

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

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

<https://telegram.me/karnil>

روش های

ثروتمندان

اینترنت

امپراطور های دنیای اینترنت چه عادت هایی برای ثروتمند شدن دارند



به قلم حمید حاجتی (مدیر سایت مدیریک)

سرشناسنامه: حمید حاجتی

عنوان و پدید آورنده:

روش های ثروتمندان اینترنت / حمید حاجتی

مشخصات نشر: وب سایت آموزش مدیریت و بازاریابی مدرن

مدیر یک

مشخصات ظاهری:

۲۸ صفحه : تصویر

نشر:

در وب سایت مدیر یک www.ModireYek.com



مدیر یگه

آموزش مدیریت و بازاریابی مدرن

www.ModireYek.com

شرط استفاده از کتاب این است که:

حداقل این کتاب را با یک
نفر به اشتراک بگذارید.

www.ModireYek.com

درباره من ؟

سلام

خیلی از شما سپاسگزارم که این کتاب الکترونیکی را دانلود کردید و برای رشد و تعالی خود و برند شخصی خود ارزش قائل هستید امیدوارم با الگو گرفتن از روش های این کتاب، در امپراطور اینترنتی خود ثروتمند شوید

اگر می خواهید درباره من اطلاعاتی پیدا کنید می توانید در گوگل

حمید حاجتی

را جستجو کنید و یا به سایت من مراجعه کنید

www.ModireYek.com

با تشکر از همیاری شما

حمید حاجتی - اردیبهشت ۹۵

فهرست مطالب

۴	درباره منن ؟
۶	مقدمه
۷	قانون اول : ثروتمندان اینترنت سیستم سازی دارند
۸	دلیل شکست افراد در مدیریت
۸	قانون ساده واگذاری
۱۳	قانون دوم : استفاده از اپلیکیشن موبایل
۱۵	مهم ترین مزایای نرم افزار های موبایلی
۱۷	وبسایت های بهینه سازی شده برای موبایل
۱۸	برنامه موبایل خود را چگونه تولید کنیم ؟
۱۹	نحوه انتشار نرم افزار
۲۰	قانون سوم : مشتریان سایت های ثروتمند، ترس از خرید اینترنتی را ندارند.
۲۱	تکنیک های اعتماد سازی
۲۳	قانون چهارم : قدرت تبدیل بازدید کننده به خریدار دارند
۲۳	بازاریابی اجازه ای
۲۶	تبدیل مراجعه کننده به خریدار

مقدمه

امروزه کمتر کسی از قدرت اینترنت و ثروتمندان آن اطلاعات ندارد که با زمان بسیار و با اجرای درست روشهای بازاریابی و قواعد اینترنتی به ثروت های بسیار عالی و شگفت انگیز دست یافته اند.

مدیریک نیز با توجه به قانون ثابت NLP « اگر یک نفر در هر کجایی از دنیا با استفاده و انجام روش های به موفقیت ی دست یافته است، شما نیز با انجام همان روش ها به همان موفقیت دست خواهید یافت » با بررسی سایت های ثروتمند (بخصوص سایت های بومی کشورمان) دست به نقاط مشترکی بین سایت های ثروتمند پیدا نمود که باعث موفقیت آن سایت ها گردیده است. که با الگو گرفتن از این روش ها کسب و کار شما نیز به این موفقیت ها و ثروت ها دست پیدا خواهید کرد .

در این کتاب الکترونیکی روش های ثروتمندان اینترنت به صورت خلاصه تعدادی از این الگوها را اشاره خواهیم کرد

اگر موافقید شروع کنیم

قانون اول : ثروتمندان اینترنت سیستم سازی دارند

تعریف مدیریت یعنی کسب نتیجه از دیگران. وقتی به مفهوم ذاتی این تعریف توجه می کنیم واگذاری موثر کارها و وظایف به کارمندان و یا دیگران در آن مشاهده می کنیم. هر مقدار در واگذاری کارها توانمندتر باشید موفق تر می شوید. (این بخش برگرفته آزاد از کتاب واگذاری کارها برایان تریسی می باشد) از مهم ترین عوامل انسان های ثروتمند انجام کارهای مهم تر می باشد مدیران سایت های ثروتمند ابتدا کارهای مهم را انجام می دهند بطوری با برونسپاری یا واگذاری کارها به کارمندان خود، زمان خود را برای سیاست گذاری کسب و کار صرف می کنند.

