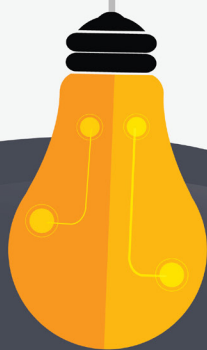


قدم صفر بازاریابی اینترنتی



چرا بیشتر کسب و کارها در **بازاریابی اینترنتی**
شکست می‌خورند؟

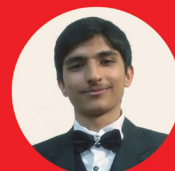


راه حل چیست؟

۱۳ صفحه

مؤلف:

امیرحسین احمدی



بسم الله الرحمن الرحيم

قدم صفر بازاریابی اینترنتی:

سلام همیشه شاهد این بودم که افراد سؤال می‌کردند ما بازاریابی اینترنتی رو از کجا باید شروع کنیم و بهتر عرض کنم شروع این کار کجاست؟ همیشه شروع یک کار یا انجام یک کار برای اولین بار به شدت سخت به نظر می‌آید، اما این به علت این است که ما از آن کار فعلاً علم و آگاهی زیادی نداریم به همین خاطر هست که همیشه این مشکل را در اوایل کار داریم که نمی‌دانیم باید چه کاری انجام بدهیم و معمولاً نمی‌دانیم چه چیزی باعث پیشرفت می‌شود و چه چیزی ما را به نابودی سوق می‌دهد، پس کمی خطرناک است. مثلاً من خیلی برخورد کردم که افراد سؤال می‌کنند که ما در ابتدای کار هیچ مشتری نداریم پس چطور باید برای مشتری که نداریم بازاریابی انجام بدهیم یا به آن‌ها پیشنهاد خرید بدهیم. در این مقاله می‌خواهیم در مورد همین موضوع صحبت کنیم و باهم ببینیم که چطور می‌شود که این کار رو اصولی و قدم‌به‌قدم شروع کنیم.

قطعاً اکثر این سؤالات وقتی برای ما پیش می‌آید که یک سایت درست کردیم حالا می‌خواهیم محصولات یا خدماتمان را بفروشیم متأسفانه اکثر ماها فکر می‌کنیم که اگر یک سایت راه انداختیم و به عبارتی سایت را بالا آوردیم دیگر از فردای آن روز، فروش‌ها شروع می‌شود و علاوه بر این که وقت کم می‌آوریم، حساب بانکی هم پر می‌شود، ولی باید عرض کنم که رسیدن به ثروت از طریق اینترنت ممکن هست اما به این سادگی نیست و شما باید همه کارها در سایت را به همکاران واگذار کنید، به جزء بازاریابی اینترنتی که مهم‌ترین موضوع در سایت شماست. بگذارید کمی به عمق کسب‌وکار شما وارد بشویم و کمی از نظر ساختاری بررسی کنیم.

گوشه Niche:

Niche را به فارسی می‌شود گوشه معنا کرد که در بازاریابی گفته می‌شود گوشه بازار. خیلی از ماها تصور می‌کنیم که اگر یک محصول یا خدمتی داشته باشیم که برای همه کارایی داشته باشد، آن وقت افراد زیادی خرید می‌کنند و ما ثروتمند می‌شویم، ولی این تفکر کاملاً باعث نابودی است یا حداقل برای شروع یک کار اصلاً مناسب نیست، من پیشنهاد می‌کنم به جای اینکه بخواهید کل بازار رو احاطه کنید در عوض یک گوشه از بازار را به دست بگیرید و روی آن مدیریت داشته باشید و کار شما هم ساده‌تر خواهد بود و هم پردرآمدتر. حتماً توجه کنید که بازار هدف شما باید افرادی باشند که برای محصول و خدمت شما ارزش قائل باشند و اینکه توان پرداخت و سود رساندن به شما را داشته باشند.

