

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

[www.karnil.com](http://www.karnil.com)

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>

# ۱۶۱ نکته موفقیت در کسب و کار اینترنتی



e-business

ارائه ای از گروه تجارت الکترونیک پیشتاز

## به نام خداوند زیبا

" ما عرفناک حق معرفتک و ما عبدناک حق عبادتک "

گروه تجارت الکترونیک پیشتاز با ۲ سال سابقه تحقیق و فعالیت در عرصه تجارت الکترونیکی و کسب و کارهای اینترنتی مفتخر است که بتواند نتایج مطالعات و تجربیات خود را در اختیار علاقه مندان به تجارت الکترونیک قرار داده و با ارائه مشاوره و خدمات رایگان عضو کوچکی در مسیر پیشرفت تجارت الکترونیکی و کسب و کارهای اینترنتی کشور باشد.

گروه تجارت الکترونیک پیشتاز با ایده هایی نوینی در زمینه سایت های شبکه های اجتماعی، سرگرمی و تبلیغاتی وارد عرصه شده و در آینده ای نه چندان دور با رونمایی از این ایده ها تحول شگرفی در بازار تبلیغات و کسب و کارهای اینترنتی کشور ایجاد خواهد نمود. گروه پیشتاز بر این تلاش است تا تمامی ایده های برتر خود را به کاربران عزیز ارائه نماید تا جوانان ایرانی بتوانند هر کدام به عنوان کارآفرینی نمونه شناخته شده و تجارت الکترونیک کشور را جهانی سازند...

امیدواریم این کتاب الکترونیکی بتواند کیفیت فعالیتهای اینترنتی شما را بهبود بخشیده و درآمدزایی بیشتری را برای شما به ارمغان بیاورد. لازم به ذکر است که این نسخه ابتدایی از مجموعه نکات کارآفرینی در کسب و کارهای اینترنتی می باشد که به یاری خداوند نسخه های بعدی به زودی منتشر خواهند شد.

لطفا ما را با ارائه نقطه نظرات ارزشمند خود یاری بفرمایید.

مهندس خواجوی

مرداد ۹۳

## فهرست :

صفحه ۳	از درس ۱ تا ۵۰	طراحی یک سایت کسب و کار	بخش یک
صفحه ۱۳	از درس ۵۱ تا ۱۰۶	ایجاد یک موقعیت فروش بی همتا	بخش دو
صفحه ۲۳	از درس ۱۰۷ تا ۱۴۶	استفاده از کتابهای الکترونیکی	بخش سه
صفحه ۳۱	از درس ۱۴۷ تا ۱۶۰	ایمیل مارکتینگ	بخش چهار
صفحه ۳۵	---	معرفی سایتهای مرتبط	بخش پنج

## بخش یک : طراحی یک سایت کسب و کار

درس شماره: ۱

### ساخت یا طراحی

هر کسی می تواند یک سایت "بسازد" اما هر کسی نمی تواند یک سایت "طراحی" کند. طراحی سایت تنها ساخت گرافیک های زیبا و جذاب نیست. در طراحی یک سایت عوامل مهمی همچون "روانشناسی رنگها"، "نحوه چیدمان گرافیک"، "نمایش مؤثر متنها"، "اندازه گرافیک" و چندین عامل مهم دیگر دخیل هستند. وجود هر یک از این عوامل به تنهایی نمی تواند یک سایت را حرفه ای جلوه دهد.

درس شماره: ۲

### قانون رنگها

قانونی برای اینکه از چه رنگهایی باید در سایت خود استفاده کنید وجود ندارد. هرچند رنگ سایت شما گویای زمینه کاری سایت شما است. به عنوان مثال توصیه می شود برای سایت های تفریحی و شاد از رنگهای شاد مانند زرد، نارنجی، سبز، صورتی یا بنفش استفاده کنید. یا برای سایت شرکت، رنگهای آرام مانند آبی، خاکستری، سفید و مانند آن را به کار ببرید. دوباره تأکید می کنیم شما اجباری در استفاده یا عدم استفاده از یک طیف رنگی خاص برای سایت خود ندارید. اما هرگز فراموش نکنید که رنگ بازتاب کننده موضوع سایت شماست. اگر ممکن است همواره از ۳ تا ۵ رنگ در هر صفحه استفاده کنید. استفاده از رنگهای زیاد و متنوع باعث می شود که ناخود آگاه چشم کاربر به سمت آنها کشیده شده و توجه کاربر را از موضوع اصلی دور نماید.

درس شماره: ۳

### زمان بارگذاری

زمان بارگذاری (Load Time) سایت بسیار مهم است. افزایش زمان بارگذاری، باعث می شود کاربر سریعتر سایت شما را ترک نماید. بنابراین همواره سعی کنید زمان بالا آمدن سایت خود را تا حد امکان کاهش دهید. فراموش نکنید اکثر مردم از مودم های K۵۶ استفاده می کنند و شما باید سایت خود را به گونه ای طراحی نمایید که مشکلی در بارگذاری سایت ایجاد نشود. با توجه به سرعت مودم ها توصیه می شود همواره حجم فایل هر صفحه (گرافیک و محتوا) را حداکثر بین ۴۰ تا ۶۰ کیلوبایت در نظر بگیرید. معمولاً گفته می شود صفحه اصلی سایت باید با مودم K۵۶ در عرض ۸ ثانیه نمایش داده شود.

درس شماره: ۴

### اجرا در همه مرورگرها

سعی کنید سایت خود را به گونه ای طراحی کنید که در همه مرورگرها قابل اجرا و مشاهده باشد. ممکن است مردم از مرورگرهای مختلفی برای مشاهده صفحات سایت شما استفاده کنند. بنابر این به فکر این دسته از بازدیدکنندگان سایت خود نیز باشید.

درس شماره: ۵

**حرکت آسان**

حرکت در بین صفحات سایت باید مختصر، سریع و ساده باشد. از ساختار یکسانی برای حرکت در بین صفحات سایت استفاده کنید به گونه ای که کاربر بداند در کجای سایت قرار دارد و چگونه می تواند به سایر صفحات سایت شما دسترسی پیدا کند. سادگی کلید موفقیت در Navigation سایت است.

درس شماره: ۶

**چیدمان حرفه ای**

بعضی اوقات در طراحی سایت چیدمان نادیده گرفته می شود. همواره در طراحی یک سایت موفق باید چیدمان یکسانی برای صفحات در نظر گرفته شود. بخشهای مختلف سایت خود را به حالتی مختلف طراحی نکنید. این کار فقط بازدیدکننده را سردرگم می کند. سعی نکنید هر چه اطلاعات و مطلب دارید در یک صفحه بچپانید! از فضاهای صفحه بهترین استفاده را ببرید. اگر مطالب شما زیاد است آن را در صفحات مختلف به صورت مناسبی جای دهید.

درس شماره: ۷

**فرمت یکسان**

سعی نکنید از ۵۰ فرمت مختلف برای نمایش محتوای سایت خود استفاده کنید! از رنگ، نوع فونت و اندازه متن یکسان در نمایش متون سایت استفاده نمایید.

درس شماره: ۸

**سر و صدا به راه نیندازید**

از قرار دادن صداهای ناهنجار و آهنگ های عصبی کننده در سایت به شدت پرهیز کنید. بازدیدکننده سایت شما ممکن است فراموش کند برای چه چیزی به سایت شما آمده است!

درس شماره: ۹

**چراغهای چشمک زن نباشید**

سایت خود را به صورت چراغهای چشمک زن در نیاورید! روشن و خاموش شدن گرافیک در جای سایت تنها حواس کاربر را از موضوع اصلی سایت پرت می کند و ناخودآگاه چشم او را به این سو و آن سو می کشاند. درست است که در تبلیغات باید جلب توجه کنید ولی بهتر است این کار را موقرانه انجام دهید.

درس شماره: ۱۰

**نکات مهم در طراحی**

- صفحه اصلی سایت خود را به گونه ای طراحی کنید تا بازدید کننده را برای کاوش در سایت خود تحریک کنید. عموماً شما برای جلب توجه بازدید کننده فقط یک شانس دارید. برای این کار باید نکاتی را رعایت کنید:
- صفحه اصلی سایت خود را با یک عنوان وادار کننده و منفعت گرا به همراه زیر عنوان مناسب آغاز کنید.
- توصیف مناسبی برای سایت خود در صفحه اول بگنجانید.
- لینک های سایت را در صفحه اول به گونه ای قرار دهید که خلاصه ای کلی از سایت شما را نشان دهد. می توانید لینک ها را به سرفصلها تبدیل کنید و توضیح مختصری درباره آنها بنویسید. حداقل برای صفحات بسیار مهم سایت خود، لینکهایی را در صفحه اول قرار دهید.
- سعی کنید ایمیل بازدید کننده را با استفاده از جملات تحریک کننده به دست آورید.

درس شماره: ۱۱

### فقط اطلاعات

هیچ کس برای تعریف و تمجید از ظاهر و گرافیک سایت، به سایت شما نمی آید. مردم به سایت شما می آیند چون به دنبال چیزی هستند. اطلاعات!

درس شماره: ۱۲

### طول خطوط

یکی از نکاتی که در هنگام طراحی سایت باید به آن توجه داشته باشید طول خطوط می باشد. طول یک خط از مطلب شما باید به گونه ای باشد که به راحتی قابل خواندن باشد. طول بهینه برای یک خط به گونه ای که در چاپ هم مشکلی نداشته باشد ۱۰ تا ۱۲ کلمه یا ۶۰ تا ۷۰ حرف می باشد. برای متنهایی که با قلم درشت تر نوشته می شوند این تعداد حرف و کلمه باید کمتر باشد. اگر طول یک خط زیاد باشد خواننده مجبور خواهد شد برای پیدا کردن ابتدای خط کمی وقت صرف کند. البته طول بسیار کم خطوط یا پارگرافها هم ناشیانه و ناهنجار است.