همچنین واگذاری کارهای کسب و کار شما را قادر می سازد تا توانایی و لیاقت افراد زیردستان را نیز ارتقا داده و این استعداد انسانی را شکوفا کنید.



دلیل شکست افراد در مدیریت

عدم توانایی در گذر از انجام کار به مدیریت کار، بزرگ‌ترین دلیل شکست افراد در مدیریت است. تمایل طبیعی این است که به گوشه امن خود بازگردید و به جای واگذاری کار شخصا آن را انجام دهید. همواره به خود یادآوری کنید که وظیفه شما مدیریت است نه انجام کار.

بسیاری از افراد ماه‌ها و سال‌ها را صرف ارتقای مهارتی می‌کنند که آن‌ها را قادر می‌سازد تا پیشرفت کنند، ارتقاء یابند، و کارمند زیردستی داشته باشند. دام این است که انجام درست این کار گوشه امنی ایجاد می‌کند و شما مدام تلاش می‌کنید تا به گوشه امن همان وظیفه آشنای قدیمی بازگردید.

قانون ساده واگذاری

قانون واگذاری کارها بسیار ساده است. باید هر کاری که در آن مهارت دارید و می‌توانید به آسانی انجامش دهید را واگذار کنید و سراغ کار دیگری بروید. کسب مهارت در این کار باعث می‌شود پیشرفت کرده و سراغ کار دیگری بروید. اکنون باید کار نخست را به شخص دیگری یاد داده و محول کنید. نباید روی وظایف ساده و معمولی کار کنید که شخص دیگری هم می‌تواند انجام دهد.

واگذاری کارها قابل یادگیری است

واگذاری کارها مهارتی است که می‌تواند بهبود یابد. هر مهارتی را با یادگیری می‌توان فرا گرفت و با مداومت در تمرین آنرا به عادت تبدیل کرد؛ مثل صبح زود از خواب بیدار شدن.

هر چه بیشتر واگذاری کارها را تمرین کنید، ساده‌تر می‌شود.



قدم اول : بیندیشید

با دقت به کاری که باید انجام شود بیندیشید. اهداف کار، مخصوصاً کار پیچیده را بنویسید و سپس چک لیستی از همه اقداماتی تهیه کنید که باید برای اتمام به موقع کار با کیفیت مطلوب انجام دهید.

بسیاری از مشکلات مدیریت ناشی از عمل بدون فکر است. برعکس، موفقیت در مدیریت معمولاً نتیجه اختصاص زمانی به تامل قبل از هر اقدام است. حوزه‌های معدودی وجود دارند که تفکر پیشاپیش در آنها مهم‌تر از حوزه واگذاری است.

قدم دوم : چه کسی انجام دهد

باید تصمیم بگیرید کاری را شخصاً انجام دهید، یا آن را به شخص دیگری در شرکت واگذار کنید یا آن را به متخصصی خارج از شرکت برون‌سپاری کنید. اگر در ابتدا زمانی برای اندیشیدن به کار داشته باشید، فقط می‌توانید چنین تصمیماتی را اتخاذ کنید.

شخصاً انجام دهید

گاهی، این فرض که باید کار را واگذار کنید، اشتباه است؛ بهتر است که شخصاً انجامش دهید. ممکن است کارهایی در کسب و کار موجود باشد که شما آن مورد را کامل‌تر و بهتر از دیگران انجام می‌دهید و همچنین در زمان بسیار

کوتاه به پایان می رسانید. اما واگذاری همان کار به کارمند یا شخص دیگر ممکن است به درستی به پایان نرسد و یا زمان بسیار طولانی صرف نماید در چنین مواقعی پیشنهاد می شود خود شما این کار را انجام دهید و از واگذاری به دیگران اجتناب نمایید.

