

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>

کسب درآمد از اینترنت به روش بازاریابی مشارکتی

AFFILIATE MARKETING

با داشتن یک وبلاگ و خط اینترنت

تهیه و تنظیم: اکبر بنا نیان

ضمن تشکر از شما خواننده محترم که وقت میگذارید و این کتاب را مطالعه میفرمائید " امیدوارم در راستای هدفی که برای خود تعیین نموده اید " مطالب گفته شده در این کتاب " مثمر ثمر باشد .

امید آن دارم که با ارائه نظرات ارزشمندتان در سایت اینجانب و یا از طریق ایمیل " ما را در مسیر پیش رویمان یاری فرمائید .

آدرس سایت :

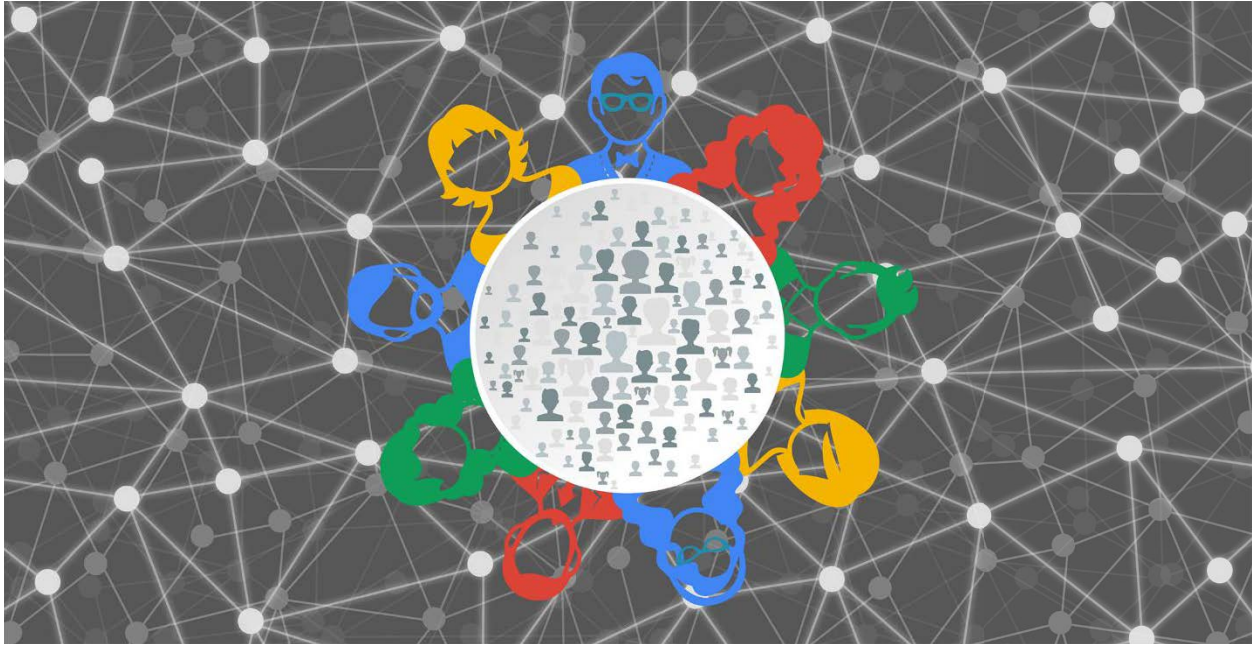
www.zehneservatmand.com

ایمیل :

Akbn73@gmail.com

با آرزوی توفیق روزافزون – دوستدار شما

اکبر بنائیان- آبان 95



Affiliate marketing

توضیح نویسنده :

این کتاب الکترونیکی با هدف کسب اطلاعات شما خواننده گرامی نوشته شده است . سعی من بر این بوده است که در نوشتار آن از آخرین اطلاعات روز " در زمینه این نوع بازار یابی و کسب در آمد از طریق اینترنت که با داشتن یک وبلاگ و یا سایت و یک خط اینترنت اقدام به فروش "محصولات و خدمات دیگر شرکتها و افراد میکنیم " استفاده کنم . با اینحال احتمال وجود اشتباه در نوشتار و یا محتوا وجود دارد " ضمن اینکه باید گفت اطلاعات جمع آوری شده تا زمان انتشار است . پس این کتاب میتواند بعنوان یک راهنمای خوب مورد استفاده قرار گیرد و نه بعنوان یک منبع نهایی . هدف نویسنده از نوشتن این کتاب " صرفا بحث آموزش میباشد و ناشر و نویسنده از این بابت " مسئولیت دیگری را بعهده نمیگیرند .

آنچه در این کتاب میخوانید :

مقدمه

فصل اول : اصول مقدماتی بازاریابی اینترنتی

استرات کار

فصل دوم : انتخاب رشته کاری مناسب

فصل سوم : وب سایت خودتان را تنظیم کنید

فصل چهارم : بهینه کردن تبلیغات در سایت

دستیابی راحتتر به سایت شما (بحث سئو)

فصل پنجم : کجائی و چگونگی ارتقای سایت

بازار یابی ویدئویی

بازار یابی توسط رسانه های اجتماعی

بازار یابی با ایمیل

بازار یابی محتوا

فصل ششم : متمایز باشید و برند شوید

بازار هدف شما

صدای برند شما

برند سازی محیطی

فصل هفتم : همواره در مسیر رشد و توسعه باشید

تعهد کاری داشته باشید

نتیجه گیری

اطلاعات بیشتر

مقدمه:

برای خیلی از افراد " یک هدف مالی " بدست آوردن یک در آمد خوب و مناسب میباشد بنحویکه با این در آمد به یک استقلال مالی رسیده و آنچنان اختیاری داشته باشند که بتوانند خود را پیش از موعد مقرر " بازنشست نمایند . و در واقع با داشتن کاری مفید و موثر یعنی حدودا 5 تا 10 روز کاری در ماه " درآمدی معادل یک ماه کاری با حقوق ثابت را داشته باشند (اصطلاحا حقوق کارمندی) و به راحتی با اوقات باقیمانده در ماه به بقیه کارهایشان نیز برسند . در واقع مشکلی برای داشتن کاری با چنین در آمدی برای شما وجود ندارد و شما براحتی میتوانید کار سنتی " که شامل 5 یا 6 روز کار در هفته و روزی 8 ساعت کار بود را بفراموشی بسپارید . و آیا دوست دارید که قبل از هر شخص دیگری که در یک کار با درآمد ثابت" مشغول کار است بازنشسته شوید ؟ و یا اینکه در دوران بازنشستگی خود با در آمد بالائی که دارید " با یک هواپیمای جت" از دیگر کشورهای دنیا و مناظر طبیعی و تاریخی آنها بازدید نمایید ؟

کلید بدست آوردن این نوع از زندگی اینست که شما برای خود رویاهائی داشته باشید. اما چگونه میتوان به یک استقلال مالی رسید ؟ برای بسیاری از افراد رسیدن به یک در آمد خوب " بمنزله یک خواب شیرین میباشد . اگر شما خواهان چنین زندگی برای خود میباشید پس در خواندن مطالب این کتاب درنگ نکنید . " ممکن است تعجب کنید اگر به شما بگویم که بدست آوردن چنین درآمدی به شما نزدیکتر از آن چیز است که فکرش را هم نکنید . با

خرید های آنلاین شما محبوبیت بیشتری در دنیای مجازی میابید . بازار یابی اینترنتی " یکی از راههایی است که شما میتوانید توسط آن زودتر به اهداف مورد نظرتان برسید . با افزایش روزافزون تعداد شرکتهایی که محصولات و خدمات خود را بصورت آنلاین ارائه میدهند " طبیعتا شمار تعداد افراد علاقمندی که بتوانند با مشارکت در فروش " کالا و خدمات این شرکتها به کسب در آمد مناسب برسند نیز افزایش میابد . و اما یکی از آسانترین این بازاریابیها نوعی است که شما با ایجاد یک وبلاگ یا سایت شخصی و داشتن ارتباط با اینگونه شرکتها و پذیرش عضویت آنها میتوانید در منزل شخصی خودتان نیز به کسب در آمد پردازید . هدف ما در این کتاب " بررسی اینگونه از بازاریابی میباشد و نباید به اشتباه آنرا با بازاریابی شبکه ای " یکی بدانیم .