درس شماره: ۱۳

### صحنه نبرد!

استفاده از "تأکید" در جملات یک جزء بسیار مهم و جدایی ناپذیر طراحی و حروفچینی متون سایت شما می باشد. اگر این مسأله را رعایت نکنید همه جملات و کلمات وزن و ارزش یکسانی پیدا می کنند و متن شما شبیه صحنه نبرد شده و برای خواندن دشوار می شود!

درس شماره: ۱۴

### فرمت های گرافیکی مناسب

در ساخت گرافیک و تصاویر سایت می توانید از فرمت های مختلف گرافیکی استفاده کنید. همانگونه که می دانید پرکاربردترین فرمت های گرافیکی مورد استفاده در اینترنت به خاطر حجم فایلی کم، فرمت های "Gif" و "Jpeg" هستند. اما استفاده صحیح از این فرمتها بسیار مهم است. اگر تصاویر شما دارای تعداد رنگ کم (کمتر از ۶۴ رنگ) باشد استفاده از فرمت "Gif"

بسیار مناسب است. فرمت "Jpeg" برای تصاویر دارای رنگهای زیاد می باشد. همچنین اگر می خواهید متن را با گرافیک تلفیق کنید بهتر است از فرمت "Jpeg" استفاده کنید زیرا خوانایی متن در این فرمت بهتر است.

درس شماره: ۱۵

6Page |

### رازهای صفحات سفارش!

آیا می دانید در صفحه سفارش چه نکاتی را باید رعایت کنید؟ فرض کنید بازدیدکننده تصمیم گرفته است از سایت شما خرید کند. اگر شما یکسری مسائل را رعایت کنید او به خرید آن کالا از سایت شما تشویق شده و با کمال میل کالای شما را خریداری می کند:

- تصویر کالا را بصورت واضح در صفحه سفارش قرار دهید.
- مزایای کالا را در صفحه سفارش لیست کنید.
- پاداشها یا کالاهای رایگانی را که می خواهید به او بدهید ذکر کنید.
- هر تخفیف یا جایزه ای که برای او در نظر گرفته اید نمایش دهید.
- در صفحه سفارش هیچ لینکی را به خارج از سایت خود قرار ندهید.
- چند کالای وابسته که فکر می کنید ممکن است برای وی جذاب باشد را نمایش دهید.

درس شماره: ۱۶

### اندازه فونت

اندازه فونت مناسب برای یک متن وقتی است که آن متن به سادگی و بدون تلاش اضافه قابل خواندن باشد. بسیاری از مردم دوست ندارند برای خواندن متنهایی که با فونت ریز نوشته شده اند به خود دردسر دهند. معمولاً برای متنهای اندازه بهینه ۱۰ تا ۱۲ پوینت می باشد.

درس شماره: ۱۷

### نوع فونت مناسب

در انتخاب نوع فونت دقت کنید. هر فونتی را صرفاً به خاطر زیبایی انتخاب نکنید. برای متنهای فارسی ترجیحاً از فونتهای "Tahoma" و "Arial" استفاده نمایید. زیرا این فونتها بر روی هر کامپیوتری وجود دارند و از طرفی اکثر کاربران به این فونتها عادت کرده اند.

درس شماره: ۱۸

### کاربرد رنگها

در نکات قبلی بیان شد که رنگ سایت می تواند بیان کننده زمینه فعالیت سایت باشد. رنگ این قدرت را دارد که به بیننده حس گرسنگی، سرما، گرما، هیجان، شادی، غم و ... بدهد. در زیر مختصری از احساسات وابسته به رنگ ها بیان شده است:

- رنگ قرمز: گرما، عشق، عصبانیت، خطر، تهور، شور و هیجان
- رنگ نارنجی: خوشی، بشاشیت، هزینه کم
- رنگ زرد: جلب توجه، راحتی، سرزندگی، ترس

- رنگ آبی: حرفه ای بودن، وفاداری، افتخار، ملالت
- رنگ سبز: دوام، خوشبینی، قابل اطمینان، محیطی، مجلل، پول، سرمایه
- رنگ ارغوانی: قدرت، سلطنت، برازندگی، مصنوعی
- خاکستری: محافظه کاری، سنت گرایی، هوشمندی، جدیت، کندی، غیر جذاب
- رنگ قهوه ای: ریلکس، مطمئن، غیر جدی، خاکی
- رنگ مشکی: وقار، دلفریبی، تشریفاتی، استحکام، خلاف قانون، فساد، ناخوشی
- رنگ سفید: پاک، خلوص، تازگی، صلح، سادگی، تجرد
- رنگ صورتی: رمانتیک، جذابیت، شیرینی، ملایمت، لطافت، زنانه

البته این وابستگی ها جهانی نیستند و ممکن است در بعضی کشورها بنابر آداب و فرهنگ آن کشور متفاوت باشد.

درس شماره: ۱۹

### محل لینک ها

یکی از نکاتی که باید در صفحه اصلی سایت خود رعایت کنید این است که به سایت های دیگر لینکی برقرار نسازید مگر زمانی که آن سایت ها هم از آن شما باشند. اگر می خواهید در یک برنامه تبادل لینک شرکت کنید بهتر است یک صفحه جداگانه برای این کار و معرفی سایتهای دیگر استفاده کنید.

درس شماره: ۲۰

### منوهای مزاحم

کنید تا جاییکه امکان دارد از Pop-up منوها در صفحه اصلی سایت خود استفاده نکنید. کمتر کسی پیدا می شود که علاقه ای به این منوهای ناخواسته و مزاحم داشته باشد و اکثر مردم به دنبال نرم افزارهایی می گردند که جلوی این میهمانان ناخوانده را بگیرد. البته شما در استفاده از این منوها کاملاً مختار هستید. تصمیم با شماست!

درس شماره: ۲۱

### بخشهای اساسی یک سایت تجاری

آیا می دانید یک سایت مناسب برای کسب و کار اینترنتی باید دارای بیست و دو بخش اساسی باشد؟ این بخش ها عبارتند از:

- صفحه اصلی
- محصولات/خدمات
- اطلاعات تماس
- قیمت ها
- گواهینامه ها، نظرات و انتقادات درباره کالاها و "قبل از - بعد از"
- پرسشهای متداول
- فرم جوابگویی
- خبرنامه آنلاین
- منابع یا مقالات



- درباره ما
- صفحه اطلاعات گارانتی
- ممیزی و نظرات بازدیدکنندگان
- تقویم رویدادها
- جستجو
- قوانین بازگردان کالا و پس دادن آن
- سیاستهای شخصی
- نقشه سایت
- اطلاعات کپی رایت
- صفحه لینک ها
- اطلاعات رسانه ای شامل مقالات، تصاویر، تبلیغات و هرگونه اطلاعاتی که از رسانه ها از جمله تلویزیون، روزنامه ها، مجلات و اینترنت در مورد کالاهایتان ارائه کرده اید.
- اخبار سایت و تازه ها
- فروشگاه آنلاین ۲۴ ساعته و ۷ روز در هفته

درس شماره: ۲۲

#### خداحافظی!

اگر صفحه اصلی سایت تجاری شما فقط از یک تصویر بزرگ یا فقط یک فایل فلش تشکیل شده است بهتر است با دنیای وب خداحافظی کنید!

درس شماره: ۲۳

#### فضای سفید

در طراحی صفحات سایت دقت کنید که هر صفحه دارای فضای سفید رنگ زیادی باشد. فکر نکنید چون پهنای صفحه زیاد است باید همه آن را پر کنید! از فضای خالی مناسب در بین بخش های صفحات استفاده نمایید. گرافیک، بنرهای تبلیغاتی را در جاهای مناسب قرار دهید و خلاصه اینکه کاربر را دستپاچه نکنید.

درس شماره: ۲۴

#### لینکهای آبی رنگ

ترجیحاً لینکهای خود را با رنگ آبی نمایش دهید. استفاده از رنگ آبی در لینکها برای کاربران کاملاً شناخته شده است. اما استفاده از سایر رنگها باعث می شود کاربر برای یافتن لینک سعی و تلاش زیادی نماید.

درس شماره: ۲۵

#### رنگهای تیره

بسیاری از سایت ها از جمله سایتهای Game از زمینه سیاه و متن سفید استفاده می کنند. این ترکیب رنگ پس از مدت

کوتاهی بر روی چشم اثر نامطلوبی گذاشته و چشم را خسته می کند. این ترکیب رنگ برای سایتهای تجاری به هیچ وجه توصیه نمی شود.

درس شماره: ۲۶

### استفاده از جاوا

با استفاده از Java می توان کارهای زیبایی از جمله منوها یا افکتهای مختلف در سایت قرار داد. اما بعضی از مردم علاقه چندانی به جاوا ندارند و در تنظیمات مرورگر خود آن را غیر فعال می کنند. همچنین بعضی از مرورگرها از آن پشتیبانی نمی کنند. اگر دوست دارید از این گونه قابلیت های جاوا استفاده نمایید بهتر است اولاً استفاده زیاد از آن به هیچ وجه توصیه نمی شود و ثانیاً توصیه می کنیم راه دیگری نیز برای حرکت در بین صفحات قرار دهید.

درس شماره: ۲۷

### سازگاری با مانیتور

آمارها نشان می دهد حدود ۳۰ درصد مردم با استفاده از وضوح ( resolution \* ۶۰۰ \* ۸۰۰ استفاده می کنند. اگر می خواهید یک سایت کاربر پسند داشته باشید بهتر است به گونه ای سایت خود را طراحی کنید که در resolution های بالاتر نیز به خوبی نمایش داده شود. یعنی سایت خود را فقط برای یک وضوح تصویر خاص طراحی نکنید. شما که دوست ندارید بیش از ۲۰ درصد بازار را از دست بدهید؟!

