

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.

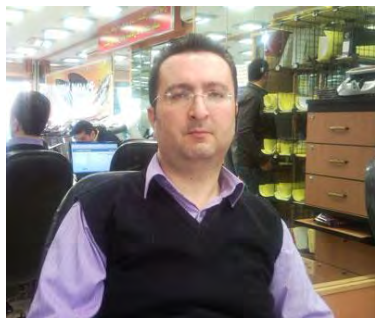
برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

www.karnil.com

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

<https://telegram.me/karnil>

بنام آفریننده هستی



نام من محمدرضا امین است و در زمینه فروش و بازاریابی پژوهش می‌کنم. فروش را علاوه بر شغل، هنر نیز می‌دانم و عقیده دارم با توجه به ظرافتهای مختلفی که در این زمینه وجود دارد شرط اول موفقیت یک شخص در این زمینه داشتن علاقه فراوان است.

دوستانی که این کتاب الکترونیک را از سایت من دانلود نکرده‌اند در صورت تمایل

می‌توانند به سایت من به آدرس www.forooshandegi.com مراجعه نموده و از مقالاتی که خود نوشته‌ام و یا از سایتهای معتبر دیگر جمع‌آوری شده استفاده نمایند.

در این مجموعه بصورت ساده و خلاصه با تکنیکهایی برای بازاریابی توسط [google feedburner](https://www.google.com/feedburner/) آشنا خواهید شد. در صورتیکه این اطلاعات برای شما جالب و سودمند بود پیشنهاد خوبی برای شما دارم که می‌توانید آنرا در انتهای کتاب مطالعه فرمایید.

چنانچه در مورد مطالب کتاب هرگونه نظر و یا پیشنهادی داشتید می‌توانید با ایمیل من به آدرس ino@forooshandegi.com مطرح نمایید، مطمئن باشید تلاش می‌کنم در اسرع وقت پاسخگوی آن باشم.

Contents

۳	قدم اول
5	قدم دوم
6	قدم سوم
8	قدم چهارم

قدم اول

برنامه ریزی بر روی استراتژی فروش

با خود فرض کنید که مسائل فنی مربوط به ارسال ایمیل را کاملا حل کرده‌اید و سیستم شما کاملا آماده است

(البته درباره این موضوع در قدمهای بعدی توضیح خواهیم داد)

هم اکنون چه مطالب و موضوعاتی را می‌خواهید برای مشتریان خود بفرستید که در نهایت منجر به خرید آنها از شما شود؟

اینکه شما یک سری مطالب خوب و مفید برای کاربران ارسال کنید و آنها پس از خواندن این مطالب صرفا اظهار رضایت کنند به تنهایی کافی نیست.

باید ارسال این مطالب به نحوی باشد که مشتری علاقمند و مشتاق به خرید شود.

اجازه بدهید در این مورد چند مثال بزنم:

مثال اول

یک فروشگاه اینترنتی که به فروش سی‌دی‌های فیلم می‌پردازد می‌تواند در ایمیل‌های خود آخرین فیلم‌های روز و یا اطلاعات جدید راجع به هنرپیشگان را برای کاربران خود بفرستد اما اگر این ایمیلها شامل پیشنهاداتی برای مشتریان نباشد منجر به خرید نخواهد شد .

مانند یک پیشنهاد تخفیف ۱۰٪ و یا یک سی‌دی هدیه به ازای ۱۰ عدد سی‌دی برای کسانی که تا تاریخ خاصی اقدام به خرید کنند.

دقت کنید که پیشنهادات شما حتما باید دارای تاریخ انقضاء باشند تا تاثیر بهتری داشته باشند

بعنوان مثال: **تأیید انبوه من ماه 1931 فلدرایک از مجموع ه جدید کنونشامل 11% تخفیف خواندنش د"**

مثال دوم

یک شرکت تولید نرم افزار حسابداری می تواند در ضمن ارسال اطلاعاتی مفید راجه به روشهای نوین حسابداری برای مشتریان ، پیشنهاداتی ویژه برای خرید نرم افزار خود نیز ارائه کند. مثلا دریافت سرویسی ویژه و یا تخفیف خاص برای خریداران تا تاریخ خاص

باید برنامه مشخص و پیشنهاداتی واضح و قابل توجه برای مشتریان داشته باشید تا بتوانید از ایمیل مارکتینگ نتیجه دلخواه خود را بدست آورید و صرفا ارسال اطلاعات راجع به مشخصات محصول یا خدمت شما کافی نخواهد بود.

