

فروشگاه ساز چیست؛ آشنایی با انواع رایج فروشگاه سازها



نویسنده: مهران منصوری فر

فروشگاه ساز چیست؟ نرم افزارهای تجارت الکترونیکی (E-commerce) یا فروشگاه ساز ابزارهایی هستند که به مدیریت و افزایش کارآمدی فروش اینترنتی کمک می کنند. در این مطلب با این نرم افزارهای تحت وب کاربردی آشنا می شویم و به سؤالات رایجی که در این زمینه وجود دارد پاسخ خواهیم داد.

تجارت الکترونیکی (E-commerce) جهان گسترده ای است که پیش بینی می شود گردش مالی آن تا سال آینده به ۶۷ تریلیون دلار برسد. دلیل این رشد هم بسیار واضح و ساده است: امروزه مردم بیش از گذشته به خرید اینترنتی رغبت پیدا کرده اند. در واقع، بر طبق آمارهایی که از ایالات متحده جمع آوری شده، ۵۱ درصد یا بیشتر از نیمی از مردم خرید آنلاین را به خرید از فروشگاه های فیزیکی ترجیح می دهند. رشد دنیای تجارت الکترونیکی به نوبه خود منجر به رشد اسباب، تکنیک ها و ابزارهای مرتبط با آن شده است. پُر واضح است که یکی از اساسی ترین ابزارهای زیربنایی هر فروشگاه الکترونیکی، نرم افزاری است که در وبسایت آن نصب شده و مسئولین وبسایت و کاربران از طریق آن خرید و فروش می کنند. توانمندی و امکانات این نرم افزار که با عنوان E-commerce Software یا نرم افزار تجارت الکترونیکی یا به عبارت مرسوم تر آن، «فروشگاه ساز» شناخته می شود، می تواند تأثیر به سزایی در بهره برداری از روند رو به رشد تمایل مردم نسبت به خرید آنلاین داشته باشد.

در این مطلب می کوشیم تا به همه پرسش هایی که در رابطه با فروشگاه سازهای اینترنتی در ذهن دارید پاسخ بدهیم؛ سؤالاتی از این دست:

- فروشگاه ساز چیست؟
 - چه نوعی از فروشگاه ساز وجود دارد؟
 - نرم افزارهای فروشگاه ساز چه کاری انجام می دهند؟
 - نرم افزارهای فروشگاه ساز چطور کار می کنند؟
 - چه عواملی بر بازده و کارآمدی فروشگاه سازها تأثیر می گذارند؟
 - فروشگاه سازها چه مزایایی دارند؟
 - عمده ترین ویژگی های نرم افزارهای فروشگاه ساز کدامند؟
 - استفاده از فروشگاه سازها چه هزینه ای دارد؟
 - معروف ترین گزینه های موجود کدامند؟
- پیش از هر چیزی به این پرسش کلیدی پاسخ می دهیم که فروشگاه ساز چیست.



فروشگاه ساز چیست؟

نرم افزار تجارت الکترونیکی یا فروشگاه ساز (که گاهی لفظ خاص تر یا محدودتری نسبت به نرم افزار تجارت الکترونیکی به شمار می آید) ابزاری است که همه فرآیندهای فروشگاه آنلاین از طریق آن انجام می شود؛ به عنوان نمونه، در مدیریت موجودی، حذف و اضافه کردن محصولات، پردازش پرداختی ها، محاسبه مالیات، انجام سفارش ها و موارد مشابه به صاحب یا مسئول فروشگاه کمک می کند. این گونه نرم افزارها هر چیزی که برای اداره یک فروشگاه اینترنتی نیاز دارید را در اختیار شما قرار می دهند و در مجموع، مدیریت فروشگاه را تسهیل و تسریع می کنند.

هر فروشگاه اینترنتی از مؤلفه ها، اجزا و فرآیندهای خرد بسیاری تشکیل می شود که نرم افزار فروشگاه ساز همه آنها را از طریق یک محیط قابل درک و سهل الاستفاده - که حتی افراد غیرمتخصص هم می توانند از آن استفاده کنند - در یکجا جمع می کند. به علاوه، معمولاً قابلیت تلفیق و تعامل با سیستمها و سرویس های دیگر، مانند ERP، CMS، CRM، درگاه های پرداخت، ابزارهای ایمیل مارکتینگ یا بازاریابی ایمیلی، نرم افزارهای حسابداری و شبکه های اجتماعی نیز در فروشگاه سازها گنجانده می شود که به تسهیل و کارآمدتر کردن هرچه بیشتر فرآیندهای کسب و کار کمک خواهد کرد.

[بیشتر بدانید: قیف فروش چیست و چطور کسب و کارمان را متحول می کند؟](#)

فروشگاه‌سازها چه انواعی دارند؟

نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز یا تجارت الکترونیکی را می‌توان بر اساس روش پیاده‌سازی‌شان به دو دسته کلی تقسیم کرد:

• **نرم‌افزار محلی:** در این حالت، فروشگاه‌ساز بر روی سرور یا رایانه محلی (یعنی فضای متعلق به مالک فروشگاه) نصب می‌شود و مدیریت آن توسط تیمی انجام می‌شود که مسئول به‌روزرسانی و رسیدگی به مشکلات آن خواهند بود.

