

طراحی اصولی صفحات

درباره ما و تماس با ما

آنچه درباره طراحی این صفحات باید بدانید



نویسنده: احمد سلگی

طراحی صفحه درباره ما و تماس با ما

با سلام خدمت شما دوستان گرامی در این کتاب الکترونیک سعی داریم به نکاتی که در طراحی صفحه درباره ما و تماس با ما کاربرد دارد بپردازیم. تو سایتها، اکثراً صفحه درباره ما و تماس با ما کامل و حرفه‌ای طراحی نمی‌شه. با توجه به این موضوع، تصمیم گرفته شد مطالبی در این رابطه یعنی طراحی صفحه درباره ما بنویسیمو در قالب ایبوکی تقدیم به شما کنم.

طراحی صفحه درباره ما

مشخصاتتون رو درج کنید

در اول صفحه، باید مشخصاتتون را قرار بدین. از جمله مواردی که باید بنویسین، اینها هستند: نام و نام خانوادگی، سن، وضعیت تأهل، محل زندگی و نظایر آن. اینها، در واقع مشخصات شخصی شما هستن. همچنین، باید دو یا سه عکس از خودتون بگیرین و تو این صفحه درج کنین. سعی کنین این عکس‌ها رو تو محل کسب و کارتون یا پشت کامپیوتر بگیرین! که مشخص بشه شما در حال کار کردن روی کسب و کار اینترنتی‌تون هستید!! سعی کنید این عکس رو در آتلیه بگیرین یا اگر دوربین عکاسی حرفه‌ای دارین، با نورپردازی خوب، این عکس رو بگیرین!

درباره خودتون بنویسید

توی مرحله بعدی، باید مطالبی درباره خودتون بنویسید. می‌تونید زندگی‌نامه‌ای کوتاه رو از خودتون تو این قسمت قرار بدید! یه زندگی نامه کوتاه، می‌تونه اعتماد بسیاری از مشتریان رو جلب کنه! مثلاً می‌تونید بنویسید: «من آقا / خانم X هستم. از سال Y تصمیم گرفتم که زمینه فعالیتیم رو به Z تغییر دهم. چند ماه روی پروژه X کار کردم و سپس دیدم که این پروژه هم شکست خورد! یکی دو سال، به صورت فریلنسینگ کار

کردم. یکی از دوستانم، بهم پیشنهاد کار y رو داد که شروع کردم. پس از رها کردن آن کار، به این سایت، یعنی سایت Z روی آوردم».



در واقع باید برای خودتون یه داستان جذاب درست کنید. هرچه این داستان جذاب‌تر باشه، افراد بیشتری ترغیب می‌شن.

درباره سایتتون بنویسید

تو قسمت بعدی، باید مطالبی درباره سایتتون بنویسید. این مطالب هم باید مثل مرحله قبلی، به صورت داستانی نوشته بشن! این به شما کمک می‌کنه تا افراد بیشتری خواندن رو ادامه بدن. مثلاً می‌تونید اینطوری شروع کنید: «در حال کار کردن در شرکتی بودم که ناگهان یک ایده‌ای به ذهنم خطور کرد! عجله کردم و سریع در اینترنت جستجو کردم! واقعا تعجب کردم! من می‌توانم از این فرصت استفاده کنم! چون سایت x در ایران وجود نداشت و من تصمیم گرفتم که برای اولین بار همچین سایتی را راه‌اندازی کنم. اینطور شد که من سایت y را راه‌اندازی کردم.» همانطور که دیدید، اول کار باید کاربر رو به خواندن ادامه مطلب تشویق کنیم. حتما درباره سایتتون در صفحه درباره ما بنویسین.

درباره محصولات و خدماتتون بنویسین

تو مرحله بعدی، باید توضیحاتی درباره محصولات و خدماتتون ارائه کنید.



باید بنویسین که چه نوع محصولات و خدماتی به چه افرادی ارائه می کنید. برای مثال اگر یه فروشگاه آنلاین لوازم دیجیتال دارید، می تونید اینطور شروع کنید: «هدف سایت X، فروش محصولات دیجیتال است. محصولاتی که در سایت درج می شوند، کاملاً استاندارد و از شرکت های معتبر دریافت می شوند. محصولاتی که ما ارائه می کنیم، در دسته بندی های زیر ارائه می شوند: ۱. موبایل ۲. تبلت ۳. لپتاپ و کامپیوتر ۴. لوازم جانبی کامپیوتر شما می توانید با مراجعه به دسته بندی های فوق، به محصولات ما دسترسی داشته باشید. این محصولات، برای افرادی که می خواهند استفاده از بهترین کالاهای دیجیتال را تجربه کنند، مناسب است.» سعی کنید توضیحی کامل درمورد محصولاتتون ارائه کنید.