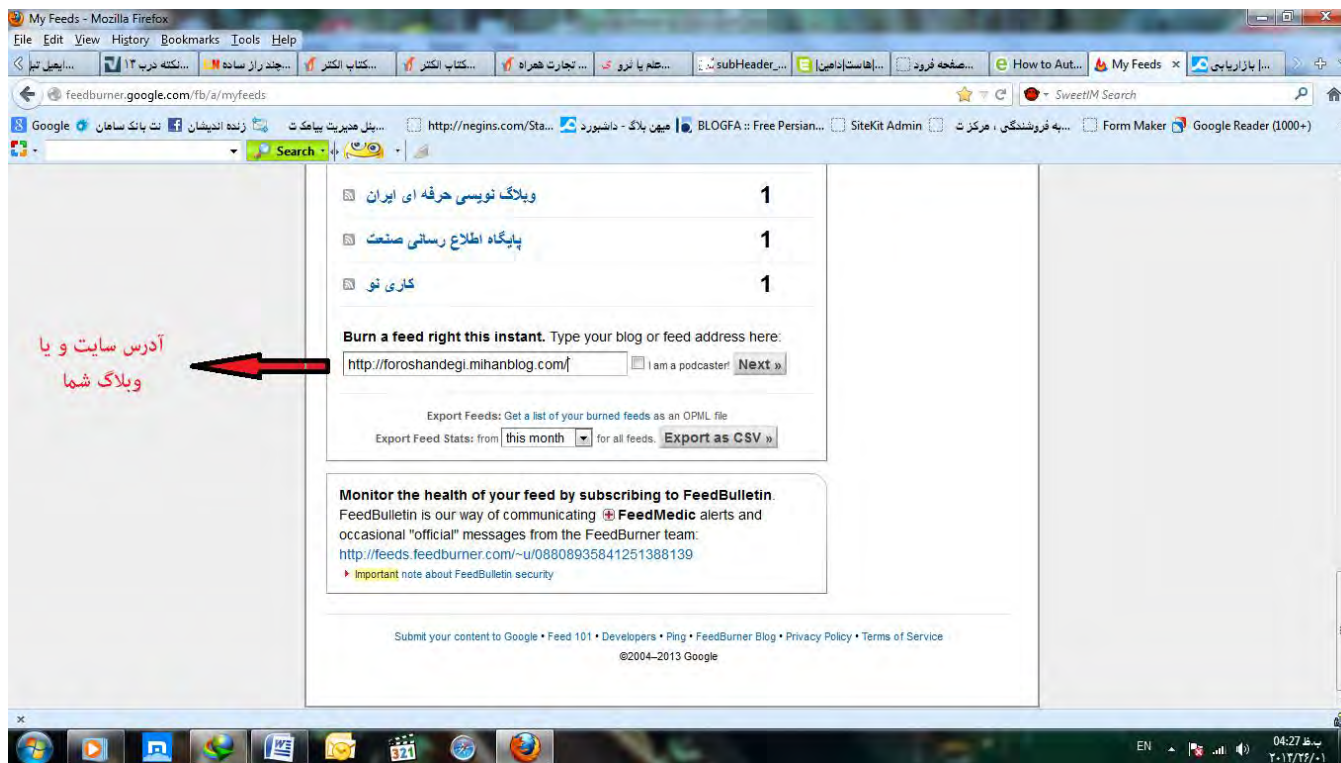
قدم دوم

برای ایجاد سرویس ایمیل مارکتینگ با فیدبرنر در درجه اول نیاز به یک اکانت گوگل دارید . اگر اکانت ندارید در google.com از بالای صفحه گزینه sign.in را انتخاب کنید.

