



کتاب الکترونیکی

هفت راز پرواز یک کسب و کار اینترنتی

آموزش گام به گام راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی



www.karadco.ir

رضا عرب عامری

بازاریابی اینترنتی و سئو

با تشکر از دریافت این کتاب :

شما **میتوانید** این کتاب الکترونیکی را برای دانلود در سایت خود قرار دهید.

شما **میتوانید** آنرا به دیگران هدیه بدهید.

شما **میتوانید** آنرا به عنوان هدیه همراه محصولاتان به مشتری ارائه نمایید.

اما ...

شما حق فروش این کتاب را **ندارید**.

شما حق تغییر محتویات این کتاب را **ندارید**.

لطفا در صورت استفاده از مطالب این کتابچه، آدرس www.karadco.ir ذکر شود.



هفت راز پرواز یک کسب و کار اینترنتی

رضا عرب عامری هشتم از سال ۱۳۸۷ در زمینه طراحی وب فعالیت داشته ام و در حال حاضر در زمینه بازاریابی اینترنتی کار میکنم، این کتاب الکترونیکی را برای کسانی آماده کرده ام که میخواهند از طریق اینترنت فروش خود را افزایش دهند، پیشنهاد میکنم که آنرا تا انتها مطالعه کنید.

برای راه اندازی یک **کسب و کار اینترنتی** موفق هفت گام مشخص وجود دارد من از آنها به عنوان **هفت راز پرواز یک کسب و کار اینترنتی** یاد میکنم چرا که به آنها اعتقاد دارم، شما با پیروی از آنها میتوانید موفقیتتان را تضمین کنید. من افراد

زیادی را میشناسم که با پیروی از این گامها کسب و کار موفق خود را شکل داده اند، اگر برایتان جالب است که بدانید سایتهایی مثل آمازون و علی بابا در جهان و دیجی کالا، تخفیفان و نت برگ در ایران چه کار کرده اند که به درآمدهای میلیاردی رسیده اند پاسختان در این گامهاست:

- ۱- یک نیاز پیدا کنید و خلاش را پر کنید.
- ۲- نسخه فروش خود را بنویسید.
- ۳- یک وب سایت با کاربری آسان طراحی کنید.
- ۴- از موتورهای جستجو برای هدایت کاربران به سایت خود استفاده کنید.
- ۵- شهرت و اعتبار تخصصی برای خود بسازید.
- ۶- با مشتریان و مشترکیتان از طریق ایمیل در ارتباط باشید.
- ۷- درآمدها را از طریق بیش فروشی افزایش دهید.

حتی اگر تازه کار هستید و هیچ تجربه ای ندارید به شما این نوید را میدهم که با مطالعه این مقاله میتوانید راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی را یاد بگیرید و با به کارگیری آن به درآمد قابل توجهی دست یابید.

گام اول: یک نیاز پیدا کنید و خلاش را پر کنید

اغلب افراد که میخواهند کاری را شروع کنند یک اشتباه رایج را تکرار میکنند و آن اینست که اول به دنبال محصول میگردند و بعد به دنبال یک بازار. برای بالا بردن شانس موفقیت با یک بازار شروع کنید. روش اینست که گروهی از

مردم را پیدا کنید که در جستجوی راه حل مشکلی هستند ولی به نتیجه زیادی نمیرسند. اینترنت این جستجوی بازار را راحت کرده:

– از وب سایت تالارهای گفتگو بازدید کنید و ببینید افراد بیشتر چه سوالاتی میپرسند و به دنبال راه حل چه مشکلاتی هستند.

– از طریق سرویسهای اینترنتی خاص این کار در مورد کلمات کلیدی جستجو شده در گوگل تحقیق کنید (ابزار Google Keyword Planner و ...) و ببینید که چه کلمات کلیدی بیشتر جستجو شده اند ولی سایتهای زیادی برای آن کلمات کلیدی رقابت نمیکنند.

– رقبای بالقوه خود را با بازدید از سایتشان ارزیابی کنید و ببینید که برای پر کردن خلا نیاز موجود چه کار میکنند و از آن یادداشت بردارید. سپس شما میتوانید از چیزهایی که آموختید استفاده کنید و محصولی برای بازاری که در حال حاضر وجود دارد ایجاد کنید و برای پیروزی در رقابت، آن کار را بهتر از دیگران انجام دهید.