درس شماره: ۲۸

### تصویر پشت زمینه

استفاده از تصویر پشت زمینه یکی از کارهای اشتباهی است که نشان دهنده غیر حرفه ای بودن یک کار است. این کار اشکالات متعددی دارد از جمله: افزایش حجم فایل و در نتیجه زمان بارگذاری سایت، ناخوانا شدن بعضی از متون و پرت کردن حواس کاربر از محتوای اصلی. استفاده از تصویر پشت زمینه فقط هنگامی مفید است که اولاً این تصویر حجم بسیار کمی (زیر ۱ کیلوبایت) باشد و درثانی با هدف کم کردن نور مانیتور و کاهش شدت روشنایی آن استفاده شده باشد.

درس شماره: ۲۹

### تغییر ظاهر سایت

تغییر ظاهر سایت یکی از نکات مهمی است که باید همواره مد نظر شما باشد. یک ظاهر زیبا از نظر شما ممکن است برای دیگری بسیار ناخوشایند باشد. از آنجایی که کار طراحی سایت یک کار سلیقه ای است دقت کنید چندین بار آن را تست کنید تا نظر اکثر بازدیدکنندگان را جلب کند. حتماً نظرات بازدیدکنندگان را درباره ظاهر سایت بپرسید و به آنها اهمیت دهید.

درس شماره: ۳۰

### بهینه سازی صفحات

یکی از کارهایی که باید بعد از طراحی سایت انجام دهید بهینه کردن کد HTML می باشد. معمولاً در هنگام طراحی صفحه

مقداری فضای خالی و کدهای غیر ضروری ایجاد می شود که با نرم افزارهای بهینه سازی HTML حذف می شوند که باعث کاهش حجم فایل و افزایش سرعت بارگذاری صفحه می شود.

درس شماره: ۳۱

### استفاده از فریم

در طراحی سایت استفاده از فریم را فراموش نکنید. یکی از چیزهایی که اکثر کاربران اینترنت را ناراحت می کند همین فریم ها است. هرچند ممکن است استفاده از فریم کار طراحی را بسیار ساده کند ولی یک نمای غیر حرفه ای به کار شما می دهد. هیچ کس علاقه ای به میله های متحرک (Scroll Bars) که بصورت افقی و عمودی در وسط صفحه قرار می گیرند، ندارد! درباره سایر اشکالات استفاده از فریم در بخش موتورهای جستجو باز هم صحبت خواهیم کرد.

درس شماره: ۳۲

### شمارنده های گرافیکی

از شمارنده های گرافیکی در طراحی سایت تجاری خود استفاده نکنید. به عنوان مثال: "تعداد بازدید تا کنون = ۰۰۰۰۱۴۱۷". بعضی اوقات بهتر است آمارهای سایت را برای خود نگه دارید و آنها را خودتان تحلیل کنید.

درس شماره: ۳۳

### بفرمایید تو!

از عبارت "برای ورود اینجا را کلیک کنید" یا مانند آن در صفحه اصلی استفاده نکنید. این کار فقط وقت کاربر را هدر می دهد.

درس شماره: ۳۴

### در دست طراحی

از صفحاتی با عنوان "در دست طراحی" یا "Under Construction" در سایت خود به هیچ وجه استفاده ننمایید. اگر بخش مورد نظر را هنوز کامل نکرده اید آن را در دسترس قرار ندهید.

درس شماره: ۳۵

### لوگوی سایت

در طراحی صفحات، لوگوی سایت خود را در بالای تمامی صفحات سایت قرار دهید. با این کار Brand خود را بهتر به دیگران می شناسید.

درس شماره: ۳۶

جای لینک به اطلاعات مهم

قسمت بالای صفحات سایت خود را برای لینک دادن به مهمترین محتویات و اطلاعات خود نگه دارید. فراموش نکنید جای محتوای مهم همیشه در بالاست!

درس شماره: ۳۷

### زیر خط

از زیرخط (underline) فقط برای لینک ها استفاده نمایید. مردم متون دارای زیرخط را برای لینکها می شناسند و هنگامی که از زیرخط برای متن های غیر لینکی استفاده می کنید بازدیدکنندگان آن را با لینک اشتباه گرفته و سعی می کنند بر روی آن کلیک نمایند. اما موفق نمی شوند و این کار آنها را آشفته و ناراحت می سازد.

درس شماره: ۳۸

### نوع فایل

وقتی به یک فایل غیر HTML مانند Excel ، Word ، PDF یا غیره لینک می دهید بهتر است نوع فایل آن را مشخص کنید. پیشنهاد می دهیم یک آیکون کوچک از آن نرم افزار را در کنار لینک قرار دهید.

درس شماره: ۳۹

### سایت زیبا یا تجاری؟

ساختن سایت های تجاری به سادگی ساختن سایت های زیبا نیست! زیبایی یک سایت به ندرت باعث افزایش فروش می گردد.

درس شماره: ۴۰

### مشخصه alt

از خصیصه alt برای تمامی تصاویر سایت استفاده نمایید. بعضی از مردم عادت دارند گزینه نمایش تصاویر را در تنظیمات مرورگر خود غیر فعال کنند. در این صورت متنی که در خصیصه alt هر تصویر مشخص کرده اید بجای آن تصویر نمایش داده می شود.

درس شماره: ۴۱

### حروف مایل

از حروف مایل (ایتالیک) یا درشت (bold) در صورت امکان کمتر استفاده کنید. از متن های درشت فقط برای عناوین یا نشان دادن اهمیت یک موضوع استفاده کنید. خواندن حروف مایل نیز برای بعضی از افراد دشوار است.

درس شماره: ۴۲

### سادگی حرفه ای

سایت خود را از لحاظ طراحی خیلی پیچیده نکنید. سادگی باعث می شود هم شما سریعتر نتیجه بگیرید و هم مشتریان شما راحت تر به مقصود برسند. سادگی یک سایت حرفه ای بیشتر از یک سایت غیر حرفه ای است!

درس شماره: ۴۳

### استفاده از CSS

در هنگام طراحی سایت از CSS (Cascading Style Sheets) حتماً استفاده کنید. این کار باعث حذف قسمتهای تکراری و غیر لازم مانند تکرار مشخصات فونتها می شود. چنین Tag هایی حدود ۵ تا ۷ درصد از متن هر صفحه را در بر می گیرند. تصور کنید اگر سایت شما دارای ۱۰۰ صفحه باشد چه میزان از پهنای باند بصورت غیر ضروری مصرف می شود!

درس شماره: ۴۴

### یک نکته در طراحی سایت

به جای اینکه کل صفحه را در یک Table بزرگ سرتاسری قرار دهید بخش های هر صفحه از سایت خود را در جدول های (Table) جداگانه ای بگذارید. این کار باعث می شود تا هر قسمت پس از بارگذاری قابل مشاهده باشد و نیازی نیست که کاربر برای بارگذاری کل صفحه منتظر باشد. معمولاً از این قسمت در طراحی سایت چشم پوشی می شود.

درس شماره: ۴۵

### صفحه جدید

هنگامی که به یک سایت دیگر لینک می دهید آن را در یک صفحه جدید باز کنید. فراموش نکنید که دیده شدن صفحات سایت شما از هر سایتی مهمتر است!

درس شماره: ۴۶

### فاصله بین تصاویر

همواره بین تصاویری که به کاربر نشان می دهید اندکی فاصله قرار دهید. این کار را می توانید با استفاده از مقدار دهی به خصیصه های VSPACE و HSPACE مربوط به تصاویر انجام دهید

درس شماره: ۴۷

### شرح لینک

برای لینک های سایت خود یک شرح مختصر بنویسید. این شرح در هنگام حرکت نشانگر ماوس بر روی لینک شما نمایش داده می شود. برای این کار از خصیصه Title مربوط به لینکها استفاده کنید. .

درس شماره: ۴۸

### متون متحرک

یکی از کارهای غیر حرفه ای که باید از آن در طراحی سایت اجتناب کنید استفاده از متون متحرک افقی و عمودی است. تجربه نشان داده که این عمل بیننده را آزار داده و باعث برهم زدن آرامش وی در هنگام مطالعه متون سایت می شود. حتی استفاده زیاد از این روش باعث می شود کاربر عصبی شده و سایت را به سرعت ترک نماید! پس برای جلب توجه کاربر راه بهتری را انتخاب نمایید.

درس شماره: ۴۹

### یک شرط استفاده از فلش در صفحه اصلی

اگر در صفحه اول سایت خود از فلش (Flash) استفاده می کنید این انتخاب را به کاربر بدهید که بتواند بدون انتظار برای بارگذاری فایل فلش و اجرای انیمیشن وارد سایت شود. پس لینک "skip intro" را همواره در خارج از انیمیشن فلش قرار دهید.

درس شماره: ۵۰

### بارگذاری مجدد

هنگامی که یک صفحه توسط یک بازدید کننده مشاهده می شود، مرورگر او محتوای آن صفحه را برای اجرای سریعتر در دفعه بعدی در خود ذخیره (cache) می کند. این عمل باعث می شود که در مراجعه بعدی به این صفحه اطلاعات ذخیره شده به سرعت نمایش داده شوند. اما اگر محتویات صفحه در سایت شما تغییر کرده باشد، تا هنگامی که کاربر بصورت دستی درخواست بارگذاری مجدد را به مرورگر خود صادر نکند، همان اطلاعات قبلی برای وی نمایش داده می شود و کاربر از اطلاعات جدید صفحه مورد نظر بی اطلاع خواهد ماند. برای جلوگیری از این مشکل باید کد زیر را بین Tag های و قرار دهید:

البته فراموش نکنید از این دستور فقط برای صفحاتی که به سرعت به روز می شوند (مانند صفحه اخبار یا صفحه اصلی) استفاده کنید.

### بخش دو: ایجاد یک موقعیت فروش بی همتا

درس شماره: ۵۱

### ترکیب کالاها و خدمات

یک کالا را با خدمت خاصی ترکیب کنید و به صورت یک بسته یکجا عرضه کنید. این کار باعث افزایش فروش می شود. به عنوان مثال اگر کتابی را می فروشید، یک ساعت مشاوره نیز همراه آن پیشنهاد نمایید.