برای دریافت راهنمایی بیشتر درباره ایجاد یک اکانت جیمیل [اینجا](http://sign.in) را کلیک کنید.

سپس اقدام به ایجاد یک فید کنید ، برای این کار به آدرس <http://feedburner.google.com> مراجعه کنید. می توانید فیدبرنر را برای سایتتان بسازید ولی با توجه به این که می خواهید جدا از مطالب سایت پیشنهاداتی هم برای کاربران بفرستید و این کار غالباً داخل سایت امکان پذیر نیست ، گزینه بهتر ایجاد یک وبلاگ جداگانه است که می توانید در عین قراردادن مطالب سایت هرگونه مطلب دیگری را نیز در آن قرار بدهید. سرویس دهندگان وبلاگ رایگان زیادی وجود دارند ، من سرویس میهن بلاگ را به دلیل راحتی کار و امکانات مناسب پیشنهاد می کنم .

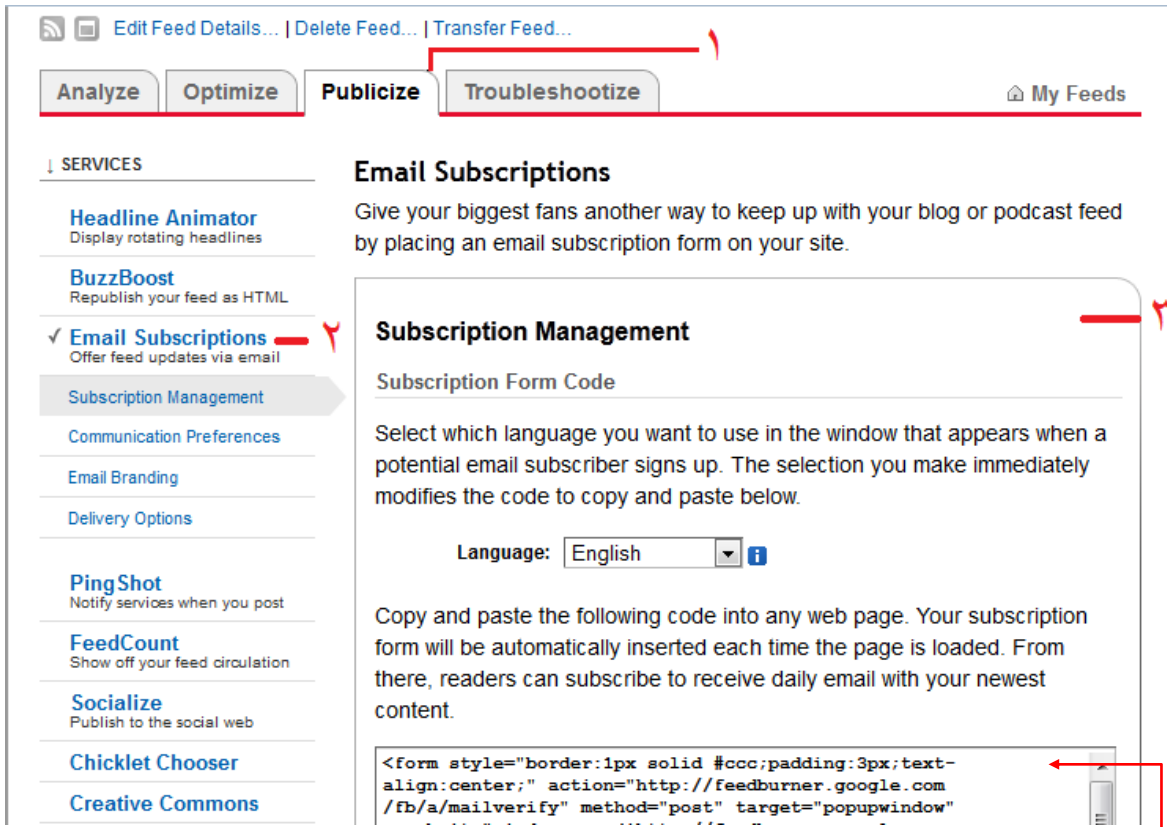
پس یک وبلاگ در میهن بلاگ ایجاد کنید. اگر نیاز به راهنمایی بیشتری برای ساخت وبلاگ دارید [اینجا](http://sign.in) را کلیک کنید. و پس از آنکه ساخت وبلاگ به پایان رسید آدرس آنرا در فیدبرنر قرار دهید.



