



# کسب و کار اینترنتی

- دانشجو: زهرا عابدی-سعیده سادات پرینجی-زینب زاهدی-معصومه حسنی
- استاد: جناب آقای دکتر مؤمنی
- درس: مدیریت کسب و کار و بهره وری
- دانشگاه علمی کاربردی واحد ۱۱

# مفاهيم اوليه كسب و كار

## کسب و کار چیست؟

به مجموعه فعالیتهایی گفته می شود که برای ارائه محصولات یا خدمات با رویکردی مالی، تجاری و صنعتی انجام می پذیرد.

## انواع کسب و کار:

- کسب و کارهای بزرگ (Business)
  - کسب و کارهای کوچک و متوسط (Small and Medium.B)
  - کسب و کار اینترنتی یا مجازی: (Virtual)
- E-Business
- تولید بدون کارخانه

- کسب و کار خانگی ( Home Business )
- کسب و کار روستائی (Rural Business)
- کسب و کار خانوادگی (Family Business)

### اهمیت کسب و کار:

کسب و کار قالب اصلی تو سعه است. تعدد کسب و کارهای مختلف در هر جامعه علاوه بر سود مادی و غیر مادی موجب می شود تا جامعه از لحاظ رفاه و اشتغال نیز به تعادل نزدیک شود.

## اصول چهار گانه کسب و کار:

- دانستن نام محصول
- نام شرکت
- نام بنیانگذار
- دانستن مهارتهای لازم

## کسب و کار با چه مواردی مغایرت دارد؟

دلالی-آقا زاده بودن- راحت طلبی- سرمایه داری و ثروت‌های باد آورده

## پنج مهارت کسب و کار آینده ساز:

1. مهارت‌های مدیریتی (ارتباطات, تصمیم گیری, کارگروهی و سرپرستی)
2. دانستن زبان خارجی به خصوص زبان انگلیسی
3. مهارت‌های مالی و اقتصادی (هزینه و سود, نگاه اقتصادی و آشنایی با اصول حساب داری)
4. مهارت‌های بازاریابی (خرید, فروش, مفاهیم بازار و بازاریابی)
5. مهارت استفاده از فناوری اطلاعات (آشنایی با رایانه, توانایی کار و جست و جو در اینترنت)

## پاره ای از کاربردهای معمول اینترنت

- دریافت و ارسال ایمیل
- جست و جوی مقالات و مطالب علمی و تخصصی
- آگاهی از جدید ترین اخبار
- تفریح و سرگرمی
- افزایش معلومات عمومی در زمینه های مختلف
- گفت گوی اینترنتی و تشکیل اجتماعات آنلاین



## کسب و کار اینترنتی چیست؟

به کسب و کاری گفته می شود که به صورت الکترونیکی و از طریق شبکه اینترنت انجام می پذیرد.

### انواع کسب و کارهای اینترنتی:

- ایجاد اجتماعات آنلاین
- خرید, فروش و حراج کالاهای مختلف
- تبلیغات اینترنتی
- ارائه خدمات تخصصی به دیگران
- ایجاد امپراطوری اطلاعات, اخبار و آموزش

- تهیه و ارائه نرم افزارهای مختلف
  - چند رسانه ای یا مالتی مدیا (Multimedia)
  - پیوستن به شبکه های واسطه گری (Dealer Network)
  - خدمات مربوط به ایمیل
  - سرمایه گذاری مشترک
- مزایای انتخاب کسب و کار اینترنتی:
- راه اندازی ساده
  - سرمایه گذاری مالی اندک
  - ظرفیت رشد زیاد

- ساعات کاری انعطاف پذیر
- رقابت با بزرگان
- ارتباط ساده با مشتری
- قابلیت مکانیزه کردن کارها

### موانع کسب و کارهای اینترنتی:

- نبود زیر ساختهای مخابراتی مناسب
- مشکلات سیستم بانکی در ارائه خدمات الکترونیکی
- فراگیر نشدن فرهنگ خرید و فروش در اینترنت

## عوامل اساسی موفقیت در کسب و کار های اینترنتی:

- انتخاب کسب و کار مورد علاقه
- آگاهی، دانش و مهارت لازم
- تلاش و پشتکار

## دلایل شکست کسب و کار های اینترنتی:

- شتاب زدگی
- نداشتن مهارت کافی

رائو(کارشناس کسب وکار اینترنتی):

کسی که انرژی و استعداد دارد **شاه** است,کسی که فقط انرژی دارد **شاهزاده** است

و کسی که فقط استعداد دارد,**گدا** است.