گام دوم: نسخه فروش خود را بنویسید

نسخه فروش همان ارایه محصولاتان به بازدیدکننده جهت فروش آن است ایم، نسخه فروش در واقع محتوای صفحه محصول در وب سایت شماست. برای قراردادن بازدیدکنندگان در مسیر خرید یک فرمول نسخه فروش مشخص وجود دارد از لحظه ای که بازدیدکننده وارد سایت میشود تا زمانی که یک خرید انجام میدهد:

- ۱- تحریک علاقه مندی با یک عنوان برانگیزاننده.
- ۲- مسئله ای را که محصول شما آن را حل کرده توضیح دهید.
- ۳- خود را به عنوان حل کننده این مسئله مطرح کنید.
- ۴- رضایت نامه مشتریانی که از محصول شما استفاده کرده اند را اضافه کنید.
- ۵- درباره محصول صحبت کنید و اینکه چطور میتواند برای استفاده کننده از آن سودمند باشد.
- ۶- یک پیشنهاد بدهید.
- ۷- یک تضمین قوی بدهید.
- ۸- نیاز شدید ایجاد کنید.

در نسخه فروش خود روی این موضوع تمرکز کنید که محصول یا خدمت شما چطور میتواند به تنهایی مشکل مردم را حل کند یا زندگی آنها را بهتر کند. مثل یک مشتری بیندیشید و از خود بپرسید: خوب این محصول چه سودی برای من دارد؟

گام سوم: وب سایت کسب و کار اینترنتی خود را بسازید

وقتی که محصول و بازار برای آن دارید و نسخه فروشتان را تدوین کرده اید حالا نوبت آن رسیده که طراحی سایت کسب و کار کوچک خود را آغاز کنید. به یاد داشته باشید که سایتتان ساده باشد و در فرآیند توسعه سایت این سادگی را حفظ کنید. شما کمتر از پنج ثانیه وقت دارید تا توجه بازدید کننده را به دست آورید در غیر اینصورت او می رود و هرگز برنمیگردد. بعضی نکات مهم که باید در ذهن داشته باشید:

- یک یا دو فونت واضح انتخاب کنید و در یک زمینه سفید به کار گیرید .
- منوی اصلی سایت خود را ساده و واضح بسازید و باید در همه صفحات یکسان باشد.
- تنها زمانی از گرافیک، صوت و ویدیو استفاده کنید که قدرت پیام رسانی تان را بالا ببرند.
- در سایتتان صفحه فرود ایجاد کنید و در آن با پیشنهادی ارزشمند بازدیدکننده را مشتاق به در اختیار قرار دادن ایمیلش نمایید بدین ترتیب شما میتوانید ایمیل جمع آوری کنید و لیست خود را بسازید .
- خرید از سایتتان را ساده کنید، بیشتر از دو یا سه کلیک بین مشتری بالقوه و تسویه حساب فاصله نباشد .
- وب سایت شما، ویتترین شماست بنابراین آنرا مشتری پسند بسازید .

گام چهارم: از موتورهای جستجو جهت هدایت هدفمند

خریداران سایتتان استفاده کنید

تبلیغات پرداخت به ازای کلیک (Pay Per Click یا PPC) ساده ترین راه جذب ترافیک برای سایتهای تازه تاسیس است. این روش دو مزیت نسبت به انتظار برای جذب ترافیک به صورت طبیعی دارد، اول، تبلیغات PPC گوگل (Google Adwords) فوراً در نتایج جستجو قرار میگیرند و دوم، این تبلیغات به شما این اجازه را میدهد که کلمات کلیدی مختلف را آزمایش کنید همچنین میتوانید عنوانها، قیمتها و روشهای مختلف فروش را بیازمایید، به علاوه میتوانید از PPC برای یافتن بهترین و موفقترین کلمات کلیدی بهره ببرید. سپس شما میتوانید این

کلمات کلیدی را در صفحات سایت خود تقسیم کنید و در متن و کد سایت استفاده نمایید، این کار به بهبود رنکینگ سایت شما در ظاهر شدن طبیعی (ارگانیک) و همچنین با PPC در نتایج جستجوی گوگل کمک میکند.

گام پنجم: برای خودتان شهرت تخصصی کسب کنید

مردم از اینترنت برای به دست آوردن اطلاعات استفاده میکنند. مقالات رایگانی برای دیگر سایتها فراهم کنید آن وقت ترافیک سایتتان بیشتر میشود و رنکینگ گوگل شما بهبود میابد حتما میپرسید چطور؟ رازش اینست که همیشه یک لینک به سایت خود در مقاله تان بگنجانید.

– محتوای تخصصی را رایگان منتشر کنید. مقاله، ویدیو یا هر محتوای دیگری که برای افراد مفید است فراهم کنید. این محتوا را در دایرکتوریهای مقالات آنلاین یا سایتهای اجتماعی قرار دهید.

