

به نام خدا

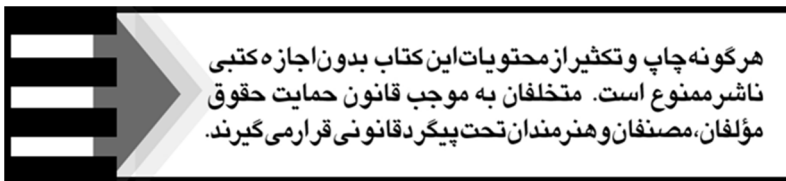


فرمول موفقیت سایت های ثروت ساز

(کسب و کارهای اینترنتی ثروت ساز. چگونه موفق شده اند؟)

مؤلف:

سعید حکیمی نیا



◀ عنوان کتاب: فرمول موفقیت سایت های ثروت ساز (کسب و کارهای اینترنتی ثروت ساز، چگونه موفق شده اند؟)

◀ مولف : سعید حکیمی نیا

◀ ناشر: موسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران

◀ ویراستار: مهدیه مخبری

◀ صفحه آرای: نازنین نصیری

◀ طراح جلد: داریوش فرسای

◀ نوبت چاپ: اول

◀ تاریخ نشر: ۱۳۹۹

◀ چاپ و صحافی: درج عقیق

◀ تیراژ: ۱۰۰ جلد

◀ قیمت: ۳۳۰۰۰۰ ریال

◀ شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۸-۳۶۲-۲

نشانی واحد فروش: تهران، میدان انقلاب،

خ کارگر جنوبی، روبروی پاساژ مهستان،

پلاک ۱۲۵۱

تلفن: ۰۲۰۸۵۱۱۱-۶۶۴۱۰۰۴۶

فروشگاههای اینترنتی دیباگران تهران :

WWW.MFTBOOK.IR

www.dibagarantehran.com

www.dibbook.ir

نشانی تلگرام: @mftbook نشانی اینستاگرام دیبا dibagaran_publishing

هر کتاب دیباگران، یک فرصت جدید شغلی.

هرگوشی همراه، یک فروشگاه کتاب دیباگران تهران.

از طریق سایتها و اپ دیباگران، در هر جای ایران به کتابهای ما دسترسی دارید.

فهرست مطالب

مقدمه ناشر ۷

مقدمه ۸

فصل اول

چهارده استراتژی مهم برای موفقیت در تجارت الکترونیک ۱۰

استراتژی اول، برنامه‌ریزی و هدفمندی ۱۲

استراتژی دوم، نیچ مارکت چیست و چرا مهم است؟ ۱۴

استراتژی سوم، با حداقل‌ها شروع کنید (MVP) ۱۷

اما راه‌حل چیست؟ چگونه دچار این هیجان نشویم و به نتایج واقعی دست یابیم؟ ۱۸

استراتژی چهارم، UX و UI حرفه‌ای ۲۰

استراتژی پنجم، سریع باشید مثل نور! ۲۴

استراتژی ششم، استراتژی قیمت‌گذاری ۲۷

استراتژی هفتم، دیجیتال مارکتینگ ۲۹

دیجیتال مارکتینگ چیست؟ ۳۰

سئو و بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جستجو (SEO) ۳۰

بازاریابی محتوا (Content Marketing) ۳۳

بازاریابی شبکه‌های اجتماعی (Social Media Marketing) ۳۷

بازاریابی ایمیلی (Email Marketing) ۳۸

بازاریابی ویدیویی (Video Marketing) ۳۹

۴۱	گوگل ادوردز (راه صدساله را یک شبه طی کنید!)
۴۳	وبینار مارکتینگ
۴۴	استراتژی هشتم، پیشنهادهای رد نشدنی!
۴۶	استراتژی نهم، مفاهیم UPSELL و CROSS-SELL
۴۷	بیش فروشی یا Upsell
۴۸	فروش جانبی یا Cross-sell
۴۹	استراتژی دهم، پشتیبانی حرفه‌ای
۵۰	استراتژی یازدهم، حضور در سایت‌های مقایسه قیمت
۵۱	استراتژی دوازدهم، اعتمادسازی، مهم‌ترین راز برای فروش بیشتر
۵۱	مجوزهای فعالیت (نماد اعتماد الکترونیکی – نشان ثبت ملی)
۵۲	وجود صفحات درباره ما و تماس با ما
۵۳	شفاف‌سازی فرایند ارسال کالا
۵۴	بازاریابی محتوا
۵۴	استراتژی سیزدهم، اهمیت تحلیل داده‌ها و معرفی ابزارهای کاربردی
۵۵	گوگل آنالیتیکس (Google Analytics)
۵۶	گوگل ترندز (Google Trends)
۵۸	گوگل کیورد پلنر (Google Keyword Planner)
۵۸	گوگل سرچ کنسول (Google Search Console)
۵۹	الکسا (Alexa.com)
۶۰	استراتژی چهاردهم، بهینه‌سازی صفحات برای افزایش نرخ تبدیل

