مزایای داشتن وب سایت

شرکت مدیران برتر

۰۲۱-۲۸۴۲۳۴۳۴

۰۲۱-۲۸۴۲۷۹۹۱

شرکت مدیران برتر

شما لایق برترین ها هستید

سرفصل ها

لزوم داشتن وب سایت و اطلاعات اولیه مورد نیاز ۳
وب سایت چیست ؟..... ۳
آیا مشتریان من در اینترنت هستند؟..... ۴
من پیج اینستاگرام(Instagram) دارم و نیازی به داشتن سایت ندارم..... ۴
هزینه های طراحی و راه اندازی وب سایت گران است ۵
مزایای داشتن وب سایت اختصاصی ۵
مردم مهمترین نیاز های خود را در اینترنت جستجو می کنند..... ۵
داشتن وب سایت به کسب و کارتان اعتبار می بخشد..... ۵
فروش محصولات و خدمات بدون محدودیت زمانی و مکانی ۶
صرفه جویی در هزینه ها ی راه اندازی، خدمات و فروش..... ۶
بازاریابی اینترنتی..... ۶
برقراری ارتباط با مشتری ۶
مشتریان هدفمند ۷
برند سازی ۷
جمع آوری اطلاعات مشتریان ۷
جمع بندی نهایی ۷

لزوم داشتن وب سایت و اطلاعات اولیه مورد نیاز

در این مقاله می خواهم به دلایل لزوم داشتن وب سایت و اینکه چه افراد و چه کسب و کارهایی نیاز به داشتن وب سایت دارند و منافع آن چیست، بپردازم.

در مقاله شماره بعدی، به اصطلاحات و توضیح و مواردی که باید در مورد وب سایت بدانید و اینکه چگونه یک وب سایت خوب و مفید داشته باشیم و چه اشخاص و شرکت هایی صلاحیت طراحی و کد نویسی وب سایت ما را دارند می پردازم.

وب سایت چیست ؟

شما برای راه اندازی یک کسب و کار در دنیای سنتی اولین کاری که می کنید، اقدام به خرید یا کرایه یک محل برای کسب و کار خود می باشید و یکی از مهمترین مواردی که در تهیه محل کسب و کار در نظر می گیرید این است که محل مذکور در گذر مخاطبان و مشتریان شما باشد و اینکه به اندازه کافی فضای آن محل جهت تردد، عبور و مرور مشتریان و جلب توجه آن ها مناسب باشد.

وب سایت نیز همان محل کسب و کار شما در دنیای اینترنت است .

یک سری صفحات که اطلاعات شما، کسب و کار شما، محصولات و خدمات شما را در قالب های متن، تصویر، ویدئو، صوت و گرافیک به مشتری ارائه می دهد.

البته این قابلیت مازاد که اطلاعات و روند صفحات در صورت طراحی و مشاوره مناسب در نقش یک فرد فروشنده فعال و حرفه ای نیز تا به فروش رساندن محصولات، مشتریان را هدایت می کند.

آیا مشتریان من در اینترنت هستند؟

مشتری ها همان مردم هستند که مشاغل و نیاز های متفاوت دارند، برای پاسخ به این سوال نگاهی به میزان حضور مردم در اینترنت و یا به عبارتی ضریب نفوذ اینترنت در ایران و جهان بیندازیم.

تعداد ایرانی های عضو شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام، واتساپ، تلگرام، تویتر، فیس بوک و ... ۵۹/۳۶ میلیون نفر است و ضریب نفوذ اینترنت در ایران ۸۷/۷٪ می باشد.

تعداد کاربران جهانی استفاده کننده از اینترنت بالغ بر۴/۷۹ میلیارد نفر است .

با نگاهی به این آمار متوجه می شوید که بزرگتر از بازار اینترنت وجود ندارد و اینترنت بزرگ ترین بازار بزرگ موجودی است که هر روز در حال گسترده تر شدن، پر رنگ تر شدن می باشد و شما با نداشتن وب سایت خودتان را از این بازار بزرگ و عظیم حذف کرده اید و در نتیجه از سهم معاملات این بازار محروم شده اید.