– در محتوای ارزشمند خود در وب سایتتان یک لینک ”برای یک دوست بفرست“ بگنجانید.

– یک متخصص فعال در تالارهای گفتگوی مرتبط و سایت شبکه های اجتماعی شوید که بازار هدفتان آنجاست.

شما خوانندگان جدیدی خواهید داشت حتی بهتر، هر سایتی که مطلب شما را منتشر میکند یک لینک هم به سایت شما میدهد. موتورهای جستجو عاشق لینک از سایتهای مرتبط هستند و در رنکینگ خود به شما پاداش خواهند داد.

گام ششم: از قدرت بازاریابی ایمیلی استفاده کنید تا بازدیدکننده را به خریدار تبدیل کنید

وقتی شما لیستی از ایمیل علاقه مندان کسب و کارتان میسازید که خود داوطلبانه مشترک آن شده اند، شما یکی از ارزشمندترین منابع کسب و کار اینترنتی خود را ایجاد کرده اید. مشتریان و مشترکین شما به شما اجازه داده اند تا برایشان ایمیل بفرستید، این یعنی:

- شما به آنها چیزی ارائه کرده اید که خواستار آن هستند.
- شما به عمر ارتباطتان با آنها افزوده اید.
- نتیجه ۱۰۰ درصد ارزیابی میشود.
- بازاریابی ایمیلی (ایمیل مارکتینگ) ارزاتر و موثرتر از چاپ، تلویزیون و رادیو است زیرا کاملاً هدفمند است.

وقتی کسی از سایت شما بازدید میکند و مشترک لیست ایمیل شما میشود او یک سرخ فروش است و ابزار دیگری بهتر از ایمیل برای پیگیری این سرخ فروش وجود ندارد.

گام هفتم: درآمد کسب و کار اینترنتی خود را با فروشهای مرتبط و بیش فروشی افزایش دهید

یکی از مهمترین استراتژیهای بازاریابی اینترنتی، افزایش مدتی است که یک مشتری را در اختیار دارید و میتوانید او را برای خود حفظ کنید. حداقل ۳۶ درصد کسانی که از شما برای بار اول خرید میکنند دوباره از شما خرید خواهند کرد البته اگر شما پیگیر آنها باشید. معمولا انجام اولین فروش سخت ترین قسمت است (ولی نه به معنی پرهزینه ترین)، بنابراین از فروش محصولات مرتبط و بیش فروشی به مشتریانتان جهت مشتاق کردن آنها به خرید مجدد از خود استفاده کنید (بیش فروشی همان فروش کالاها و خدمات مرتبط با محصول خریداری شده به مشتری است فرض کنید مشتری از شما یک تلویزیون LED خریده شما خرید یک دستگاه پخش DVD را هم به او پیشنهاد میکنید).

– محصولاتی را جهت کامل کردن خرید اصلی به او پیشنهاد دهید.
 – کوپن های تخفیف برای مشتریانتان صادر کنید تا در خرید بعدی بتوانند از آنها استفاده کنند، این کوپن ها را میتوانید کوپن های وفاداری مشتریانتان بنامید.
 – در صفحه تشکر بعد از انجام خرید، محصولات مرتبط را به مشتری نمایش دهید.
 به مشتریانتان بابت وفاداریشان پاداش دهید تا حتی بیشتر وفادار شوند.

تغییرات اینترنت بسیار سریع است طوری که یک سال آن مساوی با پنج سال در دنیای واقعی است. اما اصول اینکه چگونه یک کسب و کار اینترنتی موفق را شروع کرده و رشد دهید هرگز تغییر نمیکند. اگر شما دارید یک کسب و کار

آنلاین کوچک را شروع میکنید خود را به انجام این مراحل پایبند کنید و اگر قبلا این کار را شروع کرده اید و الان صاحب یک کسب و کار اینترنتی هستید یک مرور سریع بکنید و ببینید آیا گامی وجود دارد که شما از آن غفلت کرده اید یا آنرا در جای خودش به کار نگرفته اید. شما با رعایت این اصول اشتباه نخواهید کرد.

قبل از آنکه اقدام به طراحی سایت خود کنید حتما مقاله "[هفت نکته ضروری اصول طراحی سایت، پیش از آنکه یک وب سایت داشته باشید](#)" را مطالعه نمایید.

تاریخ: ۴ اردیبهشت ۱۳۹۴

آدرس سایت: karadco.ir

تماس با نویسنده: r.ameri22@gmail.com