در این کتاب مواردی از ایندست را میخوانیم :

همه چیز در باره اصول بازاریابی شرکتی

چگونه یک بازاریاب شرکتی شویم

چرا انتخاب حوزه کاری و مشتریان آن حوزه بسیار مهم است

چگونه کار بازاریابی را توسط سایت یا وبلاگ خودمان انجام دهیم

چگونگی استفاده از روشهای مختلف جهت بازاریابی محصولات شرکتی

چطور یک برند قوی بسازیم و تصویرش را طراحی کنیم

چگونگی استفاده از رسانه های اجتماعی جهت بازاریابی و حضور آنلاین

این مهم است که ما بعنوان یک بازاریاب شرکتی " بدانیم کارمان را باید از چه زمانی آغاز کنیم ؟ شما نباید از همان ابتدای شروع بکار " انتظار یک در آمد بالا را داشته باشید . اغلب شروع کار به آهستگی بوده و موفقیت های بزرگتر در ادامه کار و با تاخیر بیشتری بدست می آید . دانش و درک موقعیت مناسب در اینکار " شما را بجایی که میخواهید " میرساند . بمنظور کسب در آمد بیشتر از محل بازاریابی شرکتی " شما باید در هر زمانی که لازم است نهایت تلاش خود را بنمائید . مطمئن باشید با اتخاذ تصمیمات درست و بموقع در کارتان " روزانه بر محبوبیت خود میافزائید .

در این کتاب به شما آموزش میدهم که اگر بخواهید به یک بازاریاب موفق تبدیل شوید " به چه چیزهایی نیازمند هستید .

فصل اول : دانستن اصول بازاریابی مشارکتی

بازاریابی شرکتی و تبلیغات " توسط سایت شخصی " یکی از محبوبترین راه های کسب در آمد در اینترنت است . اما آن دقیقا چیست ؟ بطور ساده باید گفت که در این روش " شما از طریق تبلیغ محصولات و خدمات دیگر شرکتهای روی وبلاگ یا سایت خودتان به کسب در آمد میپردازید . و به ازای هر فروش که از طریق سایت شما صورت پذیرد از طرف شرکت صاحب کالا " یک درصدی کمیسیون پرداخت میگردد . پس این نکته بسیار حائز اهمیت است که شما با محبوبیتی که برای سایت خود ایجاد مینمائید " بتوانید جذب ترافیک بیشتر (بازدید کننده بیشتری) داشته باشید .

شروع کار :

معمولا بازاریابهای آماده باید با یک برنامه ریزی دقیق " شروع به همکاری با صاحبان کالا و خدمات نمایند . دو دلیل عمده برای هر شروع بکاری وجود دارد که عبارتند از : 1- بازاریاب بتواند به یک بازار بسیار متنوع از محصولات و یا خدمات " در شاخه کاری خود دسترسی داشته باشد و 2 - از طریق برند شرکت مربوطه و تنوع محصولاتش بتواند به یک ترافیک مناسب از بازدید کننده برسد . بعنوان مثال در خارج از ایران " یکی از بهترین شرکتهای جهت شروع کار " شرکت آمازون میباشد . انتخاب شرکتی معظم چون آمازون جهت همکاری این حسن را برای شما دارد که میتواند " ترافیک زیادی برای سایت شما ایجاد کند و دلیل دوم اینست که این شرکت دارای طیف وسیعی از محصولات " جهت تبلیغات و دریافت کمیسیون میباشد .

البته قبل از اینکه شما یک بازاریاب موفق شرکتی باشید " دانستن چند مورد و آگاهی راجع به آنها از ضروریات کار است .

- اول اینکه یک ایده خوب راجع به ایجاد سایت خود داشته باشید .

- با مسئله سئو (بهینه سازی موتورهای جستجو) تا حدودی آشنا باشید .

- یک دانش و اطلاعات نسبتا خوب راجع به رسانه های اجتماعی داشته باشید .

داشتن آگاهی مناسب نسبت به موارد گفته شده " کلید موفقیت روز افزون شما در امر بازاریابی میباشد . زیرا این نوع تجارت " پایانی ندارد مگر اینکه شما نتوانید در مقابل رقبای خود حرفی برای گفتن داشته باشید .

آیا بازار یابی اینترنتی میتواند یک کسب وکار خوب و مناسب باشد ؟

اگر شما با وبگردی در اینترنت به تبلیغات بعضی از روشهای پولساز برخورد کرده اید و احتمالاً به این نتیجه هم رسیده اید که بجز چند روش معهود " استفاده و پیروی از خیلی از آنها " مثل بازی با آتش است و خیلی از این تبلیغات " هدفی جز کلاه برداری ندارند . ولی در این میان " خبر خوب آنستکه با ید گفت که " بازاریابی اینترنتی و شرکتی میتواند بعنوان یک راه حل مناسب و مطمئن به شما خدمت رسانی کند . در واقع شما بدون پرداخت هیچ هزینه خاصی " میتوانید اینکار را شروع کرده و حتی برای چندین شرکت موفق و معروف نیز بصورت همزمان " تبلیغات کالا و خدمات نمائید .

چه کسی از روش بازار یابی شرکتی بهره مند میشود ؟

این روش علاوه بر اینکه برای شما بعنوان بازاریاب کالا و خدمات " در آمد خوبی به همراه دارد " برای صاحبان کالا نیز بسیار مفید بوده و آنها بدون کوچکترین هزینه ای جهت تبلیغات کالای خود " فروش خوبی خواهند داشت . هم چنین سود اصلی را مشتریان خواهند برد که با کمترین صرف زمان جهت خرید و هزینه های متفرقه دیگر " به کالا و یا خدمات مورد نظرشان دسترسی خواهند داشت .

فصل دوم : انتخاب حوزه کاری مناسب و مشتریان خاص

انتخاب یک شاخه کاری خاص و سود آور جهت فعالیت در بازار کاریکه مملو از محصولات متنوع و خدمات مختلف میباشد و هم چنین یافتن یک شرکت معتبر " یکی از مهمترین کارهاییست که یک بازاریاب شرکتی باید مد نظر داشته باشد و انتخابی از روی آگاهی داشته باشد . بسیاری از بازاریابان در انتخاب نوع محصولات و تبلیغاتی که میخواهند انجام دهند " دچار اشتباه میگردند وگرچه ممکن است با هر فروش " گام خوبی برداشته باشند ولی در اینجور مواقع مهمتر آنست که یک قدم به عقب برگشته و راجع به شاخه فعالیت خود یک بازنگری مجدد انجام دهند .