و شاید جواب خیلی از افرادی که میگویند ما محصولات و خدمات خوبی داریم، اما مشتری هامون کافی نیستند و نمیتوانیم خوب فروش کنیم این است که بازار هدف خود را عوض کنند. چند سال پیش با مجموعه‌ای کار می‌کردم که کار آن‌ها تولید آموزش و فروش از طریق اینترنت بود. با اینکه مدرس‌های خیلی خوبی داشتند و خیلی هم در کار خبره بودند با این‌وجود اصلاً فروش راضی‌کننده‌ای نداشتند، خیلی موارد وجود دارد که باعث این مشکل می‌شود، اما یکی از بزرگ‌ترین مشکلات این مجموعه بازار هدفشان بود و آن‌ها بازار خود را روی افراد جوان و کم سن متمرکز کرده بودند که تازه می‌خواهند یک کاری رو شروع و پول در بیاورند، به آن‌ها پیشنهاد کردیم که بازار هدف خود را تغییر دهند و روی قشر مدیر و کارآفرین که وقت محدودی دارند ولی همواره دنبال تغییر در سازمان و مجموعه خود هستند متمرکز کار کنند، متأسفانه آن‌ها نتوانستند ترس خود را بشکنند و بازار هدف خود را تغییر دهند و چند وقتی هم گذشت همین ابتدای امسال بود که مطلع شدم مدیر آن مجموعه می‌خواهد در یک شرکت کامپیوتری استخدام شود و این تغییر ندادن بازار هدف باعث شد که شکست سنگینی را متقبل شود.

من پیشنهاد می‌کنم تا آنجایی که می‌توانید خودتان رو از رقیبان متمایز کنید و دور کنید. آیا بازار هدفی مناسب برای کار خود انتخاب کرده‌اید؟ اگر جواب منفی است پیشنهاد می‌کنم بر روی این موضوع وقت بگذارید و بهترین بازار هدفی که مناسب کار شما است را انتخاب کنید. مهم‌ترین وظیفه سایت را فراموش نکنید **ایمیل مارکتینگ**

خیلی از کسب‌وکارها اصلاً به اینکه مشتریان را جذب کنند اهمیت نمی‌دهند و شاید اصلاً یک سیستم جمع‌آوری اطلاعات مشتریان ندارند، به شما پیشنهاد می‌کنم که یک سیستم برای جمع‌آوری ایمیل مشتریان ایجاد کنید و ایمیل مارکتینگ (رساندن پیام‌های بازاریابی از طریق ایمیل) را شروع کنید...

نگران نباشید ایمیل مارکتینگ یکی از ساده‌ترین کارها در بازاریابی اینترنتی است اما به شرط رعایت اصولی که به شما در این زمینه کمک می‌کند



۱. انتخاب یک سیستم مناسب ایمیل مارکتینگ
 ۲. تفکیک مشتریان در دسته‌های مختلف مثل (خریدارها، اعضا و ...)
 ۳. دادن یک پیشنهاد رد نشدنی برای دریافت ایمیل از مشتری
 ۴. برگزاری کمپین‌های بازاریابی مناسب
- اجازه دهید کمی در مورد این چهار گزینه که خیلی مهم هستند صحبت کنیم.

انتخاب یک سیستم مناسب ایمیل مارکتینگ:

شاید اطلاع داشته باشید که ارسال ایمیل از طریق‌هاست محدودیت دارد و باعث بسته شدن سایت می‌شود پس گزینه مناسب ما این است که یا یک سرور ارسال ایمیل خرید کنیم که باید هزینه‌های زیادی رو متقبل شویم ولی بهترین گزینه می‌تواند انتخاب یک سیستم آماده ارسال ایمیل باشد که این سیستم وظیفه ارسال ایمیل برای شما با امکانات فوق‌العاده را دارد، البته ممکن است که برای استفاده از بعضی از این سیستم‌ها پول پرداخت کنید ولی به نظر من ارزشش را دارد.

من سیستم‌های زیر را استفاده و پیشنهاد می‌کنم فقط کافی است وارد سایت‌های موردنظر شوید و با این سیستم‌ها آشنا شوید:

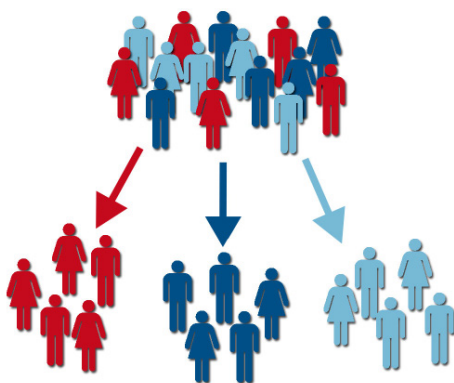
۱. Mailchimp

۲. Mailerlite

تفکیک مشتریان در دسته‌های مختلف مثل (خریدارها، اعضا و ...):

شما باید برای هر دسته از مشتریان یک پیشنهاد خاص داشته باشید، شاید این عنوان رو کمتر جایی دیده باشید اما به‌شدت در عملیات بازاریابی شما مؤثر خواهد بود.

