

اهمیت کمک به مشتریان برای به روزرسانی وب سایت های از رده خارج آنها



عملیات سایت هایی که ۵ الی ۱۰ سال پیش با استاندارد های آن زمان طراحی و ارائه شده است، با استاندارد های امروز همخوانی ندارد. □
 □ که این موضوع خود به خود منجر به از رده خارج شدن وب سایت های قدیمی می شود. بسیار پیش آمده است که با بازنگری در
 کارهای قدیمی این حس را داشته باشید که می توانستید به جای استفاده از کد های فعلی، کد X □ یا اسکریپت Y □ را استفاده کنید.

گاهی اوقات داشتن یک وب سایت از رده خارج عواقب ناخوشایندی برای مشتری خواهد داشت. □

یکی از لذت های کار آزاد (یعنی کارمند نبودن) این است که در صورت انجام کارها و وظایف خود به بهترین نحو، مشتریان شما، سالیان
 سال شما را همراهی خواهند کرد . این بسیار عالی است که بدانید، آنها از فعالیت ها و سخت کوشی های شما قدردانی می کنند. این
 موضوع به ایجاد یک رابطه بر پایه اعتماد کمک فراوانی می نماید.



بعد از مدتی و با بازنگری در کارهای قبلی خود، متوجه می شوید که فعالیت بعضی سایت هایی که طراحی کردیده اید، مایوس کننده است و نیاز به طراحی مجدد دارند. این موضوع به این معنی نیست که شما کار خود را بد انجام داده اید بلکه با گذشت چندین سال و پیشرفت تکنولوژی و ارائه تکنیک های جدید ، وب سایت آنها از رده خارج می شود. خود طراحان وب این حس را دارند که با گذشت زمان، پیشرفت بسیاری در کارها و طرح های خود داشته اند.

وقتی در مورد طراحی مجدد وب سایت، صحبت می شود، قطعاً دلایل خودخواهانه ای جهت انجام این کار برای هر دو طرف (طراح وب و مشتری) وجود دارد. برای هر دو شرایطی در جهت ارائه هر چه بهتر کارها، خدمات و البته بدست آوردن درآمد بیشتر وجود خواهد داشت.



مزایای طراحی مجدد را برایشان لیست کنید.

به مشتریان خود بگویید :

می توانند از تکنولوژی های جدید، امکانات جدید و از query ها در سایت استفاده کنند.

می توانید از تکنیک های جدید سئو نمود سایت استفاده نمایید و بازدید و فروش خود را بالا ببرید.

می توانند قالب وب سایت، برای ارائه نسخه موبایل و ابزار های هوشمند دیگر را اجرا و پیاده سازی کنند. یعنی قالب های واکنشگرا را جایگزین قالب های فعلی و قدیمی نمود.

می توانند با استفاده از شبکه های اجتماعی به افزایش آگاهی عمومی در مورد برند خود بپردازند. البته ، موارد این لیست میتواند خیلی بیشتر از اینها باشد. در واقع این یک ایده برای تحریک اشتیاق مشتریان برای دانستن این نکته که "از چه چیز هایی در دنیای امروز عقب افتاده اند" است.

امکان به خصوص و قالب هایی که فکر می کنید برای آنها می توانید سودمند باشد را شرح دهید. برای این که بیشتر آنها را قانع کنید می توانید از نمونه کارهایی که اخیرا انجام دادید، استفاده کنید. توضیح دهید که چگونه مشتریان دیگر شما هم از تکنولوژی های جدید و به روز استفاده می کنند و چه گونه این موضوع به گسترش کار آنها کمک می کند.