درس شماره: ۵۲

### بخش ویژه اعضا

بخشی از سایت خود را با خدمات ویژه «فقط مخصوص اعضا» قرار دهید. به جای دریافت مبلغ برای عضویت و دسترسی به خدمات و اطلاعات، آن را بصورت پاداشی برای خرید کالا یا کالاهایی خاص پیشنهاد کنید.

درس شماره: ۵۳

**افزودن خدمات جدید**

محصولات و خدمات جدید را تنها هنگامی به سایت خود اضافه نمایید که نیاز قوی به وجود آنها وجود داشته باشد. اگر بازاری برای کالای جدید نداشته باشید به هیچ وجه نخواهید توانست آنها را به فروش برسانید.

درس شماره: ۵۴

**محتوای مناسب، رمز موفقیت**

محتوای جالب و جذابی را در راستای ارتقاء و فروش محصولات خود به صورت رایگان در سایتتان قرار دهید. اگر مشتریان آگهی های تبلیغاتی شما را نمی خوانند، محتواهای پیشنهادی شما افراد را جذب خواهد کرد.

درس شماره: ۵۵

**یک شخص باشید**

به بازدیدکنندگان از سایتتان یادآوری کنید که شما یک فرد هستید نه فقط یک سایت. به عنوان مثال می توانید اطلاعاتی را در مورد خود همراه با تصویرتان منتشر کنید. با این روش حضور شما ملموس تر و نمایان تر خواهد گردید. مردم بیشتر دوست دارند طرف حسابشان یک شخص باشد تا یک سایت و یک دنیای مجازی.

درس شماره: ۵۶

**سایتهای طرفدار**

با لینک دادن به سایتهایی که درباره کسب و کار شما مطالب مثبتی نوشته اند به کالاها و کسب و کار خود اعتبار ببخشید.

درس شماره: ۵۷

**مباحثه و مجادله**

یک مباحثه یا شرط بندی رایگان برای بازدیدکنندگان، در سایت خود برقرار سازید. جایزه این کار هم باید چیز جالب یا با ارزشی باشد تا بازدیدکننده را برای شرکت در این مجادله تحریک سازد. بسیاری از افراد برای آگاهی از نتایج این مباحثات دائماً سایت شما را مورد بازدید قرار می دهند.

درس شماره: ۵۸

**امکان نقد سایت**

از افراد بخواهید که سایت شما را نقد کنند. می توانید جایزه ای نیز برای این کار در نظر بگیرید. توضیحات افراد می تواند باعث اصلاح سایت شما گردد و حتی امکان دارد بازدید کننده را به مشتری تبدیل کند. در صورت امکان یک پرسشنامه در سایت خود قرار دهید و از بازدیدکنندگان بخواهید سایت شما را مورد ارزیابی قرار داده و پرسشنامه را پر کنند. با این روش

می توانید اطلاعات با ارزشی در مورد ارتقای سایت خود و افزایش ترافیک آن به دست آورید. دقت کنید پرسشنامه را طوری طراحی کنید که اولاً خواننده را به پاسخ دادن ترغیب کند و ثانیاً خواننده را به سختی نیندازد. قرار دادن گزینه‌های قابل انتخاب و کاملاً واضح و آشکار به همراه استفاده از عبارت های جالب باعث افزایش رغبت بازدیدکننده برای پر کردن پرسشنامه خواهد شد.

درس شماره: ۵۹

### خدمات آنلاین

خدمات یا «ابزارهای رایگان» را بصورت آنلاین در سایت خود به بازدیدکنندگان پیشنهاد دهید. این خدمات می تواند معرفی سایت‌های آنان به موتورهای جستجو، کمک به ارتقاء سایت آنها در اینترنت، تبلیغات رایگان و مانند آن باشد. خدمات ارائه شده باید برای افراد مورد نظر مفید باشد.

درس شماره: ۶۰

### بخش دانلود نرم افزار

می توانید بخشی از سایت را به فهرستی از نرم افزارهای جدید، متنوع، رایگان و قابل دانلود اختصاص دهید تا بازدیدکنندگان بیشتری را به سمت سایت خود بکشید. اگر نرم افزاری را خودتان ساخته اید، تبلیغات خود را در آن بگنجانید.

درس شماره: ۶۱

### مشاوره رایگان

به افرادی که از سایت شما بازدید می کنند مشاوره رایگان بدهید. شما می توانید معلومات خود را از طریق ایمیل یا تلفن به آنها انتقال دهید. این کار ارزش کار شما را بسیار بالا می برد زیرا هزینه مشاوره معمولاً زیاد است.

درس شماره: ۶۲

### معاملات پایاپای

برای کاهش هزینه سایت خود می توانید کالاها یا خدمات سایت خود را به صورت پایاپای با کالاهای دیگران در کسب و کارهای دیگر مبادله کنید. شما باید سعی کنید قبل از خرید چیزی، اقدام به داد و ستد کنید. معاملات پایاپای معمولاً هزینه کمی در بر دارند و استفاده از آنها در کسب و کارهای کوچک یک ایده مناسب به شمار می آید.

درس شماره: ۶۳

### لینکهای مفید

به سایت‌هایی که اطلاعات مفیدی مرتبط با کالاها یا خدمات شما دارند لینک بدهید. اگر لینکهای مفید زیادی در سایتتان داشته باشید سایت شما به یک صفحه آغازین برای بازدید کنندگان تبدیل خواهد شد.



درس شماره: ۶۴

**جمله بندی حرفه ای**

با استفاده از صفت های فراوان، جمله بندی سایت خود را جالب تر کنید. این کار به بازدیدکنندگان سایت شما دید واضح تری در مورد آنچه شرح می دهید، می دهد.

درس شماره: ۶۵

**فقط یک وب سایت نباشید**

سایت خود را به صورت یک باشگاه (Club) عرضه کنید نه تنها یک وب سایت. این کار تکرار بازدیدها و افزایش فروش را به دنبال خواهد داشت زیرا مردم علاقه دارند به گروهی خاص وابسته باشند.

درس شماره: ۶۶

**بررسی صحت لینکها**

مرتباً صحت لینکهای سایت خود را بررسی کنید. اگر مردم بر روی یک لینک کلیک کنند که درست کار نکند دیگر وقت خود را برای کلیک بر روی سایر لینکها هدر نخواهند داد.

درس شماره: ۶۷

**یک تجربه خوب**

به کسانی که برای اولین بار سایت شما را بازدید می کنند، احساس خوب و برداشت مثبتی از سایت خود بدهید نه اینکه اولین چیزی که به دید آنها می رسد یک بنر تبلیغاتی بزرگ در بالای صفحه اصلی سایت باشد! اگر همه چیز درست باشد، آنها سایت شما را به دوستانشان معرفی خواهند کرد.

درس شماره: ۶۸

**منبع اطلاعات باشید**

سایت خود را به صورت یک منبع کامل از اطلاعات با ارزش در یک زمینه خاص درآورید. ابتدا یک موضوع را مشخص کرده و سپس سایت خود را بر اساس آن استوار سازید. شما با این کار بازدیدکنندگان مکرری را به سایت خود خواهید کشاند. کتابهای الکترونیکی رایگان، مقالات مرتبط، نرم افزارهای رایگان و لینکهای مفید به سایتهای جذاب، اطلاعات با ارزشی هستند.

درس شماره: ۶۹

**کالاهای واقعاً رایگان**

چیزی را در سایتتان ارائه دهید که واقعاً رایگان باشد. اگر به مردم چیزی را به عنوان رایگان پیشنهاد دهید ولی کاملاً رایگان نباشد، به زودی اعتبار خود را از دست خواهید داد

درس شماره: ۷۰

**برانگیختن احساسات**

با نوشتن محتوای مناسب در سایت خود، احساسات خوانندگان مطالب سایت را برانگیزانید. مثلاً اگر کتابی در مورد «یادگیری علوم کامپیوتر» به آنان ارائه کرده اید برای آنها آرزوی موفقیت در یادگیری و به کارگیری آن کنید. به یاد داشته باشید توانایی انگیزش احساسات و ایجاد حس مشترک با بازدید کننده سایت یک مهارت بسیار با ارزش به شمار می آید.

درس شماره: ۷۱

**حرفه ای دیده شوید**

کسب و کار کوچک خود را در اینترنت، بزرگ و حرفه ای جلوه دهید. طراحی حرفه ای سایت، سیستم سفارش دهی دقیق، چیدمان سازماندهی شده سایت، داشتن رتبه مناسب در موتورهای جستجو و به طور کلی «حرفه ای رفتار کردن» به بالا بودن کیفیت و سطح کار شما دلالت دارد.

درس شماره: ۷۲

**دستورالعمل سفارش دهی واضح**

با دادن دستورالعمل سفارش دهی واضح و ساده به افزایش مشتریان خود کمک کنید. تمامی اطلاعات مورد نیاز برای سفارش دهی را در اختیار کاربر قرار دهید. سیستم سفارش دهی خود را مطابق با توانایی افراد تازه کار در اینترنت طراحی نمایید.

درس شماره: ۷۳

**همه چیز برای مشتری**

خود را با نظر بازدید کنندگان سایتان مطابقت دهید. سایت را برای آنان طراحی کنید نه برای خودتان. محصول یا خدمتی را که تولید می کنید باید برای بازدید کنندگان سایت جذاب باشد نه فقط به این دلیل که شما آن را بفروشید.

درس شماره: ۷۴

**درآمدهای چندگانه**

سعی کنید سود چندگانه ای از کسب و کار آنلاین خود ببرید. مثلاً اگر کتابهای مربوط به تجارت یا یک کسب و کار خاص را عرضه کرده اید، خدمات تجاری، کتابهای الکترونیکی تجاری، دوره های تجاری، فیلم ها و سی دی های آموزشی و سایر ملزومات آن کسب و کار خاص را نیز در سایت خود ارائه دهید.

درس شماره: ۷۵

**مصاحبه با افراد مرتبط**

با افرادی که با صنعت و موضوع کسب و کار شما ارتباط دارند مصاحبه ای ترتیب دهید و با اجازه آنها مصاحبه را به یک مقاله

تبدیل کرده و در سایت خود درج نمایید.

