

JINSI YA KUWA NA WEBSITE YENYE KULETA MANUFAA KWA BIASHARA AU ASASI YAKO

Kuwa na website ni jambo la muhimu haswa katika ulimwengu wa kidigitali tuliopo. Hata hivyo si kila mfanyabiara, kampuni au asasi inaweza kuona manufaa haswa ya kuwa na website kwani wengi huwa hawaziandai websites zao kwa namna ambayo kweli inaweza kuwa na manufaa. Na wakati mwingine kuwa na website kunaleta madhara zaidi kuliko faida kwa mmiliki.

Kuwa na website ambayo haijajetengenezwa kwa kufuata maswali tunayojadili hapa chini katika makala hii kunaweza kuleta madhara ya kuifanya biashara yako au asasi yako isiheshimike na hata kupoteza wateja watarajiwa kwani website inatoa taswira kuhusu biashara, kampuni au asasi inayomiliki website husika.

Chukulia website ni kama vazi unaloivalisha kampuni au biashara yako, hivyo kuwa na website isiyokamilika, isiyo na habari za muhimu, taarifa zilizopitwa na wakati na muonekano usiomsaidia mtembeleaji wa website kujua nini anaweza kupata, afanyaje kupata anachohitaji na kumjengea imani ya kuwa amekutana na mtu au asasi anayoweza kuiamini kunaweza kunakuwa na madhara kuliko makusudio yaliyokuwepo ya kuwa na website.

Soma maelezo katika maswali yafuatayo ili ujipime kwa kiasi gani website yako inakidhi ubora wa kuifanya kweli ikuletee manufaa.

Mtembeleaji wa website yako ni nani haswa ?

Kabla ya kuwa na website jiulize akina nani haswa wanatarajiwa kutembelea website. Kujua aina ya watu wanaotarajiwa kutembelea website yako kutakuwezesha kujua lugha sahihi ya kuitumia katika website yako, kujua aina gani ya maelezo yanahitajika, namna ya kupangilia maelezo ya website yako, urembo wa website na “sauti” ya kuzungumza na hao wanaolengwa.

Je walengwa wanajua website yako ipo ?

Kutengeneza website na kuiweka hewani hakugarantii kuwa watu watatembelea website yako. Inabidi uitangaze sana ili watu wajue ipo , mfano kupitia business cards, kupitia mitandao ya kijamii, blogs, barua, email na aina nyingine yoyote ya mawasiliano unayofanya, hakikisha watu wanaitambua website yako. Hii inajumuisha hata namna unavyoandika anuani ya barua pepe ya website yako inampa mtu hamu ya kutaka kuitembelea website yako , hivyo kuwa na website ila bado unatumia gmail au yahoo.com sio busara sana.

Katika kufanya website itambulike kuwa ipo hakikisha pia unapata utaalumu kuifanya website yako itambuliwe na injini za kutafuta taarifa mtandaoni, kitaalamu tunaita SEO.

Je walengwa wana sababu ya kurudi kwa website yako ?

Bila shaka wanaotembelea website yako hawawezi kutazama yote uliyoweka katika hiyo website. Hivyo ungependa wawe na namna ya kukumbuka uwepo wa website yako na kurudi tena. Katika ulimwengu wa kidigitali tuliopo kuna mamilioni ya websites hivyo uwawekee sababu ya wanaotembelea website yako kutaka kurudi tena. Hii inaweza kufanyika kwa namna nyingi ikiwemo kuwa na website yenye taarifa za kumsaidia huyo

anayetembelea, kuwa na mpangilio bora na rahisi wa kupata kilichomo katika website husika, na kuwa na sauti ya kumuwekea huyo mtumiaji wa website yako karibu.

Je watembeleaji wanashawishika kuwaambia wengine kuhusu website yako ?

Kama mtembeleaji wa website hajaguswa na website yako au mpangilio wa taarifa haupo poa, itakuwa ngumu hata yeye kuwaambia watu wengine. Pia uwe na taarifa, picha na links ambazo kweli mtu anaweza kutamani kuwaambia wengine kuhusu hiyo website yako. Warahisishie pia watembeleaji wako wa website yako kwa kuwawekea njia ya wao kushare hiyo website yako kupitia mitandao ya kijamii.

Je malengo yako ya kuwa na website haswa ni yapi ?

Ni muhimu kuweka wazi mapema malengo haswa ya wewe kuwa na website na nini unataka wajisikie hao watakaotembelea website yako. Uzuri wa website ni jambo zuri, ila kumbuka website ni chombo cha mawasiliano, hivyo kama haujapangilia vema makusudio ya mawasiliano hayo, na nini haswa cha kuzungumza na nini haswa unatarajia uwe muitikio wa hao unaowalenga itakuwa ngumu kufaidika na website yako.