واقعا شما در مورد مشتریان خاص یک محصول چقدر اطلاعات دارید ؟ و یا اینکه برای رساندن یک محصول خاص " به افراد نیازمند آن کالا چقدر موفق بوده اید ؟ آیا میخواهید وقت زیادی را روی تبلیغ محصولاتی بگذارید که هیچ انگیزه و علاقه شخصی نسبت به خود آنها و فروششان ندارید ؟ میدانید که موفقترین بازاریابهای شرکتی " افرادی هستند که به یک محصول عشق میورزند و راحتترین راه ها را برای اختصاص دادن زمانی " جهت دریافت سفارشهای خود میابند . در واقع برای یک بازاریاب موفق " هر موردی که مشتریان بالقوه و خاص خود را داشته باشد " یک حوزه فعالیت مناسب به حساب می آید . هر چند که موفقیت اصلی در اینست که شما بازار های بزرگتر و با مشتریان بیشتر را جهت فعالیت

خود انتخاب کنید . از جمله این حوزه های موفق کاری " در کشور ما میتوان به حوزه کالا های " آرایشی بهداشتی - سلامت و تغذیه مناسب و ورزشی " اشاره نمود .

و اگر شما فقط تصمیم داشته باشید که در یک حوزه خاص " و با مشتریانی محدود " ادامه فعالیت بدهید باید اینرا بدانید که به بازاریابی خود آسیب وارد نموده اید . با در نظر گرفتن و لیست کردن مواردی که شما جهت انجام فعالیت در آن زمینه " علاقه مند هستید " میتوانید سایتی ایجاد و بازاریابی و تبلیغات مربوطه را شروع کنید . مثلا اگر شما از علاقه مندان پرو پا قرص بازیهای رایانه ای هستید " میتوانید فعالیت اصلی خود را روی تبلیغ - بازاریابی و فروش اینگونه محصولات قرار دهید و هم چنین سفارشات خود را از شرکتهای فعال در این زمینه دریافت کنید .

یکی از سئوالات مهمی که در ذهن هر بازاریاب شرکتی بوقوع میپیوندد اینستکه آیا من فقط باید روی بازاریابی محصولات گران قیمت کار کنم و یا روی محصولات ارزان قیمت ؟ باید گفت " در هر دو صورت جواب اشتباه است زیرا شما باید با توجه به نیاز مشتریان و جذب تعداد بیشتری از آنها " روی هر دو مورد کار کنید . هر چند که ممکن است شما با صرف وقتتان روی فروش یک محصول گرانبه سود و درصد مشارکت بیشتری را نصیب خود کنید ولی باید این نکته را هم در نظر گرفت " که مشتریان شما (حداقل آندسته که برای اولین بار از شما خرید میکنند) کالای ارزان قیمت را با تمایل بیشتر و ریسک پذیری کمتری خرید مینمایند .

حرکت رو به جلو با کسب اطلاعات بیشتر و دقیقتر

انتخاب یک حوزه کاری مناسب و مشتریان خاص آن " یکی از بزرگترین و مهمترین موارد پیش روی شماست . اگر شما قبلا به موضوع خاصی در اینترنت علاقمند بوده اید و در حال حاضر صاحب یک سایت - وبلاگ و یا یک کانال "در یکی از رسانه های جمعی هستید " باید حتما تمرکز خود را جهت فعالیت بازاریابی " روی همان موضوع مورد علاقه متمرکز نمائید . و با این روش تبلیغات " شروع خوبی در بازاریابی شرکتی داشته باشید . و اگر شما به موضوع خاصی علاقه ندارید " باید لیستی از موارد مورد علاقه اتان را تهیه کنید . (مثلا مواردی را که قبلا در باره آنها چیزهایی خوانده اید و یا مواردی را که در اوقات فراغت خود انجام میدهید و هم چنین کارهایی را که در انجام دادنشان تبحر خاصی دارید) و ازبین آنها رسته کاری مورد علاقه اتان را یافته و فعالیت خود را در همان حیطه شروع کنید . و برای یافتن مشتریان خاص خود نیز کفایت که یک جستجو در همان حوزه و در اطراف خود داشته باشید .

فصل سوم : وب سایت شخصی خود را جهت بازاریابی شرکتی تنظیم نمائید

زمانی که شما به حوزه مورد علاقه اتان جهت فعالیت پی بردید و عضویت شرکت‌هایی که در آن حوزه "دارای محصول و یا خدمات میباشند را پذیرفتید" باید تبلیغات این محصولات را روی سایت - وبلاگ و یا کانال اجتماعی خود (یا هر سه مورد) انجام دهید .

اغلب بازاریابها تبلیغات کالا را بصورت کدهای " اچ تی ام ال " و در سایت شخصی برای کاربران قرار میدهند . ولی برای داشتن یک سایت خوب شما باید مقدمات آنرا فراهم کنید که در زیر به مواردی جهت اینکار اشاره میگردد .

الف - داشتن یک دامنه (آدرس) مناسب جهت سایت خود که متناسب با حوزه فعالیت شما باشد . این روزها یک نام مناسب " سایت شما را به خوبی به علاقمندان آن می‌شناساند و نوع فعالیت شما را نشان میدهد . بعنوان نمونه " اگر شما نماینده فروش محصولات با کیفیت چند شرکت ورزشی می‌باشید " میتوانید نام سایت خود برمیگزینید " مشابه این باشد :

[www. Top sport cala.ir](http://www.Top sport cala.ir)

این نوع انتخاب دامنه سه مزیت عمده دارد . اول اینکه مرتبط با فعالیتهای ما میباشد - دوم اینکه نام آن برای به حافظه سپردن و جذب مخاطب آسان است و مورد سوم اینکه " جستجوی سایت " برای موتو جستجوگر راحتتر میباشد (بحث سئو) و این آخری " یکی از مهمترین مزایای هر سایت میباشد . یکی دیگر از مواردی که باید به آن اشاره کرد اینستکه سعی کنید پسوند دامنه سایت شما از نوع " دات کام " باشد . زیرا این پسوند در دنیا شناخته شده تر است و بهتر میتوانید جذب ترافیک نمائید . (البته اگر فعالیت ما عمدتاً مربوط به کشور خودمان میباشد که بهتر آنستکه از پسوند مربوط به آن که " دات آی آر " میباشد استفاده کنیم .)

تنظیمات سایت شما

زمانیکه دامنه ای مناسب جهت سایت خود انتخاب نمودید " طبیعتاً نوبت به تنظیمات سایت میرسد . در اینمرحله شما باید با فکر " برنامه ریزی و تلاش بینظیر خود " اقدام به طراحی سایت نمائید . زیرا تبلیغات و به طبع آن " کسب در آمد شما در آینده از طریق این سایت انجام خواهد شد . برای رسیدن به بهترین نتایج از سایت خود باید بدانید که طراحی آن باید بصورتی انجام پذیرد که اولاً بازدید کننده زیادی را به خود جذب کند و ثانیاً " سایت شما از سرعت خوبی برخوردار بوده و به سرعت بار گذاری شود . برای اینمنظور میتوانید از نرم افزار های سایت ساز مثل " ورد پرس " کمک بگیرید . و اگر

راجع به کد گذاری " اچ تی ام ال " هیچ اطلاعی ندارید میتوانید از طراحان سایت کمک گرفته و سریعتر به هدف اصلی خود برسید . شما هم چنین میتوانید با یک طراح حرفه ای سایت مشورت کرده و یا به کمک او " سایتی مختص بازار یابی و در راستای حوزه فعالیت خود جهت تبلیغات مناسب و جذب ترافیک مناسب که قابلیت های "سئو پسند" داشته باشد " ایجاد کنید .