شخص مناسب کیست

وقتی کارها را واگذار می کنید، مطمئن شوید که آنها را به افراد مناسب سپرده‌اید. واگذاری کاری مهم به شخصی که استعداد و لیاقت انجام آن را از خود نشان نداده است، دستورالعمل بدبختی است. از افرادتان بخواهید که تلاش کنند، اما نه خیلی زیاد.

بسیاری از افراد و سازمان‌ها به علت واگذاری کاری مهم به شخصی که توانایی انجام صحیح آن را نداشته، با دردهای زیادی مواجه شده‌اند. به یاد داشته باشید که فقط عملکرد گذشته شاخص واقعی عملکرد آینده است.

اگر شخصی می‌تواند کاری را تا ۷۰ درصد به خوبی شما انجام دهد، آن را به او واگذار کنید. وقت خود را برای انجام کارهای معدودی آزاد کنید که فقط از عهده شما برمی‌آید

برونسپاری کنید

فرضیه دیگری که مدیران دارند این است که کار هرچه باشد، باید شخصی از درون شرکت انجامش دهد. با این حال، امروزه شرکتهایی وجود دارند که در کارهای خاصی تخصص دارند و می‌توانید کل کار را به آنها برون‌سپاری کنید تا سریع‌تر، بهتر و ارزان‌تر از شما انجامش دهند



قانون دوم : استفاده از اپلیکیشن موبایل

هرروز استفاده از مرورگر کم رنگ تر می شود. چون استفاده از تبلت و تلفن همراه بیشتر می شود افراد بیشتر به سمت اپلیکیشن های می روند که اطلاعات



لازم را از اینترنت می گیرد و بدون نیاز به مرورگر اطلاعات را نمایش می دهد.

برای توضیحات تکمیلی تر می توان گفت وب سایت یک برنامه کاربردی است که در اینترنت ارائه می شود و به انتشار یک خبر یا یک مطلب و یا ارائه توضیحات در مورد یک خدمت می پردازد. اما

اپلیکیشن موبایل یک برنامه کاربردی می باشد که بر روی گوشی های هوشمند نصب می شود و یک ماهیت فیزیکی بر روی تلفن همراه ایجاد میکند و ماهیت ابتدایی اپلیکیشن آفلاین بوده و حداقل امکانات رو میشه به صورت آفلاین مشاهده کرد و فقط برای بروزرسانی و یا خدمات خاص نیاز به اینترنت دارد.

فناوری HTML5 یکی از جدیدترین دستاوردهای تکنولوژی است که امکان ساختن نرم افزارهای مستقل از پلتفرم های موبایل (مانند آیفون ، اندروید و ویندوز فون) را فراهم ساخته است. این فناوری البته هنوز جوان است و به طور کامل در پلتفرم های مختلف پیاده سازی نشده است اما کارشناسان پیش بینی می کنند به زودی این فناوری در حوزه نرم افزارهای موبایل پیشتاز خواهد شد.

ایده نمایش محتوای سایت از طریق این محیط های خاص شاید در وهله اول چندان هیجان انگیز به نظر نرسد. اما اگر با دقت بیشتری به این موضوع فکر کنید، نکات ظریفی در این روش خواهید یافت. مثلاً، بر خلاف مشکلاتی که کاربران هنگام مشاهده یک صفحه وب روی گوشی یک موبایل هوشمند با آن روبرو هستند، این نوع نرم افزارهای سفارشی هم اینترفیس زیبا و خوش رنگی دارند، هم نیازی ندارند که متن را با حروف ریز نمایش دهند و هم می توانند توجه مخاطب را روی مطالبی که جالب تر است جلب کنند تا در وقت کاربر موبایل (که احتمالاً وقت و حوصله کمتری دارد) صرفه جویی شود. به این ترتیب مطالب سایت خواننده های بیشتری پیدا می کنند. خواننده هایی که اکنون دیگر مجبور نیستند برای مطالعه سایت شما وقت جداگانه اختصاص دهند. آن ها می توانند از اوقات تلف شده خود مانند زمان هایی که در ترافیک خیابان ها معطل شده اند و یا سوار بر قطار، اتوبوس و یا مترو هستند استفاده کنند و مخاطب پیام بازاریابی شما باشند. پیام هایی که چندان هم آشکار و تبلیغاتی نیستند.

