پیشنهاد طراحی و توسعه اختصاصی برای آنلاین‌شاپ شما

از اولین سفارش، تا مشتری همیشگی.

فروشگاهی که کار شما را جلو می‌برد.

سفارش‌ها را منظم کنید، مشتری‌ها را بهتر بشناسید و برای خرید بعدی، دلیل خوبی به آن‌ها بدهید.

یک سیستم اختصاصی با نام و هویت برند شما؛ از لینک خرید در اینستاگرام تا پرداخت، ارسال و بازگشت مشتری.

AVAN APPS
از ایده تا نرم‌افزار



۰۱ / فروشگاهی به نام شما

برند شما، فراتر از صفحه اینستاگرام.

وقتی سفارش‌ها بیشتر می‌شوند، دایرکت به‌تنهایی کافی نیست. فروشگاه اختصاصی، خرید را برای مشتری راحت‌تر و مدیریت را برای شما ساده‌تر می‌کند.

از شناخت برند شما شروع می‌کنیم.

لوگو، رنگ‌ها، فونت، لحن، مخاطب و شیوه فروش شما بررسی می‌شود؛ سپس ظاهر فروشگاه و مسیر خرید، اختصاصی برای برند شما طراحی می‌شود.

01

ویترین اختصاصی شما

دامنه و نام خودتان، طراحی مناسب موبایل، عکس و توضیحات محصول، دسته‌بندی و کالکشن‌هایی مثل «محصولات استوری امروز».

02

هر انتخاب، موجودی مشخص

سایز و رنگ با قیمت و موجودی مستقل؛ همراه با روش و هزینه ارسال و پرداخت آنلاین.

مشتری در تمام مسیر، برند شما را می‌بیند.

از معرفی محصول تا پیام سفارش و پیگیری خرید، ظاهر و لحن ارتباط یکپارچه می‌ماند. فروشگاه با چند محصول اولیه راه می‌افتد و به‌مرور کامل‌تر می‌شود.

اینستاگرام همچنان محل معرفی و گفت‌وگوست؛ فروشگاه شما مسیر تکمیل خرید و ارتباط بعدی را فراهم می‌کند.

۰۲ / سفارش و ارسال

«همین رو می‌خوام» را به سفارش تبدیل کنید.

مشتری در دایرکت انتخاب می‌کند؛ شما لینک سبد آماده را می‌فرستید. او آدرس و روش ارسال را ثبت می‌کند و پرداخت را همان‌جا انجام می‌دهد.

۱	۲	۳
انتخاب در دایرکت	لینک سبد آماده	تکمیل و پرداخت

۱ موجودی هماهنگ، سفارش‌های یک‌جا

رزرو موقت کالا با زمان انقضا، هماهنگی موجودی سایت و سفارش‌های دستی، ثبت سفارش تلفنی یا حضوری و مشاهده وضعیت پرداخت.

۲ از آماده‌سازی تا ارسال

وضعیت‌های جدید، آماده‌سازی، آماده ارسال، ارسال‌شده و لغوشده؛ همراه با یادداشت داخلی، فهرست بسته‌بندی و برچسب گیرنده برای چاپ.

۳ پیگیری روشن برای مشتری

صفحه اختصاصی سفارش با جزئیات خرید، وضعیت و کد رهگیری؛ همراه با اطلاع‌رسانی ارسال و ثبت و پیگیری درخواست تعویض یا مرجوعی.

امروز چه کاری مانده؟ مشخص است.

سفارش‌های منتظر ارسال و درخواست‌های بررسی‌نشده جلوی چشم شما هستند؛ پیگیری‌ها میان پیام‌ها گم نمی‌شوند.

۰۳ / شناخت و تکمیل خرید

مشتری را بشناسید؛ انتخابش را راحت‌تر کنید.

مشتری که برمی‌گردد، از صفر شروع نمی‌کند. سابقه خرید و علاقه‌هایش کمک می‌کند پیشنهاد مناسب‌تری ببیند.

01

پرونده هر مشتری

سفارش‌ها، زمان آخرین خرید، علاقه‌مندی‌ها، درخواست موجودی، پیام‌های دریافتی، واکنش به پیشنهادها و یادداشت شما.

02

نشانه‌های علاقه

جست‌وجو، مشاهده محصول و سبد خرید؛ همراه با سایز، رنگ، برند، دسته و محدوده قیمت موردتوجه.

03

انتخاب‌های مرتبط

محصول مکمل، ست و بسته ترکیبی، یا گزینه مشابه وقتی محصول دلخواه موجود نیست؛ انتخاب اولیه این پیشنهادها با شماست.

04

فرصت تکمیل خرید

ذخیره برای بعد، «موجود شد خبرم کن» و نمایش مبلغ باقی‌مانده تا ارسال رایگان، مطابق شرایط فروشگاه.

علاقه واقعی را از یک بازدید جدا می‌کنیم.

درخواست خبر موجودی یا ذخیره محصول، با یک مشاهده اتفاقی یکسان نیست. پیشنهادها با انتخاب‌ها و رفتار تازه مشتری به‌روز می‌شوند.

