال پایگاهی است که به تبادل اطلاعات با کاربران می پردازد. پورتال اطلاعات را از منابع مختلف جمع آوری و به کاربران خود ارائه می دهد تا آنها نیازهای خود حول محور فعالیت آن پورتال را بصورت مجتمع در یک پایگاه واحد بدست آورند.





سیستم مدیریت محتوا چیست؟

سامانه یا سیستم مدیریت محتوا یا CMS (مخفف Content management system) یک برنامه یا نرم افزار رایانه ای است که امکان انتشار، ویرایش و مدیریت محتوا، سازماندهی، حذف و نگهداری از طریق یک رابط مرکزی را فراهم می کند. به عبارت دیگر یک یا چند متخصص برنامه نویسی یک نرم افزار با ساختار مشخصی را کد نویسی می کنند تا این امکان برای افراد عادی و بدون دانش فنی فراهم شود تا با وارد کردن نام کاربری و رمز عبور، وارد مدیریت سایت خود شده و محتوای مورد نظر خود اعم از متن، تصاویر، فایل های صوتی، فیلم ها و سایر فایل های مورد نیاز را به آسانی وارد کرده و بر روی سایت منتشر کنند، محصولات و خدمات خود را بر روی آن به فروش برسانند، عضو گیری کرده و برای عضو گیری فرآیندهای خاصی تعیین کنند، سیستم پشتیبانی آنلاین را مدیریت کنند، به حساب کاربری و موجودی خود و مشتریان نظارت کنند، در مسابقات شرکت کنند و... در واقع یک یا چند برنامه نویس ساعت ها، روزها، ماه ها یا سال ها وقت صرف کرده اند تا خدماتی با چند کلیک ساده قابل ارائه و تغییر باشد.





همه سایت های پویا یک سیستم مدیریت محتوا دارند. سیستم های مدیریت محتوا این امکان را برای شما فراهم می کنند تا بدون نیاز به دیگران ده ها، صدها، هزاران و میلیون ها صفحه محتوا در سایت خود منتشر کنید. یا خدمات و محصولات خود را بدون نیاز به کمک دیگران به هزاران و میلیون ها نفر بفروشید بدون اینکه نیاز به استخدام افراد با دانش فنی در زمینه طراحی وب و برنامه نویسی برای کارهای خود داشته باشید.





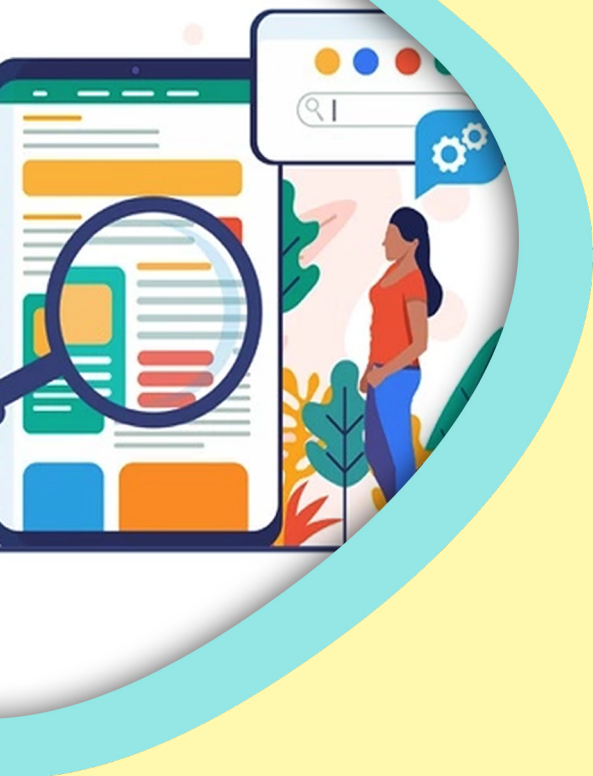
برنامه نویسی سایت چیست؟

برنامه نویسی به زبان ساده نوشتن دستوراتی است که یک سیستم کامپیوتری آن را متوجه شده و دستورات را یکی پس از دیگری اجرا کند. هر زبان برنامه نویسی مجموعه از دستورات و قوانین را در اختیار برنامه نویس می گذارد تا بتواند سیستم کامپیوتری را به سمت انجام کاری مجبور کند. مثلاً برای ضرب ۲ در ۱۰ باید عدد اول، عملگر ضرب و عدد دوم به ترتیب از کاربر گرفته شود و عدد ۲، ده بار با خودش جمع شود و نتیجه نهایی به کاربر نشان داده شود.

به مجموعه ای از دستورات که در کنار هم قرار گرفته اند تا یک عملکرد مورد نظر را در اختیار سیستم کامپیوتری قرار دهند، نرم افزار یا اپلیکیشن گفته می شود.

سیستم های کامپیوتری زبان قابل فهم خودشان را دارند و فعالیت های محدودی انجام می دهند. برنامه نویسی یک فرآیند خلاقانه است. برنامه نویسان با ترکیب فعالیت های محدود و با استفاده از کدهایی که می نویسند چگونگی انجام یک کار یا وظیفه خاصی را به کامپیوتر آموزش می دهد.

معمولاً یک نرم افزار از هزاران تا صدها هزار و میلیون ها خط کد را شامل می شود.





وقتی شما یک کلیک ساده می کنید ممکن است هزاران خط کد اجرا شوند تا سیستم کامپیوتری را وادارند کاری که شما مد نظرتان است را انجام دهند.

صدها زبان برنامه نویسی وجود دارد که Visual Basic، Delphi، C، C++ C#، Cobol، Fortran، Objective-C، Swift، Pascal، Python، Javascript، Perl، PHP، Postscript، ASP.Net، Java، Python، Ruby جزو معروف ترین زبان های برنامه نویسی به شمار می روند.