فضای مورد نیاز جهت تبلیغات شما (وب هاستینگ)

اگر شما برای ایجاد سایت خود " از نرم افزاری مثل " ورد پرس " استفاده نکنید با ید حتما از یکی میزبانان وب (وب هاستینگ ها) کمک گرفته و فضای لازم جهت انجام خدمات و تبلیغات خود را روی سایت شخصیتان" ایجاد کنید . در انتخاب میزبانان وب باید دقت کنید و یکی از آنها را که دارای مشخصات خوبی بشرح آنچه در ذیل آمده " میباشد را برگزینید .

سرور چیست ؟

سرور یک کامپیوتر است که همیشه روشن بوده و میتوان به آن کابل اینترنت " 100 مگا بایت - 1 گیگ یا 10 گیگا بایت متصل نمود . اطلاعات یا دیتای کاربران روی آن قرار میگیرد و سپس به کاربران انتقال میابد . مثلا زمانی که شما فایلی را دانلود مینمائید " آن فایل ابتدا روی سرور قرار گرفته و سپس شما به آن دسترسی خواهید داشت .

فضای آزاد - فضای ابری - فضای مشترک - فضای کل - وی پی اس هاستینگ " و " دیدیکیت هاستینگ " که بعضی از این موارد را برای شما خواننده عزیز " بیشتر شرح میدهم .

فضای مشترک : منظور از این فضا (هاست) که به آن فضای مجازی نیز گویند " قسمتی از فضای سرور (خدمات دهنده) میباشد که در آن یک بازاریاب با دیگر بازار یابها حسابهای مشترکی دارد . یعنی بر روی یک سرور " چند بازاریاب به صورت همزمان از فضا و " سی پی یو " سرور استفاده میکنند .

دیدیکیت هاست : که به آن هاست اختصاصی نیز میگویند به فضائی گفته میشود که بازاریاب دسترسی کامل به تمام منابع سرور را دارد و تمام فضا و "سی پی یو " به آن اختصاص داده میشود .

فضای ابری : این نوع از فضا تقریباً بالاتر از بقیه است . در این نوع " فرد بازاریابی که حوزه تبلیغات وسیعی دارد سرور خود را در مرکز اطلاعات (دیتا سنتر) اصلی قرار میدهد . و مقادیر "رم" - " سی پی یو " - " هارد " - " پورت اینترنت " - نرم افزار - سیستم عامل و را بطور دقیق انتخاب کرده و سپس سرویس دهنده " این درخواست بازاریاب را در دیتا سنتر قرار میدهد .

فضای " وی پی اس " : در این نوع خدمت " قسمتی از سرور بصورت مجازی به کاربر اختصاص داده میشود . و کاربر همانند یک سرور اختصاصی میتواند برنامه های یک **dedicated server** را روی آن اجرا و نصب کند .

فصل چهارم : تنظیمات و بهینه کردن آگهی های تبلیغاتی شما

هم اکنون که شما وب سایت مناسب خود را طراحی نموده اید " حوزه کاری - نام مناسب و فضای مورد نیاز خود را نیز از خدمات دهنده ها خریداری کرده اید " باید نوع محصولاتی که جهت تبلیغ " مورد علاقه اتان میباشد و هم چنین شرکتهای هدف " که تولید کننده این نوع محصولات و خدمات میباشند را انتخاب کنید . (یکی از عظیمترین این شرکتهای خدمات دهنده در دنیا " شرکت آمازون میباشد) و از هم اکنون شروع به فعالیت کنید . زمانیکه شما جزئی از شبکه فروش یک شرکت شوید " میتوانید کلیه محصولات قابل فروش را روی سایت خود داشته و با تبلیغات جالب و بینظیر خود شروع به تجارت خودت نمایی . کل کار اینست که شما یک کد " اچ تی ام ال " مربوط به محصولات شرکت " یا همان لینک مربوطه را از سایت شرکت " کپی ودر سایت خود بچسبانید . بقیه ماجرا فقط بستگی به تبلیغات شما دارد که چه میزان به کار و کسب ودر آمد بیشتر علاقمندید . شما میتوانید روی سایت خود تبلیغات بنری مختلف " با سایزهای گوناگون " یا تبلیغات از نوع " پاپ آپ" و همچنین تبلیغات متنی داشته باشید . و اینها همه فقط به نظر شما و امکانات سایتتان بستگی دارد . تنها نکته ای که باید گوشزد کرد اینستکه شما تنها با یک یا چند تبلیغ شرکتی به موفقیت دست نخواهید یافت و باید همواره در تلاش برای توسعه کار تبلیغات و بازاریابی خود باشید . به یاد داشته باشید که هر مشتری قبل از خرید یک محصول " دوست دارد که اطلاعات بیشتری راجع به آن داشته باشد . و یا از خدماتی که ارائه میگردد مطلع باشد . پس ضروریست که شما این توضیحات مختصر و مفید را راجع به محصولات مختلف در سایت خود قرار دهید . و بهترین نوع سایتهای بازاریاب " سایتهایی هستند که به هر محصول یک صفحه جداگانه اختصاص داده و توضیحات مربوط

به آن محصول را جهت اطلاع مشتری " در آن صفحه می آورند . در واقع با این توضیحات و تبلیغات مفید " مشتری خود را تشویق به خرید مینمایند .

SEO : بهینه کردن موتورهای جستجو گر

بازسازی و بهینه کردن سایت خود " جهت سهل الوصول بودن و دسترسی راحت سایتهای جستجو گر برای تداوم و حیات بازاریابی شما بسیار حائز اهمیت است . منظورمان را از این گفتار با ذکر مثال زیر بهتر بازگو میکنیم .

فرض کنید موضوع اصلی تبلیغات بازاریابی شما در زمینه فروش محصولات با کیفیت آرایشی – بهداشتی باشد . در اینصورت شما باید جوری سایت خود را تنظیم نمایید (و یا کارشناسان خبره این کار را برایتان انجام دهند) که اگر یک مشتری در منزل خود و با استفاده از لپ تاپش " شروع به جستجو برای اینگونه محصولات در اینترنت نماید " آدرس سایت شما در صدر صفحه جستجو و یا لاقل بین موارد صفحه اول باشد . و در نتیجه اولین بازدیدها توسط مشتریان " از سایت تبلیغاتی شما صورت گیرد .

موتور جستجوی گوگل " رتبه سایت شما را در هر زمان " بر اساس امتیازات کسب شده توسط شما تعیین میکند و طبیعتا هرچه سایت بازاریابی شما "رتبه بالاتری از نظر الگوریتم گوگل داشته باشد " در جستجوها "سایت شما بالاتر و بهتر از دیگر سایتهای دیده خواهد شد . و اما برای افزایش رتبه خود در گوگل باید مواردی را رعایت کنید که در زیر به چند مورد مهم اشاره میشود :

سایت خود را بر اساس یکسری لینکهای واضح و شفاف طراحی کنید " یعنی هر صفحه حداقل باید از طریق یک لینک متنی ساده در دسترس باشد .