• **نرم‌افزار به‌عنوان سرویس (SaaS) یا خدمات ابری (Cloud):** در این حالت، میزبانی فروشگاه‌ساز را یک شرکت ثالث بر عهده می‌گیرد و همه به‌روزرسانی‌ها و رفع مشکلات به‌طور خودکار انجام می‌شود. در سال‌های اخیر، نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز ابری یا میزبانی‌شده رشد چشمگیری داشته‌اند و امروزه امکان سفارشی‌سازی و آزادی عملی بیشتری را ارائه می‌کنند که قبلاً محدود به نرم‌افزارهای محلی بود. به علاوه، در کنار امنیت بیشتر، راه‌اندازی فروشگاه از این طریق آسان‌تر است و با توجه به تنوع سرویس‌هایی که به این شکل ارائه می‌شود می‌توانید بسته مناسب با نیازهای خود را انتخاب و خریداری کنید.

نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز چه کاری انجام می‌دهند؟

علاوه بر اینکه بیشتر وظایف مهم مرتبط با اداره فروشگاه توسط فروشگاه‌سازها انجام می‌شود، اغلب این نرم‌افزارها قابلیت یکپارچه‌سازی و تبادل اطلاعات با سایر برنامه‌ها و سیستم‌ها را نیز دارند و لذا عملاً به تسهیل، تسریع و

افزایش کارآمدی سایر فرآیندها و اقدامات جاری فروشگاه نیز کمک می‌کنند. ترکیب ویژگی‌ها و قابلیت‌های کاربردی و سودمند با امکان تلفیق با سایر سیستم‌ها و برنامه‌ها، نرم‌افزار تجارت الکترونیکی را به پلتفرم جامعی تبدیل می‌کند که می‌تواند وظایف زیر را به بهترین شکل ممکن انجام بدهد:

• **مدیریت مشتریان و سفارش‌ها:** مدیریت سفارش مشتری - از انتخاب محصول تا پرداخت و تحویل - یک ضرورت و موضوع حیاتی است. هر سفارش تبادلی است که بر درآمد شما تأثیر می‌گذارد؛ بنابراین فرآیند انجام آن باید تا جایی که امکان دارد برای مشتری کارآمد و راحت باشد. نرم‌افزار فروشگاه‌ساز مسئولیت مدیریت سفارش‌ها، بررسی وضعیت آن‌ها و انجام تغییرات لازم در صورت نیاز را بر عهده می‌گیرد. به علاوه، این نرم‌افزارها به‌تنهایی یا با تلفیق با سرویس‌ها یا افزونه‌های مناسب می‌توانند پردازش پرداخت‌ها، ثبت و حفظ آمار و گزارشات تراکنش‌ها، مدیریت اطلاعات مشتری، صدور صورتحساب، انجام دقیق امور حسابداری، ارائه آمار تحلیلی و بسیاری موارد کاربردی دیگر را نیز بر عهده بگیرند.

• **مدیریت محصولات و موجودی:** با استفاده از نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز به راحتی می‌توانید محصولات خود را با توجه به ویژگی‌ها و شاخص‌های مختلفی دسته‌بندی و سازمان‌دهی کنید. علاوه بر این، معمولاً در صورت کمبود موجودی یا فروش سریع یک محصول و احتمال اتمام موجودی آن نیز به طور خودکار در جریان قرار خواهید گرفت.

• **بازاریابی بهتر:** سئوی داخلی نرم افزارهای فروشگاه ساز در کنار نظم و ترتیب ذاتی این ابزارها و امکان بهینه سازی آسان تر آنها باعث می شود که وبسایت فروشگاهی شما در جایگاه بالاتری از نتایج جستجوی طبیعی قرار بگیرد و در نتیجه، راحت تر توسط مشتری هدف کشف می شود و هزینه جذب مشتری به میزان چشمگیری کاهش پیدا خواهد کرد.

• **انجام خودکار امور مقدماتی مربوط به ارسال کالا و فرآیندهای مالیاتی:** چاپ برچسب آدرس و مشخصات ارسال، محاسبه مالیات فروش بر اساس محل زندگی مشتری و ارسال ایمیل اطلاع رسانی به مشتری از طریق نرم افزارهای فروشگاه ساز به طور خودکار و با دقت بیشتری انجام می شود.

• **بهبود تجربه کاربری:** یکی از اهداف اصلی نرم افزارهای فروشگاه ساز این است که مشتری بتواند آنچه که به دنبالش است را سریع تر و در طی یک فرآیند کارآمدتر پیدا کند. طبیعتاً از این طریق مشتری نیز راضی تر خواهد بود و تجربه بهتری در استفاده از وبسایت شما خواهد داشت که احتمال بازگشت وی را دوچندان می کند.