۳۰

رسانه پرداز

rasanehpardaz.com





طراحی وب سایت چیست؟

طراحی سایت یا طراحی وب سایت (Web Design) به روند برنامه ریزی و ساخت یک سایت گفته می شود. به عبارت دیگر فرآیند طراحی سایت شامل، مشاوره، مفهوم سازی، برنامه ریزی، پیش تولید، تحقیق، برنامه نویسی، طراحی، تولید محتوا، تبلیغات، و همچنین مدیریت فایل های صوتی، تصویری و دیگر فایل های چند رسانه ای مورد استفاده در صفحات سایت می باشد. به همه فعالیت هایی که لازم است انجام شود تا سایت شما راه اندازی شده و در دسترس عموم قرار گیرد به طور کلی طراحی سایت گفته می شود.

معمولا اصطلاح طراحی سایت برای قالب و گرافیک و بخش های قابل نمایش سایت به کار می رود. اما در واقع طراحی سایت نیازمند مهارت و دانش کافی برای تهیه و تولید و همچنین نگهداری سایت است.



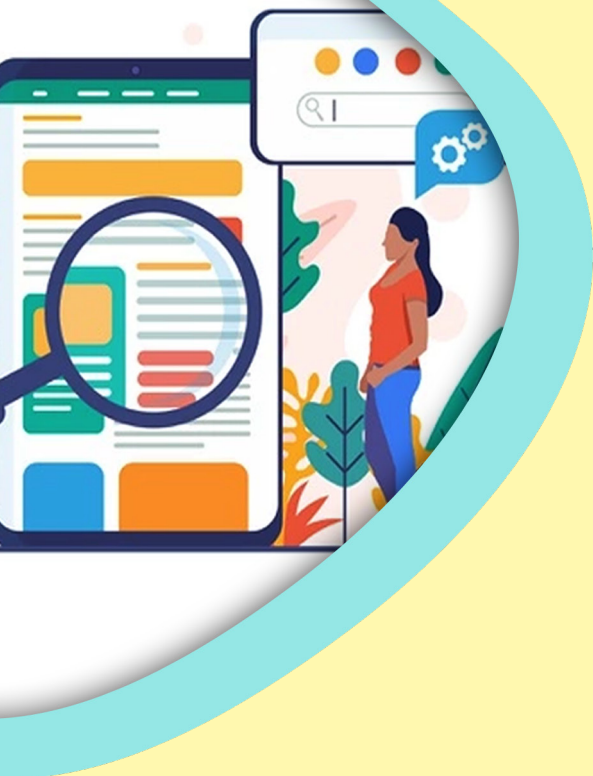


فرآیند طراحی سایت

برای اینکه فرآیند طراحی سایت به درستی طی شود لازم است ایده، برنامه و هدف شما مشخص باشد چرا که نیاز سنجی امکانات یک سایت وابسته به برنامه و هدف شماست و با تغییر برنامه و هدف شما امکانات سایت می تواند به کلی متفاوت از قبل در نظر گرفته شود. مثلا اگر شما بخواهید کالا و خدمات خود را به فروش برسانید باید هزینه بیشتری برای فروشگاه کنید، در صورتی که برای اطلاع رسانی کالا و خدمات خود، نیاز به فروشگاه نداشته و هزینه شما کمتر خواهد شد.

بازار هدف خود را مشخص کنید تا امکانات مورد نیاز بازار هدف برای سایت شما در نظر گرفته شود و طراحی سایت به گونه ای باشد تا بتواند مخاطبان بیشتری از بازار هدف جذب کند. مثلا شکل و شمایل و حال و هوای سایت طراحی شده برای کودکان با سایت بزرگسالان باید متفاوت باشد.

از قبل راجع به بازار هدف خود تحقیق کنید تا بدانید خدمات و محتوای مناسب و مورد پسند مخاطب شما چیست، تا به جای سرمایه گذاری روی موارد کم اقبال تر، روی تبلیغات، خدمات و محتوای کاربر پسند سرمایه گذاری کنید و بازخورد بهتری بگیرید.





نام مناسبی برای سایت خود انتخاب کنید تا به خاطر سپردن آن به فارسی و انگلیسی راحت باشد.

برای طراحی سایت بهتر است بودجه خود را بر طبق توان مالی تان مشخص کنید. همواره خدماتی متناسب با بودجه شما وجود دارد. البته معمولا کیفیت کاری که تحویل می گیرید متناسب با بودجه شماست. اما مهم این است که بودجه شما متناسب هزینه شود. به عنوان مثال در کنار طراحی سایت لازم است با تولید محتوا و کمپین های تبلیغاتی سایت خود را به دیگران معرفی کنید. در صورتی که همه بودجه خود را برای طراحی سایت هزینه کنید و توان تبلیغات را از دست بدهید، سایت شما رشدی نخواهد داشت. از سوی دیگر اگر حساب شده عمل نکنید و علیرغم فراهم بودن بودجه به سراغ سایت های ارزان بروید که بعدا لازم باشد برای پشتیبانی و توسعه آن هزینه بیشتری پرداخت کنید و یا ناچار به طراحی سایت جدید شوید یا به دلیل خوش دست نبودن از به روز کردن آن خودداری کنید از نظر منطقی درست به نظر نمی رسد. قبل از خرید با ما مشورت کنید، ما مطابق با بودجه شما می توانیم سایت های گران تر یا ارزان تری نیز به شما پیشنهاد کنیم.