درس شماره: ۷۶

### استفاده از نقاط ضعف رقبا

نقاط ضعف رقبای خود را کشف کنید و با رفع آن نواقص در کسب و کارتان و بهبود و اصلاح روش ها، یک «موقعیت بی همتا» در فروش کالاها و خدمات خود ایجاد نمایید. این موقعیت منحصر به فرد دلیل آن را مشخص خواهد کرد که چرا مردم از سایت شما خرید می کنند ولی از سایتهای رقیب خرید نمی کنند.

درس شماره: ۷۷

### موضوعات مختلف

موضوعات بیشتری را به سایت خود بیافزایید. مراقب باشید در این کار زیاده روی نکنید. کم کم سایت خود را گسترش دهید. با این کار علاوه بر جلب توجه بازدیدکنندگان و در نتیجه افزایش مدت زمان حضور آنها در سایت، می توانید سایت خود را در طبقه بندی های مختلف سایت های تبلیغاتی قرار دهید.

درس شماره: ۷۸

### خدمات تخصصی تر

تا جایی که امکان دارد کالا یا خدمت خود را تخصصی تر و بازار هدف خود را دقیق تر انتخاب کنید. مثلاً به جای ارائه یک سرویس خاص به دانشجویان، آن را تخصصی تر کرده و به دانشجویان یک رشته خاص ارائه دهید.

درس شماره: ۷۹

### سایتهای فرعی

با ساختن سایتهای دیگر، نخستین افراد مورد هدف خود را پیدا نمایید. آنگاه شما می توانید مشتریان احتمالی خود را با برقراری لینکهای بین سایتهای خود، به سمت سایت اصلی هدایت کنید.

درس شماره: ۸۰

### ترفندی مناسب

به بازدیدکنندگان سایت خود بگویید که در صورت خرید و استفاده از کالاها یا خدمات شما از چه چیزی «جلوگیری» خواهند کرد. فراموش نکنید آنها ممکن است بخواهند از درد، وحشت، خطر، ضرر و... جلوگیری کنند. یادآوری اینگونه مسائل، بازدیدکننده را به خرید از سایت شما بیشتر تحریک می سازد.

درس شماره: ۸۱

### مطالب اصل

«مطالب اصل» (Original) را بصورت رایگان ارائه دهید. این امر بسیار مهم است که اطلاعاتی به بازدیدکنندگان سایتتان بدهید که در جای دیگری یافت نمی شود. اگر شما تنها منبع باشید مسلماً از سایت شما بازدید خواهند کرد.

درس شماره: ۸۲

### طرح مسابقه

برای جذب بازدید کننده بیشتر، مسابقه ای جالب طرح کنید. در طرح مسابقه، با دقت فکر کنید. ایده های جدیدتر طرفداران بیشتری به دنبال خواهد داشت. جایزه های واقعی برای برندگان واقعی در نظر بگیرید. بگذارید مردم به شما اعتماد کنند!

درس شماره: ۸۳

### داشتن وب دایرکتوری

در صورت امکان یک فهرست مفید از سایتهایی که به کسب و کار شما مربوط می شوند و برای افراد مورد هدف شما جالب هستند را در سایت خود قرار دهید.

درس شماره: ۸۴

### خرید در اولین بازدید

فراموش نکنید که در همان بازدید اول مردم را به خرید کالاها یا خدمات خود وادار نمایید. بسیاری از بازدیدکنندگان ممکن است از خدمات یا کالاهای شما خوششان بیاید و به خرید آن راغب باشند اما معمولاً خرید را به تعویق می اندازند و به زمان دیگری موکول می کنند که سرانجام با گذشت زمان کمی فراموش می کنند.

درس شماره: ۸۵

### مقالات انحصاری

مقالات انحصاری بنویسید که دیگران نمی نویسند و به دیگران پیشنهاد دهید. مقالات را فقط به یک سایت خاص با ترافیک بالا ارسال کنید و برای اینکه نتیجه بهتری بگیرید لینک سایت خود را در تمام مقالات خود بیاورید.

درس شماره: ۸۶

### فایلهای ویروسی

از سالم بودن فایل هایی را که از طریق اینترنت به دیگران ارائه می دهید مطمئن شوید. گاهی اوقات، ویروسی بودن فایل ها یا کارکرد غلط آنها، می تواند مشتریان زیادی را فراری دهد. فراموش نکنید بررسی صحت عملکرد تمام قسمت های سایت، شما را به موفقیت نزدیک تر می سازد.

درس شماره: ۸۷

### کمک به بازدیدکننده

یک تجربه لذت بخش به بازدید کنندگان سایت خود اعطا کنید. حرکت راحت بین صفحات، وجود اطلاعات مفید در سایت، سرعت بالای بارگذاری صفحات و نمایش سریع آنها و امکانات جانبی مفید از جمله امکان «جستجو» از عواملی هستند که به این امر کمک می کنند.

درس شماره: ۸۸

Page | 21

### تغییر کالاهای رایگان

به تغییر و افزودن کالاهای رایگان بصورت مداوم ادامه دهید. اگر مردم بعد از مدتی همان کالاهای رایگان قبلی را در سایت شما مشاهده کنند، رغبتی برای بازگشت دوباره و مراجعه به سایت شما نخواهند داشت چون خودشان هم آن کالای رایگان را دارند!

درس شماره: ۸۹

### داستانهای خبری

داستان های خبری که به سایت و زمینه کاری شما مربوط می شوند را در سایت خود ارائه دهید. مردم به اینگونه خبرها علاقه بیشتری دارند.

درس شماره: ۹۰

### اطلاعات محرمانه

کاری کنید تا مردم از سفارش دادن احساس ایمنی و راحتی نمایند. به آنها بگویید که پست الکترونیک و سایر اطلاعات شخصی آنها محرمانه تلقی شده و در اختیار هیچ کسی قرار نخواهد داد.

درس شماره: ۹۱

### بازگشت دوباره

به مردم یادآوری کنید که دوباره برای بازدید به سایت شما برگردند زیرا اغلب اوقات اولین بازدیدها از سایت منجر به خرید نمی شود. وقتی آنها دوباره به سایت شما برگردند، احتمال خرید کالاهای شما افزایش می یابد.

درس شماره: ۹۲

### بازدیدکننده را در سایت نگه دارید

تا جایی که ممکن است بازدید کننده را در سایت خود نگه دارید. دانلود کتابهای الکترونیکی رایگان، ارائه سرویس های آنلاین و فرمهای ثبت نام برای استفاده از موضوعات خاص از جمله مواردی هستند که بازدیدکننده را برای زمان بیشتری در سایت نگه می دارد.

درس شماره: ۹۳

**سایتهای غیر مرتبط با موضوع اصلی**

ترافیک سایت خود را با ساختن وب سایت های کوچکی که موضوع آنها، مد روز در زمینه ای خاص یا مباحث مورد علاقه و جذاب مردم می باشد افزایش دهید. کفایت تبلیغات سایت اصلی خود را در آن بگنجانید.

درس شماره: ۹۴

**هدف مشخص**

هدف سایت خود را به روشنی مشخص کنید. اگر مردم به سایتی وارد شوند که باید خوشان هدف آن را کشف کنند به زودی آن را ترک خواهند کرد.

درس شماره: ۹۵

**کاربری آسان**

سایت خود را طوری طراحی کنید که بازدید کننده را سردرگم نکند. از اشکال گرافیکی زیاد، اسکرپت های غیر ضروری و هر چیزی که در اینترنت می یابید در سایت خود استفاده نکنید.

درس شماره: ۹۶

**عنوان سایت**

به یاد داشته باشید که همه چیزهای کوچک در سایت شما به حساب می آیند. عنوان سایت خود را در گوشه سمت راست بالای سایت قرار دهید و توضیح مختصری درباره آن بنویسید.

درس شماره: ۹۷

**سایت چند زبانه**

بهرتر است سایت خود را به صورت چند زبانه طراحی نمایید. این کار به صورت فوق العاده ای بازدیدهای خارج از کشور را افزایش می دهد. اگر می خواهید جهانی شوید از اینجا شروع کنید.

درس شماره: ۹۸

**این صفحه را نشانه گذاری کنید**

استفاده از عبارت «این صفحه را نشانه گذاری کنید» (Bookmark this page) می تواند باعث افزایش ترافیک سایت شما گردد. می توانید دلیل خوبی برای برای نشانه گذاری صفحه سایت شما برای آنها ایجاد کنید. مثلاً هر روز اطلاعات جدیدی به آن صفحه اضافه شود.

درس شماره: ۹۹

**تصاویر کالاها**

کالای عرضه شده خود را با تصاویر واضح و گویا عرضه کنید. اگر کالای شما تصویر یا توضیحات مناسبی ندارد باید قبل از عرضه آن به هر نحو، تصاویر مناسبی از آن تهیه کنید زیرا اگر کالایی را بدون تصویر مشخص و توضیحات کافی ارائه کنید، در حقیقت وقت و هزینه خود را هدر داده اید!

درس شماره: ۱۰۰

**تمرکز بر روی خواسته های بازدید کنندگان**

بر روی خواسته های بینندگان سایت خود تمرکز کنید نه خواسته های خود. آنها می خواهند بدانند سایت شما چه چیزی برای «آنها» دارد نه اینکه شما چه چیزی از آن سایت به دست می آورید.

درس شماره: ۱۰۱

**به روز آوری مطالب و صفحات**

محتوای سایت خود را به صورت منظم به روز کنید. به روز بودن یک سایت نشان دهنده اهمیت موضوع و جدیت کسب و کار دارد.

درس شماره: ۱۰۲

**راه اندازی حراجی**

برای سرگرمی هم که شده (برای بعضی از سایتها) یک گنج مخفی کوچک در سایت خود بسازید. بدین صورت که از بازدید کنندگان سایت بخواهید جای یک گرافیک خاص در سایت شما را پیدا کنند. این کار آنها را به کنکاش در سایت شما وادار خواهد کرد.