من پیج اینستاگرام(Instagram) دارم و نیازی به داشتن سایت ندارم.

تعداد مشترکان و کاربران ایسنتاگرام و سایر شبکه های اجتماعی (Social Media) بسیار بالا است و کسانی که نحوه صحیح فعالیت در این رسانه ها را بدانند، می توانند پیشرفت خوبی داشته و درآمد های سرشاری را کسب نمایند، اما :

کسانی که برای کسب و کار خود سایت اختصاصی ندارند و فقط در چنین رسانه هایی صرفاً فعالیت می کنند مانند کسانی هستند که یک غرفه را به صورت امانی و بدون هیچ ضمانتی در ماندگاری در فروشگاه فرد دیگری دارد و هیچ تضمینی نمی باشد که در یک لحظه تمام زحمات آنها در آن رسانه ها با عوامل متفاوتی و بسیاری چون: جمع آوری رسانه توسط ارائه دهنده، تحریم، گزارش رقبا و بلاک شدن صفحه و رسانه، طرح صیانت و طرح های مشابه، یا هزاراناحتمال دیگر از بین برود و آن را از دست بدهند.

لذا عقل سلیم حکم می کند که مقدم بر همه آن ها شما وب سایت اختصاصی با مالکیت خود را داشته باشید و البته کار کردن و حضور در رسانه های دیگر که می توانند باعث پیشرفت شما ، معرفی شما و سوق دادن مشتریان به وب سایت خودتان شود لازم و ضروری است و بسیار می تواند به شما کمک کند و در راستای کسب درآمد و برند سازی و حذف هزینه ها موثر باشد.

هزینه های طراحی و راه اندازی وب سایت گران است

در گام اول لازم می بینم دیدگاه شما را در این زمینه تصحیح کنم و بگویم باید به جای نام هزینه باید از کلمه « سرمایه گذاری » استفاده کنید، زیرا راه اندازی دفتر و محل کسب و کار همیشه جزء سرمایه گذاری حساب می شود.

در گام دوم باید گفت که مبلغ لازم جهت سرمایه گذاری و ایجاد و داشتن یک دفتر و شعبه و حضور در بزرگترین بازار دنیا که هر روز در حال گسترش است و از طرف دیگر هر روز نیز دنیای کسب و کار سنتی و مغازه و شرکت داری سنتی کم رنگ تر می شود، بسیار بسیار، پائین تر است و البته شما با داشتن اطلاعات لازم و شناخت کافی می توانید شرکت ها و افراد معتبر و حرفه ای را بیابید که با هزینه های مناسب و کار حرفه ای وب سایت شما را راه اندازی کنند .

مزایای داشتن وب سایت اختصاصی

مردم مهمترین نیاز های خود را در اینترنت جستجو می کنند.

همانطور که در مقدمه هم گفته شد، امروز درصد بسیار بالایی از مردم با استفاده از تلفن های همراه، اینترنت ثابت در منزل و محل کار دسترسی سریع و بلادرنگ به اینترنت دارند و در اولین لحظه که نیاز به محصول یا خدمتی داشته باند و یا سوالی در ذهنشان خطور کنند سریعا آن را از موتور سرج هایی چون گوگل (Google.com) ، و سایت های مختلف جستجو می نمایند و اولین معرفی ها را کلیک کرده و درصد بسیاری نیز منجر به خرید می شود.

داشتن وب سایت به کسب و کارتان اعتبار می بخشد.

در گذشته داشتن وب سایت یک مزیت بود ولی امروز داشتن آن و حضور در فضای اینترنت یک لازمه و بایسته است که به معنای اعتبار شما و همگام بودن شما و کسب و کارتانبا دنیای روز و تکنولوژی، و قدیمی و سنتی نبودن، دانش، خدمات و محصولات شما است.

فروش محصولات و خدمات بدون محدودیت زمانی و مکانی

با داشتن یک وب سایت، در واقع دفتر شما در بزرگترین بازار ایران و جهان به صورت ۲۴ ساعت در شبانه روز و ۷ روز هفته در حال فعالیت، معرفی و فروش است و افراد از هر کجای ایران و جهان، در هر ساعتی از شبانه روز می توانند وارد وب سایت شما بشوند، اطلاعات کسب کنند و خرید نمایند.