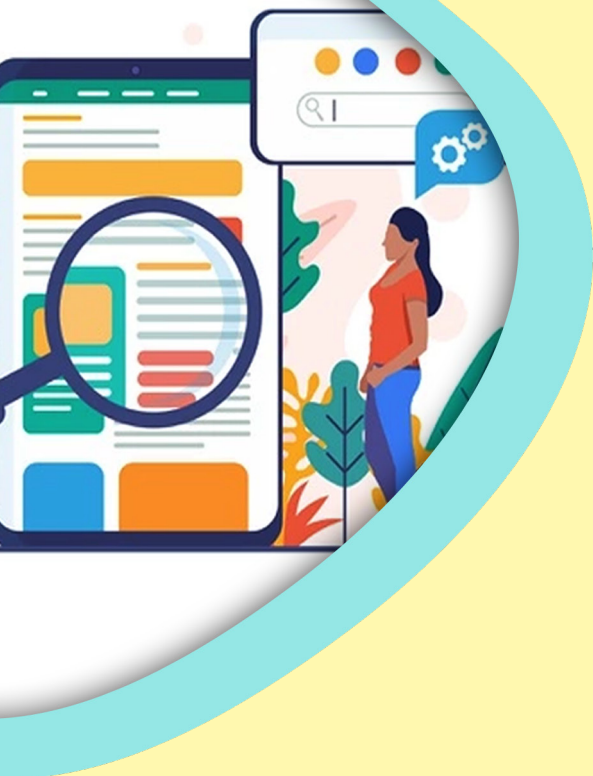
۱۴ نکته مهم در طراحی سایت

۱- مهمترین گام در طراحی سایت انتخاب دامنه مناسب برای سایت است. نام دامنه در واقع آدرس سایت شما می باشد و مردم در تبلیغات شما این آدرس را می بینند. هنگام ثبت دامنه باید به این نکات توجه کنید که حتی المقدور نام دامنه باید کوتاه باشد، به خاطر سپردن آن آسان باشد، به راحتی تایپ شود، با نام سایت یا محصولات و خدمات شما همخوان باشد.

۲- انتخاب هاست مناسب و تکنولوژی های به کار رفته در برنامه نویسی و پشتیبانی سایت از اهمیت بالایی برخوردار است.

۳- در طراحی وب سایت، شکل و شمایل یا قالب سایت در جذب مخاطب نقش اساسی ایفا می کند. انتخاب طرح، رنگ بندی و فونت مناسب و بهره گیری بجا از تصاویر می تواند بیشترین تاثیر را روی مخاطبان داشته باشد.

۴- تولید محتوای مناسب یکی از ارکان موفقیت کسب و کارهای اینترنتی است. بیشتر سایت ها مطالب کپی و تکراری و خسته کننده دارند و هیچ جذابیتی برای بازدید کنندگان ندارند. بازدید کنندگان معمولا به دنبال محتوای غیر تکراری می گردند. شما





- می توانید با تولید محتوا و استفاده صحیح از کلید واژه های پرمخاطب، بازدیدکنندگان زیادی را جذب سایت خود کنید و آنها را به خرید خدمات و محصولات خود تشویق کنید.
- ۵- هنگام طراحی وب سایت این نکته را مد نظر داشته باشید که سادگی و دسترسی آسان به بخش های گوناگون سایت شرط اول برای جلوگیری از فرار بازدید کننده است.
- ۶- تا می توانید از دسته بندی ها و منوهای تو در تو اجتناب کنید تا کاربر راحت تر بتواند به صفحات مورد نظر خود دسترسی پیدا کند.
- ۷- هنگام طراحی وب سایت دقت کنید که قالب سایت شما ریسپانسیو یا واکنش گرا باشد تا در هر دستگاهی به درستی دیده شود.
- ۸- برای طراحی سایت از فونتی ساده و زیبا استفاده کنید. از شلوغ کاری و استفاده از فونت های مختلف با سایزهای مختلف و رنگ های مختلف بپرهیزید.
- ۹- برای جلوگیری از ریزش مخاطب، در سایت های غیر فروشگاهی ثبت نام و عضویت برای استفاده از امکانات موجود را اجباری نکنید.
- ۱۰- در سایت خود به شبکه های اجتماعی تان لینک دهید و در شبکه های اجتماعی نیز





مخاطبان را به سایتتان ارجاع دهید.

۱۱- به روز رسانی مداوم سایت یکی از نکات مهم برای بالا رفتن رتبه در موتورهای جستجو و جذب بازدید کننده بیشتر است. سعی کنید پیوسته با تولید محتوای جذاب بازدید بیشتری را جذب کنید.

۱۲- از تصاویر با کیفیت و مرتبط استفاده کنید و تا حد امکان حجم آن را کم کنید. حجم بالای تصاویر باعث کم شدن سرعت بارگزاری و کندی سایت شما می شود.

۱۳- مشخصات تماس خود را ثبت کنید. و معرفی کاملی از خود و کسب و کارتان در بخش درباره ما داشته باشید.

۱۴- برای اینکه پیوسته سایت خود را به روز نگهدارید لازم است پنل مدیریت خوش دست و حتی الامکان به دور از پیچیدگی داشته باشید تا به راحتی بتوانید مطالب و محصولات خود را اضافه کنید و سفارشات را پیگیری کنید. پس یکی از شروط اساسی موفقیت سایت شما همین پنل مدیریتی است.





۱۲ نکته مهم در طراحی پورتال

- ۱- قبل از طراحی پورتال ابتدا برنامه و اهداف خود را مشخص کنید.
- ۲- تمایلات و نیازهای کاربران را شناسایی کنید تا بتوانید هنگام طراحی پورتال اولویت ها را مشخص کرده و به نیاز کاربران به درستی پاسخ دهید.
- ۳- انتخاب نام و دامنه مناسب که به راحتی به ذهن سپرده شود و در عین حال نمایانگر فعالیت های و خدمات پورتال باشد از اهمیت بالایی برخوردار است.
- ۴- انتخاب هاست مناسب و تکنولوژی های به کار رفته در برنامه نویسی و پشتیبانی پورتال از اهمیت بالایی برخوردار است.
- ۵- انتخاب نام بخش ها و عناوین صفحات در طراحی پورتال بسیار حائز اهمیت. پرتال ها معمولا بخش ها و صفحات فراوانی را در دل خود جای داده اند و انتخاب نام و عنوان باید به گونه ای باشد که مخاطب برای دسترسی به امکانات و بخش های مورد نیاز خود سر در گم نشود.
- ۶- هنگام طراحی پورتال باید حتی المقدور قالب های ساده و خلوت را جایگزین قالب های شلوغ کرد. شلوغی بیش از حد باعث خستگی و فرار بازدیدکنندگان می شود.