مهم ترین مزایای نرم افزار های موبایلی

اپلیکیشن ها ابزارهایی برای ترفیع و ترویج محصول و خدمات شما هستند در حالیکه داشتن یک وبسایت یکی از موارد حیاتی برای هر کسب و کاری به حساب می آید و به عبارتی به عنوان یک فروشگاه همیشه آماده برای بازدید کننده گان شما محسوب می شود، با توجه به مواردی که در بالا هم به آن اشاره شد و اینکه بسیاری از مردم امروزه در رفت آمد های خود به اینترنت همراه دسترسی دارند و بسیاری از کارهای خود را با استفاده از آن انجام می دهند، طراحی و توسعه و ترویج استفاده از آن در بین مخاطبین عملی سودمند و آینده نگرانه برای کسب و کار شما محسوب می شود.

کسب در آمد از طریق اپلیکیشن

بسیاری از کسب و کارها تصور می کنند که طراحی و راه اندازی یک اپلیکیشن هزینه بسیار فراتر از بودجه تعریف شده برای آنها دارد، در حالیکه اصلا اینگونه نیست، چرا که شما بسیاری از کارهای مورد نیاز برای آن را پیش از این انجام داده اید، یعنی به عبارتی شما لوگو، شعار، استراتژی کسب و کار و ... را در اختیار دارید و با استخدام یک توسعه دهنده به نسبت حرفه ای و در نظر گرفتن یک طراحی ساده می توانید به یک اپلیکیشن ساده دست پیدا کنید و رفته رفته بعد

از مدتی اقدام به ایجاد تغییراتی در آن بکنید. همچنین پس از راه اندازی آن می توانید از طریق روش های مختلف اقدام به کسب درآمد از آن بکنید که یکی از آنها انتشار تبلیغات است.

کسب مشتریان بیشتر

از نسل جوان و رغبت آنها به استفاده بیشتر از جستجوهای مبتنی بر موبایل غافل نباشید. همچنین که مشتریان شما قادر به پخش کردن اخبار و صحبت کردن در مورد شما، خدمات و محصولات شما از طریق دهان به دهان هستند، نسل جوان تر قادر به پیدا کردن شما با یک جستجوی ساده بوده و همچنین در گفتگوی های روزمره خود بیشتر تمایل به صحبت کردن در رابطه با موضوع فن آوری هستند.

معرفی و نمایش محصولات و خدمات

از طریق اپلیکیشن قادر به نمایش و معرفی محصولات و خدمات هستید، با بازدید کردن از آن مشتری شما راحت تر قادر به خرید و پرداخت هزینه آن می باشد. شما همچنین بصورت روزانه و البته راحت تر از وبسایت قادر به بروز آوری آن هم هستید. همچنین پیشنهاد تخفیف دوره ای از این طریق موجب معرفی شما توسط مشتریان به دوستان آنها شده و به دلیل در دسترس احتمال بازدید آنها از اپ شما در همان زمان به شدت بالا می رود.

وبسایت های بهینه سازی شده برای موبایل

به افراد و کسب و کارهایی که همچنان تمایلی به توسعه یک اپ برای خود ندارند، پیشنهاد می کنیم در فکر بهینه سازی وبسایت خود برای باز شدن بر روی گوشی های موبایل باشند. توجه داشته باشید که به هر حال هدف نهایی ایجاد تجربه ای مثبت برای بازدید کننده شده و در نهایت تشویق وی به بازگشت به وبسایت یا اپلیکیشن شما اقدام به خرید از شما می باشد.



تصور کنید وب سایت ها یک سایت خبری است و خبرهای سایت شما برای برخی دانشجویان و برخی از کاربران اینترنتی خبرهای جذابی به حساب میاید و یا وب سایت شما قرار است محصولاتی مانند کتاب های جیبی و یا گفتگوی آنلاین

و رایگان را به کاربران تلفن و یا کاربران لپ تاپ و تبلت ها و کامپیوترهای خانگی یا شرکتی ارائه کند؛ برای ارائه بازی های کامپیوتری جذاب و یا برنامه های تفریحی یا حتی تخصصی می‌توانید یک برنامه موبایل با در نظر گرفتن سیستم عامل های پرفرمدار گوشی تلفن همراه تولید کنید.

