

۹ مشخصه‌ای که یک وب سایت نباید داشته باشد!

عموماً وقتی از سایت شما صحبت می‌شود، نباید هیچ کم و کسری در آن وجود داشته باشد. اما خیلی کم به آن چه که نباید در وب سایت باشد، پرداخته شده است. این مسأله تأثیر منفی بر عملکرد سایت دارد، زیرا برنامه‌ریزی ضعیف و غافل شدن از سایت، ممکن است به از دست دادن شغل، مسایل امنیتی، ترافیک کم و سایر مشکلات منجر شود. البته این مشکلات قابل جلوگیری هستند. و این هم ۹ عاملی که باید از آنها اجتناب کنید:

۱- گذاشتن عکس خود در صفحه‌ی اصلی.

با وجود آن که عکس شما یک نوع خوشامدگویی به بازدیدکنندگان شمار می‌آید، برخی کارشناسان عقیده دارند، این عکس، دلیل حضور بازدیدکنندگان را در سایت شما کم رنگ می‌کند. لارینا کیس، رییس بخش کارشناسی موفقیت و عملکرد - یک موسسه‌ی مشاوره در فیلادلفیا - در این باره می‌گوید: "دیدن این عکس، مانند ملاقات یک شخص جدید است، و به جای پرداختن به مسایل بازدیدکنندگان، مثل این است که به آنها بگویید: "من چقدر در عکس، عالی هستم". وب سایت شما باید تماماً درباره‌ی بازدیدکنندگان باشد و نه در مورد شما. قبل از هر چیز باید آنها را به سایت، علاقمند کنید."

۲- زیاده روی در پخش قطعات دیداری و شنیداری.

این مورد شامل هر قطعه‌ی دیدنی و شنیدنی می‌شود. از یک طرف تصاویر متحرک گیج کننده در صفحه‌ی اصلی و از طرف دیگر هر نوع عکس، از مشتریان سایت گرفته تا موش خانگی شما. مورد اول چیزی بیش از بهره‌گیری بیهوده از فن‌آوری جدید نیست و مثال آخر، گمراه شدن از مسیر فعالیت‌های حرفه‌ای است. گذشته از این، بارگذاری موسیقی‌های پرزرق برق و پر سر و صدا مدت زیادی طول می‌کشد و همین امر، بازدید کنندگان سایت شما را فراری می‌دهد. روت آترلی (یکی از شرکای اصلی مرکز استراتژی‌های خلاق، یک آژانس ارتباطات مردمی در ریچموند، ب، س، کانادا) می‌گوید: "داشتن یک سایت با فن‌آوری قوی برای بسیاری از وب سایت‌ها ضروری است، اما برای حضور تکنولوژی باید دلیلی مهم‌تر از تحت تاثیر قراردادن مردم، وجود داشته باشد."

۳- وجود گزینه‌های گیج کننده‌ی فراوان.

به شما حق می‌دهم، چرا که می‌خواهید صفحات و مطالب گوناگون زیادی به بازدیدکنندگان سایت خود ارائه دهید. اما ساختار سایت باید به اندازه‌ی کافی ساده باشد، تا بازدیدکنندگان گیج

و سر در گم نشوند. کیس در این باره می‌گوید: "از تنظیم فهرست انتخابی با حدود ۲۰ گزینه‌ی انتخابی خودداری کنید، افراد، در هر بار می‌توانند بین ۵ تا ۹ مطلب را به خاطر بسپارند. سعی کنید از این حد فراتر نروید، چون در غیر این صورت، آنها گیج شده، سایت شما را ترک می‌کنند."

