

## حداقل امکاناتی که هر سایت فروشگاهی باید داشته باشه چیا هستن؟

هر وقت تصمیم داشتین برای کسب و کارتون یه فروشگاه اینترنتی طراحی کنین، خیلی مهمه که بدوین اصولا وب سایت‌های فروشگاهی چه امکاناتی باید داشته باشن.

متأسفانه خیلی از شرکت‌های برنامه نویسی برای پلن‌های مختلف طراحی سایت فروشگاهی، روی امکانات بدیهی مانور می‌دن. شاید با اینکارشون می‌خوان هضم تعرفه‌های بالا رو برای مشتری راحت‌تر کنن. بنابراین بعد از اینکه هر شرکت لیست پلن‌ها و امکانات هر پلن رو براتون ارسال کرد، باید بتونید تشخیص بدید که کدوم امکانات بدیهی هستن.



برای اینکه راحت باشین، لیست امکانات بدیهی فروشگاه‌های اینترنتی رو براتون لیست کردم. در واقع این امکانات باید در پلن پایه طراحی فروشگاه اینترنتی وجود داشته باشن.

## این امکانات باید در پلن پایه طراحی سایت فروشگاهی وجود داشته باشن:

- قابلیت درج گروه بندی به تعداد نامحدود
- قابلیت ثبت محصول به تعداد نامحدود
- حداقل یک درگاه اینترنتی (واسط یا مستقیم)
- امکان محاسبه هزینه ارسال (حداقل یک هزینه ثابت برای هر شهر)
- قابلیت انتخاب شیوه پرداخت در محل و کارت به کارت
- امکان تعریف فروش ویژه در دوره زمانی (پیشنهاد شگفت انگیز)
- نمایش پیشنهادهای شگفت انگیز در صفحه نخست
- پیاده سازی چت آنلاین
- ارتباط با وب سایت ترب یا ایمالز
- نمایش آمار بازدیدکنندگان و میزان بازدید هر محصول
- تعریف ویژگی یا مشخصات فنی برای محصول
- مدیریت موجودی محصولات
- امکان درج بنر در صفحه نخست (اسلایدر)
- دریافت دیدگاه برای محصولات (منظور صرفا دیدگاه متنی است)
- رعایت استانداردهای سئو (alt، تگ های H و ...)
- گالری تصاویر برای هر محصول
- مدیریت سفارش ها
- تعریف نامحدود کوپن تخفیف
- ایجاد صفحات متنی به صورت داینامیک
- ایجاد صفحه تماس با ما، درباره ما، پرسش های متداول و ...
- قابلیت ثبت نام کاربران و اعطای پنل کاربری برای مشاهده سفارش ها...
- اطلاع رسانی پیامکی (حداقل بعد از خرید کاربر)
- اتصال به گوگل آنالیتیکس یا گوگل تگ منیجر
- اتصال به ایمیل سازمانی

بنابراین **تمام موارد بالا** باید براتون انجام بشه و منطقی نیست که شرکت طراحی سایت فروشگاهی بابت یک یا چند مورد از این موارد، هزینه جداگانه دریافت کنه. که متاسفانه بعضی از شرکت های طراحی وب از عدم آگاهی مردم سو استفاده می کنن.

حالا علاوه بر امکانات بدیهی، به سری امکانات هستن که اگه تو وب سایتتون نباشه، اتفاق بدی نمی‌افته  
اما بودنشون به شدت روی فروش تاثیر می‌ذاره.

- راه اندازی گردونه شانس
- راه اندازی کیف پول کاربران + شارژ کیف پول در شرایط مختلف
- راه اندازی سیستم امتیاز گیری کاربران
- راه اندازی باشگاه مشتریان
- امکان مشاهده سبدهای خرید رها شده کاربران
- امکان ارسال پیامک خودکار برای سبدهای خرید رها شده
- امکان ارسال پیامک جهت ترغیب به خرید مجدد
- امکان نمایش پاپ آپ برای جمع آوری شماره تماس
- پیاده سازی فرم های نظرسنجی برای ایجاد تعامل با کاربر
- سیستم همکاری در فروش
- امکان درج چندین قیمت برای یک محصول
- امکان ویرایش قیمت تمام محصولات به صورت گروهی
- نمایش گزارش های مختلف فروش (پرفروش ترین محصولات و ...)
- پیاده سازی تیکت های پشتیبانی برای پنل کاربری
- امکان فیلتر کردن محصولات
- رتبه بندی محصولات مانند دیجی کالا
- پیاده سازی Gamification های مختلف برای افزایش تعامل
- چاپ فاکتور و مشخصات گیرنده
- طراحی قالب به صورت اختصاصی
- دریافت نمد اعتماد الکترونیک و نمد ساماندهی
- متصل کردن وب سایت به نرم افزار حسابداری
- امکان معرفی گارانتی
- امکان فروش محصول به صورت اقساط
- انتشار محصول در آینده
- سفارشی سازی برای سئو
- امکان مقایسه محصولات
- مشاهده تاریخچه پرداخت ها
- اتصال به سرویس ایمیل مارکتینگ
- امکان تغییر بخش های ظاهری به صورت خودکار توسط مدیر سایت

- پیاده سازی درگاه پرداخت ارزی
- پیاده سازی Push notification
- زبان دوم فروشگاه
- نمایش 360 درجه محصولات
- پیاده سازی CRM برای پیگیری سرخ های جمع آوری شده در وبسایت

که هر کدام از این امکانات همونطور که گفته شد بدیهی نیستن و مسلما شرکت طراحی سایت می تونه بابت هر کدام از این موارد مبلغی رو تعیین کنه.

خب رسیدیم به آخر مقاله. تو این مقاله با امکاناتی که فروشگاه های اینترنتی باید داشته باشن آشنا شدیم. احيانا اگه سوال دارين می تونين پيرسين. اصولا منو اينجاها می تونين پيدا کنين:

[reza\\_khani\\_webdesign](mailto:reza_khani_webdesign): پیج اینستاگرام:

[www.webnotech.info](http://www.webnotech.info): آدرس وب سایت:

شماره تماس: 021-91030932

شماره موبایل: 09172459451 – 09196558015

واتساپ: 09172459451