

Thứ Ba, 20/10/2015 14:36

[Bí quyết giúp trang bán hàng tiện dụng hơn](#) [1]



Nếu muốn thu hút thêm sự chú ý của khách hàng, hãy đảm bảo rằng trang web của bạn thực sự dễ sử dụng, thân thiện với người dùng.

Thương mại điện tử là lĩnh vực rất cạnh tranh vì đối thủ của bạn chỉ cách bạn một cú nhấp chuột. Nếu khách hàng không thích trang của bạn, họ sẽ dễ dàng tìm sang trang bán hàng khác để mua sản phẩm tương tự. Nếu muốn thu hút sự chú ý nhiều hơn, hãy đảm bảo rằng trang web của bạn thực sự dễ sử dụng, thân thiện với người dùng.

Việc giá bán của bạn thấp hay sản phẩm tốt nhất thị trường không thực sự quan trọng vì nếu khách hàng gặp khó khăn khi điều hướng trên trang của bạn, mục tiêu bán hàng của bạn sẽ thất bại.

Tính tiện dụng có nghĩa là quy trình mua hàng càng dễ dàng, nhanh chóng càng tốt. Dưới đây là những bí kíp để bạn tạo trang bán hàng của mình tiện dụng hơn cho khách hàng, giúp tăng tỉ lệ chuyển đổi.

Nút kêu gọi hành động và đăng ký

Tuyệt đối tránh xa những mẫu đăng ký dài lê thê tới vài trang trước khi khách hàng đăng ký tài khoản thành công trên trang web. Là một trang bán hàng, bạn không nhất thiết cần biết địa chỉ, số điện thoại hay họ làm nghề gì.... Đơn giản một địa chỉ email và mật khẩu là tất cả những thứ bạn cần. Nói như thế không có nghĩa là đánh giá thấp giá trị của các nút kêu gọi hành động vì chúng giúp tăng tỉ lệ chuyển đổi và cải thiện tính tiện dụng cho trang của bạn. Hãy đảm bảo những nút kêu gọi hành động phải nổi bật.

Hãy cân nhắc về kích thước, màu sắc, font chữ, nội dung text và vị trí của các nút bấm. Các nút bấm phải rõ ràng, màu sắc phải nổi bật so với màu nền của trang web. Ngoài ra, cần quan tâm tới ngôn ngữ địa phương. Hãy nhớ sử dụng ngôn ngữ phù hợp cho các nút kêu gọi hành động dựa theo vị trí của khách hàng.

Mua hàng không cần đăng ký tài khoản

Điều mà người mua hàng online ghét nhất là quy trình đăng ký dài dòng, nhàm chán trước khi đặt hàng. Tại sao bạn không cho khách hàng đặt hàng mà không cần đăng ký tài khoản, sau đó hỏi xem họ có muốn tạo tài khoản để đặt hàng dễ hơn cho các lần mua hàng sau? Biện pháp này giúp tăng doanh số bán hàng, cải thiện sự trung thành của khách hàng và giảm tỉ lệ huỷ ở bước đặt hàng.

Tính năng Tìm kiếm

Tính năng tìm kiếm giúp khách hàng thấy những thứ tìm kiếm nhanh chóng, thoải mái trải nghiệm mua sắm của khách hàng. Ngày nay, không có ai muốn chuyển hết trang này sang trang khác, đọc mô tả của từng sản phẩm trên trang web bán hàng của bạn chỉ để tìm thứ cần tìm.

Tính năng này rất cần thiết cho các trang bán hàng có sản phẩm đa dạng, phong phú và nếu kết hợp với tính năng lọc theo ngành hàng, việc tìm kiếm sẽ nhanh chóng hơn, giúp người mua hàng tìm kiếm sản phẩm mong muốn tiện lợi hơn.

Điều hướng bằng breadcrumb

Khách hàng khi đặt hàng cần biết họ đang ở bước nào trong quy trình mua hàng, phải hoàn thành bao nhiêu bước, còn những bước nào phải hoàn thành nốt. Nếu không điều hướng bằng cách này (được gọi là breadcrumb), khách hàng sẽ cho rằng quy trình mua hàng kéo dài vô tận, khiến họ có khả năng huỷ bỏ đơn hàng giữa chừng.

Ngoài ra, sử dụng điều hướng breadcrumb giúp khách hàng dễ dàng quay lại bước trước để sửa thông tin sai sót, thay vì phải bắt đầu khai báo lại từ đầu hay huỷ cả quy trình.

Giỏ hàng

Một trang thương mại điện tử sẽ không thể hoàn thiện nếu không quản lý nội dung và bảo mật thông tin cá nhân tốt. Người mua cần phải cảm thấy tự tin mua sản phẩm trên trang của bạn, do đó bạn phải bảo đảm với họ rằng trang của bạn đáng tin cậy, có những tính năng bảo mật thông tin cá nhân của khách hàng. Hãy mua một chứng chỉ tin cậy để tạo dựng niềm tin cho khách hàng, tăng khả năng bảo mật.

Bạn cũng nên quan tâm đến phần gợi ý sản phẩm liên quan trên website của mình. Cách mà nhiều trang thương mại điện tử gợi ý sản phẩm liên quan như pin, phụ kiện và thiết bị ngoại vi khi khách hàng mua một chiếc laptop, không chỉ giúp tiết kiệm thời gian cho người mua, mà còn giúp tăng

doanh thu và giữ chân họ trên trang.

Ngoài ra, với một website bán hàng, các loại phí không rõ ràng là điều tối kỵ. Khách hàng rất ghét việc mua một sản phẩm mà phát sinh thêm phí khi tiến hành thanh toán. Tốt nhất hãy cho họ biết tất cả về giá, các loại thuế, phí vận chuyển hay giảm giá ngay từ đâu, để họ biết ngay được tổng tiền phải thanh toán là bao nhiêu.

Nếu bắt khách hàng phải trả nhiều loại phí không hợp lý, họ sẽ dễ dàng huỷ bỏ đơn hàng, thậm chí đánh mất niềm tin vào trang của bạn.

Khắc Thành

Nguồn: VnExpress

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

Source URL: <http://www.thuongmai.vn/bi-quyet-giup-trang-ban-hang-tien-dung-hon.html>

Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/bi-quyet-giup-trang-ban-hang-tien-dung-hon.html>

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