یکی از کارهایی که خیلی از سایت‌ها انجام می‌دهند ایجاد اعتماد برای کسانی است که می‌خواهند خرید انجام دهند اما شاید این مسئله برای خریدارهای سایت شما آن‌چنان مهم نباشد، چون قبلاً از شما خرید انجام داده‌اند و اگر محصول یا خدمات شما خوب بوده راضی هستند.



به همین دلیل از امکانات سیستم‌های ایمیل مارکتینگ استفاده کنید و مشتریان را کاملاً دسته‌بندی کنید و این را توجه داشته باشید با این کار یک گنج ارزشمند خواهید داشت یا اصطلاحاً یک تریبون بازاریابی که وظیفه‌اش

پول‌سازی برای شماست.

دادن یک پیشنهاد رد نشدنی برای دریافت ایمیل از مشتری:

اگر سایت استاندارد و خوبی داشته باشید مثلاً روی سیستم‌های مدیریت محتوا مثل وردپرس، جوملا و امثالهم، خیلی آسان ایمیل‌ها و اطلاعات کسانی که از شما خرید انجام داده‌اند در سایت ثبت می‌شود.

اما من با کسانی که خرید انجام داده‌اند کاری ندارم (هرچند خیلی مهم هستند) منظورم از این بخش این است که ببایم و از افرادی که تازه وارد سایت می‌شوند ایمیل دریافت کنیم و محصولاتمان را به آن‌ها بفروشیم.

پیشنهاد رد نشدنی که شما می‌توانید بدهید خیلی مهم است، مثلاً من خیلی دیده‌ام که در سایت‌هایی که کتاب فروخته می‌شود برای عملیات جمع‌آوری ایمیل چند فصل از آن کتاب یا چکیده آن کتاب را به صورت کاملاً رایگان در اختیار کاربران قرار می‌دهند به شما پیشنهاد می‌کنم اگر محصول دارید و این امکان را دارد انجام بدید اگر این امکان را ندارد یک آموزش از آن محصول تهیه کنید و رایگان در ازای دریافت ایمیل از مشتریان به آن‌ها تقدیم کنید.

اما اگر خدمتی در سایت ارائه می‌دهید می‌توانید این خدمت را علاوه بر فایل آموزشی رایگان گسترش بدید مثلاً من دوستی داشتم که در کار بهینه‌سازی سایت مشغول بود، علاوه بر پلن‌های پولی که در سایت داشت یک پلن بهینه‌سازی رایگان هم قرار داده بود که به شدت تبلیغات سایت را اختصاص داده بود به پلن رایگان، کسانی که تمایل داشتند اطلاعات خود را وارد می‌کردند و این دوست من با آن‌ها تماس می‌گرفت و علاوه بر مشاوره رایگان دستی هم به سر و روی سایت مشتری می‌کشید.

خیلی از افراد این شخص را تمسخر می‌کردند که وقتی دارد رایگان خدمات می‌دهد که کسی پلن‌های پولی را خریداری نمی‌کند اما داستان از این قرار بود که این دوست من اکثر مشتری‌هایی که پول‌های خوبی برای بهینه‌سازی وبسایت پرداخت می‌کردند از همین افرادی بودند که پلن‌های رایگان را سفارش می‌دادند.

برگزاری کمپین‌های بازاریابی مناسب:

منظورم از کمپین‌های بازاریابی انجام قدم به قدم عملیات بازاریابی است یعنی ما به صورت قدم به قدم پیام بازاریابی را به مشتریان برسانیم من به شما پیشنهاد می‌کنم پیشنهاد رد نشدنی را در عملیات کمپین خود قرار دهید، یعنی اگر مثلاً شما کتاب الکترونیکی می‌فروشید بهترین روش این است که ابتدا مثلاً چند صفحه از آن را رایگان برای دانلود در ازای دریافت ایمیل قرار دهید و بعد از آن به ایمیل‌های دریافت شده در کمپین خود اطلاعات اضافی ارسال کنید مثلاً یک



روش کاملاً عملی و قدم به قدم به صورت زیر می‌شود.