۷- هنگام طراحی پورتال این نکته را در نظر داشته باشید که قالب و شکل و شمایل کار در جذب مخاطب نقش اساسی ایفا می کند. پس با طراحی قالب مناسب سعی کنید مخاطبان بیشتری جذب کنید.

۸- کاربران مایلند سریع ترین راه را برای رسیدن گزینه های مورد نظر خود طی کند پس حتی المقدور از منوهای تو در تو در پرتال خود استفاده نکنید.

۹- هنگام طراحی پورتال تعداد فونت ها و رنگ های مورد استفاده را به حداقل برسانید تا کار شما تمیزتر و شکیل تر شود.

۱۰- برای اینکه پرتال در هر دستگاهی به درستی قابل مشاهده باشد، قالب پرتال خود را ریسپانسیو طراحی کنید.

۱۱- هنگام طراحی پورتال دقت کنید از تصاویر با کیفیت و مرتبط استفاده کنید و تا حد امکان حجم آن را کم کنید چرا که حجم بالای تصاویر باعث کم شدن سرعت بارگزاری سایت شما می شود.

۱۲- هنگام طراحی پورتال دقت کنید که کاربران هنگام بازدید یا استفاده از خدمات



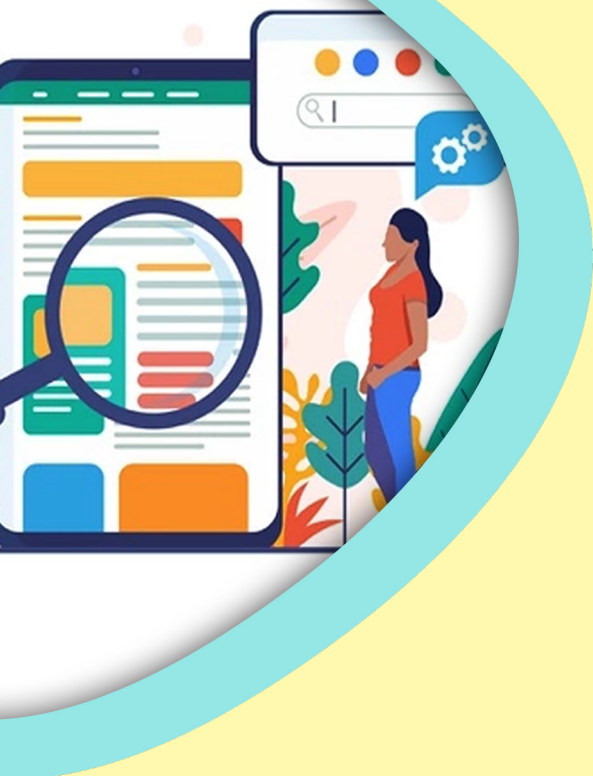


پرتال ممکن است مسیر خود را پیدا نکنند یا با مشکلی مواجه شده و نیاز به راهنمایی داشته باشند. لینک به بخش پرسش های متداول، پشتیبانی و ارتباط با ما باید در جای مناسبی قرار گیرد و پیدا کردن و دسترسی به آن آسان باشد.





۱۸ نکته مهم در طراحی فروشگاه اینترنتی



- ۱- برای فروشگاه اینترنتی خود برنامه داشته باشید، اهداف خود را مشخص کنید و گام به گام برای تحقق برنامه ها و اهداف حرکت کنید.
- ۲- بازار هدف خود را مشخص کنید و بررسی کنید محصولات و خدمات فروشگاه اینترنتی شما برای چه کسانی مناسب است و برای اطلاع رسانی و تبلیغات روی همان افراد متمرکز شوید.
- ۳- محصولات و خدمات خود را به طور کامل معرفی کرده و توضیحات کاملی به بازدید کنندگان بدهید تا آنها مجبور نباشند برای گرفتن پاسخ سوال هایشان به جای دیگری مراجعه کنند.
- ۴- شیوه های مختلف پرداخت را در فروشگاه اینترنتی خود داشته باشید. افراد مختلف سلیقه مختلفی دارند و دوست دارند هنگام خرید اینترنتی به شیوه های مورد نظر هزینه های خرید خود را پرداخت کنند.
- ۵- شیوه های حمل و نقل و تحویل مختلفی را در فروشگاه اینترنتی خود داشته باشید و اجازه دهید مشتریان شما هنگام خرید اینترنتی خودشان شیوه های مورد نظر خود





را انتخاب کنند.

۶- در فروشگاه اینترنتی سبد خرید باید در دسترس مشتری باشد تا بتواند به آن دسترسی راحتی داشته باشد.

۷- یک فروشگاه اینترنتی باید لیست قیمت به روزی داشته باشد. بسیاری از مشتریان حوصله ندارند در سایت بگردند و می خواهند به سرعت قیمت ها را مشاهده کنند.

۸- برای احترام به مشتری بخش پیگیری سفارشات را در فروشگاه اینترنتی خود فعال کنید و پس از فروش اینترنتی مشخص کنید سفارش مشتری در چه مرحله ای است، در این حالت مشتری احساس بهتری از این خرید اینترنتی خواهد داشت و حس می کند شما به او بی توجهی نکرده اید.

۹- اجناس تمام شده را از فروشگاه اینترنتی خود حذف نکنید. اگر موجودی انبار شما به پایان رسیده بهتر است آن را مشخص کنید.

۱۰- در فروشگاه اینترنتی امکان دیدن و لمس کردن کالا از نزدیک وجود ندارد پس تصاویر باید این وظیفه را بر دوش بکشند و بتوانند نظر مخاطب را جلب کند. سعی کنید





تصاویر جذاب، باکیفیت و در عین حال با حجم کم از زوایای مختلف از محصولات خود منتشر کنید.

۱۱- فروشگاه اینترنتی باید ریسپانسیو بوده در کامپیوتر، لپ تاپ، موبایل و تبلت به خوبی دیده شود.

۱۲- برای جلب اعتماد کاربران می توانید از نماد الکترونیک در فروشگاه اینترنتی خود استفاده کنید.