تبریک می گویم شما قدم بعدی را طی کردید.

قدم سوم

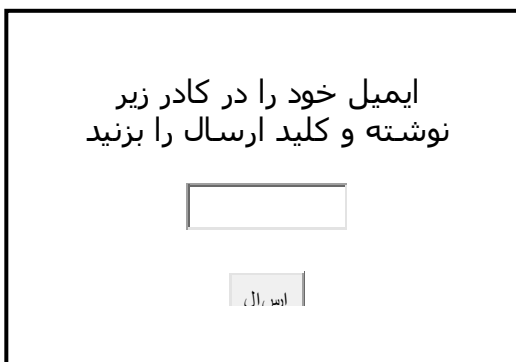
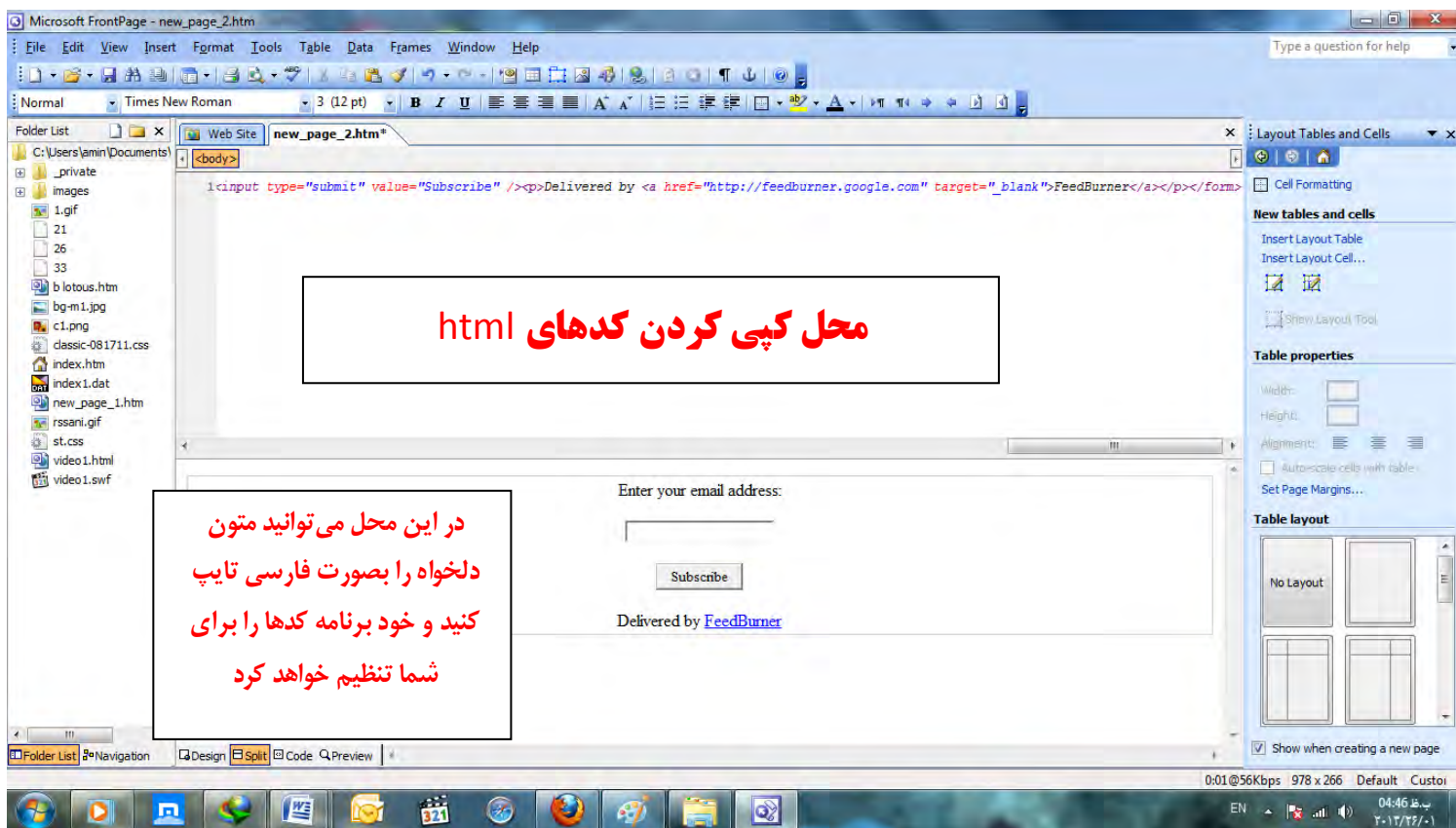
پس از ایجاد فید به قسمت publicize رفته و بر روی email subscriptions کلیک کنید و آنرا active کنید.