۱. دادن چند صفحه از کتاب و دریافت ایمیل از کاربران
۲. ارسال نکات مکمل از کتاب به صورت ویدیو، صوت یا متن
۳. در صورت وجود ارسال نظرات مشتریان برتر
۴. برگزاری بازه زمانی تخفیف برای کتاب یا دریافت هدیه با هر خرید

در نظر بگیرید اگر این کارها را برای یک محصول انجام دهید چقدر موفق‌تر خواهید بود ضمن اینکه خیلی از سایت داران و صاحبان کسب‌وکار اینترنتی اصلاً با این موضوعات آشنا نیستند پس همین‌الان شروع کنید و کمپین خود را برگزار و موفق شوید.

موارد خیلی مهم در سایت:

آسان‌تر کردن فرایند خرید از سایت

اگر مطرح نشود که مهم‌ترین عامل، ولی یکی از مهم‌ترین عواملی که باعث خرید از سایت می‌شود آسان‌تر کردن فرایند خرید از سایت هست.

شاید در سایت‌های مختلف مشاهده کرده باشید که فرایند خرید از سایت چقدر آسان و ساده است، مخصوصاً این در سایت‌های خارجی به شدت مرسوم است، من یکی از فروشگاه‌هایی که خرید زیادی از آن انجام می‌دهم در سایت‌های خارجی مارکت Envato است، شاید باورتان نشود که فرایند خرید در هر بخش از این مجموعه به شدت آسان و مراحل کمی دارد و حداکثر در ۱ دقیقه می‌توان محصول خرید و دانلود کرد.

من به شما پیشنهاد می‌کنم برای اینکه سایتی با فروش خوب داشته باشید حتماً این مورد را رعایت کنید و فرایند خرید از سایت را بسیار ساده و به شدت



کاهش دهید به صورتی که کاربر فرایند خرید را یک تفریح احساس کند اما با این وجود خیلی از وبسایت‌های ایرانی را می‌بینیم که فرایند خرید و عملیات خرید در آن سایت مانند ثبت‌نام در کنکور است که به احتمال خیلی زیاد اکثر کاربران از خرید در آن سایت پشیمان و یا سبد خرید خود را نیمه‌کاره رها می‌کنند.

اگر سیستم‌های مدیریت محتوا مانند وردپرس، جوملا و غیره استفاده می‌کنید این کار برای شما

قابل انجام و ساده است، مثلاً در وردپرس سیستم فروشگاه ساز ووکامرس خیلی ساده فرایند خرید از سایت را ساده و آسان کرده است و همچنین در سیستم های مختلف هم همین طور است و اگر هم سیستم اختصاصی دارید و یا اصلاً نمی دانید باید برای کم کردن فرایند خرید سایت چه کاری باید انجام دهید پیشنهاد می کنم از برنامه نویس سایت خود درخواست کنید که این کار را برای شما انجام دهد.

اعتمادسازی

باز هم یکی از مهم ترین مسائل می تواند اعتمادسازی برای مشتری باشد، شما هرچقدر هم محصول خوب و باکیفیت و عالی در اختیار داشته باشید ولی در اعتمادسازی مشتری موفق نباشید متأسفانه شاهد این خواهیم بود که عملاً هیچ خریدی از سایت انجام نمی شود:

کیفیت محصول:

کیفیت محصول از نظر مشتری خیلی مهم است اما شما در وهله اول باید محصولی را که تبلیغ می کنید دقیقاً همان را با همان کیفیت و همان چیزی که در تبلیغ آمده است تحویل مشتری بدهید، مثلاً خیلی برای خود من هم پیش آمده که محصولی را از اینترنت خرید می کنم اما بعد تحویل محصول متوجه می شوم اصلاً این محصول آن محصولی نیست که من خریدم یا کیفیت لازم و ویژگی های درج شده را ندارد، همیشه در نوشتن یک محتوای مناسب برای محصولات به دوستانم تأکید می کنم که علاوه بر تبلیغ و بیان ویژگی های محصول بی رحمانه صادق باشند و اصلاً چیزی را نگویند که بعداً نتوانند به آن عمل کنند، به شما هم پیشنهاد می کنم بی رحمانه صادق باشید.

پیچیدگی سایت

هر وقت اتفاقی می افتد که باعث می شود این موضوع یعنی پیچیدگی سایت را توضیح دهم که چقدر تخریب کننده یک سایت است افسوس می خورم که چرا سایت های زیادی در ایران به این بیماری دچار هستند.