فروشگاه سازها چطور کار می کنند؟

فروش در اینترنت مستلزم طی کردن مراحل و فرآیندهایی است که نرم افزار فروشگاه ساز مدیریت و انجام آن ها را بر عهده می گیرد. در واقع، فروشگاه ساز چیزی نیست به جز ابزاری که این مراحل و فرآیندها را ساده تر و در عین حال کارآمدتر می کند. اما فروشگاه ساز چطور کار می کند؟ معمولاً روند کار به این ترتیب است:

۱. شما محصولات و خدماتی که می خواهید عرضه کنید را از طریق نرم افزار فروشگاه ساز ثبت و دسته بندی کرده و تنظیمات لازم را در رابطه با فروشگاه و فرآیندهای خرید انجام می دهید.

۲. خریدار به وبسایت شما مراجعه کرده و محصول، مشخصات، دسته‌بندی، توضیحات و قیمت آن را مشاهده می‌کند.
 ۳. مشتری، محصول یا محصولات مورد نظرش را به سبد خرید خود اضافه کرده و یک حساب کاربری ایجاد می‌کند.
 ۴. هنگامی که مشتری به مرحله تکمیل خرید و پرداخت می‌رسد، وبسایت با استفاده از مجوز SSL وارد حالت امن می‌شود (یا می‌تواند کلاً در همه بخش‌ها از SSL استفاده کند).
 ۵. در مرحله تکمیل خرید و پرداخت، فروشگاه‌ساز با استفاده از افزونه‌ها یا سرویس‌های ثالث، هزینه ارسال، زمان احتمالی تحویل و موارد مشابه را برای مشتری مشخص می‌کند.
 ۶. مشتری به صفحه پرداخت وارد می‌شود و مشخصات کارت بانکی خود را وارد می‌کند. در این مرحله، اطلاعات به بانک یا یک شرکت واسطه پرداخت الکترونیکی ارسال می‌شود.
 ۷. سفارش مشتری تکمیل می‌شود و همه اطلاعات حساس در پایگاه اطلاعاتی بانک یا شرکت پردازشگر پرداخت ذخیره می‌شود (نه در فروشگاه‌ساز).
 ۸. با توجه به مشخصات و آدرسی که خریدار ثبت کرده، سفارش مورد نظر را بسته‌بندی و ارسال می‌کنید و مبلغ پرداختی نیز از طرف بانک یا شرکتی که پول را دریافت کرده وارد حساب بانکی شما می‌شود.
- هیچ بعید نیست که به لطف کارآمدی و راحتی حاصل از استفاده از نرم‌افزار فروشگاه‌ساز، همه مراحل بالا از سفارش تا پرداخت، تنها در عرض چند دقیقه انجام بگیرد. در واقع، یکی از اهداف اصلی استفاده از فروشگاه‌سازها

سازمان‌دهی و هموار و راحت‌تر کردن هرچه بیشتر فرآیند خرید است. به همین دلیل حتماً باید از نرم‌افزار یا پلتفرمی استفاده کنید که تا جایی که امکان دارد بی‌نقص بوده و کار با آن آسان باشد.

بیشتر بخوانید: [نرخ تبدیل چیست و چه جایگاهی در رشد کسب و کارهای اینترنتی دارد؟](#)

چه عواملی بر بازده و کارآمدی فروشگاه‌سازها تأثیر می‌گذارند؟

علاوه بر قدرت و توانمندی هسته اصلی نرم‌افزار فروشگاه‌ساز، عوامل و مؤلفه‌های مهم دیگری نیز وجود دارند که در کارکرد روان و موفقیت‌آمیز وبسایت فروشگاه‌های شما دخیل هستند؛ از جمله:

• **هاست:** منظور از هاست، شرکتی است که بخشی از سرورهای اینترنتی خود را برای میزبانی وبسایت فروشگاه‌های و همه عناصر و اجزای آن در اختیار شما قرار می‌دهد. استفاده از یک هاست قدرتمند و مطمئن اهمیت به‌سزایی دارد؛ چرا که داشتن فروشگاه‌هایی که همیشه باز یا در دسترس است، امنیت کاملی دارد، به سرعت بارگذاری می‌شود و می‌تواند از پس حجم ترافیک بالا برآید دقیقاً به کیفیت هاست شما بستگی خواهد داشت.

• **کاتالوگ محصول:** منظور از کاتالوگ محصول، اطلاعاتی است که فروشنده یا تولیدکننده در قالب‌های مختلفی در اختیار مشتری قرار می‌دهد. کاتالوگ

آنلاین نیز مشابه با کاتالوگ‌های چاپی در بردارنده تصاویر محصول و اطلاعاتی است که در یک یا چند صفحه در اختیار مخاطب قرار می‌گیرد. این صفحات باید به گونه‌ای طراحی شوند که به مذاق مشتری خوش بیایند، بتوانند او را جذب کنند، و در عین حال با برند، شرکت و فضای فروشگاه شما هماهنگ باشند.