۱۳- انتخاب نام و دامنه مناسب که به راحتی به ذهن سپرده شود و در عین حال بیانگر فعالیت های و خدمات فروشگاه اینترنتی باشد از اهمیت بالایی برخوردار است.

۱۴- انتخاب هاست مناسب و تکنولوژی های به کار رفته در برنامه نویسی و پشتیبانی فروشگاه از اهمیت بالایی برخوردار است.

۱۵- طراحی قالب فروشگاه اینترنتی باید ساده و به دور از پیچیدگی باشد. مشتری باید هنگام خرید اینترنتی احساس آرامش کند نه اینکه آشفته و سر در گم شود.

۱۶- مشتری مایل است در کمترین زمان به صفحه کالا و خدمات مورد نظر هدایت شود



پس دسته بندی های کلی تری انتخاب کنید و از منوهای تو در تو و پیچیده در فروشگاه اینترنتی خود استفاده نکنید.

۱۷- از شلوغ بازی و به کار بردن فونت های متنوع و رنگ های متنوع در معرفی محصولات خودداری کنید تا فروشگاه اینترنتی تمیزتری داشته باشید.

۱۸- مشتریان برای پیدا کردن کالا و خدمات خود ممکن است با مشکلی مواجه شوند یا هنگام خرید آنلاین نیاز به راهنمایی داشته باشند، در یک فروشگاه اینترنتی مشخصات تماس یا لینک به بخش پرسش های متداول، پشتیبانی و ارتباط با ما باید در جای مناسبی قرار گیرد و پیدا کردن و دسترسی به آن آسان باشد.





۱۱ نکته مهم در راه اندازی کسب و کار اینترنتی

کسب و کار اینترنتی ترکیبی از مهارت، دانش و خلاقیت در بستر فضای مجازی است که بتواند نیازهای بخشی از افراد جامعه را برطرف کند. به زبان ساده به هر نوع فعالیتی که منجر به کسب درآمد از طریق اینترنت شود، کسب و کار اینترنتی گفته می شود. این فعالیت می تواند فروش محصولات، واسطه گری، ارائه خدمات، ارائه مشاوره، آموزش، سخنرانی یا هر فعالیتی که به درد دیگران بخورد باشد.

آغاز کسب و کار اینترنتی نسبت به سرمایه گذاری برای راه اندازی کسب و کارهای فیزیکی ریسک کمتری دارد و با توجه به فراوانی کاربران اینترنت، احتمال دست یابی به مشتریان بالقوه بیشتری وجود دارد. شما با داشتن ایده خوب، مهارت های ارتباطی، راه اندازی وب سایت و ارائه خدمات با کیفیت می توانید یک کسب و کار اینترنتی را ظرف چند روز راه اندازی کنید. اسنپ، دیوار، دیجی کالا، آپارات و... نمونه های کسب و کارهای اینترنتی هستند که ایده آنها با استقبال کاربران مواجه شده و به سرعت رشد کردند.

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی به نکات زیر توجه کنید.



۱- ایده خوبی داشته باشید

داشتن فکر و ایده مناسب مهمترین گام در راه اندازی کسب و کار اینترنتی محسوب می شود. اگر ایده خوب و ناب داشته باشید و خدماتی بدهید که به درد دیگران بخورد می توانید به سرعت کسب و کار اینترنتی خود را گسترش دهید و درآمد خوبی کسب کنید.

۲- کاری را بکنید که دوست دارید

شناسایی توانایی ها خود، فعالیت هایی که به آن علاقه دارید و فعالیت هایی که با آن آشنایی کافی دارید بسیار مهم است. در مسیر راه اندازی و رشد هر کاری ممکن است موانع و فراز و نشیب های زیادی وجود داشته باشد پس بهتر است سراغ کارهایی بروید که با آن آشنایی کافی دارید و می توانید به راحتی موانع پیش رو را پشت سر بگذارید. عدم آشنایی با کاری که شروع کرده اید می تواند پیشرفت شما را به تاخیر اندازد.





۳- بازار تقاضا را بسنجید

قبل از اینکه یک کسب و کار اینترنتی راه بیندازید باید راجع به میزان تقاضا درباره کالا و خدماتی که ارائه می کنید تحقیق کنید. اگر یک ایده خوب داشته باشید و تقاضای خوبی برای فعالیت های شما وجود داشته باشد احتمال موفقیت شما بالاست.

۴- تحقیق کنید

در مورد شرایط کسب و کار اینترنتی خود، رقبا و مشتریان تان و وجه تمایز محصولات و خدمات تان با رقبا تحقیق کنید و به این سوال پاسخ دهید که مشتری چرا باید محصولات یا خدمات شما را نسبت به رقبایتان بخرد؟

۵- با برنامه ریزی حرکت کنید

برای اینکه بتوانید کسب و کار اینترنتی موفق داشته باشید باید با برنامه حرکت کنید و اهداف بلند مدت، میان مدت و کوتاه مدت خود را مشخص کنید.





۶- از شیوه های مختلف بازاریابی استفاده کنید

برای بازاریابی کسب و کار اینترنتی خود به یک شیوه قناعت نکنید و سعی کنید شیوه های مختلف بازاریابی را بیازمایید تا بهترین ها را انتخاب کنید. در این راه می توانید از مشاوره دیگران بهره بگیرید.

۷- سایت مناسبی داشته باشید

هنگام بازاریابی و تبلیغات شما باید مشتریان را به جایی هدایت کنید. شبکه های اجتماعی معمولا امکانات محدودی دارند و نمی توانند همه نیازهای شما را برآورده کنند پس بهتر است به فکر طراحی وب سایت باشید. مالکیت وب سایت در اختیار شماست و همیشه امکان تغییر امکانات مطابق با نیازهای خود را خواهید داشت و می توانید آن را تبدیل به فروشگاه آنلاین محصولات و خدمات خود کنید.





۸- اطلاع رسانی و تبلیغات را فراموش نکنید

هر کسب و کار اینترنتی برای جذب بیشتر مشتریان نیاز به اطلاع رسانی و تبلیغات دارد. از هر فرصتی برای اطلاع رسانی و تبلیغات کارتان استفاده کنید.

