

## اشتباهاتی در انتخاب عکس برای محصولات در وب سایت



داشتن وب سایت به خودی خود دارای جذابیتی خاص است. به شرط آنکه نکاتی را رعایت کنید که فروش محصولات را بیشتر کند. یکی از این موارد انتخاب عکس هایی جذاب، با کیفیت و واقعی از محصولات است. رعایت نکردن این موارد باعث می شود که مشتری بی اعتماد شود و در نتیجه کاهش [فروش آنلاین](#) خواهد شد. اگر شما هم از آن دسته از اشخاصی هستید که محصولاتی برای فروش دارید قبل از اینکه عکس محصول خودتان را انتخاب کنید سعی کنید این مقاله را بخوانید و سپس اقدام به تهیه ی عکس نمایید.

۱. انتخاب عکس‌هایی که کش آمده است



عکس کدام محصول به شما حس بهتری می‌دهد؟



از عکس‌هایی که در بالا آمده کدام یک را می‌پسندید؟

قطعاً جواب شما گزینه ۲ است.

تصویر محصولتان اگر به صورت کش دار انتخاب کرده باشید یک حس بی کیفیتی را به مشتری القاء می‌دهد و رعایت همین نکته می‌تواند محصول شما را به فروش برساند. اگر محصول شما با کیفیت است سعی نکنید با تهیه‌ی عکس‌های کش دار آن را بی کیفیت نشان دهید.

2

[Kafeniaz.com](http://Kafeniaz.com)

سایت تبلیغاتی

شما می‌توانید با ذکر منبع این کتاب یا مقاله را در سایت یا وبلاگ خود منتشر نمایید.

برای حل این مشکل می‌توانید ۲ راه حل را انتخاب کنید:

**الف)** راه اول این است که خودتان عکس‌هایی از محصول تهیه کنید و از طریق برنامه‌ی فتوشاپ آن را برای سایت آماده نمایید. در این برنامه هنگام ذخیره عکس از گزینه **save for web & device** استفاده نمایید. در این مکان شما می‌توانید سایزهای عکس را در قسمت **image size** کم و زیاد کنید تا به اندازه‌ی سایت شود. بهترین اندازه **۶۰۰\*۶۰۰** است. البته خودتان با کم و زیاد کردن عددها می‌توانید بهترین مورد را انتخاب کنید.

**ب)** راه دوم این است که یک طراح گرافیک را استخدام کنید تا این کار را با کیفیت هر چه تمام‌تر برای شما انجام دهد.

## ۲. استفاده نکردن از تصاویر محصولات به صورت انیمیشن

### مشتری دوست دارد که محصول واقعی را ببیند نه به صورت انیمیشن و ۳D



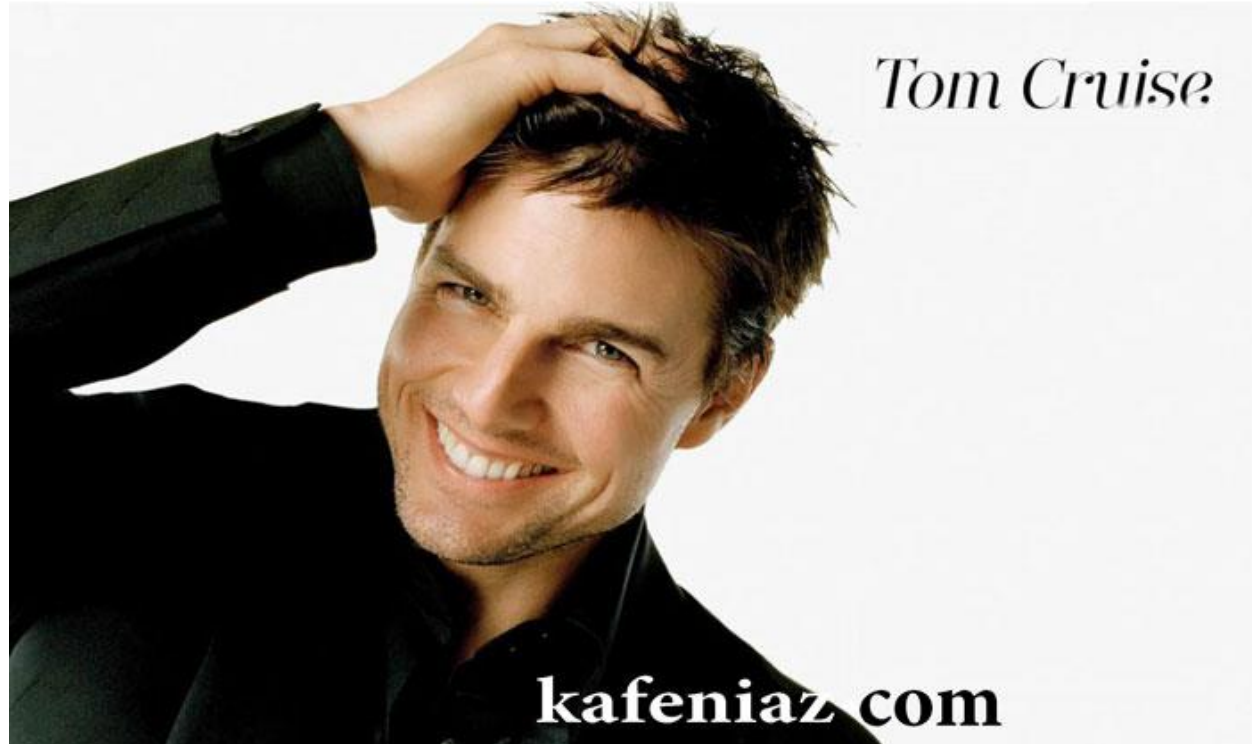
**kafeniaz.com**

سعی نکنید برای اینکه حس بهتری به مشتری بدهید از عکس‌هایی استفاده کنید که به شکل انیمیشن، کارتون یا تصاویر سه بعدی باشد. بر عکس این مورد به هیچ عنوان حس خوبی به مشتری نخواهد داد. اگر محصولاتان در حال حاضر آماده است آن را در کنار یک پرده یا پارچه سفید قرار دهید و از آن عکس بگیرید و همین عکس را