• کیفیت سبد خرید: سبد خرید یکی از بخش‌های جدانشدنی نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز است، اما اغلب می‌توان آن را با استفاده از سرویس‌ها و افزونه‌های مختلف بهبود بخشید. به طور کلی، سبد خرید چیزی است که مشتری می‌تواند محصولاتی که به خرید آن‌ها تمایل دارد را به آن اضافه کند و همچنین اطلاعات لازم درباره روند و هزینه ارسال و گزینه‌های مختلف پرداخت را مشاهده کرده و سرانجام از همان‌جا سفارش خود را ثبت نماید. کیفیت سبد خرید فروشگاه‌ساز شما عامل مهمی است که می‌تواند تأثیر به‌سزایی در تصمیم مشتری برای اتمام یا نیمه تمام رها کردن فرآیند خرید داشته باشد.

• امکانات رابط کاربری فروشنده (Merchant Interface): این همان محیط و ابزارهایی است که از طریق آن‌ها فروشگاه خود را مدیریت کرده و ابزارها و افزونه‌های کاربردی دیگر را به آن اضافه می‌کنید. رابط کاربری فروشنده باید قدرتمند، انعطاف پذیر و قابل سفارشی‌سازی باشد و در عین حال، لازم است که بیش از حد پیچیدگی نداشته باشد.

• فرآیند پردازش پرداخت‌ها: فرآیند پردازش پرداخت‌ها به مؤلفه‌های مختلف، از جمله سرویس‌های پرداخت، درگاه‌های پرداخت و ابزارها، افزونه‌ها و سیستم‌هایی وابسته است که امنیت، دقت و کارآمدی آن را تضمین می‌کنند. به خاطر داشته باشید که هرگونه ایراد در این فرآیند باعث می‌شود که مشتری آماده خرید ناامید و مستأصل شود و سبد خرید خود را رها کند.

• روند ارسال سفارش: سرعت و کیفیت ارسال سفارش یکی از مؤلفه‌های بسیار مهم در تصمیم خریدار برای انتخاب یک فروشگاه اینترنتی محسوب می‌شود. بنابراین برای بهبود این فرآیند باید از سرویس‌های مطمئن و سریع استفاده کنید و ترجیحاً به نحوی عمل کنید که زمان دریافت سفارش مشخص باشد.

نرم‌افزار فروشگاه‌ساز همه مؤلفه‌ها و سرویس‌های بالا را در یکجا با هم ترکیب می‌کند و راهکار مسنجم و یکپارچه‌ای را برای مدیریت فروشگاه در اختیار شما قرار می‌دهد.



استفاده از نرم افزارهای فروشگاه ساز چه مزایایی دارد؟

چرا از فروشگاه ساز استفاده می‌کنیم؟ پاسخ به این سؤال بسیار آسان است: زیرا مزایای متعدد و متنوعی برای کسب و کارمان دارد. از جمله مهم‌ترین مزایای استفاده از فروشگاه ساز عبارت‌اند از:

• با استفاده از فروشگاه ساز به راحتی و به سرعت می‌توانید کسب و کار اینترنتی خود را به راه بیندازید. بسیاری از نرم افزارهای فروشگاه ساز چنان ساده و سهل‌الاستفاده هستند که به کمک آن‌ها در اسرع وقت می‌توانید کار خود را شروع کنید. تنها کاری که باید انجام بدهید این است که توضیحات و مشخصات فروشگاهتان را وارد کنید، تصاویر محصولات را در قسمت تعیین شده قرار بدهید، توضیحات و قیمت را درج کنید و تنظیمات هزینه‌ها و پرداخت را انجام بدهید.

• فروشگاهتان همیشه باز خواهد بود. یکی از عمده‌ترین مزایای استفاده از نرم افزارهای تجارت الکترونیکی و فروشگاه سازها این است که استفاده از آن‌ها باعث می‌شود که فروشگاهتان در تمام طول شبانه‌روز و در هر هفته روز هفته، آماده عرضه محصولات و خدمات مورد نظر باشد. در این حالت دیگر به خاطر موقعیت فیزیکی فروشگاه یا ساعت کاری کارکنانتان محدودیت ندارید و از آنجایی که تقریباً همه چیز به طور خودکار انجام می‌شود، لازم نیست که در همه حال فروشگاه خود را زیر نظر داشته باشید.

• می‌توانید محصولاتتان را به هر کسی و در هر مکانی عرضه کنید. همان‌طور که فروشگاه شما در همه اوقات در دسترس است، با توجه به ماهیت اینترنت در دسترس همه مردم اقصی نقاط جهان نیز قرار دارد. در واقع، با راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی و استفاده از یک فروشگاه‌ساز مطمئن یک بازار جهانی برای عرضه محصولاتتان خواهید داشت که هیچ محدودیت زمانی و مکانی ندارد.

• در وقت، هزینه‌ها و منابع صرفه جویی می‌کنید. با کمی دقت متوجه خواهید شد که هزینه‌های جاری، فشار و دردهای یک فروشگاه اینترنتی که از یک فروشگاه‌ساز کارآمد استفاده کرده باشد به مراتب از فروشگاه‌های فیزیکی یا خرده‌فروشی از طریق شبکه‌های اجتماعی کمتر است.