کدهای html قسمت میانی صفحه را کپی کرده و آنرا در قسمت دلخواه خود در سایت کپی کنید و یا در مدیریت وبلاگ در قسمت تنظیمات - تنظیمات وبلاگ - کد جاوا اسکریپت قرار بدهید. نتیجه حاصله مانند شکل زیر خواهد شد.



چنانچه می خواهید نوشته‌ای را به این متن اضافه کنید و یا مطالب را به زبان فارسی درج کنید این کد را در برنامه front page کپی کنید و مطالب دلخواه را در آن تغییر داده و سپس کدها را در سایت یا وبلاگ کپی کنید. مانند شکل زیر:



☑ اگر بعضی مطالب برای شما گویا نیست نگران نباشید
در پایان کتاب پیشنهاد خوبی برای شما دارم

قدم چهارم

روش دیگری که می توانید مراجعین سایت را تشویق به اشتراک کنید از طریق قراردادن تصویر مناسب و قراردادن لینک اشتراک برای آن است .

برای این کار به فیدبرنر رفته و به ترتیب گزینه های زیر را انتخاب کنید:

Publicize – email subscription – subscription management -Preview Subscription Link...



- Subscription Management
- Communication Preferences
- Email Branding
- Delivery Options
- PingShot**
Notify services when you post
- FeedCount**
Show off your feed circulation
- Socialize**
Publish to the social web
- Chicklet Chooser**
- Creative Commons**
- Password Protector**
- NoIndex**

Subscription Form Code

Select which language you want to use in the window that appears when a potential email subscriber signs up. The selection you make immediately modifies the code to copy and paste below.

Language:

Copy and paste the following code into any web page. Your subscription form will be automatically inserted each time the page is loaded. From there, readers can subscribe to receive daily email with your newest content.

```

<form style="border:1px solid #ccc;padding:3px;text-align:center;" action="http://feedburner.google.com/fb/a/mailverify" method="post" target="popupwindow" onsubmit="window.open('http://feedburner.google.com/fb/a/mailverify?uri=mihanblog/RISC', 'popupwindow', 'scrollbars=yes,width=550,height=520');return true"><p>Enter your email address:</p><p><input type="text" style="width:140px" name="email"/></p><input type="hidden" value="mihanblog/RISC" name="uri"/><input type="hidden"

```

Use as a widget in

Subscription Link Code

You can also offer email subscriptions from a link rather than a form. Just copy the following link code. Users who click it will be prompted to enter their email address in the form that appears.

Preview Subscription Link...



آدرس صفحه نمایش داده شده را کپی کنید.

تصویر دلخواه خود را مانند زیر در سایت قرار بدهید



سپس آدرس صفحه ای را که کپی کرده اید بعنوان لینک این تصویر انتخاب کنید به نحوی که اشخاص با کلیک بر روی تصویر به آدرس صفحه اشتراک (آدرس بالا) هدایت شوند.
(برای اینکار هم می‌توانید از front page استفاده کنید)

قدم پنجم



به غیر از تشویق افراد به اشتراک در خبرنامه سایت و یا اشتراک در مطالب به چه شکلی می‌توان افراد را مشتاق به عضویت کرد؟

قراردادن هدایا و مطالبی ارزشمند که کاربران دوست داشته باشند آنها را داشته باشند راهکار بهتری برای عضویت افراد است.