برنامه رایگان شما قرار است به سایت هایی که این برنامه ها را برای دانلود رایگان در اختیار کاربران موبایل قرار میدهد ارائه شده و به مرور توسط کاربران موبایل دانلود و نصب شود. برنامه موبایل شما میتواند به کاربران موبایل بخشی از خدمات شما را بصورت مجانی ارائه کند. با این کار کاربران خود تبلیغ برنامه شما را خواهند کرد و با معرفی برنامه موبایل رایگان شما به یکدیگر راحتی وب سایت شما به یک سایت پربازدید با کاربر بالا تبدیل میشود.

برنامه موبایل خود را چگونه تولید کنیم؟

شما میتوانید یک سناریو ساده بنویسید که برنامه شما بعد از دانلود قرار است به کاربر موبایل چه خدماتی از سایت شما را ارائه کند و بعد از آن با مراجعه به یک برنامه نویس یا یک شرکت برنامه نویس مجرب موبایل این طرح را به یک پروژه تبدیل کنید و همچنین می‌توانید با داشتن کمی دانش طراحی و به کمک بعضی از سایت ها به صورت رایگان تولید کنید.

مانند: <http://www.appyet.com> و

<https://www.appmakr.com> و ...

نحوه انتشار نرم افزار

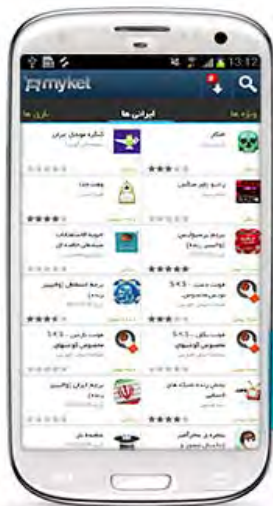
برای انتشار اپلیکیشن خود روش های زیادی وجود دارد که مواردی از آنها این چنین است :

۱+ قراردادادن در سایت شرکت

۲+ قرار دادن در سایت بازار (به نشانی [https://cafebazaar.ir/](https://cafebazaar.ir/developers/?l=fa) developers/?l=fa مراجعه شود)

۳+ قراردادادن در وب سایت مایکت (به نشانی <http://myket.ir> مراجعه شود)

و همچنین استفاده از سایت های مشابه.



لذت گردش در
دنیای اندروید

دانلود مایکت



بازار

قانون سوم : مشتریان سایت های ثروتمند، ترس از خرید اینترنتی را ندارند.

سایت های ثروتمند به خوبی می دانند که کلید موفقیت در وب اعتماد سازی است. سایت شما اگر بازدید کننده خوبی و محصولات خوب با قیمت مناسب داشته باشد ولی مخاطبین شما احساس امنیت نداشته باشند هرگز فروش خوبی نخواهید داشت و نمی توانید ثروتمند شوید.



تکنیک های اعتماد سازی

مشخصات ارتباطی شما

صفحه «درباره ما» «جدی ترین صفحه سایت است اغلب بازدیدکنندگان قبل از هر اقدامی صفحه درباره ما را مطالعه می کنند و برای آنها مهم است که بدانند چه کسی وب سایت (کسب و کار) را مدیریت می کند. سعی کنید از عکس خود یا محل شرکت در این



صفحه استفاده نمایید.

صفحه تماس با ما

صفحه «تماس با ما» از اهمیت ویژه ای برخوردار است در این صفحه اطلاعات ارتباطی از قبیل شماره تماس، فکس، نشانی، ایمیل و همچنین فرم تماس با ما را قرار دهید. وقتی فردی به هر ترتیب اطلاعات خود را در سایت وارد کرد، سعی کنید با او تماسی آفلاین بگیرید. منظور از تماس آفلاین تماس تلفنی، ارسال نامه

پستی، فکس یا هر روش دیگری است تا دیدگاه بازدیدکننده را عوض کند و شما را نه فقط به عنوان یک وب سایت بشناسد، بلکه بداند کسب و کاری واقعی دارید.