• محدودیتی در تعداد فروش ندارید. برخلاف فروشگاه‌های سنتی که برای نمایش همه محصولات خود با محدودیت فضا مواجه هستند، فروشگاه‌های آنلاینی که از فروشگاه‌سازها و قالب‌های مناسب استفاده می‌کنند هیچ محدودیتی در تعداد محصولاتی که می‌توانند در ویتترین مجازی خود قرار بدهند و بفروشند ندارند.

• پرداخت آنلاین و ارسال آسان. پردازش و تأیید پرداخت در فروشگاه‌سازهای اینترنتی به‌طور خودکار انجام می‌شود. در صورتی که همه چیز به درستی انجام شده باشد، مشتری نیز فرآیند آسان‌تر و امن‌تری را تجربه خواهد کرد. به علاوه، معمولاً با استفاده از خدمات شرکت‌های پستی می‌توان زمان

تقریبی تحویل را نیز برای خریدار مشخص کرد تا نیازی به حضور دائم وی در مکان تحویل نباشد.

• ابزارهای بازاریابی و سئو. اغلب فروشگاه‌سازها □یا به طور پیش فرض و یا با استفاده از افزونه‌هایی که غالباً رایگان هستند- به ابزارهای بازاریابی و مخصوصاً سئو نیز مجهز شده‌اند. از این طریق رتبه‌های بهتری در نتایج جستجوی طبیعی کسب می‌کنید و مشتریان بالقوه بیشتری را جذب خواهید کرد. به علاوه، ابزارهای تحلیلی (Analytics) و آماری نیز جزئی از اجزای مهم فروشگاه‌سازها هستند که با استفاده از اطلاعات آن‌ها می‌توانید نقاط قوت و ضعف خود را بشناسید، کمپین‌های بازاریابی هدفمندتری را به راه بیندازید، درباره پیشنهادهای ویژه تصمیم بگیرید و برای ترکیب محصولات یا تبلیغ برنامه‌ریزی کنید.

• ارائه خدمات بهتر به مشتریان. نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز ابزار لازم برای فراهم آوردن بهترین تجربه خرید برای مشتریان را در اختیار شما قرار می‌دهند؛ از راحتی در انتخاب محصولات گرفته تا سهولت انجام سفارش و پرداخت و تحویل کالا، همه چیز تا جایی که امکان دارد ساده و کارآمد است تا تجربه‌ای مطابق با انتظار مشتری یا فراتر از آن برای وی رقم زده شود. مزایای استفاده از فروشگاه‌سازها محدود به موارد بالا نیست، اما آنچه که ذکر شد برای درک اهمیت و مزایای رقابتی استفاده از این ابزارها در کسب‌وکارهای آنلاین کفایت می‌کند.



نرم افزارهای فروشگاه ساز چه ویژگی‌های برجسته‌ای دارند؟

برای اینکه یک نرم افزار فروشگاه ساز بتواند هدف از وجود خود را محقق کند به ویژگی‌ها و قابلیت‌های متعددی مجهز می‌شود که همگی آن‌ها در نهایت پشتوانه‌ای برای بهبود فرآیند فروش اینترنتی خواهند بود. از جمله ویژگی‌ها و قابلیت‌های عمده فروشگاه سازها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- اتوماسیون یا خودکارسازی: بسیاری از بخش‌های فرآیند خرید و از جمله، روند محاسبه مالیات و هزینه‌های ارسال به صورت خودکار انجام می‌شود تا کارآمدی و سرعت عمل فروشگاه افزایش پیدا کند.
- امکان راه‌اندازی وبسایت: اگر قبلاً وبسایتی نداشته‌اید، با استفاده از

امکانات، قالب‌ها و افزونه‌های نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز می‌توانید از صفر تا صد وبسایت خود را بسازید.

• پایگاه اطلاعاتی متمرکز: با استفاده از یک فروشگاه‌ساز، یک مکان متمرکز برای ذخیره سازی، دسترسی و دریافت اطلاعات محصولات، داده‌های مشتریان، تراکنش‌های حسابداری، فهرست کالاها، تاریخچه و آمار بازدیدها و وضعیت پرداخت و ارسال را در اختیار خواهید داشت.

• قابلیت جستجو: جستجو یکی از قابلیت‌های مهم فروشگاه‌سازهاست که امکان جستجوی سفارشی برای پیدا کردن مناسب‌ترین محصولات یا اقلام را برای کاربر فراهم می‌کند.

• امکان تلفیق و یکپارچه‌سازی با نرم‌افزارها و سیستم‌های دیگر، بازاریابی و ارائه آمار تحلیلی: این موارد را در بخش مزایای فروشگاه‌سازها ذکر کردیم و لذا از توضیح دوباره خودداری می‌کنیم.