درس شماره: ۱۰۳

**تناقض ممنوع!**

از وجود تناقض در سایت خود بر حذر باشید. شما به چیزهایی که به موضوع سایت شما چندان مربوط نمی شوند نیاز ندارید.

درس شماره: ۱۰۴

**حراج هزار تومانی**

یک حراج از کالاهای هزار تومانی یا یک دلاری در سایت خود برقرار نمایید. مشتریان برای خرید به سایت شما روی خواهند آورد در حالی که ممکن است کالاهای دیگری را با قیمت های بالاتر خریداری نمایند.

درس شماره: ۱۰۵

### کتاب میهمانان

یک «کتاب میهمانان» در سایت خود ایجاد کنید و از بازدیدکنندگان بخواهید نظرات خود را برای شما ارسال نمایند. با این کار می توانید بازخوردهای مختلف و انتقادات سازنده‌ای از بازدیدکنندگان سایتتان دریافت نمایید. همچنین این روش می تواند باعث افزایش ترافیک سایت شما شود.

درس شماره: ۱۰۶

### روزی ۲۰۰ تومان!

قیمت کالاهای خود را به قسمتهای کوچکی تقسیم نمایید و پرداخت آن را به صورت برنامه ای منظم (قسطی) پیشنهاد دهید. مثلاً بگویید "روزانه ۲۰۰ تومان بپردازید!" با این کار قیمت کالای خود را در نظر مشتری ارزانتر جلوه می دهید.

### بخش سه : استفاده از کتابهای الکترونیکی

درس شماره: ۱۰۷

### ابزار بازاریابی ویروسی

بازاریابی ویروسی یک روش افزایش ترافیک سایت است. به این طریق که خود کاربران با ارسال محصول یا خدمات شما به یکدیگر، یا قرار دادن آن در سایت خودشان، باعث افزایش ترافیک سایت شما می شوند. بنابراین انتشار و قرار دادن یک کتاب الکترونیکی در سایت، برای شما مانند یک ویروس عمل کرده و بدون اینکه شما زحمت زیادی بکشید خودش همه جا منتشر شده و برای سایت شما ترافیک زیادی به ارمغان می آورد!

درس شماره: ۱۰۸

### کتابهای الکترونیکی مرتبط

فهرستی از کتابهای الکترونیکی رایگان که به موضوع سایت شما مربوط است را در سایت خود قرار دهید. افرادی که برای مطالعه آنها به سایت شما می آیند ممکن است با مشاهده کالاهای شما مشتری شما گردند.

درس شماره: ۱۰۹

### تبلیغ در کتاب الکترونیکی

لینک و تبلیغ اختصاصی خود را حتماً در کتاب الکترونیکی خود قرار دهید و از بازدیدکنندگان بخواهید آن را برای دیگران ارسال کنند. مهمترین شرط استفاده از کتابهای الکترونیکی این است که حداقل یک لینک به سایت شما داشته باشد!



درس شماره: ۱۱۰

**سایتهای دیگران**

کالاهای الکترونیکی رایگان خود را (از جمله eBook) همراه با آدرس و تبلیغ سایت خود در سایتهای مختلف که چنین کالاهایی را ارائه می دهند قرار دهید. با این کار ترافیک زیادی را به سمت سایت خود سوق خواهید داد. اگر مقالاتی نوشته اید آن را به تمام سایتهایی که مقالات مشابهی را ارائه می دهند ارسال نمایید.

درس شماره: ۱۱۱

**معامله پایاپای**

به دیگران اجازه دهید تبلیغات خود را در کتابهای الکترونیکی رایگان شما قرار دهند و در عوض از آن در سایتشان استفاده کرده و آن را به بازدیدکنندگان خود بدهند. با این کار هم ترافیک سایت شما افزایش خواهد یافت و هم ترافیک سایت ها دیگران.

درس شماره: ۱۱۲

**تهیه نسخه های غیر آنلاین از مطالب**

نسخه هایی از اطلاعات موجود در سایت را برای چاپ کردن یا مطالعه بعدی برای بازدیدکنندگان تهیه کنید. ممکن است بعضی از مردم فرصت کافی برای مطالعه اطلاعات موجود در سایت شما بصورت آنلاین نداشته باشند. می توانید کتابهای الکترونیکی از سایتتان تهیه کرده و اجازه دهید بازدیدکنندگان آنها دانلود کرده و بعداً مطالعه نمایند.

درس شماره: ۱۱۳

**پاداش خرید**

از کتابهای الکترونیکی به عنوان پاداش خرید محصولات خود استفاده کنید. در این صورت باید عنوان کتاب شما آنقدر جذاب باشد تا بیننده را به خرید از شما وادار سازد. همچنین باید توضیحات متقاعد کننده ای در مورد کتاب الکترونیکی خود برای بینندگان بنویسید. می توانید مزایای خواندن کتاب الکترونیکی خود را برشمارید یا اینکه خلاصه ای از محتوای آن را ذکر کنید. همچنین می توانید چندین کتاب الکترونیکی ارزشمند را به صورت یکجا در ازای خرید کالاهای سایت خود پیشنهاد دهید.

درس شماره: ۱۱۴

**شرط دانلود**

برای اینکه از کتاب الکترونیکی رایگان خود حداکثر استفاده را ببرید می توانید یک شرط برای دانلود آن بگذارید. به این صورت که به خوانندگان خود بگویید در صورتی که نشانی سایت شما را به آدرس سه نفر از دوستانشان ارسال کنند می توانند کتاب الکترونیکی را دانلود کنند.

درس شماره: ۱۱۵

**فهرست سایتها در ebook**

برای جذاب تر شدن کتاب الکترونیکی خود می توانید سایتهای برتر را در آن فهرست کنید. حتی اگر نمی دانید کتاب الکترونیکی خود را در مورد چه زمینه‌ای بنویسید، می توانید به عنوان مثال ۱۰۰ سایت برتر را در یک زمینه خاص معرفی کنید. همچنین می توانید با استفاده از اطلاعات وب دایرکتوریهای موجود در اینترنت، سایتهای بسیار زیادی را در زمینه های مختلف معرفی نمایید.

درس شماره: ۱۱۶

**کسب اطلاعات قبل از دانلود**

یکی از ترفندهایی که می توانید برای استفاده بیشتر از کتاب الکترونیکی خود به کار ببرید این است که قبل از دانلود کتاب الکترونیکی، آدرس ایمیل یا یکسری اطلاعات مفید دیگر را از کاربر به وسیله یک فرم درخواست کنید. سپس مسیر دانلود کتاب الکترونیکی را برایش ایمیل کنید.

درس شماره: ۱۱۷

**یک کارشناس شوید**

یکی از فواید نشر الکترونیکی این است که هنگامی که شما یک کتاب الکترونیکی منتشر می کنید، نزد دیگران به عنوان یک کارشناس در آن موضوع خاص، شناخته خواهید شد. بنابراین بدون صرف هزینه می توانید برای خود اعتبار قابل توجهی کسب کنید.

درس شماره: ۱۱۸

**فروش فضای تبلیغاتی**

یکی از مهمترین کاربردهای کتابهای الکترونیکی امکان تبلیغات در آن است. اگر فکر می کنید کتاب شما را کاربران زیادی دانلود خواهند کرد، می توانید فضای تبلیغاتی آن را به سایت ها یا شرکت های دیگر بفروشید.

درس شماره: ۱۱۹

**خلاصه ای از کتاب اصلی**

می توانید خلاصه ای از یک کتاب چاپی را در یک کتاب الکترونیکی قرار داده و منتشر کنید. همچنین اگر یک کتاب الکترونیکی غیر رایگان تهیه کرده اید، تهیه یک نسخه رایگان به صورت خلاصه برای اطلاع خوانندگان از محتوای کتاب، می تواند میزان فروش کتاب الکترونیکی اصلی را افزایش دهد.

درس شماره: ۱۲۰

**دقت در طراحی**

هنگام طراحی کتاب الکترونیکی خود نهایت دقت را به کار ببرید. برای طراحی یک کتاب الکترونیکی باید تمامی قوانینی که برای طراحی یک سایت در بخش های قبلی ذکر شد را رعایت کنید. استفاده صحیح از رنگها، فونت و گرافیک اهمیت زیادی دارد.

26Page |

درس شماره: ۱۲۱

**همخوانی با سایت**

یکی از مسائلی که در هنگام طراحی یک کتاب الکترونیکی باید رعایت کنید این است که کتاب الکترونیکی شما با سایتتان همخوانی داشته باشد؛ به گونه ای که اگر کسی کتاب الکترونیکی شما را ببیند بلافاصله به یاد سایت شما بیفتد. استفاده از لوگو و گرافیک سایت خود را در کتاب الکترونیکی فراموش نکنید.

درس شماره: ۱۲۲

**تمایز شما با رقبا**

یک کتاب الکترونیکی می تواند وجه تمایز شما با رقبایتان باشد. بنابر تحقیقات آماری، نسبت سایتهایی که کتاب الکترونیکی در سایت خود ارائه می دهند کمتر از سایت هایی است که این کار را انجام نمی دهند. بنابراین شما می توانید با انجام این کار یک گام از رقبایتان جلو بیفتید.

درس شماره: ۱۲۳

**مشتریان، چشم انتظار سود**

مشتریان همیشه به دنبال سود در معامله هستند. آنها از این اینکه خرید خوبی انجام داده اند ابراز رضایت و خرسندی می کنند. با دادن کتابهای الکترونیکی به مشتریان خود، آنها را راضی نگه دارید.

درس شماره: ۱۲۴

**دعوت به عمل**

همواره در کتاب الکترونیکی خود، خواننده را دعوت به یک عمل خاص نمایید. این کار می تواند پر کردن و ارسال یک فرم، مشاهده یک بخش خاص در سایت شما، دریافت نسخه جدید کتاب الکترونیکی و مانند اینها باشد.