در باره لغات و کلید واژه هائی که کاربران ممکن است از آنها "در تایپ جستجوی خودشان " جهت دستیابی به سایت شما کمک بگیرند فکر کنید و سعی کنید که مطالبی در رابطه با این لغات "در سایت شما موجود باشد .

برای نمایش کلمات و لینکهای مهم از متن به جای عکس استفاده کنید .

برای لینکها و عکسهای خودتان " حتما از تگ های زیر بصورت درست کمک بگیرید:

Title & alt

لینکهای شکسته را تصحیح نمایید .لینک شکسته به لینکهای اطلاق میشود که به آدرس درستی اشاره نمیکند .

معمولا در طراحی صفحات اول سایت " از صفحات استاتیک (ایستا) استفاده کنید نه صفحات دینامیک (متحرک).

سعی کنید در هر صفحه " بیش از 100 لینک (حد اکثر) قرار ندهید .

نکات کلیدی در رابطه با طراحی سایت یک بازار یاب :

صفحات سایت خود را برای کاربر طراحی کنید نه جستجو گر . یعنی چیزی را که برای یک موتور جستجو میفرستید " همانی باشد که در سایت به کاربر خود نشان دهید .

از برنامه های تائید نشده برای ثبت صفحات و چک کردن امتیاز خود در گوگل " استفاده نکنید زیرا این برنامه ها " قوانین گوگل و یا دیگر موتورهای جستجو را نقض " و در آینده برای سایت شما ایجاد مشکل مینمایند .

یاد آوری : رتبه بالاتر سایت شما از نظر موتور جستجو گری مثل گوگل " به این معناست که مشتریان " راحتتر به سایت شما دسترسی خواهند داشت .

هیچگاه سعی نکنید که جهت تبلیغات محصولات سایت خود " از روشهای ارسال " اسپم " یا هرز نامه استفاده کنید .

توضیح : اسپم یا هرزنامه به معنای یک پیام یا ایمیل است که بدون داشتن هر گونه درخواستی از جانب گیرنده و برای افراد بیشماری ارسال میگردد . اسپمها علاوه بر پیامک و ایمیل " میتواند در گروه های خبری " بخش نظرات یک سایت یا وبلاگ و همچنین در انجمنهای خبری نیز منتشر گردد . ارسال اسپم و هرز نامه به انجمنها و یا ایمیل افراد " ممکن است در ظاهر " تبلیغات شما را بیشتر کند " ولی باید این ریسک را هم بپذیرید که با تکرار این عمل " در لیست سیاه یک موتور جستجوگر مثل گوگل قرار میگیرید . به جای اینکار " شما میتوانید لینک مربوط به تبلیغات خود و یا آدرس سایت را " در رسانه های اجتماعی یا وبلاگهای دیگران که به شما اجازه میدهند که برای شما یک " پست " بگذارند " قرار دهید .

سایت تبلیغاتی شما و صفحات لینک شده به آن " جزئی از بازی گوگل و موتور های جستجو گر دیگر در رابطه با بحث " سئو " میباشد و شما باید بعنوان یک بازاریاب موفق " این نقش را بخوبی بازی کنید . در این رابطه باید گفت که " محتوای تبلیغات شما و کلید واژه هائی که در محتوای مربوط به تبلیغ یک محصول خاص بکار میبرید " یک نقش حیاتی در " سئو " سایت شما و در نتیجه میزان جذب ترافیک آن خواهد داشت .

به روز کردن محتوای سایت و قراردادن مقالات جدید در رابطه با استفاده از یک محصول خاص " و هم چنین به روز بودن در دادن جوابهای مشتریان و در خواستهایشان " و استفاده از عکسهای مناسب و هم اندازه "جهت اطلاعات بیشتر مشتریان " میتواند از دیگر را هکارهای توسعه " سئو " شما باشد . هدف از قرار دادن محتوای مناسب به معنای اینستکه " شما مشتری خود را ترغیب میکنید که زمان بیشتری را به بازدید از سایت شما اختصاص دهد و با کسب اطلاعات دقیقتر و بیشتر " راجع به یک محصول خاص " مشتاقانه و با کمال میل " محصولات را خریداری نماید .

یکی دیگر از فاکتور هایی که میتواند به بهینه شدن " سئو " سایت شما بیانجامد " سرعت سایت و زمان بارگذاری آنست . یعنی اینکه از هنگامیکه یک بازدید کننده سایت "منتظر باز شدن و بالا آمدن سایت شماست . بار گذاری سایتتان چقدر طول میکشد و آیا این زمان باعث نمیگردد که بازدید کننده از اینکار منصرف شده و به سراغ سایت دیگری رود ؟

یاد آوری : در رابطه با تست سرعت بارگذاری یک سایت و نکات ارزنده دیگر در این زمینه " در انتهای این کتاب " یک بخش ویژه را تحت نام " اطلاعات بیشتر " به این موضوع اختصاص داده ام .

به عنوان آخرین موضوع در مورد با لاپردن رتبه سایت خود در گوگل " باید به داشتن قابلیت :

“ Mobile friendly”

آن اشاره کرد . در صورت داشتن این قابلیت برای یک سایت " در صد مقبولیت آن در گوگل و موتورهای جستجوگر دیگر بالا میرود . و اما منظور از قابلیت تست " موبایل فریندلی " برای یک سایت چیست ؟

طراحان وب سایت " امروزه سعی میکنند وبسایتی طراحی کنند که قابلیت دیده شدن در ابزار هوشمند قابل اتصال به اینترنت را داشته باشد . تلفن و تلویزیونهای هوشمند (اسمارت) و یا تبلتها و کنسولهای بازی قابل اتصال به اینترنت " میتوانند از ابزارهای مختلف و بگردی در دنیای اینترنت باشند . هر کدام از این وسایل به تنهایی میتواند در صورتیکه سایت شما از تبلیغات خوبی بهره مند باشد " یک عامل مهم جهت جذب ترافیک مورد نظر شما باشند .

فصل پنجم : چه زمان و چگونه سایت خود را ارتقا دهیم ؟

حتی با رعایت موارد گفته شده در فصل 4 " که در مورد بهینه سازی سایت و کسب رتبه بالاتر سایت شما " از نظر جستجو گر ها و بخصوص گوگل بود " باز این امکان وجود دارد که سایت شما در امر بازاریابی " که مهمترین هدف از طراحی سایت نیز همین بوده است " موفق نبوده و مشتریان زیادی را جهت فروش محصولات یا خدمات خود بدست نیاورید . در اینحالت تنها راه ممکنه که پیش روی شماست " استفاده و کمک گرفتن از دیگر روشهای بازاریابی دیجیتال است . با کمک گرفتن از آنها میتوانید مشتریان و بازدید کنندگان بسیاری را بسمت سایتتان جذب کنید . در زیر به شرح " چند نمونه از مهمترین آنها میپردازم :

بازاریابی ویدئویی :

یکی از بهترین روشها " جهت تبلیغات سایت خود و معرفی آن به دیگران " استفاده از فیلمهای کوتاه و تبلیغاتی میباشد . زیرا رسانه تصویری جایگاه بزرگی بین عموم مردم دارد . و شما میتوانید فیلمهای کوتاه تبلیغاتی مربوط به معرفی و شناساندن سایتتان را در شبکه محبوبی مثل " یوتیوب " و یا شبکه اجتماعی " آپارات " قرار دهید . هم چنین این فیلمهای تبلیغاتی " قابلیت نمایش در رسانه های اجتماعی دیگر از جمله " فیس بوک " و اینستا گرام را نیز دارند که بالطبع بازدید کنندگان بسیاری را بسمت شما گسیل میکند . علاوه بر اینها " اگر شما تبلیغات سایت و معرفی محصولات خود را در شبکه ویدئویی کشور که بینندگان خاص خود را دارد " قرار دهید مطمئنا به یک پتانسیل بزرگتر دسترسی خواهید داشت . شما میتوانید در این شبکه " لیستی از محصولات یا خدمات خود را به بینندگان معرفی " و در پایان آدرس سایت خود را ذکر کنید .