بیشتر بدانید: کسب درآمد از اینترنت با ۱۴ راه پولساز و بدون نیاز به سرمایه

چقدر باید برای استفاده از نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز هزینه کنیم؟

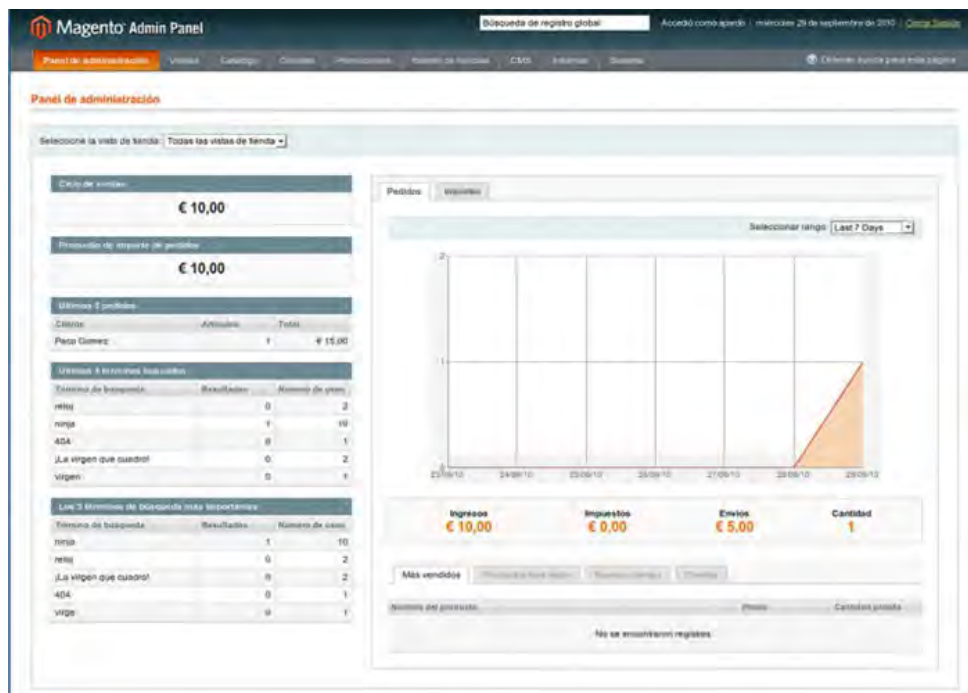
چنانچه می‌خواهید نرم‌افزار فروشگاه‌ساز را به صورت محلی بر روی هاست خودتان نصب کنید می‌توانید از گزینه‌های معروفی که به رایگان در دسترس عموم قرار دارند استفاده کنید و فقط برای خرید قالب‌ها و افزونه‌های اضافی هزینه کنید. اما اگر به دنبال استفاده از حالت ابری یا SaaS هستید هزینه‌ها بسته به پلتفرمی که از آن استفاده می‌کنید و امکانات آن متغیر

خواهد بود. به عنوان نمونه، معمولاً سرویس‌دهنده‌ها خدمات خود را در قالب بسته‌های مختلف (مثلاً طلایی، نقره‌ای و برنز، یا حرفه‌ای و مبتدی و موارد مشابه) عرضه می‌کنند که طبیعتاً قیمت سرویس‌های پیشرفته‌تر با توجه به امکاناتی که دارند بالاتر خواهد بود. در هر صورت، در هنگام انتخاب گزینه مورد نظر لازم است که نیازهای فعلی خود را بسنجید و نیازهای آتی را نیز به شکل واقع‌بینانه‌ای پیش بینی کنید و سپس تصمیم بگیرید.

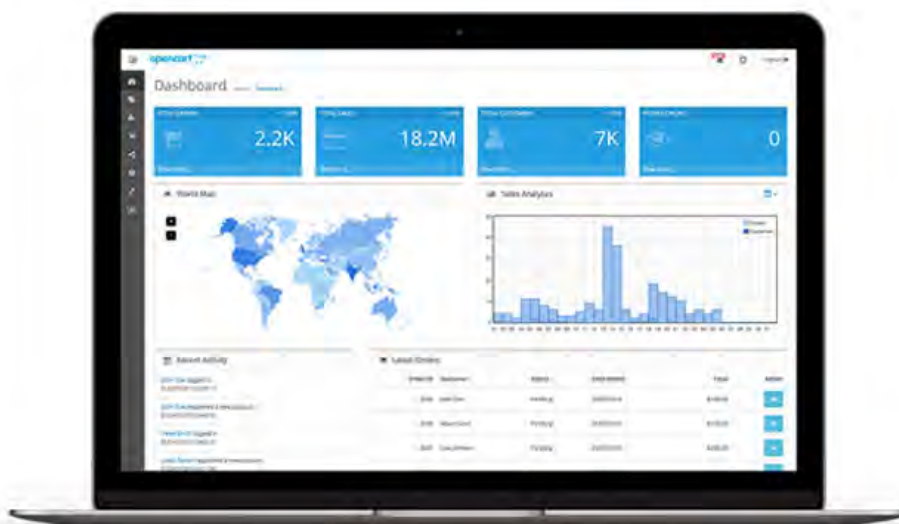
متداول‌ترین نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز کدامند؟