صرفه جویی در هزینه ها ی راه اندازی، خدمات و فروش

هزینه های راه اندازی و توسعه کسب و کار در اینترنت و وب سایت بسیار پائین تر از حالت سنتی است و حتی بسیاری از افراد که دارای سرمایه نیستند می توانند کسب و کارهای خود را با طراحی و راه اندازی وب سایت راهاندازی نمایند و درآمدهای عالی و سرشاری داشته باشند.

از طرف دیگر نیز وب سایت شما همانند یک فروشنده حرفه ای به صورت ۲۴ ساعته شبانه روز بدون هزینه های بیمه، و پورسانت و حقوق و غیره و به صورت خستگی ناپذیر فعالیت می نماید.

بازاریابی اینترنتی

هزینه های بازاریابی اینترنتی و معرف در دنیای اینترنت بسیار کمتر از هزینه های بازاریابی سنتی است. برای مثال هزینه یک استند در جاده های برون شهری که خودش بسیار ارزان تر از درون شهری است امروزه ماهیانه حداقل ۱۵،۰۰۰،۰۰۰ تومان می باشد و اینکه تا چه حد مشتریان هدف ما آن تبلیغ را ببینند نیز خود جای سوال است ولی شما با مبالغ بسیار پایین تری می توانند مشتریان هدفمند خود را در دنیای اینترنت پوشش داده و به سمت خود جذب نمائید.

برقراری ارتباط با مشتری

در دنیای اینترنت مشتریان به راحتی نظرات خود را راجع به محصولات و خدمات شما در قالب های انتقاد و پیشنهاد به شما ارائه می دهند.

مشتریان هدفمند

از آنجایی که مشتریان و افراد به شما و سایت شما از طریق جستجو و معرفی گوگل و موتور سرچ ها دسترسی پیدا کرده اند، لذا مشتریان هدفمند شما می باشند و اگر وب سایت شما حرفه ای و هوشمندانه طراحی شده باشد، قطعا آن محصول و خدمات توسط بازدید کننده ها خریداری خواهد شد.

برند سازی

شما با داشتن وب سایت، کسب و کار خود را به هزاران مشتری معرفی می کنید و می توانید برای خود و کسب و کارتان شهرت و اعتبار به دست بیاورید.

اعتبار آن را افزایش داده و با این افزایش، میزان معرفی شما توسط موتور سرچ ها و افراد، افزایش، و برند شما مستحکم و فروش شما تثبیت می شود.

جمع آوری اطلاعات مشتریان

در کسب و کارهای سنتی یک مشتری را ممکن است دیگر هرگز نبینید و نتوانید با او ارتباط مجدد برقرار کنید و او را برای خود حفظ کنید، اما در وب سایت و کسب و کار آنلاین خودتان، از مشتری در هنگام یا حتی در زمان مراجعه به وب سایتتان می توانید شماره همراه، ایمیل و اطلاعات او را دریافت کنید و تا سال ها با او در ارتباط باشید و آن مشتری را برای خود حفظ کنید.

جمع بندی نهایی

در این مقاله به اهمیت داشتن یک وب سایت و مزایای آن پرداختم در صورتی که می خواهید کسب و کار جدیدی راه بیندازید و سرمایه ای ندارید، یا کسب و کار خودتان را دارید و می خواهید بقای آن را تضمین نمائید و همگام با جامعه و تکنولوژی و رفتار مشتریان پیش بروید، هزینه های خود را در بخش های نیرو های انسانی، بازاریابی، تبلیغات و غیره کاهش دهید، حجم بسیار زیاد مشتریان را جلب کنید و درآمد بالایی را به دست آورید، برند سازی کنید و برند خودتان را در ذهن مشتریان و جامعه ماندگار کنید همین امروز جهت راه اندازی وب سایت اقدام نمایید.

شرکت مدیران برتر با بیش از بیست سال سابقه و تجربه در زمینه طراحی وب سایت می تواند بهترین و تخصصی ترین وب سایت مورد نیاز شما را با مشاوره رایگان جهت کسب نتیجه مطلوب و تضمینی ارائه دهد.