بازاریابی توسط دیگر رسانه های اجتماعی (سوشال مارکتینگ):

تقریبا امروزه اکثر کارشناسان بازاریابی شرکتی " به این موضوع اعتراف میکنند که یکی از مهمترین و کاربردیترین روشها جهت تبلیغ محصول " رسانه های اجتماعی هستند . شما میتوانید با تبلیغ محصولات و خدمات مورد نظران در غالب یک " پست " که در صفحات اختصاصیتان قرار میدهید " دوستان و هم گروهیهای خود را تشویق " و آنها را به بازدید کننده سایت شخصی خود تبدیل کنید . این رسانه ها بسرعت در حال تبدیل به یکی از عملیترین و آسانترین راه ها " جهت تبلیغات و بروز بودن سایتها تبدیل میشوند و از مهمترین آنها میتوان به " فیس بوک " " اینستا گرام " " توییتر " و تلگرام اشاره نمود .

با کمک این رسانه ها شما ضمن اینکه به خیل وسیعی از مخاطبین " دسترسی پیدا میکنید و میتوانید آنها را به سمت سایت خود هدایت کنید همچنین یک راه عالی جهت تعامل و پاسخگویی به مشتریانی میباشد که در سایت شما خریدی را انجام داده و سئوال هایی راجع به آن محصول یا خدمات دارند .

بازاریابی ایمیلی (ایمیل مارکتینگ):

بازاریابی ایمیلی چیست؟ به نوعی از بازاریابی مستقیم گفته میشود که در آن از ایمیل " بعنوان وسیله ای برای ارسال پیامهایی از قبیل فروش محصول و یا خدمات و کسب درآمد " استفاده میشود. بازاریابی ایمیلی که بر اساس اصولی بنا نهاده شده باشد " یک قانون مهم و اولیه دارد: کسب اجازه کاربران " جهت ارسال ایمیل به آنها بسیار مهم است و ساده ترین روش کسب اجازه " استفاده از فرمهای عضویت در سایت یا خبر نامه سایت است. کاربران با عضویت در خبرنامه " به شما این مجوز را میدهند که از ایمیلشان برای ارتباط با آنها استفاده کنید. در این نوع بازاریابی " اصل اعتماد سازی بسیار مهم است و گرنه ممکن است نتایج بسیار منفی و سنگینی ببار آورد.

بازاریابی محتوا:

بازاریابی محتوا چیست؟

در واقع نوعی از بازاریابی است که به فرایند تولید و اشتراک گذاری محتوایی که علاوه بر حفظ مشتریان قبلی " افراد جدیدی را نیز جهت خرید محصول شما " ترغیب میکند. این محتوا و اطلاعات میتواند بصورت انواع مختلفی چون: اخبار تحلیلی " ویدئو " کتاب الکترونیکی " اینفو گرافی " مطالعه موردی و راهنمای دستورالعملها " فایل های پاسخ و جواب و باشد.

یقینا باید گفت که شاه کلید تبلیغات اینترنتی در بازاریابی شرکتی " همین بازاریابی محتوا میباشد. زیرا شما با توصیفی که از محصولات و خدمات انجام میدهید و این توضیحات را بروز نگه میدارید " میتوانید یک جذب ترافیک عالی برای سایت خود داشته باشید. بطور مثال اگر شما در مورد بازیهای رایانه ای تبلیغات انجام میدهید و بیشتر مخاطبین شما " از علاقمندان به بازی و سرگرمی هستند " میتوانید در سایت خود با اشاره به تاریخچه بازیهای رایانه ای - طبقه بندی و نوع استراتژی بازیهای مختلف و همچنین نحوه امتیاز گیری و ارتقا از مرحله ای به مرحله بالاتر را علاوه بر توضیحات اختصاصی که برای هر بازی میدهید " سایت و وبلاگ خود را جذابتر و دیدنی تر نموده و نتیجه آن نیز بازدید بیشتری از سایت شما خواهد بود.

فصل ششم: برند سازی و رسمیت دادن به آن

گرچه ممکن است شما بعنوان یک بازاریاب " فروش محصولات و خدمات دیگر شرکتها و یا افراد تولید کننده را بعهده داشته باشید ولی سعی کنید که حتی برای بازاریابی خود نیز

صاحب برند و اعتبار باشید زیرا انجام این کار در طولانی مدت " یعنی تضمین موفقیت بازاریابی شما . برند شما اینست که چگونه دیگران " شما را بعنوان یک صاحب تجارت " آف لاین " شناخته و به یکدیگر معرفی میکنند . از معروفترین و موفقترین این برند ها میتوانم به نمایندگیهای بیمه اشاره کنم " که با داشتن برند یک شرکت بیمه معتبر و بدون داشتن حتی یک محصول خاص " برای خود درآمد زائی میکنند و بیمه هائی از قبیل : بیمه شخص ثالث - بیمه عمر و پس انداز - بیمه آتش سوزی و ... را به مشتریان خود میفروشند . جالب قضیه اینست که وقتی شما به یکی از این نمایندگیهای بیمه مراجعه میکنید " ضمن اینکه در سایه یک برند اصلی فعالیت میکنند " خود آنها دارای یک لوگوی شخصی بوده و نوع تبلیغات هر کدام با دیگری تفاوت دارد ومثلا اگر بحث فروش بیمه عمر در میان باشد یک نماینده بیمه موفق به مشتری خود میگويد : ما بعنوان نمایندگی فلان شرکت بیمه " این مزایا و خدمات را در کنار بیمه عمر برای شما انجام میدهیم و یا مثلا ما فلان امتیاز ویژه را به شما میدهیم . همین نوع برخورد و تبلیغات باعث میگردد که بعضی از آنها " در جذب مشتری و کسب در آمد بسیار موفق تر از رقبای خود هستند .

بازار هدف شما

بعد ازاینکه برند و لوگوی خود را ساختید " هیچ چیز برای شما حیاتی تر از بازار هدف نیست . زیرا با فرض ارتباط بین برند شما و بازار خاصی را که در نظر دارید " مشتریان بسمت شما می آیند . بعنوان مثال اگر شما میخواهید بازاریابی محصولات خاص جهت نوزادان و کودکان خرد سال را انجام دهید " باید توسط قدرت نفوذ برند خودتان " بتوانید پدرها و مادرهای جدید را که بدنبال خرید وسایل و پوشاک مناسب جهت نوزاد یا کودک خود هستند " جذب کنید . در واقع برند شما " صدای تبلیغات شماست . و مشتری " توسط رابطه خوبی که با برند شما دارد " مطمئن است که میتواند با خرید محصول یا خدماتی از شما " مشکلی را از سر راه خود بردارد و یا تغییری مثبت در زندگی خود ایجاد کند . برند شما در واقع مثل یک ربات سخنگو " بجای شما " محصولات و خدمات را توصیف میکند و این توصیفات را مثل یک انسان برای مشتری خاص شما " آشکار میکند .