در سایت مشکل فنی نداشته باشید

بارها شده است که به خاطر کوچکترین پیغام خطا در یک سایت آن را فوراً بسته ام. مطمئن شوید سایت شما کوچک ترین خطایی نداشته باشد. داشتن هر نوع خطایی از اعتبار شما خواهد کاست و شما را از ثروتمند شدن دور می کند.

صداقت رمز اعتماد

صادق باشید. کاربران زیرک هستند. بزرگنمایی های شما را متوجه خواهند شد. آنچه هستید باشید و سعی نکنید بزرگنمایی کنید.

قانون چهارم : قدرت تبدیل بازدید کننده به خریدار دارند

هر روز افرادی با انگیزه بالا وبسایتی را راه اندازی می کنند و امیدوارند که به زودی بتوانند درآمد قابل توجهی از آن کسب کنند. ولی بسیاری از وبسایتها پس از گذشت ماهها هیچ درآمدی ندارند. صاحبان وبسایت پس از مدتی انگیزه اولیه خود را از دست می دهند و وبسایت کم کم به فراموشی سپرده می شود. یکی از مهم ترین عوامل موفقیت در کسب درآمد اینترنتی آشنایی با مدل صحیح بازاریابی اینترنتی است.

بازاریابی اجازه ای یا Permission Marketing :

بازاریابی اجازه ای یا بازاریابی با مجوز ، زمانی است که شما از مشتری برای ارتباط های بعدی از او اجازه میگیرید و این به این معنی است که شما قانونمندانه پیام های بازاریابی را به آنها می رسانید. اجازه آنها می تواند از راه های گوناگونی گرفته شود. به عنوان مثال از آنها بخواهید که با عضویت در وب سایت شما ، به شما ملحق شوند و تمایل خودشان را نشان دهند. زمانی که افراد اجازه خود را بیان کردند ، شما می توانید پیام های بازاریابی را به آنها ارسال کنید. مانند پیشنهادات خرید ، اخبار جدید شرکت و یا خود و تجارت خود. در این نوع بازاریابی آنها می توانند هر زمان که خواستند دیگر پیام های شما را دریافت نکنند مانند لغو عضویت یا Unsubscribe کردن در ایمیل ها .

ویژگی اصلی بازاریابی اجازه‌ای، این است که افراد انتظار شنیدن پیام‌ها را از شما دارند که به این ترتیب سود مستقیمی را روانه شرکت یا تجارت خود می‌کنید

بنابراین مراحل بازاریابی اینترنتی با توجه به بازاریابی اجازه‌ای چنین است:

۱+ ساخت ترافیک موثر

۲+ ایجاد ارتباط دوستانه که با جمع‌آوری اطلاعات بازدیدکننده آغاز می‌شود

۳+ تبدیل بازدیدکننده به مراجعه‌کننده سایت با ایمیل مارکتینگ و هدایت آنها به سایت

۴+ تبدیل مراجعه‌کننده به خریدار با ارائه پیشنهاد فروش

۵+ پی‌گیری منظم برای خریدهای بیشتر به صورت آنلاین و آفلاین

ساخت ترافیک موثر

از مهمترین نکته‌های ایجاد ترافیک موثر، هدایت مشتری به صفحه لندینگ پیج و دریافت مشخصات بخصوص ایمیل افراد می‌باشد. بیش از ۹۰ درصد افراد در همان لحظه به محصولات و یا خدمات ما نیاز ندارند نیاز است تا مشخصات مورد نیاز آنان را بیابیم تا بتوانیم در آینده به آنان خدمات ارائه کنیم.

دلیل اصلی دریافت مشخص افراد این است که آنها کسب و کار ما را فراموش خواهند کرد پس با استفاده از ایمیل مارکتینگ می توانیم این ارتباط را ادامه دار کنیم.