درس شماره: ۱۲۵

**فصل بندی مناسب**

چنانچه مطالب زیادی برای نوشتن در کتاب الکترونیکی خود دارید آنها را فصل بندی کنید و به صورتی کاملاً خوانا در اختیار

کاربران قرار دهید. همچنین قرار دادن یک صفحه جداگانه تحت عنوان «فهرست مطالب» را در کتاب الکترونیکی خود فراموش نکنید.

درس شماره: ۱۲۶

#### اطلاعات جدید

همواره سعی کنید مطالبی که در کتاب الکترونیکی خود می نویسید، جدید و به روز باشد. استفاده از مطالبی که تاریخ انقضای آنها گذشته باشد اعتبار شما را زیر سؤال خواهد برد.

درس شماره: ۱۲۷

#### عنوان جذاب

برای کتابهای الکترونیکی خود یک عنوان جذاب و چشمگیر انتخاب کنید زیرا اولین چیزی که بیننده را به دانلود کتاب الکترونیکی شما تحریک می کند عنوان آن است. برای انتخاب یک عنوان جذاب می توانید از عبارتهای زیر استفاده کنید:

- گفتن رازها مثل «رازهای موفقیت در ...»
- بازی اعداد مثل «۱۰۱ نکته برای ...»
- صفات عالی مثل «برترین نکات ...»
- ذکر زمان مثل «آموزش ... در ۶۰ دقیقه»
- دستورالعمل مثل «چگونه ...»

درس شماره: ۱۲۸

#### جلد کتاب

برای کتاب الکترونیکی خود یک جلد مناسب طراحی کنید. این کار به کتاب الکترونیکی شما یک خاصیت فیزیکی «کتاب بودن» می دهد و به بیننده این ذهنیت را القاء می کند که با یک کتاب واقعی روبرو شده است. همچنین طراحی جلد برای کتاب الکترونیکی، به آن ارزش بیشتری می بخشد زیرا شما با این کار نشان داده اید که مطالب شما آنقدر مهم و با ارزش هستند که دارای یک جلد منحصر به فرد باشند!

درس شماره: ۱۲۹

#### هزینه تهیه کتاب الکترونیکی

تهیه کتابهای الکترونیکی هیچ هزینه ای ندارد! با دانلود نرم افزارهای رایگان ساخت کتابهای الکترونیکی، تهیه مطالب مورد نیاز از اینترنت و صرف کمی وقت، می توانید یک کتاب الکترونیکی جذاب تهیه کنید و از مزایای بی شمار آن بهره بگیرید!

درس شماره: ۱۳۰

#### فرمت مناسب

با اینکه فرمت های فایلی زیادی برای کتابهای الکترونیکی وجود دارد، اما کاربردی ترین و پرتعدادترین فرمت کتابهای

الکترونیکی در اینترنت، فرمت HTML اجرایی است. این نوع کتاب های الکترونیکی که دارای پسوند «exe» هستند، برای اجرا شدن به هیچ نرم افزار خاصی بجز IE نیاز ندارند .

در صورت امکان سعی کنید کتاب الکترونیکی خود را به چند فرمت مختلف از جمله exe و pdf در سایت قرار دهید. همچنین بهتر است قبل از قراردادن آنها در سایت، با استفاده از نرم افزارهایی مانند winrar یا winzip فایل های مورد نظر را فشرده سازی کنید.

درس شماره: ۱۳۱

### نامگذاری فایلها

بنابر توصیه افراد حرفه ای در زمینه کتابهای الکترونیکی، همیشه برای فایل کتاب الکترونیکی خود، مانند عنوان کتاب یک نام با معنی انتخاب نمایید. رعایت این مساله بسیار ضروری است زیرا بعد از دانلود کتاب الکترونیکی، نام فایل آن هم شما را در رساندن مفهوم کلی کتاب و هدف شما یاری می کند. بعنوان مثال اگر یک کتاب الکترونیکی با عنوان "رازهای بازاریابی" منتشر کرده اید استفاده از نام Marketing-Secrets.exe بسیار بهتر از msec.exe می باشد.

درس شماره: ۱۳۲

### چند صفحه؟

سؤالی که ممکن است پیش بیاید این است که یک کتاب الکترونیکی باید چند صفحه داشته باشد. در حقیقت تعداد صفحات یک کتاب الکترونیکی می تواند بین ۵ صفحه تا ۵۰۰ صفحه داشته باشد. بستگی دارد مطالب شما چقدر باشد. بهترین تعداد صفحه برای یک کتاب الکترونیکی، به اندازه ای است که مطالب شما در آن جای بگیرد!

درس شماره: ۱۳۳

### حجم مناسب

در هنگام طراحی و ساخت و یک کتاب الکترونیکی دقت داشته باشید حجم فایل آن برای دانلود در اینترنت مناسب باشد. زیرا بسیاری از کاربران، اینترنت پر سرعت در اختیار ندارند و در صورت بزرگ بودن اندازه فایل ، ممکن است تعدادی از مشتریان بالقوه خود را از دست بدهید. معمولاً برای یک کتاب الکترونیکی حداکثر حجم ۱ تا ۲ مگابایت مناسب است.

درس شماره: ۱۳۴

### گزارشات رایگان

گزارشات رایگان در اینترنت به سادگی قابل دریافت هستند و در هر زمینه ای می توانید هزاران گزارش مختلف را بیابید. این نوع گزارشات منابع بسیار مناسبی برای نوشتن یک کتاب الکترونیکی می باشند. چراکه هم به سادگی یافت می شوند و هم اینکه به علت اعتبار اینگونه مطالب، طرفداران زیادی برای آنها وجود دارد. در ضمن نیازی نیست وقت خود را صرف فکر کردن برای نوشتن مطالب طولانی کنید!

درس شماره: ۱۳۵

**کاتالوگ محصولات**

یکی از کاربردهای کتابهای الکترونیکی، استفاده به عنوان کاتالوگ محصولات است. به این ترتیب شما می توانید محصولات خود را بهتر معرفی کرده و برای هر کدام از آنها یک بروشور به صورت الکترونیکی داشته باشید. می توانید جزئیات بیشتر، دستورالعمل استفاده با تصاویر مختلفی از محصول خود را در این کاتالوگ ارائه دهید.

درس شماره: ۱۳۶

**اعتبار کتاب الکترونیکی**

مراقب باشید کتابهای الکترونیکی شما، اعتبارشان را از دست ندهند. در صورت امکان نسخه های جدیدتری از کتاب الکترونیکی خود، عرضه کنید. مطالب قبلی را ویرایش کنید، مطالب و صفحات جدیدی به آن بیفزایید و مطالبی را که در اثر مرور زمان غیر کاربردی شده اند حذف نمایید.

درس شماره: ۱۳۷

**مطالب پرترفدار**

برای افزایش دانهادهای کتاب الکترونیکی خود، همواره در اینترنت به دنبال یافتن مطالب پرترفدار باشید. وبلاگ ها بهترین منابع برای پیدا کردن موضوعات و مطالب پرترفدار هستند.

درس شماره: ۱۳۸

**راهنمای نرم افزارها**

یکی دیگر از استفاده هایی که می توان از کتابهای الکترونیکی کرد، آموزش نرم افزارهای مختلف و راهنمای کار با آنها است. از آنجا که یادگیری نرم افزارهای جدید و کاربردی در میان کاربران اینترنت طرفداران بسیار زیادی دارد، می توانید از این فرصت استفاده کرده و راهنمای نرم افزارهای پرترفدار را در کتابهای الکترونیکی خود بگنجانید. البته نیازی نیست شما طرز کار با همه نرم افزارها را بدانید. فقط کافیست گشت و گذاری در اینترنت داشته باشید تا راهنمای استفاده از صدها نرم افزار متنوع را به دست آورید!

درس شماره: ۱۳۹

**اطلاعات تماس**

بهتر است در کتاب الکترونیکی خود، اطلاعات تماس تان را ذکر کنید. همچنین می توانید عکس خود را هم در آن قرار دهید. با این کار، خود را به خواننده بهتر معرفی کرده و نشان داده اید که برای کار خود ارزش قائل هستید و خود را مخفی نکرده اید.

درس شماره: ۱۴۰

**درآمد آینده**

به کتاب های الکترونیکی به عنوان درآمدهای آینده خود نگاه کنید. در حقیقت شما با انتشار کتابهای الکترونیکی در حال سرمایه گذاری هستید. کتابهای الکترونیکی می توانند در آینده ای نزدیک، کاربران سایت شما را به مشتری تبدیل کرده و برای شما ایجاد درآمد کنند.

درس شماره: ۱۴۱

**راههای پیدا کردن موضوعات**

پیدا کردن یک موضوع برای کتاب الکترونیکی چندان دشوار نیست. کافی است نگاهی به اطراف خود بیندازید. تبلیغات تلویزیونی، روزنامه ها و مجله ها، سایت ها و وبلاگهای پرطرفدار و خواسته ها و نیازهای مردم، بهترین راهنمای شما برای پیدا کردن موضوعات جذاب برای کتابهای الکترونیکی هستند.

درس شماره: ۱۴۲

**تبدیل مقالات به کتاب الکترونیکی**

مقالات سایت خود را به صورت یک کتاب الکترونیکی درآورده و به کاربران هدیه کنید. اگر خودتان فرصت نوشتن مطالبی را ندارید می توانید از نویسندگان دیگر برای استفاده از مقالات آنها اجازه بگیرید.

درس شماره: ۱۴۳

**بهترین استفاده از اطلاعات بایگانی شده**

با تهیه یک کتاب الکترونیکی از مطالب قبلی سایت خود، بهترین استفاده را از آنها ببرید. به جای اینکه مطالب بایگانی شده سایت خود را بلا استفاده نگه دارید، آنها را بازیابی کرده و دوباره استفاده کنید. تحقیقات نشان داده، معمولاً تعداد دانلودها و مطالعه چنین مطالبی در کتابهای الکترونیکی، بسیار بیشتر از مطالعه همان مطالب در سایت است!