برند تصویری (ویژوال برندینگ)

در اینمرحله نوبت آنست که شما جهت سایت خود یک برند تصویری داشته باشید . این برند باید طوری طراحی شود که تمامی فعالیتها و اطلاعات مورد نیاز بازار هدف را به مشتری شما القا کند . این طرح بصری باید براساس تجربیات شما و درخواستهای قبلی مشتریان باشد و این نکته بسیار حیاتی است که مشتری شما با دیدن این برند " خواسته هایش در ذهن او تداعی گردد . شما میتوانید از سایتها و نرم افزارهای خاص در این رابطه کمک بگیرید .

پایداری " برند " شما

زمانیکه شما توانستید در طول زمان " یک اعتبار و اطمینان خوب از جانب مشتریان " برای برند خود کسب کنید " در واقع به دیگر همکاران و بازاریابان که در راستای فعالیت شما می‌خواهند کار کنند " این مجوز را داده اید که با کمک برند شما و استفاده از اطلاعات برند و تبلیغات موجود در سایت شما " بتوانند راه درست را بروند و از این تجربیات مفید و موفق شما " نهایت استفاده را ببرند . هم چنین مشتریان قدیمی خود را دلگرمتر و مشتریان جدیدی را که بدنبال محصولات خاص می‌گردند " از سردرگمی و وبگردی بی‌هوده نجات دهید .

فصل هفتم : همواره به رشد و توسعه فعالیت خود ادامه دهید

روش بازاریابی شرکتی توسط سایت یا وبلاگ خودتان (افیلیت مارکتینگ) یکی از بهترین راه های کسب در آمد در اینترنت است . با این حال اگر شما در یک حوزه خاص در بازاریابی موفق نشدید نباید نگران شوید " زیرا در دنیای بازاریابی اینترنتی " زمینه های بسیار زیادی برای فعالیت وجود دارد . در واقع شما همان چیزی را برداشت میکنید که قبلا کاشته اید و بعبارتی زحمت و تلاش امروز شما " منتج به پاداش فردای شما خواهد بود .

وقتی شما بعنوان یک بازاریاب شرکتی " در سایت خود شروع به تبلیغات محصولات و خدمات و سرویسهای مختلف مینمائید " در یک حالت ایده آل انتظار این را دارید که بزودی به در آمد خوبی دست یابید . ولی متاسفانه باید گفت که در دنیای واقعی " این مشتریان هستند که در صورت جذب هر چه بیشتر آنها و تبدیل کردن آنها به یک خریدار واقعی " ما را به تحقق یافتن رویا هایمان سوق میدهند و گاهی ممکن است که این روند با یک کنده خاصی انجام شود . پس بطور خلاصه باید گفت که اگر شما دنبال این هستید که یکشنبه میلیونر شوید " روش خوبی را پیش نگرفته اید . ولی اگر شما دنبال یک کسب در آمد منطقی و افزایش و توسعه آن در یک مدت زمان خاصی هستید " باید به شما تبریک گفت

تعهد کاری

اگر میخواهید که در حرفه بازاریابی خود یکی از بهترینها باشید و برند شما با توفیق روزافزونی همراه باشد " یکی از مهمترین کارهایی که باید بکنید اینست که به تمامی تعهداتی که نسبت به فروش محصول " بصورت کامل و دقیق و خدمات ارائه شده پس از آن " کاملا پایبند بوده و در برخورد با مشتریان " اصل صداقت را رعایت نمائید .

در بازاریابی شرکتی " شما هیچ نیازی به سرمایه اولیه ندارید و به نوعی سرمایه گذاری اصلی شما " باید روی سفارشهای دریافتی و دقت در فروش باشد . این مهم است که شما نسبت به فعالیت خود " تعهد داشته باشید که برخی از مهمترین این تعهدات را در زیر برایتان بازگو میکنم :

- برای جواب دادن به سئوالات و درخواستهای مشتریان سایت خود " زمان کافی بگذارید .

- همواره در رابطه باحوزه فعالیت خود " تحقیق و مطالعه داشته و سعی کنید آنرا توسعه دهید .

- همواره سعی در بهبود خدمات و سرویس دهی به مشتریان " داشته باشید .

- کیفیت کار خود را تا جایی که برایتان مقدور است بالا ببرید .

مطمئنا یک بازاریاب خوب پس از رعایت تمامی موارد بالا " خواهد توانست به جایگاهی دست یابد که مشتریان با ضریب اطمینان بسیار خوبی در آینده بسمت او بیایند . و برند چنین بازاریابی " از یک بازار مناسب فروش برخوردار خواهد شد .

به روزآوری سایت

سایت شما باید همواره به روز باشد و بازدید کننده بداند که شما همواره آخرین اطلاعات مربوط به محصولات و خدمات را روی آن قرار میدهید . علاوه بر آن ما باید بدانیم که بستر اینترنت همواره بر اساس تغییرات لحظه ای میباشد و اگر ما از این تغییرات عقب بمانیم " در واقع قافیه را به رقبای خود باختیم . مثلا تغییرات الگوریتم موتور جستجوی گوگل " میتواند روی سئو سایت شما تغییرات ایجاد کند و آنرا ارتقا دهد .

پس یکی از تعهدات کاری شما همین بروز نگه داشتن سایت شخصیتان میباشد " که هرگز نباید از آن غافل شوید . و غفلت از این موضوع " خسارات جبران ناپذیری به شما وارد میکند .

سایت منظمی داشته باشید

بعنوان یک بازاریاب موفق " یکی از وظایفتان " منظم نگه داشتن سایت خود میباشد بخصوص که اگر شما از یک وبلاگ کمک میگیرید . به این معنی که شما وقتی توضیحات یا ایمیلهایی بصورت روزانه یا چند روز یکبار برای مشتریان خود ارسال میکنید (در رابطه با تبلیغات محصول جدید) و یا تبلیغاتی بصورت روزانه " روی سایت خود قرار میدهید " باید این کارهایتان را منظم انجام داده و از آن غافل نشوید " زیرا خوانندگان سایت شما " چنین انتظاری را از شما دارند و در غیر اینصورت ممکن است که قسمتی از ترافیک

بازدیدکننده خود را از دست دهید . البته میتوانید ارسال پیامک و یا ایمیل را بصورت اتوماتیک انجام دهید که دیگر دغدغه ای از این بابت نداشته باشید . هم چنین باید محصولاتی را که از چرخه فروش شما خارج میگردد و یا تاریخ انقضای آن فرا میرسد را از لیست محصولات خود خارج وبه مشتریان " اطلاع رسانی کنید . این موارد باعث میگردد که بازاریابان دیگر نیز که از اطلاعات سایت شما کمک میگیرند " آخرین اخبار سایت شما را در دسترس داشته باشند . و اینجاست که شما از کسب در آمد مناسب از طریق سایت خود لذت میبرید . و این همه مستلزم اینست که در ابتدای کار شما سخت کار کنید و یک اساس و بنیاد خیلی خوب و منطقی برای سایت خود ایجاد کنید .

