

Thứ Hai, 19/10/2015 16:22

## 7 yếu tố tạo nên website bán hàng hấp dẫn [1]



Một trang web muốn thu hút được sự quan tâm, tạo được lòng tin cho khách hàng cần rất nhiều yếu tố. Nhiều người phạm sai lầm khi chi hàng đồng tiền và thời gian để lập một trang web rực rỡ, hào nhoáng, nhìn thì vui mắt nhưng không khiến người xem nhấp chuột vào nút mua hàng.

Sau đây là 7 yếu tố giúp trang web bán hàng của bạn trở nên hấp dẫn và đem lại hiệu quả cao nhất.

### 1. Trang “Tự giới thiệu”

Bạn sẽ không mua hàng hay làm ăn với những người mà bạn không biết danh tính đúng không? Trên trang web, bạn phải cung cấp thông tin về công ty và bản thân bạn. Thông tin càng chi tiết, chính xác, cụ thể (bao gồm hình ảnh), uy tín của bạn càng tăng và khách hàng sẽ tin tưởng bạn hơn.

### 2. Trang “Liên lạc”

Đây cũng là một phần quan trọng trong việc gây dựng lòng tin và uy tín. Cần làm cho khách hàng thấy rõ họ có thể liên lạc với bạn dễ dàng nếu có bất cứ thắc mắc gì về sản phẩm/dịch vụ của bạn. Bao giờ trên web cũng phải có thông tin liên lạc như số điện thoại, email, địa chỉ văn phòng.

### 3. Tiêu đề và lời chào hàng ấn tượng

Điều đầu tiên đập vào mắt người xem chính là tiêu đề. Nó phải gây ấn tượng, thu hút sự chú ý và đưa ra những lợi ích, hay giải pháp quan trọng nhất mà trang web của bạn có thể cung cấp. Ví dụ như “Cách xóa bỏ khuyết điểm trên da nhanh chóng, dễ dàng và an toàn nhất” là một tiêu đề hiệu quả được công ty mỹ phẩm smartcover.com sử dụng.

## 7 yếu tố tạo nên website bán hàng hấp dẫn

Published on Tin Tuc Thuong Mai Xuat Nhap Khau (<http://www.thuongmai.vn>)

---

Nếu một cửa hàng cần có người bán hàng giỏi để giới thiệu một sản phẩm và thuyết phục khách hàng thì trang web của bạn cũng cần phải có những câu chào hàng đủ hấp dẫn để níu chân khách. Có như thế bạn mới có cơ hội giải thích lợi ích của sản phẩm và đưa đẩy họ đến chỗ mua hàng.

### 4. Hình ảnh và đồ họa đẹp

Hình ảnh có thể chuyển tải hàng ngàn thông điệp mạnh mẽ mà đôi khi ngôn từ không làm được. Hình ảnh tạo nên vẻ rực rỡ và sức sống cho một trang web. Bạn nên có nhiều hình ảnh đẹp về sản phẩm về bản thân bạn, dùng người mẫu nếu cần thiết, và hình ảnh các khách hàng thân thiết.

### 5. Lưu thông tin người dùng

Phần lớn khách hàng sẽ không mua ngay lần đầu tiên vào trang web của bạn. Họ sẽ ghé vài lần để tìm hiểu về sản phẩm và công ty của bạn trước khi quyết định mua. Bạn nên có chức năng cho khách hàng đăng ký nhận email để tiện liên lạc và tiếp tục chinh phục khách cho đến khi họ mua hàng

### 6. Thanh điều hướng rõ ràng

Tất cả các trang web đều cần các thanh điều hướng cho phép người dùng dạo quanh trang web. Thanh này bao gồm các đường dẫn tới trang “Tự giới thiệu”, “Liên lạc”, “Hỏi đáp”, “Quy định”, “Mua hàng”, và tất nhiên phải có đường dẫn về “Trang chủ”.

### 7. Trang mua hàng và giỏ hàng ảo

Không cần bàn cãi gì nữa, yếu tố quan trọng nhất là trang mua hàng, nơi khách hàng có thể điền thông tin thanh toán. Nếu bạn bán nhiều sản phẩm, bạn có thể cung cấp giỏ mua hàng ảo và trang “Thanh toán”.

Điều quan trọng bạn nên luôn tâm niệm trong đầu là phải thiết kế trang web sao cho bán được hàng chứ không chỉ đẹp mắt. Nhiều người phạm sai lầm khi chi hàng đồng tiền và thời gian để lập một trang web rực rỡ, hào nhoáng, nhìn thì vui mắt nhưng không khiến người xem nhấp chuột vào nút mua hàng.

Ghé qua những trang web sinh lợi nhất, bạn sẽ thấy chúng rất đơn giản, không cầu kỳ. Yếu tố sinh lợi chính là cấu trúc tiện dụng và lời chào hàng hiệu quả.

**Nguồn: hoclamgiau**

## 7 yếu tố tạo nên website bán hàng hấp dẫn

Published on Tin Tục Thương Mại Xuất Nhập Khẩu (<http://www.thuongmai.vn>)

---

**Kiến Thức:** [Kiến Thức Bán Hàng](#) [2]

**Source URL:** <http://www.thuongmai.vn/7-yeu-tao-nen-website-ban-hang-hap-dan.html>

### Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/7-yeu-tao-nen-website-ban-hang-hap-dan.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-ban-hang.html>