۹- از شبکه های اجتماعی استفاده کنید

شبکه های اجتماعی را فراموش نکنید و به عنوان مکمل وب سایت در اطلاع رسانی، بازاریابی و تبلیغات از شبکه های اجتماعی بهره بگیرید و مخاطبانتان را از شبکه های اجتماعی به سمت سایت خود هدایت کنید.

۱۰- مشتریان سرمایه اصلی هستند

مشتریان شما سرمایه های اصلی کسب و کار اینترنتی شما هستند و می توانند بهترین تبلیغ کننده برای شما باشند. به مشتریان خود وفادار باشید و خدمات مطلوبی به آنها ارائه دهید.





۱۱- شناخت فرصت های پول ساز

اینترنت به خودی خود سرشار از فرصت های فراوان برای کسب درآمد است، مهم این است که این فرصت ها را بشناسید و برای آن برنامه ریزی کنید. مهم نیست کسب و کار اینترنتی خود را در بالا یا پایین شهر، شهر یا روستا، دفتر یا خانه راه می اندازید و مدیریت می کنید، مهم آن است که خدمات مناسبی ارائه دهید و مشتریان تان را راضی نگه دارید.





فصل دوم - سایت های رسانه پرداز

۵۰

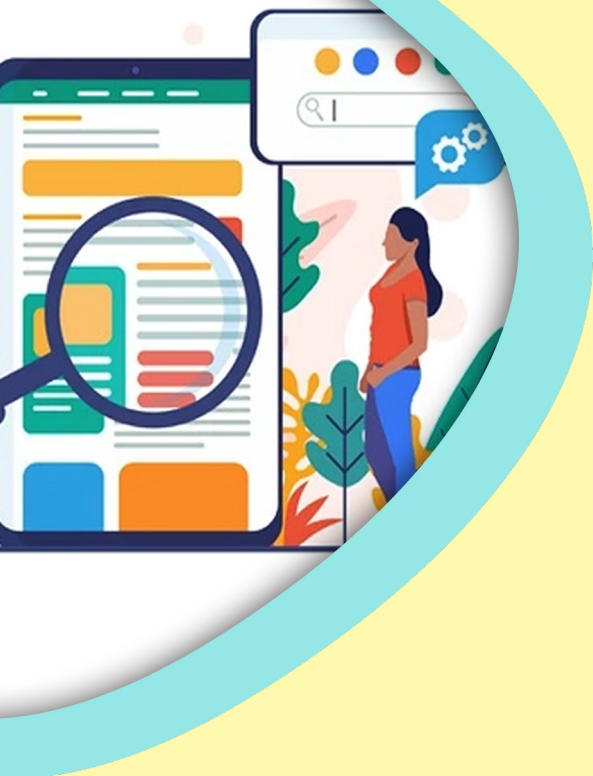
رسانه پرداز

rasanehpardaz.com





برخی ویژگی های وب سایت های رسانه پرداز



- ۱- طراحی وب سایت بر اساس نیازهای مشتری
- ۲- بهینه سازی شده برای موتورهای جستجو
- ۳- امنیت بالای سایت های طراحی شده
- ۴- قرارگرفتن در نتایج بالای گوگل نسبت به سایت های مشابه
- ۵- مدیریت آسان وب سایت بدون نیاز به دانش فنی
- ۶- طراحی ریسپانسیو و سازگار با موبایل، تبلت، لپ تاپ، کامپیوتر
- ۷- مناسب برای نمایش در کلیه سیستم های ویندوز، اندروید، iOS و ...
- ۸- امکان ارتقا امکانات سایت با توجه به نیازها در هر زمان
- ۹- سازگاری با انواع مرورگرها
- ۱۰- امکان قرار دادن محتوا (متن، تصویر و فیلم) به تعداد نامحدود
- ۱۱- دارای کنترل داخلی کلی و پیشرفته
- ۱۲- تعریف مدیران و سطح دسترسی آنها
- ۱۳- امکان تغییر قالب سایت بدون نیاز به دانش فنی





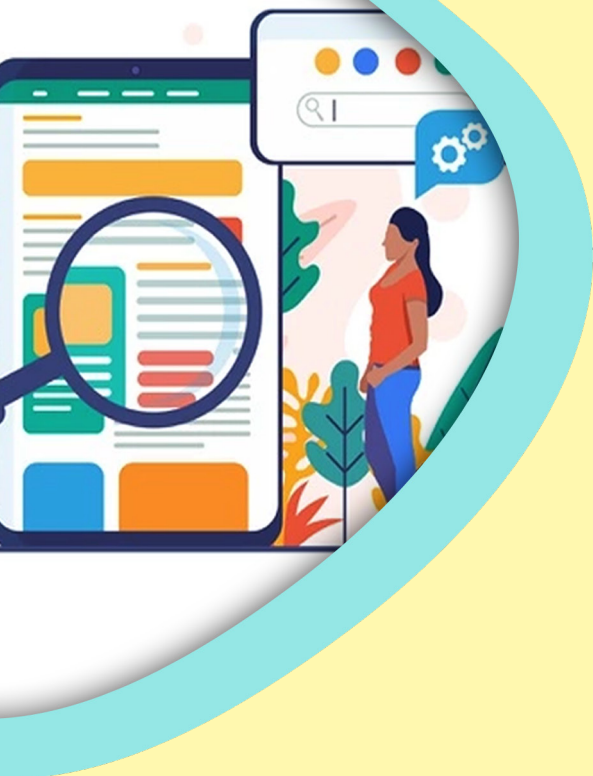
-
- ۱۴- امکان تعریف قالب های مختلف برای بخش های مختلف وب سایت
 - ۱۵- امکان تغییر طراحی صفحات بدون نیاز به دانش فنی
 - ۱۶- قابلیت افزودن منو و زیر منو به صورت نامحدود
 - ۱۷- دارای اسلایدرهای حرفه ای با قابلیت افزودن بی نهایت عکس و تبلیغ
 - ۱۸- امکان تعریف نمایش پیام های خاص در تاریخ های مورد نظر
 - ۱۹- امکان دسترسی به گزارش کار مدیران برای مدیر اصلی
 - ۲۰- دارای موتور جستجوی داخلی