یادتان است که در مورد کاهش فرایند خرید سایت صحبت کردیم این موضوع یعنی پیچیدگی سایت رابطه مستقیم با فرایند خرید سایت دارد و فرایند خرید سایت تقریباً زیرمجموعه پیچیدگی سایت است.

بگذارید کمی دقیق تر به موضوع پیچیدگی سایت بپردازیم، یک مدلی که تقریباً الآن مرسوم است در سایت های ایرانی که یک منو ساده داریم که صفحه اصلی، درباره ما، تماس با ما، حداقل موارد است که در آن یافت می شود اما به اضافه آن یک منو دیگر وجود دارد که مگا منو آن را می نامند که پر دسته بندی ها و تبلیغ محصولات (واقعا عذاب آور است) از این ها گذشته فهرستی

از تمام محصولات را در صفحه اول می‌بینیم و کلی تبلیغات و امثالهم، از نظر مدیر سایت و خیلی از افراد این سایت دارای گرافیک عالی و شیک است و خیلی خوب طراحی شده و همچنین استاندارد کد نویسی شده اما یک قانون بزرگ را فراموش کرده‌اند اینکه اگر مشتری در مقابل پیشنهادهای زیادی قرار بگیرد احتمال خرید به شدت کاهش می‌یابد. یک مثالی که خیلی شنیده‌ام و البته در همه جا کاربرد ندارد، اگر در سایت رعایتش کنیم به شدت در فروش ما تأثیر دارد این است که زیبایی در سادگی است. به شما پیشنهاد می‌کنم که سادگی و آسان بودن را در اولویت اول سایت خود قرار دهید و مثل خیلی از سایت‌ها پیچیدگی را به سایت خود تحمیل نکنید و قانون مهمی که در بالا اشاره کردم را در نظر بگیرید که در مورد بعدی مفصل در مورد قانون بالا صحبت خواهیم کرد.

گزینه‌های زیاد

در بخش پیچیدگی سایت یعنی بخش قبلی اشاره‌ای به یک قانون کردیم با عنوان اینکه پیشنهادهای زیاد باعث کاهش فروش در سایت می‌شود این نه تنها در سایت بلکه در فروش‌های حضوری هم همین‌طور است، چند وقت پیش برای خرید یک سری از وسایل که برای دفتر احتیاج داشتیم با یکی از همکارانم به بازار رفتیم و از جلوی یک شهر کتابی عبور کردیم تصمیم گرفتیم وارد شوم و نگاهی به کتاب‌هایی که در حوزه کارآفرینی، مدیریت، ثروت بیندازم در طبقه دوم آن شهر کتاب رسیدم به کتاب‌های مورد نظرم



ولی شاید باور نکنید حداقل ۱۰ کتاب در حوزه ثروت بود از نویسندگانی مختلف و کتاب‌های دیگر، این شاید برای شما اتفاق افتاده باشد که در کتاب‌فروشی به کلی کتاب برخورد کنید که همه آن‌ها موضوع مدیریت زمان دارند پس به همین دلیل در ارائه محصولات مثل کتاب‌فروشی نباشید و پیشنهادهای درست و به‌اندازه به مشتری‌ها ارائه دهید.

صفحه فرود - (Landing page)

خوب در ابتدا باید عرض کنیم که صفحه فرود چیست؟

صفحه فرود به صفحاتی از سایت گفته می‌شود که در آن صفحه کاربر اطلاعات خود را در اختیار سایت قرار می‌دهد اشتباه نکنید منظورم صفحه عضویت سایت نیست اگر به یاد داشته باشید در بالا در مورد هدایای رد نشدنی صحبت کردیم و گفتیم که شما باید چه عملیاتی انجام دهید، یکی

از بهترین استفاده‌ها از هدایای رد نشدنی در صفحات فرود است برای ساخت صفحه فرود اگر از سیستم‌های مدیریت محتوا استفاده می‌کنید خیلی آسان می‌توانید با سرچ در گوگل به پلاگین مورد نظر دست پیدا کنید اگر هم سیستم اختصاصی دارید از برنامه‌نویس خود بخواهید که این کار را برای شما انجام دهد. فقط چند نکته خیلی مهم است که باید رعایت کنید:

۱. صفحه فرود باید به‌دور از هرگونه موارد مزاحم باشد.
۲. بهترین شیوه دریافت اطلاعات فقط ایمیل است و نه چیز دیگر
۳. در متن صفحه فرود حتماً کاربران را دعوت به اقدام کنید و به سمت دادن ایمیل هدایتشان کنید.
۴. دکمه‌ای که منجر به دانلود فایل می‌شود را حتماً با عنوان دانلود قرار دهید و از کلماتی مثل ثبت، عضویت و غیره استفاده نکنید.