نرم‌افزارهای فروشگاه‌ساز متنوعی در بازار وجود دارد که در اینجا به محبوب‌ترین آن‌ها اشاره می‌کنیم:

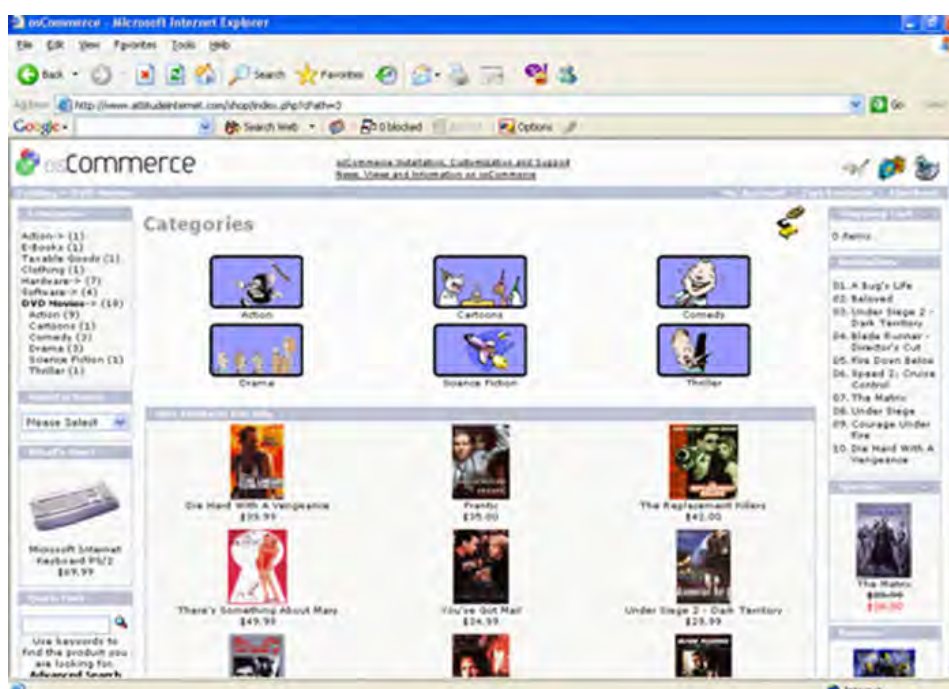
• **مَجنِتو (Magento):** مجنتو یک فروشگاه‌ساز رایگان و متن باز است؛ به این معنی که هر تغییری که بخواهید را می‌توانید در کدهای آن ایجاد کنید. مجنتو افزونه‌ها و قالب‌های رایگان و پولی فراوانی نیز دارد که با توجه به نیاز خود می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید. این فروشگاه‌ساز با وجود اینکه بسیار قدرتمند و انعطاف پذیر است، اما بیشتر برای افرادی مناسب است که در کدنویسی وبسایت تجربه دارند، در غیر اینصورت بهتر است از سرویس ابری مجنتو استفاده کنید که هزینه‌بر خواهد بود.



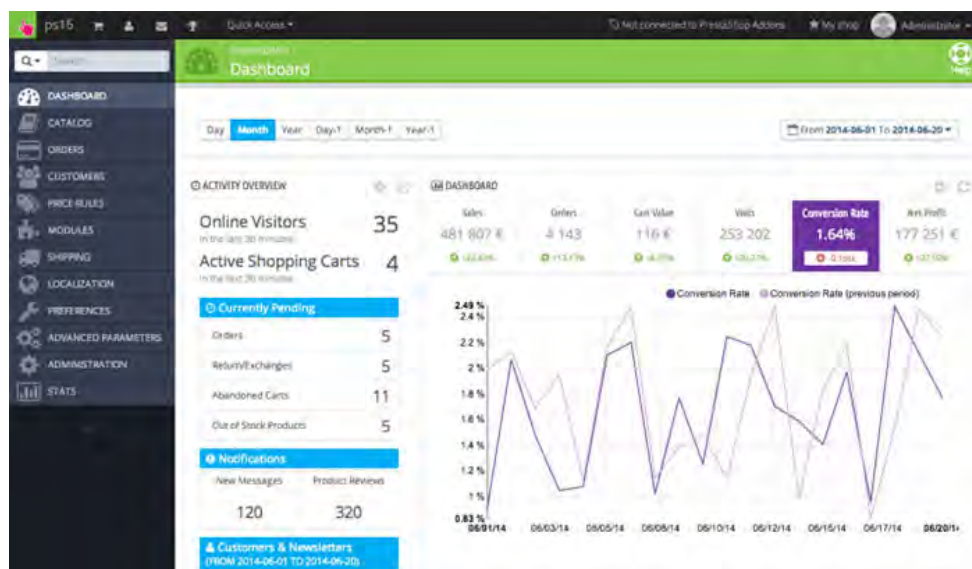
• OpenCart: این کارت نیز رایگان و متن باز است و بیشتر به خاطر سادگی و سهل‌الاستفاده بودنش معروف است؛ بنابراین برای فروشگاه‌های بزرگ که پیچیدگی‌های بیشتری دارند به استفاده از افزونه‌ها و موارد اضافی بیشتری نیاز خواهد داشت. این کارت نیز سرویس ابری با پشتیبانی اختصاصی ارائه می‌دهد.