## مسیر حرکت موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی:

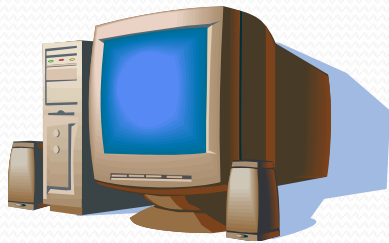
- شناسایی فرصتها و انتخاب بازار هدف
- انتخاب محصول/خدمات مورد علاقه
- انتخاب نام دامین و هاستینگ مناسب
- طراحی یک سایت کسب و کار
- ایجاد یک موقعیت بی همتا در اینترنت
- ارائه محصولات رایگان و کتابهای الکترونیکی
- بازاریابی با استفاده از ایمیل
- ارتقا در موتورهای جستجو

- تبلیغات اینترنتی
- ارتباط مناسب با مشتریان

## طرح توجیهی کسب و کار اینترنتی

نقشه یا طرحی است که قبل از شروع کسب و کار اینترنتی بایستی وجود داشته باشد و شامل تجزیه و تحلیل‌های اولیه در مورد موضوعات مختلف مرتبط با کسب و کار از ابتدا تا انتها می باشد.

## مراحل طرح توجیهی:



1. آنالیز فرصت
2. ایجاد وب سایت
3. برنامه های بازاریابی الکترونیکی
4. اجرا
5. توسعه/تجارت الکترونیکی



# معرفی کسب و کارهای پرسود

اسامی تعدادی از سایتهای ایرانی و خارجی که در زمینه  
های کسب و کار فعالیت می کنند:

3-برگزاری دوره های آموزشی

[www.ostadonline.com](http://www.ostadonline.com)  
[www.worldwidelearn.com](http://www.worldwidelearn.com)

4-آگهی های تبلیغاتی

[www.istgah.com](http://www.istgah.com)  
[www.valueclick.com](http://www.valueclick.com)

1. فروش کتاب

[www.Iranbin.com](http://www.Iranbin.com)  
[www.amazon.com](http://www.amazon.com)

2. گزارشها ومقالات

[www.Karafariny.com](http://www.Karafariny.com)  
[www.articlecity.com](http://www.articlecity.com)