۴- اطلاعاتی که ممکن است به حریم شخصی افراد و مسایل امنیتی لطمه وارد کند. البته این مسأله تا حد زیادی به ماهیت وب سایت، شغل و کنار آمدن شما با قضایا بستگی دارد. در هر صورت ضروری است، که مطالب وب سایت خود را خوب بررسی کنید، تا اطلاعاتی که به مسایل شخصی و مسایل امنیتی لطمه وارد می‌کند، و همچنین مورد علاقه‌ی هکرها است در آن موجود نباشد. در ابتدایی ترین مراحل، باید از گذاشتن عکس‌ها، آدرس‌های ایمیل و جزئیات شخصی کارکنان در وب سایت خودداری کنید. همچنین، چگونگی طراحی ساختار URL و صفحه‌ی پیغام ایراد ۴۰۴ نوع سرور یا پشتیبان شما را برای افراد، آشکار می‌سازد. این‌ها چیزهایی است که هکرها نباید بدانند. حتی در انتشار اطلاعات درباره‌ی تولیدات، کارشناسان وب، توصیه می‌کنند، فقط از نکاتی که مشتریان را به خرید ترغیب می‌کند؛ استفاده کنید و نه نکاتی که اطلاعات شرکت را به خارج انتقال دهد. سعی کنید، در اسرع وقت از یک کارشناس وب یا یک وکیل استفاده کنید، تا نکاتی که امکان سوء استفاده از آنها در سایت وجود دارد؛ را بررسی کند. از این هم فراتر رفته، می‌توانید یک کارشناس امور امنیتی در سایت خود داشته باشید.

۵- گذاشتن اطلاعاتی در وب سایت که به سود رقبای شما باشد. مسئولین بخش برنامه‌ریزی اطلاعات یک وب سایت، باید مانند دزدها فکر کنند. به این ترتیب، احتمال این که این افراد، برنامه‌های اطلاعاتی را طراحی کنند که مورد علاقه‌ی رقبای سایت باشد، از بین می‌رود. برخی بخش‌های اطلاعاتی در نوع خود بی‌ضرر هستند، اما در ترکیب با یکدیگر، می‌توانند مطالب زیادی را درباره‌ی فعالیت‌های شغلی، شرکای استراتژیک، مشتری‌ها و ساختار درونی سازمان شما آشکار سازند. در این جا هم حضور یک کارشناس بسیار سودمند است.

۶- سخنان نامفهوم و کلمات فنی پیچیده. هدف اصلی بیشتر وب سایت‌ها آگاه ساختن مشتریان از نحوه فعالیت‌های سایت و چگونگی ارائه خدمات و تولیدات به مشتریان است. وقتی در سایت خود از زبانی فنی یا اصطلاحاتی نامفهوم استفاده می‌کنید به طوری که اکثر مردم از درک آنها عاجزند در حقیقت به کار بی‌هوده‌ای دست

زده‌اید. از بیانی شیوا و مستقیم استفاده کنید. شروه‌رویتس متصدی امور تبلیغات و نویسنده‌ی کتاب اصول کسب درآمد: بازاریابی با رعایت حقوق مشتری در این باره می‌گوید: استفاده از کلمات پیچیده یا زیاده‌گویی در اینترنت امری عادی است. اما این مسأله با صداقت، کیفیت محصولات و درستکاری فعالیت‌های شما مغایرت دارد.

۷- مطالبی که شغل شما را بهتر از آنچه که هست نشان می‌دهند. مطمئناً قصد شما فروش اجناس از طریق وب سایت است. اما بازاریابی - فوت و فن فروش و تعاریف اظهار نظرهای مشتریان - که بیشتر از آگاهی دادن و جذب مردم به لاف زدن می‌پردازد؛ فقط بازدید کنندگان را فراری می‌دهد. آترلی می‌گوید: "وب سایت خود را با تبلیغات پر نکنید بلکه آن را به شکل یک مکالمه دو طرفه بین خود و بازدید کنندگان طراحی کنید".

۸- مکان‌های گفتگوی بدون نظارت. اگر قصد دارید یک محیط گفتگو ایجاد کنید، از یک ناظر برای پذیرفتن موارد احتمالی استفاده کنید به این ترتیب از هرز نامه‌ها، درخواست‌های خلاف عرف، نقض حریم امنیتی و سایر درد سرها دوری می‌کنید.

۹- لینک‌های به درد نخور و مطالب قدیمی. هیچ چیز به اندازه اطلاعات نامربوط و قدیمی بازدید کنندگان سایت را گمراه نمی‌کند. همین اتفاق در مورد لینک‌هایی صادق است که افراد را به صفحات غلط هدایت می‌کند. به طور منظم سایت خود را بررسی کرده و لینک‌های تغییر یافته و از رده خارج را شناسایی کنید.