Je kuna mazungumzo kweli ya moja kwa moja na watembeleaji wa website ?

Kama nilivyosema hapo juu website ni chombo cha mawasiliano. Hivyo inakupasa ufanye kweli mazungumzo ya moja kwa moja na mtembeleaji. Website itengenezwe kwa mtazamo wa kutimiza mahitaji ya huyo atakayetembelea. Website isiwe kuhusu biashara yako au wewe kama wewe, badala yake iwe ni kwa namna gani maisha ya huyo anayelengwa yataboreshwa, au ni kwa namna gani hiyo website inakidhi hitaji ambalo huyo mtembeleaji wa website analo.

Ni kweli utahitaji kuelezea kuhusu kampuni au asasi yako, lakini hata maelezo hayo yalenge ni nini haswa ni cha muhimu huyo anayelengwa kusoma anahitaji kujua kuhusu nyie.

Je website ina taarifa zisizopitwa na wakati ?

Hakuna kitu kibaya kama mtu kuja kutembelea website yako na kukuta habari za miaka miwili iliyopita zenye kichwa cha habari kinachoonyesha ni kama habari ya sasa. Mfano unasema katika website yako ratiba ya matukio ambayo mteja anahitaji kuhudhuria. Ila hiyo ratiba inaonyesha ni matukio ya miaka minne iliyopita. Au unaonyesha anuani ya ofisi yenu hata hivyo kumbe mlishahama hapo miaka kadhaa iliyopita.

Taarifa kama hizo zisizoendana na wakati zinaashiria kwa kiwango gani biashara au asasi yako isivyojipanga katika mambo yake, uongozi usio mathubuti au kutokuzingatia kweli kweli ubora katika mnayofanya.

Je website inapatikana na kuonekana kwa urahisi na watumiao smartphone na tablets ?

Katika ulimwengu ambao watu wengi hutumia simu kuingia mtandaoni, hakikisha website yako imetengenezwa kiasi kwamba hata anayeitembelea kupitia kwa smartphone yake anaweza kuiona kwa ubora kama vile anayetembelea kupitia kompyuta. Kitaalamu tunaita mobile friendly website, na ili itengenezwe vema kutumika kwa smartphone na vifaa vingine kama ipod na tablets inabidi ifuate kitu tunaita responsive web design.

Je watembeleaji wamejengewa imani kuhusu hicho unachofanya na kukitangaza kupitia website yako ?

Uwepo wa taarifa sahihi, za wakati, mpangilio bomba wa maelezo ya website yako, na utambulisho kuhusu wamiliki na waendeshaji wa hiyo biashara au asasi hujenga imani ya wanaotembelea ili waweze kweli kufanya maamuzi ya kununua au kufanya kile unachowataka wafanye baada ya kuiona website yako.

Wamiliki wengine wa websites huenda mbali katika hili kwa kuonyesha orodha na hata ushuhuda wa wateja ambao wamewahi kuhudumiwa na biashara au asasi zao.

Je unapimaje kujua mwenendo wa watembeleaji wa website yako ?

Kuwa na website tuu haitoshi, unahitaji kujua namna gani website yako inatembelwa na inakuletea manufaa kiasi gani. Hivyo unahitaji kufahamu taarifa kama vile je website inatembelwa mara ngapi kwa siku, wanaotembelea wanatokea eneo gani, muda gani haswa website yako hutembelwa, aina gani ya taarifa watu wengi hutafuta katika website yako, je kurasa zipi katika website yako hutembelwa sana, je watu wanafanya kile ulichokusudia wafanye mfano kujibu maswali, kutuma maombi ya kununua bidhaa, kuulizia taarifa zaidi, n.k

Kupata taarifa hizi mara kwa mara kutakuwezesha kujua namna ya kuboresha zaidi website yako.

Hitimisho:

Natumaini makala hii itawasadia wale wanaojiita web designers ili waweze kweli kutengeneza websites zenye kuleta manufaa kwa wateja wao. Na kwa wewe mfanyabiashara au mmiliki wa NGO makala hii bila shaka imekufungua kujua namna gani utaweza kuwasimamia hao web designers ili wakuletee kweli website yenye faida na kukulipa.

Kwa ushauri zaidi waweza wasiliana nami kwa WhatsApp +57 301 297 1724.

Mimi ni professional web developer na copywriter. Kwa sasa nafanya kazi kama developer kwa kampuni ya Esoft ya hapa nchini Colombia.

Pia husaidia wafanyabiashara na wamiliki wa NGOs kama wewe kuwa na website yenye ubora wa hali ya juu. Tuwasiliane ukihitaji website au blog kwa bei nzuri kabisa.