

اگر شما یک کسب و کار خانگی هستید که دست سازه های خودتان را می فروشید یا یک آنلاین شاپ که تولیدی خودتان را دارید، انتخاب بسته بندی مناسب مرحله ی مهمی از کارتان است که به بزرگ بودن یا کوچک بودن کسب و کارتان هیچ ربطی ندارد و نباید نادیده گرفته شود.

تجربه ی خرید عالی یک مشتری تنها به گشت و گذار در یک سایت خوب و افزودن محصولات به سبد خرید ختم نمی شود و باید به وقتی که مشتری کالا به دستش می رسد و بسته بندی را باز می کند هم فکر کرد. در ادامه به 5 نکته قابل اجرا در بسته بندی اشاره می کنیم که به خدمات مشتریان شما را بهتر می کند.

شماره یک: حفاظت از کالا را در اولویت قرار دهید

قبل از هر چیزی باید مطمئن شوید که کالای شما کاملاً سالم به دست مشتری می رسد. بعضی اوقات کالا ها وقتی به دست مشتری می رسند به خاطر بسته بندی بد خراب شده یا شکسته اند. برای جلوگیری از خراب محصول در طول زمان پست و حمل و نقل بهتر است از کالا را در نایلون های حباب دار یا فوم های پلاستیکی بپیچید. استفاده از این محافظ ها باعث می شود کالای شما در برابر ضربه مقاوم شود و از جایش تکان نخورد و اگر به هر دلیلی خود بسته بندی آسیب دید یا پاره شد مشکلی برای کالا پیش نیاید. از طرفی این محافظ های پلاستیکی بسیار سبک هستند و تاثیر بسیار کمی بر هزینه های پست میزارند.

شماره دو: جعبه بسته بندی مناسب را انتخاب کنید

علاوه بر کالا در داخل بسته بندی باید محافظت شود، بیرون بسته بندی هم باید طوری باشد که در برابر آسیب های احتمالی مقاوم باشد. جعبه های کارتنی انتخابی محبوب بین سایت های آنلاین هستند که علاوه بر سفت و سخت بودن سبک و قابل بازیافت هستند.

برای انتخاب سایز جعبه بسته بندی به ابعاد کالا و جنسش توجه کنید. به عنوان مثال اگر جعبه بسته بندی بیش از حد کوچک باشد ممکن است زیادی پر شود و فشار زیادی به چسب های بسته بندی وارد کند که در نهایت احتمال پاره شدن و آسیب دیدن را بالا می برد. از آن طرف اگر جعبه بسته بندی بیش از حد بزرگ باشد به کالای شما فضای زیادی برای حرکت می دهد و باعث احتمال آسیب دیدن بسته بندی از داخل و شکستن کالاهای ظریف می شود. اگر بیش اندازه به چسب برای بستن کارتن نیاز پیدا کردید یعنی بسته بندی شما بیش از حد کوچک است و اگر حرکت کالا را درون کارتن با کوچکترین حرکت حس می کنید بسته بندی شما بیش از حد بزرگ است و نیاز به پر شدن توسط فوم های پلاستیکی یا یونولیت دارد.

شماره سه: بسته بندی را شخصی سازی کنید

به عنوان یک کسب و کار آنلاین احتمالاً مجبور می شوید از بسته بندی های بسیار ساده و بی رنگ و رو استفاده کنید. با اینکه بسیاری از کسب و کارها به بسته بندی مینیمالیست رو آورده اند اما بسته بندی های پستی ممکن است زیاد با کیفیت به نظر نیایند و این مسئله ممکن است برای فروش کالا های لوکس و گران قیمت باعث نا امیدی مشتری شود.

عالی بودن برخورد و تجربه ی اول یک قانون مهم در بیزینس است. اولین برخوردی که یک آنلاین شاپ با مشتری ها دارد وقتی است که کالا به خانه ی مشتری ها می رسد. شما باید از این لحظه استفاده کنید تا برند خودتان را به مشتری معرفی کنید و پیام کیفیت بالای برند و خدمات مشتریان عالی را از طریق بسته بندی به مخاطب برسانید.

با حرکت های ساده ای مثل استفاده از چسب هایی که اسم برند شما روی آن چاپ شده است می توانید بسته بندی را شخصی سازی کنید. توجه به جزئیات می توانید رضایت مشتری از بسته بندی را افزایش بدهد و تصویر یک فروشنده ملاحظه گر و با فکر را از شما به جا بزند. بسته بندی مناسب می تواند روی بازاریابی محصول هم تاثیر مثبت بزند در قسمت نظرات سایت های آنلاین همیشه گله و شکایت یا تعریف و تمجید از تجربه ی باز کردن بسته بندی وجود دارد.

شماره چهار: از یک سیستم حمل و نقل و پستی خوب استفاده کنید

با اینکه خرابی ها و تصادفاتی که در طول پروسه ی پست و حل و نقل کالا اتفاق می افتاد تقصیر آنلاین شاپ ها نیست اما متأسفانه باید تمام خسارت را بر عهده بگیرند. یک مشتری ناخودآگاه نارضایتی اش را از سیستم پست یا پیک را به بیزینس شما ربط می دهد و به جای اینکه از کیفیت کالای شما با دوستان و همکارانش صحبت کند احتمالاً راجع به دیر کردن بسته ی پستی یا رفتار بد پیک ابراز ناراحتی می کند. این قضیه تبدیل به یک موقعیت از دست رفته برای فروش بیشتر و تبلیغات برند شما می شود و اگر تعداد این نارضایتی ها زیاد باشد ممکن است تبدیل به یک کمپین مخرب در فضای مجازی شود.

برای حل این مشکل باید زمانی را به تحقیق برای پیدا کردن بهترین سرویس دلیوری اختصاص دهید و اگر نیاز بود هزینه ی بیشتری برای یک تجربه پستی امن تر و مطمئن تر صرف کنید تا از تبلیغات منفی برای کسب و کارتان جلوگیری کنید.

شماره پنج: از مشتری‌هایتان نظر بخواهید

یکی از قسمت‌های مهم خدمات مشتریان گوش دادن به نظرات و پیشنهادهای مشتریان و سازگار شدن با آنها است. باینکه بسیاری از فروشندگان آنلاین همیشه راجع به کیفیت کالا از مشتری‌ها نظر می‌خواهند فراموش می‌کنند در مورد بسته بندی بپرسند. حتماً از مشتری‌ها در مورد میزان رضایتشان از بسته بندی بپرسید. می‌توانید این کار را از طریق یک پست اختصاصی در وبسایت یا فضای مجازی انجام دهید. این کار به شما کمک می‌کند تا سریعاً متوجه اشکالات بسته بندی شوید و آنها را برطرف کنید یا می‌توانید ایده‌هایی برای بهتر کردن بسته بندی بگیرید.

در کل کیفیت بسته بندی چه در قفسه‌ها چه در فروش آنلاین تأثیر زیادی بر تجربه مشتری و میزان رضایتش از برند شما می‌زارد. برای اینکه برای کالاها و مشتری‌هایتان بسته بندی‌های باکیفیتی بگیرید که لایقش هستند، باید خرید کردن از تجهیزات بسته بندی مجتمع تورنگ با بیش از 20 سال تجربه در این زمینه در نظر بگیرید.