مشاهده محصولات آزاد است. شماره هنگام خرید یا درخواست خدمات دریافت می‌شود و مشتری نوع خبرهایی را که می‌خواهد، انتخاب می‌کند.

۰۴ / بازگشت مشتری

برای برگشتن، یک دلیل خوب کافی است.

سایزش موجود شده؟ محصول محبوبش تخفیف خورده؟ خریدش نیمه‌کاره مانده؟ همان موقع، با پیامی مرتبط راه برگشت را نشان دهید.

وقتی...	به مشتری خبر می‌دهیم
سایز یا رنگ دلخواه موجود می‌شود	خبر موجودی + لینک همان انتخاب
قیمت محصول محبوب پایین می‌آید	اطلاع کاهش قیمت + لینک محصول
سبد خرید نیمه‌کاره می‌ماند	یادآوری + لینک ادامه خرید
مکمل خرید قبلی اضافه می‌شود	پیشنهاد مرتبط با خرید گذشته
مشتری مدتی خرید نمی‌کند	پیشنهاد بازگشت متناسب با سابقه‌اش

نمونه پیام؛ با لحن برند شما تنظیم می‌شود

سایزی که منتظرش بودی دوباره موجود شد.

مدل محبوبت رو از اینجا ببین و سفارشت رو ثبت کن.

متن و شرایط هر جریان را تنظیم می‌کنید؛ ارسال می‌تواند خودکار باشد یا پیش از اجرا به تأیید شما برسد.

سقف تعداد پیام، امکان لغو، فاصله مناسب بین ارسال‌ها و توقف یادآوری پس از خرید، از ابتدا در سیستم پیش‌بینی می‌شود.

۰۵ / تقاضا و نتیجه

قبل از خرید موجودی، به خواسته مشتری نگاه کنید.

بدانید چه چیزی جست‌وجو می‌شود، چه انتخابی ناموجود است و کدام محصول توجه می‌گیرد اما فروخته نمی‌شود.

چیزی که می‌بینید	کاری که می‌توانید انجام دهید
جست‌وجوی بی‌نتیجه	بررسی افزودن کالا یا اصلاح نام و دسته‌بندی
درخواست سایز، رنگ یا کالای ناموجود	بررسی تأمین و خبرکردن متقاضیان پس از موجودی
بازدید یا سبد زیاد، خرید کم	بررسی قیمت، توضیحات و شرایط خرید
خرید هم‌زمان یا تکرارشونده	ساخت بسته مکمل و شناسایی محصولات بازگشت‌ساز

گزارش، به پیشنهاد عملی تبدیل می‌شود.

در بخش «فرصت‌های فروش»، دلیل هر پیشنهاد، اقدام بعدی و نتیجه اجرای آن مشخص است؛ از خبرکردن مشتری منتظر تا بررسی تأمین یک سایز.

ببینید کدام کار نتیجه می‌دهد.

سفارش و مبلغ فروش، مشتری جدید و تکراری، ورودی و خرید از لینک اختصاصی استوری و کمپین، هزینه پیام و خریدهای قابل‌ردیابی پس از آن گزارش می‌شوند.

بازدید، تعداد افراد، درخواست، سبد و خرید جدا سنجیده می‌شوند. خرید پس از پیام هم به‌تنهایی اثبات نمی‌کند که پیام باعث فروش شده؛ سنجش دقیق‌تر با مقایسه گروه‌ها انجام می‌شود.

۰۶ / مسیر همکاری

اول نظم فروش؛ بعد فرصت‌های بیشتر.

سیستم مرحله‌به‌مرحله ساخته می‌شود تا هر بخش، کاربرد مشخصی در کار روزانه فروشگاه داشته باشد.

۱ فروش منظم

فروشگاه اختصاصی، محصول و موجودی، سبد دایرکت، پرداخت، مدیریت سفارش، ارسال و پیگیری.

۲ خرید دوباره

پرونده مشتری، علاقه‌مندی، خبر موجودی و کاهش قیمت، یادآوری سبد و پیشنهاد مکمل.

۳ تصمیم‌گیری بهتر

تحلیل تقاضا، فرصت‌های فروش و گزارش عملکرد کمپین‌ها و خرید مجدد.

از شناخت تا راه‌اندازی، با دامنه روشن.

بررسی برند و نیازها ← تعیین خروجی‌ها ← طراحی اختصاصی و تأیید شما ← توسعه و آزمون مسیر خرید ← ورود اطلاعات اولیه، آموزش و راه‌اندازی.

داده‌های پایه از مرحله اول ثبت می‌شوند. زمان و هزینه پس از تعیین دامنه اعلام می‌شود. هزینه دامنه، میزبانی، پیامک و خدمات ثالث، حدود پشتیبانی، دسترسی‌ها و حقوق مالکیت در پیشنهاد مالی و قرارداد مشخص خواهند شد.

فروشگاه شما؛ با هویت شما، برای رشد شما.

آوان اپس | طراحی و توسعه اختصاصی

avanapps.ir