اطلاعات تماس مختصری بنویسید

طراحی صفحه درباره ما مخصوص خود شما باید باشد! باید اطلاعاتی مخصوص خودتون بنویسید، اما در این صفحه، لازمه اطلاعات تماس مختصری از خودتون بنویسید. مثلاً می تونید تنها یه شماره تلفن و ایمیل رو درج کنید و به صفحه تماس با ما، لینک بدید! این تکنیک، می تونه براتون مفید باشه! مشتری رو به کاری دعوت کنید!

اما نکته مهم تو طراحی صفحه درباره ما، اقدام کردن کاربر هستش! کاربری که صفحه درباره ما رو تا آخر خونده، قطعاً به شما اعتماد داره. شما تونستید تا حدی اعتماد اونو جلب کنید و حالا باید از اون دعوت کنید تا اقدامی بکنه! اما این اقدام چیه؟ آیا باید اقدام برای خرید باشه؟ قطعاً خیر! توی این مرحله می تونید از یک تکنیک حرفه ای استفاده کنید!

می تونید تو پایین صفحه درباره ما، از کاربر دو دعوت به عمل بیارید. اولین دعوت، می تونه دریافت کد تخفیف باشه. مثلاً می تونید اون رو اینطور توجیه کنید: «با وارد کردن ایمیل خود، یک کد تخفیف X هزار تومانی دریافت کنید.»

چون شما اعتماد کاربر رو جلب کردید، احتمال این که کاربر کد تخفیف رو دریافت کنه، بسیار بسیار زیاد هستش. یا می تونید دعوت دوم رو به عمل بیارید. از اون بخواید که در شبکه های اجتماعی، شما رو دنبال کنه. چون اون به کمی به شما اعتماد داره، می تونید ازش این دعوت رو به عمل بیاورید تا تو شبکه های اجتماعی مثل فیسبوک، توئیتر، اینستاگرام، تلگرام و ... شما رو دنبال کنه! حتی اگر نمی خواد به این صورت مشتری رو به کاری دعوت کنید، حتماً ازش یک دعوت به عمل بیارید. ازش بخواید تا در سایتتون اقدامی انجام بده! هر اقدامی!!

طراحی صفحه تماس با ما

اطلاعات تماس

در ابتدای صفحه تماس با ما، می تونید اطلاعات تماستون مانند تلفن ثابت، شماره موبایل، ایمیل، آدرس و... رو درج کنید.

همچنین، می‌تونید کد گوگل مپ خودتون رو تو سایت درج کنید تا کاربران بتونن از نقشه گوگل، شما رو راحت تر پیدا کنن!

فرم تماس

می‌تونید فرم تماسی تو سایت خودتون قرار بدید تا کاربران بتونند به صورت آنلاین، به شما پیام بدن. این پیام می‌تونه به ایمیل شما هم ارسال بشه.



مثلا فرم تماس اینطور باشه که در ابتدا کاربر نامش رو وارد کنه، بعد ایمیل، بعد از اون شماره همراه و در نهایت، پیامی که می‌خواد به دست شما برسه رو وارد کنه.

پشتیبانی آنلاین

یکی از روش‌های دیگه برای جلب اعتماد مشتریان، استفاده از پشتیبانی آنلاین هست. شاید تو سایت هایی رفته باشید که می‌تونید به صورت آنلاین با پشتیبان سایت صحبت کنید (منظور از صحبت، همون چت کردن هستش). این، یکی از تکنیک‌هایی هست که می‌تونید تو سایت و تو صفحه تماس با ما استفاده کنید. اگه از cms استفاده می‌کنید، نگران نباشید! با یک جستجوی ساده، می‌تونید به پلاگین‌های مورد نظرتون

دسترسی پیدا کنید!

شبکه‌های اجتماعی

در پایان، می‌تونید لینک شبکه‌های اجتماعی‌تان مثل تلگرام، اینستاگرام و ... رو درج کنید. درج لینک شبکه‌های اجتماعی، می‌تونه بر سوشیال مارکتینگ شما هم تأثیر زیادی داشته باشه.



و در آخر

امیدوارم که از این ایبوک خوشتون اومده باشه و تکنیک‌های اون را اجرا کنید! و در طراحی صفحه درباره ما سایتتون بهتون کمک کرده باشه. مطمئن باشید با اجرا کردن این تکنیک‌ها، می‌تونید فروش محصولات و خدماتتون رو افزایش بدید. اگه مورد پسند شما واقع شده، لطفاً اون رو با دوستانتون به اشتراک بذارید.

نویسنده: احمد سلگی

مدرس کسب و کار اینترنتی و دیجیتال مارکتینگ

مدیر وبسایت شهر آبی

www.shahreabi.com