ایجاد ترافیک

بعد از اینکه در مورد بایدها و نبایدها صحبت کردیم حالا وقت آن رسیده موتور پول‌سازی خود را روشن کنیم منظور از ایجاد ترافیک یعنی استفاده از روش‌های مختلف برای هدایت کاربران به سایت شما، قطعاً روش‌های زیادی برای این کار وجود دارد که هر کدام به نسبت انجام آن دارای بازدهی‌های متفاوت هستند در زیر چند روش ایجاد ترافیک یا به عبارتی ترافیک مؤثر (منظور از ترافیک مؤثر یعنی ترافیکی که باعث خرید شود) مطرح می‌کنیم:

۱. تبلیغات هدفمند



هر وقتی که اسم تبلیغات را می‌شنویم یاد تجربه‌های ناموفق تبلیغات و از بین رفتن پولی که برای تبلیغات داده‌ایم می‌افتیم، ولی می‌خواهم به شما بگویم تبلیغات اصولی دارد که حتماً باید رعایت کنید و صرفاً به چند میلیون تومان پول دادن به یک سایت بزرگ و آخر هم عدم نتیجه فکر نکنید البته برای افرادی که پول دارند اما

برای کسانی که در شروع کار هیچ پولی ندارند واقعاً سنگین است که بخواهید تبلیغات را متمرکز کنید به سایت‌های بزرگ که بازدید زیادی دارند.

در بالا در مورد سه موضوع: پیشنهاد رد نشدنی و ایمیل مارکتینگ و صفحه فرود و صحبت کردیم این سه مورد مهم‌ترین ابزارهای بازاریابی در سایت هستند با روش‌هایی که در آخر این کتاب توضیح خواهیم داد شما می‌توانید خیلی کم‌هزینه‌تر تبلیغات کن و علاوه بر این‌ها نتیجه بهتر و

فروش بیشتر داشته باشید.

هرچقدر که این پیشنهاد رد نشدنی شما بتواند افراد بیشتری را جذب کند شما موفق تر و در فروش محصولات دیگر آسوده تر خواهد بود فقط به شرط اینکه عملیات زیر را به صورت قدم به قدم انجام دهید:

۱. آماده کردن پیشنهاد رد نشدنی
۲. ساخت صفحه فرود
۳. تبلیغات
۴. ایمیل مارکتینگ
۵. برگزاری کمپین

در مورد این موضوعات در آخر کتاب مثال های عملی خواهیم زد.

۲. بهینه سازی سایت Seo

و با هم یکی از مهم ترین موضوعات یک کسب و کار اینترنتی بهینه سازی سایت یا Seo است. مبحث بهینه سازی سایت به منظور روش ها و عملیاتی است که ما با استفاده از این روش ها می توانیم سایت خودمان را از نظر محبوبیت در موتورهای جستجو بیشتر مورد اهمیت قرار دهیم و در جستجو کلمات در موتورهای جستجو جزء نتایج برتر باشیم ولی نیازمند فعالیت های در این زمینه است همچنین رعایت نکاتی مهم و کار با ابزارهای آنالیز سایت و افزایش رتبه است اگر به این زمینه علاقه دارید در آخر برای شما یک پیشنهاد ویژه در زمینه بهینه سازی سایت داریم.

روش های تبلیغات:

همین طور که گفتیم روش های زیادی برای تبلیغات وجود دارد یک روش آن این بود که چند میلیون پول بدهیم و در یک سایت با رتبه بالا تبلیغات کنیم این روش خوب است اما نیازمند یک بودجه چند میلیون تومانی است.

من پیشنهاد می کنم تمام روش هایی که برای شما یادداشت شده را بخوانید و نسبت به کار خود از آنها استفاده کنید.