معایب سایت های بروز رسانی نشده

- حذف از رقابت در بازار
- از دست دادن بازدید کنندگان موبایل
- عدم هماهنگی ظاهر وب سایت در مرورگر های مختلف
- از دست دادن فرصت استفاده از رسانه های اجتماعی

- درگیر شدن در مجازات های موجود در قوانین بهینه سازی برای موتورهای جستجو SEO، به علت استفاده از شیوه های غیر مجاز
- اتلاف وقت و صرف هزینه به علت به روز رسانی کد های HTML قدیمی یا CMS های از رده خارج و غیرقابل استفاده
- وجود حفره های امنیتی به علت از رده خارج بودن اسکریپت ها و کد های استفاده شده



در نظر گرفتن بودجه مالی آنها

مشتری شاید برای شنیدن آخرین تکنولوژی ها و پیشنهادهای خوب شما، هیجان زده باشند اما نحوه ارائه این پیشنهادات به مشتری در پذیرش و رد آن بسیار اهمیت دارد و مهم تر از آن، برای مشتری، هزینه اجرای این پروژه پیشنهادی است. یکی از راه های ارائه قیمت پیشنهادی این است که بتوانید آنها را قانع کنید که ایده طراحی مجدد، در قالب یک سرمایه گذاری مجدد در کار، قلمداد می شود. این سرمایه گذاری، درباره ایجاد ظاهر گرافیکی فانتری و جدید برای وب سایت نیست بلکه کارایی و چگونگی افزایش بالقوه فروش و آسانتر کردن زندگی خواهد بود.

بیشتر مشتریانی که با شما در ارتباط هستند از هزینه طراحی مجدد وب سایت می پرسند پس چه بهتر است در صورتی که از قبل وب

سایت را مورد بررسی قرار دادید پیش نویسی از پیشنهاد های احتمالی و شکل تقریبی آن با خود داشته باشید تا در صورت لزوم و با توجه به نیاز های مشتری آن را ارائه کنید.

مخصوصا برای مشتریانی که فکر می کنید برای پیشنهاد طراحی مجدد وب سایت آمادگی دارند بهترین روش برای متقاعد کردن آنها، ایده صرف جوئی است . این موضوع برای مشتریانی کاربرد دارد که بعد از ۵ سال یا بیشتر قصد طراحی مجدد وب سایت خود را دارند.



چگونه میتوان مشتریان را تشویق به طراحی مجدد وب سایت، کرد؟

ممکن است بهترین شیوه برای قانع کردن مشتریان در جهت طراحی مجدد وب سایت، برنامه ریزی برای برگزاری جلسه های شخصی باشد. مثلا یک دعوت دوستانه ، وقتی صحبت وب سایت به میان آمد ، می توانید به آنها این موضوع را بگوئید که واقعا باوردارید این کار (طراحی مجدد وب سایت) به سود آنها خواهد بود.



نتیجه گیری

شما به عنوان یک طراح سایت باید در صورت داشتن وقت آزاد به نمونه کارهای قدیمی خود نگاهی بیاندازید و در مورد کارهای قبلی خود تحقیق و مطالعه کنید. بررسی کنید که چه کارها و امکانات جدیدی می توانید به وب سایت آنها اضافه کنید و طرح یک جلسه را در این رابطه با مشتریانتان بریزید. □□

از بین مشتریانی که طراحی مجدد برای آنها نیز سودمند است چند نفری را انتخاب کنید . بعد از ایجاد روابط بر پایه اعتماد بین طرفین، زمان مناسب است برای اینکه مشتریان، به صحبت های صادقانه شما در مورد پیشنهاد طراحی مجدد گوش کنند. در مورد امکانات و مزایایی که می توانید به سایت اضافه نمایید و یا قول هایی که می دهید مطمئن باشید و صادقانه رفتار نمایید. بعد متوجه خواهید شد کارهای بسیار زیادی در لیست کاریتان قرار گرفته است.



تیم طراحی سایت وب کو وب با رابطه صمیمی و اعتماد سازی هایی که بین مشتریان خود انجام داده است به راحتی امکانات جدید و لازمی را که باید به سایت های قدیمی مشتریان خود اضافه شود را اطلاع رسانی می نماید این امر هم باعث دلگرمی مشتری می شود و هم اثر مثبتی رو کسب و کار مشتری و رزومه کاری این تیم می گذارد.