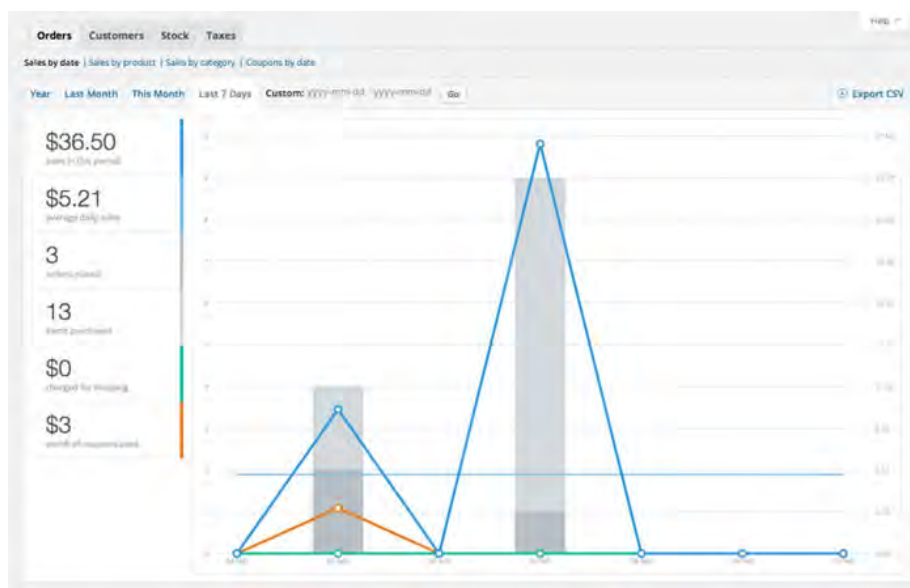
• osCommerce: این فروشگاه ساز یکی از قدیمی ترین نام های دنیای تجارت الکترونیکی است و لذا افزونه های فراوان و جامعه کاربری فعالی دارد؛ با این حال شاید کمی قدیمی به نظر برسد. osCommerce نیز برای ارائه سرویس میزبانی با یک شرکت هاستینگ همکاری می کند.



• پرستاشاپ (PrestaShop): پرستاشاپ نیز از جمله فروشگاه سازهایی است که افزونه ها و قالب های فراوانی دارد و در ایران بسیار معروف بوده و پشتیبان رسمی دارد.



• ووکامرس (WooCommerce): ووکامرس در واقع یکی از افزونه‌های محبوب و رایگان وردپرس است که قابلیت‌های فروشگاه‌های را به این سیستم مدیریت محتوا اضافه می‌کند. با وجود اینکه ووکامرس یک افزونه است، اما انبوهی از افزونه‌ها و قالب‌های سازگار با این فروشگاه‌ساز وجود دارد که با نصب آن‌ها از طریق وردپرس می‌توانید قابلیت‌های آن را گسترش بدهید و شکل و شمایل آن را فروشگاه‌های تر کنید.



• شاپیفای (Shopify): شاپیفای نیز یکی از معروفترین فروشگاه سازهای جهان و یک پلتفرم جامع است که خدمات خود را به صورت میزبانی ارائه می‌دهد.

سخن پایانی: آیا باید از فروشگاه ساز استفاده کنیم؟

اگر محصولات یا خدمات خود را از طریق اینترنت عرضه می‌کنید، استفاده از یک فروشگاه ساز مناسب را باید به عنوان یک اولویت در نظر بگیرید؛ زیرا همان طور که در این مطلب ذکر شد، نرم افزارهای فروشگاه ساز منافع و مزایای فراوانی را ارزانی می‌کنند که باعث ساده‌تر و در عین حال، کارآمدتر شدن و انجام سریع و خودکار بسیاری از امور مهم و حیاتی کسب و کار اینترنتی شما خواهد شد. اساساً فروشگاه ساز چیست؟ فروشگاه ساز در واقع سیستمی است که باعث صرفه جویی در زمان و هزینه‌ها می‌شود و حجم کاری شما را کاهش می‌دهد، شما را به ابزارهای بازاریابی و تحلیلی مجهز می‌کند، ابعاد مختلف اداره کسب و کار را بر عهده می‌گیرد و به شما این فرصت را می‌دهد تا روی موارد مهم‌تری تمرکز کنید. بنابراین اگر تاکنون در فروش اینترنتی خود از فروشگاه ساز استفاده نکرده‌اید، همین امروز گزینه‌های مختلفی که در بالا ذکر شد را امتحان و یکی را انتخاب کنید و مطمئن باشید که خیلی زود تحولی که در کسب و کارتان ایجاد می‌شود را احساس خواهید کرد.