برخی امکانات وب سایت های رسانه پرداز

دارای انواع قالب، منو و اسلاید شو با امکان تغییر شکل و شمایل آنها
امکان طراحی بخش ها و صفحات وب سایت و کم و زیاد کردن و چینش المان های
صفحه
قابلیت ایجاد صفحات مختلف مستقل از بخش های وب سایت به تعداد نامحدود
امکان ایجاد و طراحی لندینگ پیج (landing page) یا صفحه فرود
امکان ایجاد فرم های متعدد مورد نیاز توسط فرم ساز و دریافت فرم ارسال شده در
ایمیل و یا بانک اطلاعاتی وب سایت
قابلیت ایجاد چارت های مورد نیاز با چارت ساز
امکان نمایش وب سایت با چند آدرس
امکان اضافه کردن تبلیغات به صورت متنی، بنر، ویدئو و فلش و نمایش تبلیغات در
زمان و مکان تعیین شده به تعداد نامحدود
فروشگاه آنلاین با سیستم خرید و پرداخت آسان و امکانات فراوان برای محصولات و
خدمات فیزیکی و دانلودی





دارای پنل مدیریت سایت کاملا فارسی برای اضافه کردن مطالب، تصاویر، فایل ها، قالب بندی و... بدون نیاز به آشنایی با زبان های برنامه نویسی

قابلیت افزودن اخبار به تعداد نامحدود

امکان معرفی خدمات و محصولات به صورت نامحدود

امکان اضافه کردن فایل با فرمت های مختلف در بانک فایل (مرکز دانلود) به تعداد نامحدود

امکان ایجاد مجموعه به تعداد نامحدود

امکان اضافه کردن مقالات، گزارش، گفتگو و یادداشت برای نسخه اطلاع رسانی به تعداد نامحدود

قابلیت اضافه کردن پرسش های متداول

امکان نمایش و پخش فایل های ویدئویی و فیلم

امکان پخش فایل های صوتی

امکان نمایش فایل های فلش





قابلیت قراردادن مطالب آموزشی در مرکز آموزش
سامانه پشتیبانی آنلاین (سیستم تیکتینگ) با امکان تعریف نامحدود موضوع و
دپارتمان‌های پاسخگو
امکان گردآوری و به روز رسانی خودکار وب سایت با سامانه هوشمند اخبار با امکان ثبت
محتوا در موتورهای جستجو
امکان به روز رسانی خودکار وب سایت به وسیله سامانه خودکار خبر رسانی با امکان
ثبت محدود محتوا در موتورهای جستجو
قابلیت ایجاد بخش راهنما
امکان دریافت مدارک مورد نیاز کاربران به صورت آنلاین
ثبت نام و فعال سازی عضویت اعضا به صورت آنلاین با امکان نمایش اطلاعات کاربران
برای مدیر
امکان تغییر نام بخش ها و صفحات
تعریف مدیران و سطح دسترسی آنها (در حالت پیش فرض تک کاربره بوده و امکان





ارتقا به تعداد کاربران (مدیران) مورد نیاز را دارد.)
امکان عضویت در خبرنامه ایمیلی (ارسال خبرنامه به زودی)
قابلیت عضویت در خبرنامه پیامکی و ارسال خبرنامه
دارای ۷۵ مدل منوی افقی و عمودی با امکان تغییر رنگ بندی و شکل و شمایل آنها و
چینش آسان منوها
دارای ۲۰ قالب با طرح های مختلف با امکان تغییر شکل و شمایل آنها و چینش و تغییر
آسان قالب ها (۵۰ قالب در حال آماده سازی می باشد که به مرور اضافه می شود)
دارای ۲۱ مدل افزونه اسلاید شو و نیوز تیکر با امکان تغییر شکل و شمایل آنها و تعریف
نوع نمایش محتوا
بهینه سازی برای موتورهای جستجو
دارای نقشه سایت
دارای آر اس اس
نمایش وضعیت هاست





امکان ایجاد و مدیریت ایمیل به تعداد مورد نیاز بر اساس ظرفیت هاست
امکان نمایش وب سایت با چند آدرس (پارک دامنه های متعدد بر اساس ظرفیت
هاست)
امکان حذف و تغییر پا صفحه
فرم های مجزا برای اضافه کردن کتاب، سی دی، سایر کالاها و خدمات، کتاب دیجیتال،
فایل ویدئو، موزیک، فایل و نرم افزار
امکان موضوع بندی محصولات با قابلیت مشاهده محصولات هر موضوع بر روی اسلایدر
امکان فروش کالا، خدمات و فایل های دانلودی
امکان تایید دستی و تایید خودکار سفارش پس از پرداخت
امکان پرداخت هزینه سفارش از طریق پرداخت به پیک، فیش واریزی، اعتبار، درگاه
بانک پارسیان، درگاه بانک سامان، درگاه بانک ملی، درگاه بانک پاسارگاد، درگاه بانک
ملت، درگاه زرین پال، درگاه سیزیپی، درگاه نکست پی، درگاه پی پینگ، درگاه وب پی،
درگاه پارس پی، درگاه پی، درگاه بیت پی، درگاه آی دی پی و درگاه زیبال





امکان تعریف انواع مختلف شیوه های حمل و ارسال کالا
امکان افزایش اعتبار توسط خود مشتری و یا مدیر
امکان تعریف مالیات، عوارض و سایر هزینه ها
قابلیت تعریف شماره حساب ها و راهنمای خرید
قابلیت تعریف تخفیف های عمومی، تخفیف میزان اعتبار، تخفیف میزان خرید، کوپن
تخفیف تک کاربره و گروهی و تخفیف انگیزشی در ۱۷ شیوه مختلف
قابلیت تخصیص تخفیف های مختلف برای مشتریان، نمایندگان و بازاریابان سایت
ثبت تاریخچه سفارشات و خرید ها
امکان مشاهده ریز فاکتورها
دارای سبد خرید با قابلیت تغییر تعداد محصولات و خدمات انتخاب شده
امکان نمایش رهگیری سفارش از تولید و آماده سازی تا تحویل سفارش برای هر خرید
قابلیت اتصال به سرویس های خرید پستی
نمایش جزئیات سفارش





