

طراحی سایت حرفه ای را از کجا باید شروع کنم؟

شما درباره طراحی سایت حرفه ای چه تصویری دارید؟ فکر میکنید باید از اول یک سایت یا اپلیکیشن کامل و حرفه ای و بدون نقص راه اندازی کنید؟

بیشتر کسانی که در دنیای دیجیتال شکست می خورند کسانی هستند که می خواهند کاملترین و بی عیب ترین سایت را طراحی کنند. نکته اصلی در شروع یک کسب و کار این هست که شما باید در درجه اول یک شروع سریع و کوچک داشته باشید.

اگر شما به عنوان یک کارآفرین تصمیم دارید در دنیای اینترنت یک کسب و کار راه اندازی کنید بعد از اینکه 4 سوال اصلی را پاسخ دادید و مطمئن شدید ارزشی برای فروش به تعدادی از انسان های روی کره زمین دارید که می تواند مشکلی از آنها حل کند حالا باید به شروع سریع و کوچک داشته باشید چطور؟

باید با کمترین هزینه، در کمترین زمان و با کمترین امکانات کار را شروع کنید.
مثلا:

شما یک مربی بدنسازی هستید و می خواهید بصورت آنلاین برنامه ورزشی و غذایی بدید به کسانی که در این رشته فعالند یا می خواهند وارد این رشته بشوند.

فکر اول: من باید یک اپلیکیشن کامل داشته باشم که افراد در آن ثبت کنند و بعد فرم مربوط به مشخصات شخصی و بدنی خودشان را وارد کنند و بعد اکانت ماهیانه یا سالیانه بخرند و برنامه را تحویل بگیرند

فکر دوم: من یک سایت WordPress طراحی میکنم و اونجا مطالب مهم و مفید ورزشی همراه با فیلم قرار میدهم تا افراد با شماره های روی سایت تماس بگیرند و من برنامه ورزشی و غذایی را از طریق واتس آپ در اختیارشون بزارم.

فکر سوم: من یک پیج اینستاگرام میسازم و هر روز برنامه ورزشی خودم همراه با تغذیه روزانه ام را اونجا استوری و پست میکنم تا مخاطب من و ببینه و بهم اعتماد کنه و بیاد دایرکت و از من برنامه بخواد.

زمانی که شبکه های اجتماعی شبیه به اینستاگرام هنوز شکل نگرفته بود اکثر افراد از فکر اول و دوم استفاده میکردند ولی در حال حاضر بهترین راه حل برای معروف شدن همین شبکه های اجتماعی هست که فقط شما باید اونجا تولید محتوا جذاب و خوبی داشته باشید تا بتونید دیده بشید و در رقابت شدیدی که وجود داره حرفی برای گفتن داشته باشید. به این راه حل میگند شروع سریع و کوچک
حالا ممکنه کسب و کارهایی باشند که در اینستاگرام مخاطبی ندارند مثله فروش لوله اتصالات ساختمانی

همانطور که قبلا هم گفتیم 70 درصد مشتری های صنعتی در گوگل به دنبال فروشنده یا خریدار خود هستند بنابراین شما باید فکر دوم را اینجا پیاده کنید و البته در فکر دوم هم نباید به فکر ایجاد سایت فروشگاهی باشید چون در این مورد خاص کسی حاضر نیست محصول شما را آنلاین خریداری کنه!!

ولی چه زمانی میتوانم فکر اول را پیاده کنم؟؟

بهبتره بدونید فکر اول کم کم داره منسوخ میشه !! چرا که بهترین راه فروش قرارگرفتن در شبکه ای از خریداران و فروشندگان است. همه ما میدونیم که برای خریدن هر کالایی در بازار، باید به یک خیابان مشخص مراجعه کنیم که جمعی از فروشنده ها آنجا مغازه دارند. همین مساله در دنیای اینترنت هم وجود داره و شما ترجیح میدید به سایتی مراجعه کنید که تعداد زیادی فروشنده و خریدار در فضای کاملا رقابتی در کنار هم کار میکنند و از این طریق شما میتونید نتیجه بهتری کسب کنید و کالای مرغوب تر و با قیمت مناسب تری بخرید.

پس اگر خیلی ایده آل گرا هستید و دوست دارید فکر اول را پیدا کنید باید سعی کنید سایت و اپلیکیشنی را پیاده سازی کنید که جمعی از فروشنده ها و خریداران را در خودش داشته باشه مثله شبکه های اجتماعی موجود دیجی کالا، با سلام و ... و برای این کار نیاز دارید:

1- تیم حرفه ای برنامه نویسی و طراحی سایت داشته باشید.

2- بودجه کافی برای یک زمان بلند مدت تهیه کنید.

3- تلاش مداوم و خستگی ناپذیر

پس لطفا برای طراحی سایت خیلی ایده آل گرا نباشید فقط کافیه در دنیای اینترنت حضور داشته باشید و به نحو احسن تولید محتوا کنید و با صبر و حوصله در طول زمان نتیجه دلخواهتون را کسب کنید.