5. اخبار

10. ورزش

6. گردشگری و مسافرت

11. سخت افزار

7. فروش CD

12. فروش لوازم آرایشی و بهداشتی

8. ساخت VCD های آموزشی

13. تناسب اندام

9. محصولات اطلاعاتی

14. حراج اینترنتی

15. پوشاک

16. فروش اسباب بازی و محصولات  
تزیینی

17. هدیه

18. گل فروشی آنلاین

19. فروش لوازم خانگی

20. فروش لوازم آشپز خانه

21. صنایع دستی

# شناسایی فرصت ها و موقعیت ها

## شناسایی فرصتها و موقعیتها

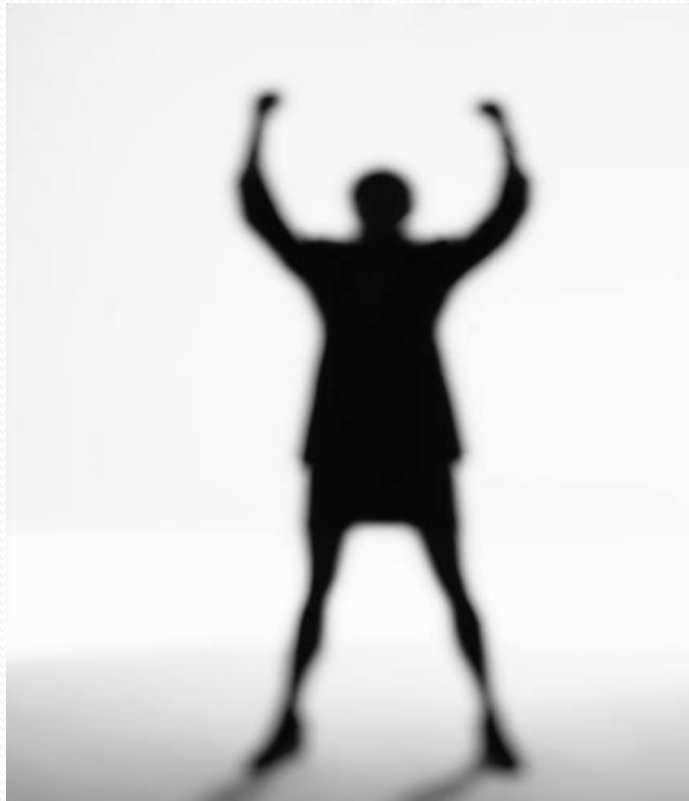
### شروع کسب و کار اینترنتی:

- انتخاب بازار مناسب
- شناسایی محصولات مورد نیاز مردم
- ارائه محصول مورد تقاضا



## فرصتهای کسب موفقیت:

- درآمد: مردم می خواهند از طریق اینترنت کسب درآمد داشته باشند.
- پس انداز: مردم می خواهند از طریق اینترنت پس انداز کنند.
- زمان
- زیبایی
- آموزش
- طول عمر
- راحتی



## فرصتهای کسب موفقیت:

- دوست داشتن
- معروف بودن
- خوش بودن
- خلاقیت
- پیشتازی
- قدرت
- تمایلات



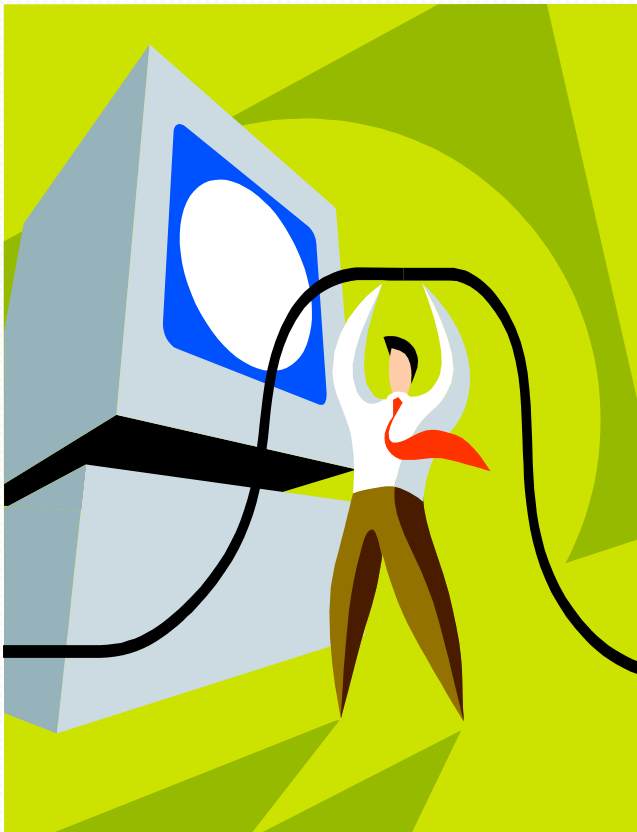
# انتخاب و توسعه یک محصول

دومین مسیر حرکت: توسعه یک محصول یا خدمت خاص جهت بازار انتخاب شده  
انتخاب یک محصول برای بازار آنلاین چهار حالت دارد:

- خودتان تولید کننده یک محصول انحصاری هستید.
- شما امتیاز فروش یک محصول خاص را دارید.
- در برنامه های فروش مشترک (Affiliate Programs)
- خدمات خاصی را از طریق اینترنت ارائه می دهید.