۱. تبلیغات کلیک Pay Per Click

تبلیغات کلیک یکی از بهترین نوع تبلیغات است که شما در سایت های تبلیغاتی کلیک کمی کمپین ایجاد می کنید و به ازای هر کلیک که کاربران بر روی تبلیغات شما انجام می دهند از شما پول دریافت می شود اگر بخواهیم یکی از سیستم های خوب در این زمینه را معرفی کنیم anetwork.ir که

خودمان هم از این سیستم استفاده کردیم می‌تواند گزینه خوبی باشد البته پیشنهاد می‌کنم قبل از انتخاب هر نوع سیستمی کمی تحقیق کنید در سایت ثبت‌نام کنید و خدمات سایت را بررسی کنید و به نتیجه برسید.

۲. تبلیغات نمایشی Pay Per Views

تبلیغات نمایشی هم به نسبت تبلیغات خوبی است ساختار این تبلیغ به نوعی است که سیستم‌های وبلاگ دهی مثل بلاگفا از آن استفاده می‌کنند و بابت هر بار نمایش تبلیغ در وبلاگ‌های زیرمجموعه از شما پول دریافت می‌کنند البته در این نوع تبلیغات اصلاً مهم نیست که کاربران بر روی تبلیغ شما کلیک کنند یا نه مهم این است تبلیغ شما نمایش داده می‌شوند که این خاصیت کمی از ارزش این نوع تبلیغات کم می‌کند.

۳. تبلیغات زمان‌دار Time range

منظور از تبلیغات زمان‌دار همان تبلیغاتی است یعنی وبسایتی پیدا کنیم و هزینه چند وقت تبلیغات را به آن سایت پرداخت کنیم دقیقاً مثل مثالی که در بالا زدم اگر می‌خواهید این نوع تبلیغات را انجام دهید حتماً توجه کنید آن سایت رتبه خوب و همچنین اعتبار دامنه و اعتبار صفحات بالایی داشته باشد که پیشنهاد می‌کنم برای آگاهی بیشتر در این زمینه مقاله‌های زیر در سایت مطالعه فرمایید.

۴. تبلیغات از طریق ایمیل Email

این مورد به منظور مراجعه با افراد یا سایت‌هایی است که یک لیست ایمیل دارند و برای شما به آن‌ها با دریافت پول درازای تعداد ارسال می‌کنند به هیچ‌عنوان این مورد را توصیه نمی‌کنم به این علت که به کسانی که برای آن‌ها ایمیل ارسال می‌شود اصلاً معلوم نیست که آیا مخاطب بازار هدف شما هستند یا نه؟ چه سنی دارند؟ به چه چیزی علاقه دارند؟ پس پیشنهاد می‌کنم به این مورد اصلاً فکر هم نکنید که بازده خوبی داشته باشد.

۵. تبلیغات از طریق پیامک Sms

این نوع روش تبلیغات هم مثل روش قبلی بازده آن‌چنانی ندارد اما اگر بخواهیم این روش را توضیح دهیم بهتر است اشاره‌کنم از روش بالا بهتر است چون به تفکیک شهر، جنسیت و شغل دسته‌بندی شده است این روش هم در کل بد نیست اگر یکبار تجربه‌اش کنید خوب است پیشنهاد می‌کنم قبل از انجام حتماً بازار هدف خود را تحلیل و بررسی کنید.

همین‌طور که گفتیم حالا قصد داریم مثالی هم از مواردی که در مورد یک تبلیغات هدفمند که توضیح دادیم بزنیم:

فرض می‌کنیم شما سایت آشپزی دارید و در سایت دستور پخت غذا قرار می‌دهید و یا در قالب ویدیو آموزش می‌دهید که چگونه می‌توانید غذای لذیذ در کمترین زمان تهیه کنید و مثلاً یک دوره آموزشی کامل هم داریم اگر خواهیم عملیات بازاریابی اینترنتی را برای این سایت انجام دهیم:

یک بخش از بهترین غذای دوره آموزشی پخت غذا را انتخاب می‌کنیم و در هر فرمتی هست حالا ما فرض می‌کنیم این آموزش به‌صورت ویدیویی است، پیشنهاد رد نشدنی ما آماده است. در مرحله بعدی یک صفحه فرود می‌سازیم و یک متن خیلی عالی طبق توضیحات بالا کاربر را به اقدام دعوت می‌کنیم و تمامی اصول صفحه فرود را رعایت می‌کنیم. در مرحله بعد تبلیغات را همان‌طور که بخش قبلی توضیح دادیم به‌صورت کامل انجام می‌دهیم و بازدید جذب می‌کنیم.