نتیجه گیری :

دستیابی به موفقیت " از طریق بازاریابی شرکتی و با یک وبلاگ " چیزی نیست که شما بتوانید یک شبه آنرا کسب کنید و اگر هم کسی به شما میگوید که بدون بازاریابی مناسب میتوانید از این طریق ثروتمند شوید " بدانید که دروغی بیش نیست . بازاریابی شرکتی (افیلیت مارکتینگ) قطعاً میتواند شما را به رویاهایتان برساند " بشرطیکه شما همواره از مسیر درست آن وارد شوید و با تحقیق و مطالعه و تعهد همه جانبه از سایت خود پشتیبانی کنید . با ایجاد یک برند صوتی و تصویری مناسب " همواره در جهت توسعه و بروز بودن سایت خود بکوشید . تبلیغات محصولات و سرویسهای ارائه شده در سایت شما " تحت یک برند مطمئن جهت مشتریان " میتواند یک بازار خوب به حساب آید .

در این کتاب الکترونیکی " شما اصول یک بازاریابی اینترنتی " بوسیله یک سایت را آموختید . مسائلی از قبیل :

انتخاب یک دامنه مناسب با حوزه فعالیت و یک میزبان وب (وب هاستینگ) معتبر – اهمیت به روزرسانی و نحوه جستجوی سایت شما توسط جستجو گر ها – اهمیت تبلیغات شما و نحوه کار شما در رسانه های اجتماعی – چگونگی ساخت یک برند قوی و انتخاب یک حوزه کاری مورد علاقه اتان و جذب ترافیک بیشتر .

در پایان چند جمله زیبا در ارتباط با بازاریابی :

فراموش نکنید 80 درصد مشتریان براساس احساسات " خرید میکنند نه بر اساس نیازهایشان . پس راهی برای ارتباط برقرار کردن با احساسات مشتری بیابید .

مشتریان تفاوتها را میخرند نه شباهت ها را.

- وارد شدن به ذهن مشتری " اولین گام در توسعه یک استراتژی بازاریابی است .
- بهترین راه پیشی گرفتن از رقبا " ارائه خدمات بیشتر به مشتریان است .

اطلاعات بیشتر :

در انتهای این کتاب ارزشمند " همانطور که در متون قبل ذکر شد می‌خواهم یک قسمت نسبتاً مفصل را به یکی از مشکلاتی که برای طراحان و صاحبان سایت " پیش می‌آید پردازم و راهکارهای موجود در این ارتباط را نیز بیان کنم و آن چیزی نیست به جز : سرعت بالا آمدن سایت یا زمان بارگذاری . زیرا این پارامتر از نظر مشتریان شما فاکتور بسیار مهمی بحساب می‌آید . در واقع " سایتی که جهت بارگذاری و پاسخ به درخواست بازدید کنندگان " با تاخیر زمانی همراه باشد " نتیجه ای جز یک تجربه تلخ و از دست دادن ترافیک بازدیدکننده ندارد . و این میتواند خبر بسیار خوبی برای رقبای نزدیک شما باشد . افراد و مشتریان مختلف " به دنبال این نیستند که شما چگونه به اهداف خود میرسید " بلکه آنها میخواهند سریعتر کار خودشان راه بیافتد . و در اینجا باید گفت : سرعت پائین بارگذاری یک سایت بازاریاب " یعنی خالی کردن جیب خود و پر کردن جیب رقبای نزدیک شما .

از طرفی یکی از فاکتورهایی که سایت گوگل " جهت ارزیابی و رتبه بندی سایتها در نظر میگیرد همین زمان بارگذاری سایتها میباشد . و اگر سایت شما در این زمینه نتواند زمان خوبی بدست آورد " در واقع از نظر " سنو " یک امتیاز منفی خواهد گرفت و موتور جستجوی گوگل رتبه شما را تنزل خواهد داد .

اخیرا یک آژانس اینترنتی بین المللی " با انجام مطالعه و بررسی تعدادی سایت " به نتایج نگران کننده ای دست یافته است . این آژانس با بررسی بیش از 500 سایت در رابطه با بازاریابی و تبلیغات " به این نتیجه رسید که 50 درصد از آنها دارای زمان بارگذاری بیشتر از 5 ثانیه هستند و این در دنیای امروز " که هر بازدید کننده " با حجمی از اطلاعات گوناگون روبرو میباشد " به معنی از دست دادن ترافیک خود میباشد و متأسفانه باید گفت که در چند سال آینده " ممکن است نیمی از این سایتها " حرفی برای گفتن نداشته باشند .

اگر با دقت بیشتری به این موضوع بنگریم و تاثیرات آن را بر درآمد بسنجیم " خواهیم فهمید که به ازای هر 1 ثانیه در تاخیر بارگذاری سایت " در آمد کسب شده از آن " از 30 دلار به 10 دلار کاهش میابد . همچنین اگر شما زمان بارگذاری یک صفحه را بتوانید از 8 ثانیه به 5 ثانیه کاهش دهید " شاهد یک افزایش 18 درصدی در جذب ترافیک سایت خود

خواهید بود . بسیار خوب " حالا که به اهمیت سرعت بارگذاری صفحات سایت " و هم چنین مضرات طولانی شدن زمان آن پی بردید " بسراغ بقیه مطلب میرویم .

چطور میتوانید سرعت سایت خود را تست کنید ؟

برای این منظور " راهکارهایی وجود دارد که شما میتوانید جهت تست سرعت بارگذاری سایت مورد نظرتان از آنها کمک بگیرید . 4 نرم افزار مناسب " جهت انجام اینکار عبارتند از :

Google pagespeed insights – G.T.matrix – Pingdom- speed fixes

کافی است که شما آدرس سایت خود را در قسمت مربوطه این نرم افزارها قرار دهید " این ابزار " به تفکیک صفحات سایت " سرعت آن را نشان داده و مشکلات بالقوه ای که شما در سایتتان با آن روبرو هستید و باعث کاهش سرعت بارگذاری آن گردیده " را برایتان نمایش میدهد . و اما مواردی که ممکن است " در افزایش سرعت بارگذاری صفحات موثر باشند عبارتند از :

حذف موثر کدها و لینک های زائد از سایت : البته باید حذف این لینکها " بگونه ای باشد که به محتوای سایت شما خسارتی وارد نشود . (اسلیم دان کد)

نمایش تم ها و متصل کننده های دیگر :

تم ها و عکسهای اضافی را حذف کنید و یا حجم آنها را در حد وبسایت خود کاهش دهید . برای اینکار باید حجم تصاویر را تا 72 " دی پی آی " که استاندارد نمایش عکس در وب است " کاهش دهید . (فرمت پی ان جی)

فقط از فایل های با فرمت های زیر در صفحات خود استفاده کنید :

c.s.s – java script - xml

زیرا این فایلها " سرعت بارگذاری صفحات وب را افزایش میدهند . آنها" تعداد دستورات بیشتری را در کمترین کد جای میدهند .

از تکنولوژی " سی دی ان " برای محتوا کمک بگیرید . این تکنولوژی " از سرورهای شبکه برای " کش کردن محتوای سایت و افزایش سرعت بارگذاری آن " استفاده میکند . 2 تا از مشهورترین این سرور ها در دنیا عبارتند از :

Cloud fare – Canada max

حالا با رعایت این موارد در سایت خود " سرعت بارگذاری آنرا افزایش داده و رتبه سایت خود را در رده بندی گوگل بالا ببرید .

در پایان " ضمن آرزوی سلامت و موفقیت برای تو دوست عزیزم " امیدوارم که بتوانی در حرفه بازاریابی اینترنتی " جزء موفقترینها باشی و مطالب این کتاب نیز " یاری دهنده تو در این مسیر باشد .

اکبر بنا نیان - آبان ماه 1395



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

<https://telegram.me/karnil>