می‌توانید راجع به شغل خود مقاله‌ای در حدود ۸ صفحه آماده کنید و آنرا بصورت قالب pdf ذخیره کنید و تصویر آنرا در سایت قرار دهید و از افراد دعوت کنید تا برای دریافت آن بر روی لینک عضویت کلیک کنند .



سپس این فایل را در خبرنامه‌های خود قرار بدهید تا اعضا بتوانند به آسانی آنرا دانلود کنند . به غیر از کتاب الکترونیک می‌توانید از فایل‌های صوتی در قالب mp3 و یا فیلم (ترجیحا در قالب فلش برای کمتر شدن حجم آن) نیز استفاده کنید.

قدم ششم

یک سؤال بسیار مهم: چرا مشتری باید از شما خرید کند؟

پاسخ به این پرسش یکی از اساسی ترین کارهایی است که هر صاحب کسب و کار باید انجام بدهد. بنابراین شما نیز باید پاسخی برای آن داشته باشید.

هریک از ما در شغل خود دارای رقبای زیادی هستیم که کالاها و خدمات آنها نیز بسیار شبیه به ماست، اما پاسخ اصلی این پرسش ایجاد تمایز است.

پارامترهای زیادی وجود دارد که هر کسب و کار می تواند با استفاده از آنها در شغل خود ایجاد تمایز کرده و مجموعه خود را از دیدگاه مشتریان قابل توجه نماید. بعضی از این پارامترها عبارتند از:

قیمت مناسب

خلاقیت

کالای انحصاری

خدمات ویژه

گارانتی و خدمات پس از فروش عالی

حمل و نقل (رایگان یا غیر رایگان)

رهبری بازار

نوآوری

و

با ایجاد هر یک از این موارد شما می توانید دلایل بیشتری برای خرید به مشتریان خود ارائه کنید و بدون آنها شما نیز یک کسب و کار عادی مانند بقیه خواهید شد.

پس هم اکنون به فکر باشید.

(کتاب [تمایز یا نابودی](#) نوشته جک تروت در این زمینه بسیار به شما کمک خواهد کرد)

قدم هفتم

بعضی از فرامین مربوط به تجارت آنلاین :

- ۱- سایت شما به راحتی قابل دسترس باشد (نام آن سخت و پیچیده نباشد)
- ۲- از گرافیک سنگین استفاده نکنید (سایت حداکثر در ۴۰ ثانیه اجرا شود)
- ۳- روشهای خرید کاملا مشخص و ساده باشد
- ۴- روشهای پرداخت و تحویل کالا متنوع باشد
- ۵- روشهای تماس مشتری با شما مشخص و ساده باشد
- ۶- حتما پاسخگویی تلفنهای آنها انجام شود
- ۷- قیمتها در سایت به روز باشند
- ۸- بجای توضی راجع به کالا و خدمات فقط تعریف و تمجید از خود اشتباه است
- ۹- برخورد بد با مشتری پس از تماس تلفنی یا مراجعه حضوری اشتباه است
- ۱۰- عدم خدمات مناسب در حین فروش و پس از فروش اشتباه است

..... 9

از اینکه تا اینجا با من همراه بودید از شما سپاسگذارم .

به یاری خدا تصمیم براین است که در هرماه یک کارگاه عملی برگزار شده و کلیه مطالب مربوط به ایمیل مارکتینگ با فیدبرنر بصورت عملی با جزئیات بیشتر آموزش داده شود.
 هزینه این کارگاه ۴ ساعته تنها ۶۹ هزار تومان می باشد. اگر علاقمند هستید که در این کلاس حضور داشته باشید کافی است بر روی لینک زیر کلیک کرده و مشخصات خود را وارد نمایید تا در هنگام مشخص شدن تاریخ دقیق کارگاه با شما تماس گرفته شود.



لطفا نام من در فهرست داوطلبین ثبت شود



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

<https://telegram.me/karnil>