در این مرحله تعدادی ایمیل داریم که این لیست افرادی است پیشنهاد ما را قبول کرده‌اند حالا وقت ایمیل مارکتینگ است صبر کنید هنوز زود است قبل از یک کمپین عالی تهیه کنید و در نهایت خواهید دید که محصول شما بیشتر از آنچه شما فکر می‌کردید فروش کرد و سایت شما و برند شما معروف شد و باید عرض کنم شاید این کار برای اولین بار کمی سخت باشد ولی نگران نباشید جرئت انجامش را داشته باشید انجامش دهید و خواهید دید که موفق می‌شوید اگر محصولی تولید کنید خیلی ساده‌تر به فروش می‌رسانید و کمپین‌های خیلی بهتری خواهید داشت اگر توجه کرده باشید در مورد تریبون بازاریابی صحبت کردم که وظیفه‌اش پول‌سازی برای شما بود پس وقتی تریبون بازاریابی خوبی داشته باشید یا همان گنج ارزشمند ایمیل‌های مشتریان باعث می‌شود هر محصولی که دارید با برگزاری یک کمپین آن را به فروش موفق برسانید.

ممنونیم از اینکه وقت گذاشتید و این کتاب را مطالعه کردید، در این کتاب سعی کردیم در مورد ایده‌ها و روش‌هایی صحبت کنیم که پاشنه آشیل خیلی از کسب‌وکارهای اینترنتی است به شما پیشنهاد می‌کنم این کتاب را چندین بار بخوانید و کاملاً با ایده‌ها و مطالب این کتاب خوی بگیرید و یادتان باشد که همیشه با شما هستیم در گروه آموزش سبز با تشکر امیرحسین احمدی

همان‌طور که قول دادیم در مورد سئو و بهینه‌سازی پیشنهادی برای شما داشته باشیم الآن وقتش رسیده در سایت گروه آموزش سبز دوره‌ای را برای شما آماده کردیم به اسم ابزارهای سئو مناسب سایت داران این دوره برای کسانی است که می‌خواهند با ابزارهای بهینه‌سازی بیشتر آشنا شوند

و با آن‌ها کار کنند و چندخطی را از توضیحات این دوره از صفحه دوره نقل می‌کنیم. شاید شده باشد شما هم بخواهید یک سایتی که رقیب شماست یا دوست شماست و نه حتی سایت خودتان رو مورد بررسی‌های تخصصی قرار بدین و از مزایا و معایب آن آگاه شوید این دوره مناسب این دسته از کاربران آماده‌شده و حتی آگه شما سایت هم نداشته باشید می‌توانید با این دوره که می‌گذرانید سایت‌های دیگران را مورد بررسی تخصصی قرار بدهید. از جمله ابزارهای معرفی‌شده Open Site Explorer و کلی ابزار جالب دیگر که اگر بلد باشید همیشه یک‌قدم از رقیبان خود جلو هستید.

معرفی این ابزارها می‌تواند به مدیران سایت‌ها کمک کند که جایگاه سایت خود را در گوگل و سایر موتورهای جستجویی که وجود دارد بهتر کنند و بتوانند سایت خود را به بهترین رتبه ممکن که، حضور در رتبه‌های برتر گوگل هست، برسانند. همه‌ی ابزارهایی که در این دوره وجود دارد عموماً رایگان است و می‌تواند به شما کمک کند که اطلاعات دقیقی از قبیل (سرعت سایت، رتبه شما در ایران، رتبه در جهان تعداد لینک‌ها و ...) در اختیار شما قرار دهد. در اینترنت ابزارهای زیادی جهت این کار ارائه‌شده ولی شما نمی‌توانید به همه آن‌ها اعتماد کنید و اکثر این سایت‌ها به شما اطلاعات غلط یا اشتباهی می‌دهند پیشنهاد آموزش سبز به شما این است که از این ابزارهایی که

در این دوره معرفی‌شده استفاده کنید حتماً می‌پرسید چرا؟ چون همه این ابزارهایی که در این دوره معرفی‌شده از بهترین و معتبرترین ابزار موجود در اینترنت هستند و شما می‌توانید با اعتماد کامل به این ابزارها با خیال راحت از آن‌ها استفاده کنید و سایت خودتان و رقیبان خودتان رو به راحتی آنالیز کنید. برای رفتن به صفحه این دوره آموزشی بر روی عکس کلیک کنید.