مشاهده جزئیات خریده‌ها و اطلاعات مشتری در پنل مدیریت
امکان تعریف متن درباره ما و مشخصات تماس
امکان افزودن آلبوم تصاویر به تعداد نامحدود
بایگانی مطالب در همه بخش‌ها به صورت تفکیک شده
امکان موضوع بندی مطالب و محصولات در همه بخش‌ها
قابلیت ثبت نظر بینندگان سایت برای محصولات و مطالب
واکنشگرا و مناسب برای نمایش در کلیه سیستم‌های ویندوز، اندروید، iOS و ...
امکان تعیین کلمات کلیدی برای محصولات و مطالب برای یافتن سریع تر مطالب مرتبط
امکان تعریف چند هدر و فوتر سایت برای بخش‌های مختلف
نمایش پنجره پیام فوری هنگام باز کردن صفحه سایت
...و





مشخصات فنی

استفاده از زبان برنامه نویسی قوی php که بر طبق آمار حدود ۸۰ درصد سایت های دنیا با این زبان برنامه نویسی شده اسند.
استفاده از پایگاه قدرتمند mysql
بهره گیری از سرورهای قدرتمند لینوکس
استفاده از سرور ابری
استفاده از سیستم عامل cloudlinux
استفاده از وب سرور Lightspeed
استفاده از کنترل پنل cpanel
html - css - javascript - jquery - bootstrap - ajax



۶۰

رسانه پرداز

rasanehpardaz.com





پشتیبانی از درگاه های بانکی و پرداخت یاری



بانک ملت



بانک پاسارگاد



بانک ملی



بانک سامان



بانک پارسیان



وب پی



پی پینگ



نکست پی



سیزی پی



زرین پال



زیبال



آی دی پی



بیت پی



پی



پارس پی



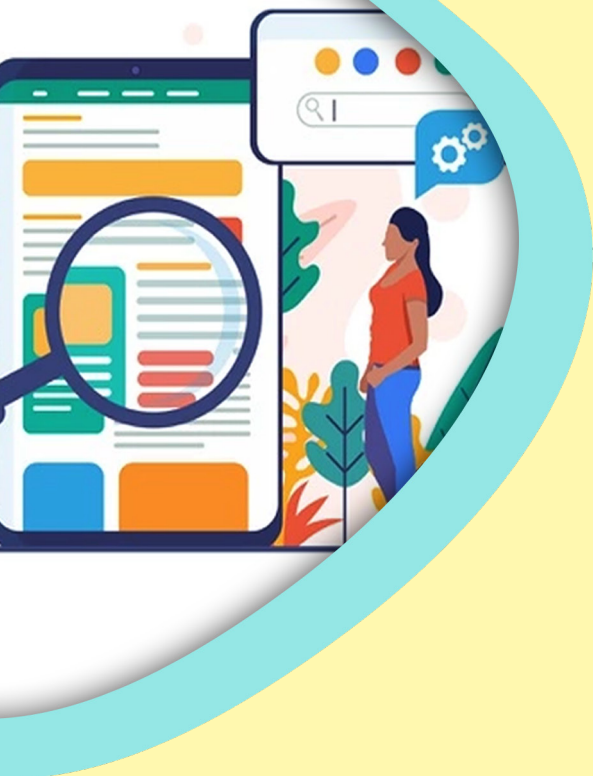
هزینه طراحی سایت چقدر است؟

هزینه طراحی سایت به عوامل مختلفی بستگی دارد. نوع سایت، امکانات، سیستم مدیریت محتوا، نوع برنامه نویسی، کیفیت هاست، پشتیبانی، توسعه پذیری، طراحی گرافیک، سئوی سایت، اشراف به کدهای برنامه و... هزینه های طراحی همچنین به قیمت تمام شده برای شرکت، هزینه های جانبی و جاری شرکت، میزان حاشیه سود و... بستگی دارد.

با توجه به موارد بالا هزینه طراحی سایت از چند صد هزار تومان تا چند ده و یا حتی چند صد میلیون تومان می تواند متغیر باشد.

فعالیت ما به طور تخصصی در زمینه برنامه نویسی می باشد و مانند برخی تولید کنندگان، بدون واسطه خدماتمان را ارائه می کنیم، همچنین ما تا حد امکان با کاهش هزینه های جاری و جانبی و کاهش و یا حذف حاشیه سود، هزینه خدمات خود را پایین نگه داشتیم تا برای مصرف کننده به صرفه باشد.

وجه تمایز ما با بسیاری از شرکت هایی که سایت های آماده را با هزینه گزاف و چندین برابر قیمت متعارف به مشتریان می فروشند، همین است.





برای مشاهده ریز امکانات بسته ها و قیمت آنها به قسمت تعرفه ها و لیست قیمت مراجعه نمایید.

فروشگاه

ماهیهانه از: ۳۶,۰۰۰ تومان
سالیهانه از: ۳۹۵,۰۰۰ تومان
دائمی از: ۱,۴۴۴,۰۰۰ تومان

سایت

ماهیهانه از: ۳۴,۰۰۰ تومان
سالیهانه از: ۳۷۸,۰۰۰ تومان
دائمی از: ۱,۳۸۲,۰۰۰ تومان

برنامه نویسی اختصاصی

از: ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان





رسانه پرداز

طراحی سایت، سامانه پیامک، تبلیغات



۰۲۱ - ۲۸۴ ۲۵ ۸۳۳



rasanehpardaz.com

rp365.ir



۰۹۳۵۷۹۳۹۵۷۳