در سایت خودتان استفاده کنید. حدود ۹۰ درصد عکس‌هایی که در اینترنت ذخیره می‌شود به همین روش است یا اینکه می‌توانید عکس‌ها را بگیرید و با استفاده از برنامه فتوشاپ آن را ببرید و در یک صفحه‌ی سفید قرار دهید. همین کار ساده‌ی شما یک تصویر خاص و در ضمن واقعی از محصولاتان را به مشتری نشان می‌دهد.

### ۳. بالا بردن پرستیژ محصولات

سعی نکنید برای فروش محصولاتان از عکس افراد خارجی استفاده نمایید



شاید این حس در شما بوجود آمده باشد که بخواهید با استفاده از افراد شناخته شده خارجی در فروش محصولاتان یک انقلاب بوجود بیاورید و به اصطلاح یک پرستیژ خاصی به محصولاتان بدهید. اما این کار شما یک اشتباه مرگبار است. اگر همین کار را می‌خواستید برای مقاله یا مطلب استفاده کنید به هیچ عنوان موردی نداشت اما این کار شما برای فروش محصول فوق العاده اشتباه است.

## پیام بازاریابی شما در استفاده از این تصاویر چیست؟

شما می‌خواهید با این کار فردی را نشان دهید که از محصولات شما استفاده می‌کند در حالی که این شخص یک فرد خارجی است. با انتخاب عکس‌های از افراد شناخته شده‌ی ایرانی و حتی الامکان عکس‌هایی که با گوشی خودتان از مردم عادی گرفته‌اید سعی در فروش محصولاتان کنید.

پیشنهاد ما این است که یک عکاس و گرافیست را استخدام کنید تا این کار را برای شما انجام دهد. شاید هزینه داشته باشد اما در طولانی مدت این هزینه‌ها به شما بر خواهد گشت. با استفاده از عکس‌های با کیفیتی که عکاس در اختیار شما قرار می‌دهد می‌توانید مشتری را قانع کنید محصول شما را خریداری کند.

### ۴. از انتخاب عکس‌هایی از محیط‌های غیر ایرانی بپرهیزید



یکی دیگر از اشتباهات در فروش محصول این است که از عکس‌هایی استفاده کنید که محیطی غیر ایرانی داشته باشد و به اصطلاح سبک اروپایی آمریکایی باشد. به طور مثال شما فروشنده‌ی یک لوستر فروشی هستید و این باور اشتباه در فروشنده‌های ایرانی زیاد به چشم می‌خورد که همین محصول را در خانه‌های اروپایی دیده شود بلکه در نظر مردم جلوه‌ای دیگر داشته باشد. در صورتی همین کار شما یک حس بی‌اعتمادی را به مردم می‌دهد و دست از خرید خواهند کشید.

آداب و رسوم و فرهنگ مردم ایران را در نظر داشته باشید و آن را با خانه‌های لوکس اروپایی آمریکایی مقایسه نکنید. سعی کنید همین سادگی خانه‌های ایرانی را به مردم نشان دهید و از نظر روانشناسی روی ذهن مردم کار کنید. رعایت همین نکته‌ی ساده قطعاً می‌تواند اعتماد مشتری را بیشتر و در فروش محصول شما تأثیری مستقیم خواهد داشت.

۵. استفاده نکردن از عکس‌های متحرک

از عکس‌های متحرک در هنگام خرید کمتر استفاده نمایید



[kafeniaz.com](http://kafeniaz.com)

این موضوع هم از نظر روانشناسی روی ذهن مشتری کار می‌کند. شما با این ترفند ساده خواهید توانست محیطی آرام را برای مشتری آماده نمایید تا خریدی مطمئن داشته باشد. مشتری به آرامش بیشتر از هر چیزی احتیاج خواهد داشت.

سعی کنید عواملی که باعث حواس پرتی مشتری می‌شود را کنار بگذارید. یکی از این عوامل استفاده از تصاویر متحرک است. مدام به مشتری گوشزد کردن که برای خرید اینجا را کلیک کنید و همین عکس به صورت متحرک باشد آرامش را از بین می‌برد. این کار می‌تواند مشتری را از سایت شما فراری دهد. به همین راحتی. سعی‌تان بر این باشد که تا جای ممکن از حواس پرتی مشتری بپرهیزید.

## سخن آخر

تصاویر نشان دهنده‌ی کیفیت، جنس، مرغوبیت و خیلی از عوامل دیگر است که به راحتی نمی‌توان از کنار آن گذشت. سعی نکنید برای اینکه سریع محصول را آماده فروش کنید عکسی بی کیفیت را در سایت قرار دهید. لطفاً لطفاً کمی زمان بگذارید و خصاست به خرج دهید و عکس‌هایی را انتخاب کنید که فروش محصولتان را بیشتر کند نه اینکه مشتری را فراری دهد.

انتخاب عکس همان بازاریابی اینترنتی است. با رعایت این مورد شما نیمی از راه را رفته‌اید و نیمی دیگر به توضیحات شما در مورد محصول است. بیشتر کسب و کارهای اینترنتی با رعایت همین نکات ساده خواهند توانست [افزایش فروش](#) چند برابری داشته باشند.