

Khi bắt tay vào [xây dựng website](#), chắc hẳn câu hỏi mà bạn băn khoăn nhất đó là : Làm thế nào để xây dựng một website có chất lượng tốt khâu thiết kế web để nội dung. Bởi một website thân thiện với người dùng vốn là yếu tố quan trọng để khách hàng chú ý đến bạn và đi sâu đó cũng đồng nghĩa với việc các hỏi chuyên để khách hàng tìm kiếm thành khách hàng cao hơn. Trong khuôn khổ bài viết này chúng tôi muốn chia sẻ một kinh nghiệm để website của bạn thật sự trở thành một cửa hàng Online hấp dẫn với khách hàng.



Hãy đưa ra một nội dung cho phần giới thiệu về bạn

Website là một phương thức “kể chuyện trực tuyến”. Do đó, doanh nghiệp hãy trả lời câu hỏi “Tôi là ai?” một cách lời cuốn hút, hấp dẫn nhất và chân thành nhất. Website của bạn có phần tiêu đề ngắn gọn, dễ cập nhật những thành tựu, kinh nghiệm chuyên môn. Hãy công bố ngay từ ra

khác biệt so với những đối thủ cạnh tranh.

Nhieuu website không nêu bật được những gì họ đang kinh doanh, khiến khách hàng khó hiểu. Do đó, hãy xem đây là một tiêu chí trên trang chủ website của bạn để đưa ra những thông tin ngắn gọn những điều khi cung cấp các thông tin tổng quát về sản phẩm hoặc dịch vụ, kết nối đến các thông tin chi tiết trên trang sản phẩm.

Hãy tập hợp những nhận xét tích cực từ khách hàng của bạn

Bạn biết không, khách hàng dù thích sản phẩm của bạn những trong đầu họ vẫn còn rất nhiều băn khoăn lo lắng. Hãy tập hợp những suy nghĩ của khách hàng bằng những lời nhận xét, đánh giá từ khách hàng đã sử dụng qua sản phẩm. Bên thứ 3 nói về sản phẩm chính là phương pháp marketing khá hiệu quả mà nhiều người đang áp dụng, bạn cũng có thể trình bày những thành tích, giải thưởng, chứng nhận mà công ty bạn đã đạt được hoặc những bài báo bài viết đánh giá có những thông tin tích cực. Điều này chứng tỏ sự uy tín, tính chuyên nghiệp của công ty khách hàng quyết định làm việc với bạn nhanh hơn.

Thiết kế website giao diện thân thiện

Bên cạnh nội dung phong phú cùng với những tính năng hỗ trợ khách hàng, giao diện đẹp mắt thiết kế website có giao diện thân thiện và dễ sử dụng chính là chìa khóa để thu hút khách hàng đến với website của bạn. Hãy để khách hàng dễ dàng khám phá website của bạn.



Giao diện website dễ sử dụng và chuyển đổi

Nếu khách hàng vào website của bạn mà không thể tìm thông tin về doanh nghiệp của bạn và không biết cách chuyển sang các trang quan trọng khác, thì họ sẽ không mua hàng hay không lựa chọn dịch vụ mà công ty bạn cung cấp. Tóm lại, nếu khách hàng đã quyết định sử dụng dịch vụ của bạn mà không biết các bước đăng ký hoặc liên lạc, chắc chắn bạn đã mất 1 cơ hội, 1 khách hàng. Do đó, thiết kế giao diện website rõ ràng, thân thiện và dễ dàng sử dụng là hết sức quan trọng.

Kêu gọi hành động từ khách hàng

Khi thiết kế website bán hàng bạn có thể kêu gọi khách hàng của mình bằng việc thêm vào website những nút như: “Mua ngay”, “Đăng ký ngay” hay “Nhấp chuột để tìm hiểu thêm thông tin”. Đây cũng là cách nhanh nhất để giới thiệu các khách hàng đang tập trung quan tâm đến sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn. Khi bạn muốn khách hàng liên lạc với mình, hoặc để lấy thông tin – hãy sử dụng những hình ảnh như nút để khách hàng có thể nhấp vào đó. Khách hàng sẽ không muốn tốn thời gian để tìm cách làm điều gì đó.



Giải đáp những thắc mắc mà khách hàng hay mắc phải

Không phải tất cả các khách hàng đều ưa thích và sẵn sàng mua sắm mà bạn cung cấp, hãy cung cấp những giải pháp đáp cho khách hàng. Hãy để Website của bạn như 1 người bạn thân giúp khách hàng nắm bắt rõ theo từng bước và những vấn đề quan trọng, chẳng hạn như quá trình mua hàng hóa. Hãy chắc chắn nào họ cần những bước tiếp theo, những gì cần làm tiếp. Ngoài ra, nếu có những chi phí phát sinh liên quan như vận chuyển, thuế, phí hàng trực tiếp... khách hàng cần phải biết rõ ràng về những vấn đề này. Họ cũng muốn biết làm thế nào để nêu các thắc mắc, cần giúp đỡ khi có vấn đề nảy sinh. Bạn có thể có thêm một chat now trong phần thời gian website để giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng.

Cung cấp nội dung thông tin hữu ích thường xuyên

Khi website của bạn là website thương mại, bên cạnh việc cung cấp những thông tin liên quan đến những sản phẩm của công ty cung cấp thì bạn cũng nên cung cấp những thông tin hữu ích cho khách hàng liên quan như: bí quyết mua sắm đẹp, xu hướng thời trang đông năm 2014, mẹo gì để quyến rũ như Hà Tăng...

Cho phép khách hàng phản hồi

Cho phép, khuyến khích khách hàng đưa ra ý kiến và gửi thông tin phản hồi về sản phẩm và dịch vụ của bạn, về quá trình mua hàng và thông tin trên website nói chung bằng cách giúp họ dễ dàng điền thông tin hoặc đăng link gửi email nhằm giúp doanh nghiệp của bạn hoạt động tốt hơn. Và khách hàng có thể dễ dàng bày tỏ ý kiến của mình (cảm thấy và xấu). Thông qua các ý kiến từ phía khách hàng, có thể bạn sẽ nhận được nhiều ý kiến hay để đăng tải trên website hoặc blog doanh nghiệp. Và nên chú ý rằng bạn nên thường xuyên kiểm tra và trả lời khách hàng, tránh việc khách hàng không nhận được phản hồi và yêu cầu của họ.

Cung cấp các thông tin khuyến mãi

Khách hàng muốn nhận được những khuyến mãi đặc biệt khi sử dụng dịch vụ của bạn với những ưu đãi như quà tặng đặc biệt, khuyến mãi, coupon, bạn có thể chiếm được lòng tin của khách hàng hiện tại hoặc những người khác. Dù đây chỉ là một lá thư cảm ơn hay dịch vụ gói quà miễn phí những chúng ta vẫn sẽ lôi kéo người mua hàng quay trở lại.



Để giải quyết những vấn đề này, một cách đơn giản là gửi email chào đón khách hàng ngay từ khi họ đăng ký tài khoản.



Việc gửi email chào mừng là một cách để bạn có thể bắt đầu mối quan hệ với khách hàng ngay từ đầu, đồng thời thể hiện sự quan tâm và chuyên nghiệp của bạn.