درس شماره: ۱۴۴

**راههای تحریک به دانلود**

خود می توانید از روشهای مختلفی استفاده نمایید. تعدادی از این روشها عبارتند از:

- تهیه و نمایش یک جلد زیبا برای کتاب الکترونیکی
- استفاده از یک نام مناسب و تحریک کننده
- برشمردن مزایا و ذکر نتایج حاصل از مطالعه آن
- نوشتن خلاصه ای از مطالب کتاب الکترونیکی

درس شماره: ۱۴۵

**مطالب آموزنده**

انتخاب مطالب آموزنده، برای کتاب الکترونیکی بسیار مهم است. چراکه شما علاوه بر افزایش ترافیک سایت خود برای کسب درآمد بیشتر، رسالتهای دیگری نیز بر عهده دارید.

درس شماره: ۱۴۶

**تشریک مساعی**

با صاحبان سایر کسب و کارها برای تهیه اطلاعات مورد نیاز کتابهای الکترونیکی خود تشریک مساعی کنید. به عنوان مثال اگر شما به فروش کتابها و دورههایی در مورد بازاریابی اشتغال دارید، حتماً از شرکتهایی که در زمینه بازاریابی مشاوره می دهند، برای تهیه محتوای کتاب الکترونیکی خود استفاده نمایید. این همکاری دوجانبه برای هر دو طرف مفید خواهد بود.

**بخش چهار: ایمیل مارکتینگ**

درس شماره: ۱۴۷

**شناخت خوانندگان**

خوانندگان ایمیل خود را بشناسید. چه کسی را می خواهید با متن ایمیل خود جذب کنید؟ مطالب خود را به صورت خاص بنویسید و بر روی خوانندگانی که هدف اصلی شما هستند تمرکز کنید.

درس شماره: ۱۴۸

**داشتن هدف مشخص**

انتظار دارید خوانندگان ایمیل شما چه عملی انجام دهند؟ آمدن به یک سمینار علمی یا خرید یکی از محصولات یا خدمات شما؟ تا زمانی که یک هدف کاملاً واضح نداشته باشید با ارسال ایمیل وقت مردم را هدر ندهید!

درس شماره: ۱۴۹

**رسیدن به دید مشترک**

به جای استفاده از کلمات تشریفاتی، تصویر واضحی از آنچه که می خواهید به خواننده منتقل کنید، برایش ترسیم نمایید. باید کاری کنید که خواننده ایمیل، با شما به یک دید مشترک برسد تا بتوانید عمل مورد نظرتان را از او درخواست نمایید.

درس شماره: ۱۵۰



### کمک به تصمیم گیری

باید بدانید که خوانندگان ایمیل شما شخصیت‌های متفاوتی دارند. اگر خوانندگان، افراد متخصصی هستند، به اندازه کافی اطلاعات تخصصی در متن نامه خود بگنجانید تا آنها را در تصمیم گیری یاری نماید. می‌توانید چند نقل قول از افراد خبره، چند ویژگی برجسته و توضیحاتی در مورد مزایای اصلی در ایمیل خود قرار دهید.

درس شماره: ۱۵۱

### اولین پیش نویس نامه

هنگامی که اولین پیش نویس نامه خود را تهیه میکنید هرچه در دل دارید بیرون بریزید. هر چیزی که به ذهنتان میرسد بر روی کاغذ بنویسید. سپس برگردید و قسمت‌های اضافی را حذف کنید. قسمت‌های اضافی عبارتند از: اطلاعات غیر اساسی، اطلاعاتی که به طور مستقیم به بازار هدف شما ارتباط ندارد و اطلاعاتی که در روند منطقی خواندن نامه وقفه ایجاد می‌کند.

درس شماره: ۱۵۲

### جلب توجه

برای تأثیر گذاری بیشتر، قبل از نوشتن متن نامه در ابتدا یک جمله مختصر برای جلب توجه خواننده بنویسید. این جمله مختصر خواننده را جذب کرده و او را برای خواندن بقیه مطالب تحریک میکند. همچنین برای وادار کردن او به کلیک بر روی لینک مورد نظر قلاب‌هایی را برای گرفتن توجه خواننده در متن نامه بگنجانید تا حس کنجکاوی او بیشتر شود. مثلاً «اما صبر کنید! اطلاعات بیشتری در اینجا برای شما داریم!» یا «خوب، حالا قسمت شیرین ماجرا شروع میشود!»

درس شماره: ۱۵۳

### اطمینان از عملکرد صحیح

هنگامیکه نامه تهیه شده را دوباره خوانی میکنید مطمئن شوید آنچه که نوشته اید، نتایج مورد انتظار را به همراه خواهد داشت. تا زمانی که مطمئن نشده اید بر روی آن کار کنید. فراموش نکنید شما فقط یک شانس در اولین برداشت خواننده خواهید داشت. پس موقعیت را از دست ندهید.

درس شماره: ۱۵۴

### تحریک خواننده

یک تکنیک ساده در زمینه بازاریابی از طریق ایمیل ارسال نامه‌های متوالی با مضامین یکسان ولی با یک پاراگراف متفاوت جلب توجه کننده است. مثلاً اولین نامه را با این عنوان ارسال کنید: «فقط ۶ کالای دیگر باقی مانده است... به اولین خریدار کالاهای باقی مانده یک عدد ..... هدیه داده می‌شود.» سپس پاراگراف مورد نظر را در نامه بعدی به این صورت بنویسید: «فقط ۳ کالای دیگر باقی مانده است...» و به همین صورت کالای خود را کمیاب جلوه دهید تا خواننده برای خرید از شما تحریک شود.

درس شماره: ۱۵۵

**یادگیری مهارت بازاریابی**

همواره به دنبال یادگیری مهارت عرضه محصول و ارائه پیشنهاد خرید کالایان از طریق ایمیل باشید. داشتن مهارت بازاریابی از طریق ایمیل برای هر کسی که علاقمند به کسب و کارهای اینترنتی است بسیار ضروری است.

درس شماره: ۱۵۶

**استفاده از نرم افزارهای تخصصی ایمیل**

از نرم افزارهای قوی و تخصصی برای ارسال ایمیل استفاده کنید. هرچند که قابلیت ارسال ایمیل به صورت رایگان بر روی کامپیوتر شما وجود دارد اما اگر قصد بازاریابی الکترونیکی با استفاده از ایمیل دارید توصیه می‌کنیم حتماً از نرم افزارهای تخصصی این کار استفاده نمایید.

درس شماره: ۱۵۷

**به دست آوردن نشانی ایمیل**

یکی از مهمترین مهارت ها، توانایی گرفتن ایمیل بازدیدکنندگان سایت است. این کار اولین بخش پروسه بازاریابی الکترونیکی شما خواهد بود و در طراحی سایت خود باید اولویت اصلی را به آن بدهید. با هر ترفندی که میتوانید بازدیدکننده را راضی کنید تا آدرس ایمیل خود را در اختیار شما قرار دهد. سعی کنید برای آنها دلیل قانع کننده ای بیاورید. مثلاً عضویت رایگان برای دسترسی به مطالب رایگان و مفید یکی از دلایلی است که باعث می‌شود دیگران ایمیل خود را در اختیار شما قرار دهند.

درس شماره: ۱۵۸

**خبرنامه اختصاصی**

حتماً یک خبرنامه اختصاصی از طریق پست الکترونیکی در سایت خود داشته باشید. با این کار اولین قدم بازاریابی از طریق ایمیل را برداشته‌اید عنوانی انتخاب کنید که در نگاه اول توجه خواننده را جلب کند. یکی از بهترین راه های افزایش فروش داشتن خبرنامه الکترونیکی و تبلیغ کالاهای جدید در آن می‌باشد.

درس شماره: ۱۵۹

**خروج از عضویت**

همواره در ایمیل های خود این امکان را به خواننده بدهید تا در صورت نیاز از عضویت در خبرنامه شما خارج شود. ممکن است خواننده علاقه ای به مطالب شما نداشته باشد. کاری نکنید که شخص مورد نظر هر روز بدون خواندن نامه شما، با عصبانیت آنرا حذف کند.

درس شماره: ۱۶۰

**نامه های تأثیرگذار**

نامه های فروش خود را با یک عبارت یا جمله تأثیرگذار، محکم و قوی به پایان برسانید. آن می تواند یک پاداش رایگان، یک تخفیف ویژه، یادآوری یک مزیت مهم، آخرین فرصت سفارش دهی یا مانند آنها باشد.

درس شماره: ۱۶۱

**گردآوری آدرس ایمیل از هر جای ممکن**

همواره به دنبال جمع آوری آدرس ایمیل افرادی باشید که به موضوع سایت و کسب و کار شما علاقه مند هستند. همیشه فهرست خود را به روز کنید و تا جایی که امکان دارد به آن بیفزایید.

بخش پنج : معرفی سایتهای مرتبط

راهنمای کسب و کار در اینترنت  
**NetStart.ir**

وبنا | پایگاه خبری وبسایتهای ایران  
IRANIAN WEBSITE NEWS AGENCY

وبسوال

خوشفکری  
ارزش آفرینی برای ایدهها

Startup Weekend  
Powered by Google for Entrepreneurs

کاریا

مدرسه کسب و کارهای نوپا

خانه کارآفرینان ایران

[راهنمای کسب و کار در اینترنت](#)

[پایگاه خبری وبسایتهای ایران](#)

[مصاحبه با صاحبان کسب و کارهای اینترنتی](#)

[ارزش آفرینی برای ایدهها](#)

[سایت استارت آپ ویکند ایران](#)

[مدرسه کسب و کارهای نوپا](#)

[خانه کارآفرینی ایران](#)

... با سپاس از توجه شما به این کتاب ...

برای مشاهده نخستین مجموعه وبسایت گروه تجارت الکترونیک پیشتاز و دریافت سایر کتابهای الکترونیکی، روی لوگوی زیر کلیک نمایید:





در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید 😊

<https://telegram.me/karnil>