ایجاد ارتباط دوستانه

انسان ها به دوستان خود بیشتر اعتماد دارند و از آنها بهتر خرید می نمایند در کسب و کار نیز ابتدا می بایست دوست شد سپس محصولی را به آنها بفروشیم که برای ایجاد ارتباط می بایست ابتدا نام افراد و ایمیل آنها را داشته باشیم که ما در لندینگ پیج یا صفحه فرود این کار را انجام داده ایم.

تبدیل بازدیدکننده به مراجعه کننده سایت

اگر می خواهید فروش های فراوانی داشته باشید باید به ارائه اطلاعات باارزش بپردازید. این اطلاعات می تواند شامل فایل های صوتی، تصویری، متن یا وینار باشد. شما با ارسال ایمیل چندین بار با مخاطب تماس می گیرید و هر بار اطلاعات ارزشمندی دارید. در این مرحله اعتمادسازی در حال انجام می باشد. بازدیدکننده با دریافت خدمات ارزشمند و انحصاری قبل از اولین خرید، ذهنیت خوبی نسبت به شما و سایتتان پیدا می کند.

بازدیدکننده رفته رفته به سایت شما بیشتر علاقه مند می شود. البته شاید

سایتتان را به کسی معرفی نکنند، ولی احساس می کند منبع ارزشمندی را یافته و باید تا حد ممکن از آن استفاده کند. البته فراموش نکنید چند روز که بگذرد سایت شما به فراموشی سپرده می شود، ولی شما بایستی با ارسال ایمیل های جذاب مجددا یادآوری نمایید که شخص باید به سایتتان مراجعه کند و از محتوای جذاب و ارزشمند آن لذت ببرد. در این مرحله بازدیدکننده دیگر نام سایت شما را به خوبی می داند و حتی آدرس سایتتان را حفظ کرده تا در موارد لازم بلافاصله آنرا تایپ کند و وارد سایت شما بشود. شما دیگر یک سایت بی نام و نشان نیستید. ولی هنوز بازدیدکننده از شما خریدی نمی کند. چگونه او را به خرید ترغیب کنیم؟

تبدیل مراجعه کننده به خریدار



اصولی دارد که در صورت رعایت آنها، فروش قابل توجهی ایجاد می شود. طراحی صفحه محصول تخصص بسیار ارزشمندی است که با اصول تبلیغ نویسی در وب مرتبط است.

پی گیری منظم

اگر تمامی موارد گفته شده را انجام دهید، باز هم بسیاری از بازدیدکنندگان خرید نمی کنند. لازم است ایمیل های متوالی بفرستید تا مخاطب برای خرید ترغیب شود. شاید لازم باشد بارها اینکار را انجام دهید. برای اینکار معمولاً از سیستم های ارسال خودکار ایمیل با بازه های زمانی مشخص استفاده می شود. به این سرویس ها «پاسخگوی خودکار» می گویند. این سرویس ها به صورت ماهانه ارائه می شوند. البته چنین سرویس هایی رایگان نیستند و مستلزم پرداخت مبلغ ماهیانه هستند. مبلغ این خدمات به تعداد اعضا بستگی دارد. برای تهیه چنین سرویس هایی می توانید به سایت های زیر مراجعه کنید.

www.mailerlite.ir

www.aweber.com

www.verticalresponse.com

پیشنهاد می شود وقتی ایمیل هایی برای فروش محصولی خاص طراحی می کنیم حداقل ۷ ایمیل طراحی کنیم و در بازه زمانی دوهفته ای این ایمیل ها را ارسال

کنیم. ایمیل‌ها علاوه بر تبلیغ محصول و دعوت به خرید، باید شامل اطلاعات جذاب و آموزشی باشند تا مخاطب هر بار ترغیب شود آنها را بخواند.

آنچه خواندید بخشی از کتاب ۲۱ راز سایت‌های ثروتمند است که توسط حمید حاجتی به رشته تحریر در آمده است

برای اطلاعات بیشتر به سایت مدیر یک مراجعه نمایید



مدیر یک

آموزش مدیریت و بازاریابی مدرن

www.ModireYek.com



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

<https://telegram.me/karnil>