فصل دوم

۶۶..... بررسی اسرار موفقیت کسب و کارهای اینترنتی موفق

۶۷..... دیجی کالا چگونه دیجی کالا شد؟

۶۷..... نیچ مارکت

۶۸..... بازاریابی محتوا

۷۰..... توجه ویژه به بخش نظرات کاربران

۷۱..... توسعه تدریجی

۷۲..... کمپین های شگفت انگیز

۷۴..... دیجی کلاب

۷۷..... پشتیبانی حرفه ای

۷۸..... اپلیکیشن دیجی کالا

۷۹..... سیستم همکاری در فروش

۸۰..... بازاریابی ایمیلی

۸۱..... سئو و جذب ورودی از گوگل

۸۲..... حضور پر رنگ در شبکه های اجتماعی

۸۳..... تجربه کاربری عالی

۸۵..... نرخ تبدیل در صفحه محصولات

۸۵..... تأییدیه دیگر مشتریان

۸۶..... امتیاز دیجی کلاب

۸۶..... نمایش محدودیت زمان

۸۷..... نمایش محدودیت تعداد موجودی

۸۷.....	معرفی کامل محصول
۸۸.....	پشتیبانی همیشه در دسترس
۸۸.....	تجربه کاربری فوق العاده
۸۹.....	سایر موارد
۸۹.....	شخصی سازی محصولات پیشنهادی
۹۱.....	جایینجا، محلی برای یافتن شغل ایده آل
۹۲.....	ایمالز، فرصت شناس و همراه مردم!
۹۴.....	کسب و کارهای کوچک، ولی ثروت ساز

خط مشی کیفیت انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران در عرصه کتاب‌هایی است که بتواند
خواسته‌هایی به روز جامعه فرهنگی و علمی کشور را تا حد امکان پوشش دهد.
هر کتاب دیباگران تهران، یک فرصت جدید شغلی و علمی

حمد و سپاس ایزد منان را که با الطاف بیکران خود این توفیق را به ما ارزانی داشت تا بتوانیم در راه ارتقای دانش عمومی و فرهنگی این مرز و بوم در زمینه چاپ و نشر کتب علمی دانشگاهی، علوم پایه و به ویژه علوم کامپیوتر و انفورماتیک گام‌هایی هرچند کوچک برداشته و در انجام رسالتی که بر عهده داریم، مؤثر واقع شویم.

گسترده‌گی علوم و توسعه روزافزون آن، شرایطی را به وجود آورده که هر روز شاهد تحولات اساسی چشمگیری در سطح جهان هستیم. این گسترش و توسعه نیاز به منابع مختلف از جمله کتاب را به عنوان قدیمی‌ترین و راحت‌ترین راه دستیابی به اطلاعات و اطلاع‌رسانی، بیش از پیش روشن می‌نماید.

در این راستا، واحد انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران با همکاری جمعی از اساتید، مؤلفان، مترجمان، متخصصان، پژوهشگران، محققان و نیز پرسنل ورزیده و ماهر در زمینه امور نشر درصدد هستند تا با تلاش‌های مستمر خود برای رفع کمبودها و نیازهای موجود، منابعی پُر بار، معتبر و با کیفیت مناسب در اختیار علاقمندان قرار دهند.

کتابی که در دست دارید با همت "جناب آقای سعید حکیمی نیا" و تلاش جمعی از همکاران انتشارات میسر گشته که شایسته است از یکایک این گرامیان تشکر و قدردانی کنیم.

کارشناسی و نظارت بر محتوا: زهره قزلباش

در خاتمه ضمن سپاسگزاری از شما دانش‌پژوه گرامی درخواست می‌نماید با مراجعه به آدرس dibagaran.mft.info (ارتباط با مشتری) فرم نظرسنجی را برای کتابی که در دست دارید تکمیل و ارسال نموده، انتشارات دیباگران تهران را که جلب رضایت و وفاداری مشتریان را هدف خود می‌داند، یاری فرمایید.

