**Mục tiêu của dự án xây dựng website bán hàng thời trang.**

Trong kinh doanh, việc đa dạng hóa phương thức tiếp cận người tiêu dùng rất quan trọng đối với một doanh nghiệp. Vài năm trở lại đây, cùng với sự phát triển của công nghệ cụm từ “bán hàng trực tuyến” đã trở nên quen thuộc với các doanh nghiệp lớn nhỏ, và được xem là con đường tiếp cận khách hàng mới, hiệu quả và tiết kiệm chi phí. Việc sở hữu thêm một cửa hàng online và cung cấp công cụ thanh toán nhanh chóng hiện đại thông qua website đã mang lại nguồn lợi nhuận không nhỏ cho doanh nghiệp. Các doanh nghiệp nhạy bén luôn biết cách làm mới mình và chiều lòng khách hàng, họ đặc biệt chú trọng kế hoạch phát triển website lâu bền và uy tín để kéo khách hàng về với mình. Để thực hiện được mục tiêu này, trước hết phải tạo nền tảng vững chắc ban đầu cho website làm cơ sở phát triển về sau.

Điều này cũng tương tự với việc xây dựng một website, phải định hướng phong cách cho giao diện website. Tạo được nét riêng trong thiết kế là cách nhanh nhất thu hút khách hàng và làm họ nhớ đến website. Khi phác thảo kế hoạch thiết kế một giao diện tổng thể cho website cần chú ý một số yếu tố cơ bản sau đây:

* Màu sắc chủ đạo của website phải phù hợp với màu của logo công ty.
* Các quảng cáo và menu có kích cỡ phù hợp.
* Vị trí các công cụ tiện ích trên website phải được sắp xếp khoa học và dễ dàng sử dụng.
* Hình ảnh của sản phẩm cần rõ ràng, tốt nhất nên có hình mô phỏng và hình phóng to để khách hàng dễ dàng tham khảo...

Tính thẩm mỹ của website có vai trò tạo ấn tượng và thu hút khách hàng, nhưng để giữ chân khách hàng và khiến họ trở lại với website những lần sau được quyết định bởi nội dung trình diễn trên website. Khách hàng sẽ cảm thấy thỏa mãn khi cửa hàng trực tuyến có khả năng đáp ứng các nhu cầu sau đây: tìm sản phẩm nhanh, sản phẩm có đủ thông tin để lựa chọn, mua hàng nhanh chóng. Để đáp ứng được các mục tiêu trên, cần đặc biệt chú trọng đến cách sắp xếp danh mục sản phẩm và công cụ đặt hàng - thanh toán trên website.

Yêu cầu cho các danh mục sản phẩm: phân loại sản phẩm cụ thể và trên mỗi danh mục cần có công cụ tìm kiếm sản phẩm nhanh chóng nhất.

* Liệt kê danh sách sản phẩm theo từng thể loại sắp xếp thứ tự hiển thị sản phẩm theo các tiêu chí nhất định như giá thành, theo ngày tháng ra mắt sản phẩm hoặc theo tên sản phẩm.
* Cung cấp thông tin chi tiết của từng sản phẩm cho khách hàng:

+ tên

+ giá

+ hình ảnh

+thông tin mặt hàng

* Kèm theo danh sách các sản phẩm và các bài viết liên quan.  
  Công cụ đặt hàng tại website phải được hiển thị rõ trên mỗi sản phẩm.  
  Hạn chế tối đa các thao tác không cần thiết để người mua có thể thanh toán nhanh Cho phép thanh toán trực tuyến trên tất cả các loại thẻ: Visa, Master Card, Amrex, Discover, PayPal….. tạo sự thuận tiện tối đa khi đặt hàng
* Thông báo nội quy giao, đổi, trả hàng hóa, điều khoản và phí giao hàng ngay trong hóa đơn tại website.
* Website chính là công cụ hỗ trợ thông tin trung gian hữu hiệu giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng. Vì vậy đừng quên sử dụng website để tham khảo ý kiến khách hàng đối với sản phẩm. Khách hàng sẽ cảm thấy gần gũi hơn nếu website có thêm các tiện ích như: đánh giá sản phẩm, để lại ý kiến hoặc thắc mắc về sản phẩm, hay cảm nhận về dịch vụ giao hàng của công ty. Tạo diễn đàn trao đổi thông tin giữa khách hàng với nhau và kênh hỗ trợ trực tuyến về sản phẩm, cách mua hàng…. Những tiện ích này sẽ giúp người tiêu dùng tin cậy hơn với sản phẩm trên website. Và nếu có thể hãy tận dụng website thương mại mang nguồn thông tin bổ ích cho khách hàng về những vấn đề liên quan đến sản phẩm. Sự tiện lợi cùng với bổ ích sẽ giúp website trở nên hấp dẫn hơn.