امیدواریم همواره بهتر از گذشته خدمات و محصولات خود را تقدیم حضورتان نماییم.

مدیر انتشارات

مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران
bookmarket@mft.info

پس از سالها مطالعه، تدریس و مشاوره به افرادی که خواهان گام نهادن در مسیر کارآفرینی بوده‌اند، به این نتیجه رسیده‌ام که رمز پیروزی و تلاشِ خستگی‌ناپذیر، در گام نخست درک کاملِ برجسته‌ترین حقیقتِ آن زمان است، به همین دلیل قصد دارم در مقدمهٔ این کتاب اندکی در خصوص اهمیت موضوع کتاب یعنی «تجارت الکترونیک» صحبت کنیم.

همان‌گونه که می‌دانید، اکنون در عصر دیجیتال که با نام‌های دیگری چون عصر تکنولوژی و فناوری اطلاعات نیز شناخته می‌شود حضور داریم. من و مخاطبان این کتاب، نام دیگری برای این عصر به نام «عصر فرصت‌ها» انتخاب می‌کنیم و از این پس، همواره به چشمِ فرصتی طلایی به موقعیت‌های موجود در دهکده جهانی اینترنت برای راه‌اندازی و توسعهٔ کسب‌وکار اینترنتی نگاه خواهیم کرد. عصری که هر فردی فرصت موفق شدن را به‌اندازهٔ کافی دارد. عصری که در آن هیچ بهانه‌ای برای عدم موفقیت مطلقاً پذیرفته نیست و با تعریف عصر فرصت‌ها ناخودآگاه متوجه می‌شویم که در این عصر، منابع دسترسی به ثروت به‌صورت نامحدود و برای همه به‌صورت عادلانه وجود دارد، فقط افرادی ثروتمندتر می‌شوند که با ابزارِ برداشت ثروت از این منبع نامحدود آشنا هستند. به‌عنوان مثال در گذشته که منابع طلا و اشیاء باستانی به نسبت فراوان‌تر بود، آن دسته از افراد که دستگاه‌های فلزیاب را در اختیار می‌گرفتند بدون تردید بسیار موفق‌تر از افرادی بودند که بدون هیچ برنامه‌ریزی شروع به حفاری نقطه‌ای از زمین بی‌کران خداوند می‌کردند. در عصرِ فرصت‌ها نیز معادله همین است، ولی ابزار دیگر فلزیاب نیست! بلکه اکنون باید بدانیم که چگونه از پتانسیل شبکهٔ جهانی اینترنت که جهان را به دهکده‌ای کوچک تبدیل کرده است برای کسب ثروت استفاده نماییم. اکنون نحوهٔ یادگیری تجارت در دنیای الکترونیک مهمترین گام برای موفقیت و پیروزی است.

وقتی که بدانید فقط یکی از سایت‌های فعال در کشور خودمان در طول یک سال بیش از ۱۸۰۰ میلیارد تومان درآمد از فروش آنلاین داشته است، قطعاً بیشتر از قبل به ماهیت عصر فرصت‌ها پی خواهید برد. چندان تفاوتی ندارد که اکنون چه سن و سالی دارید، اینکه به چه میزان به علم کامپیوتر مسلط هستید هم مهم نیست، حتی اگر غیر مرتبط‌ترین مدرک دانشگاهی مرتبط با زمینه تجارت الکترونیک را داشته باشید، باز هم شانس موفقیت را

دارید، چراکه در عصر فرصت‌ها یک امتیاز مثبت برای همه به‌صورت کاملاً یکسان وجود دارد و آن «اطلاعات» است و آن‌قدر این دنیا آزادی دارد که دیگر کسی بالای سرتان نایستاده و بگوید مدرک و رزومه مرتبط خود را ارائه دهید! کافی است آستین‌ها را بالا بزنید و با این کتاب همراه باشید تا تئوری و عمل را با یکدیگر ترکیب کرده و فرمول موفقیت سایت‌های ثروت‌ساز را نمایان سازیم. این کتاب به رشته تألیف درآمد تا بیشتر با فرصت‌های طلایی که عصر دیجیتال در زمینه تجارت و کسب‌وکار به‌وجود آمده است، آشنا شده و درنهایت برای شروعی شگفت‌انگیز آماده حرکت شوید.

با تقدیم احترام

سعید حکیمی نیا

شهریور ۱۳۹۹