## خصوصیات محصولات انتخاب شده:

- کیفیت
- رقابت
- معرفی و ارتقای ساده
- کم هزینه و پر سود
- موجودی دائمی
- مزیت
- استفاده راحت
- بی خطر و قانونی
- حمل و نقل
- انبار و نگهداری



# انتخاب قلمرو و میزبان مناسب

## مرحله بعدی:

- ثبت یک نام دامین (Domain Name) مناسب
  - انتخاب یک میزبان مناسب (Host):
- به فضایی از دیسک یک رایانه Server گفته می شود که فایل های سایت شما بر روی آن قرار دارد.

## نکات مهم در انتخاب یک نام دامین مناسب و یک هاستینگ خوب:

- اهمیت نام دامین
- قابلیت به خاطر سپاری
- دامین رایگان
- کوتاه و ساده

- نام شرکت
- دات کام: ترجیحا از پسوند .com. برای دامین سایت تجاری خود استفاده کنید.
- استفاده از کلمات و حروف شاخص
- ثبت سایر پسوند ها
- حروف اختصاری
- ثبت دامین با غلط املائی
- استفاده از نام های تجاری در دامین
- خط فاصله در نام دامین
- شناخت مشتریان

- فضای مورد نیاز برای هاست

- پهنای باند

- تعداد و حجم ایمیل ها

- پشتیبانی از CGI

- پشتیبانی فنی

- گزارش های آماری

- اطلاعاتی که باید بدانید:

- ✓ سیستم عامل هاست چیست؟

- ✓ سابقه شرکت در این کار چقدر است؟

- ✓ پشتیبانی FTP چیست؟

- ✓ وضعیت هاست از لحاظ امنیتی چگونه است؟

# طراحی یک سایت مناسب کسب و کار



قدم بعدی: طراحی و راه اندازی یک سایت اینترنتی مناسب جهت کسب و کار

### نکات مهم در طراحی سایت :

- ساخت یا طراحی
- قانون رنگها
- زمان بار گذاری (Loading Time):  
توصیه می شود همواره حجم فایل هر صفحه را حد اکثر بین 40 تا 60 کیلوبایت در نظر بگیرید.
- اجرا در همه مرورگرها
- حرکت آسان

- چیدمان حرفه ای
- فرمت یکسان
- سروصدا به راه نیندازید
- چراغ های چشمک زن نباشید
- نکات مهم در ساخت صفحه اصلی سایت:
- ✓ عنوان وادار کننده و منفعت گرا به همراه زیر عنوان مناسب
- ✓ قرار دادن توصیف مناسب برای سایت در صفحه اول
- ✓ تبدیل لینکها به سر فصلها
- ✓ وجود ایمیل بازدید کننده در صفحه اول

- فقط اطلاعات
- طول خطوط: طول بهینه برای یک خط 12 تا 16 کلمه یا 60 الی 70 حرف می باشد.
- صفحه نبرد : استفاده از تاکید
- فرمتهای گرافیکی مناسب
- رازهای صفحات سفارش :
- ✓ تصویر کالا را به صورت واضح در صفحه سفارش قرار دهید.
- ✓ مزایای کالا را در صفحه سفارش لیست کنید.
- ✓ پاداش ها یا کالاهای رایگانی را که می خواهید به او بدهید , ذکر کنید.

- ✓ هر تخفیف یا جایزه ای که برای او در نظر گرفته اید نمایش دهید.
- ✓ در صفحه سفارش هیچ لینکی را به خارج از سایت خود قرار ندهید.
- ✓ چند کالای وابسته را که فکر می کنید ممکن است برای وی جذاب باشد، نمایش دهید.

- اندازه فونت

- نوع فونت مناسب

- کاربرد رنگها:

- ✓ رنگ قرمز: گرما , عشق, خطر

- ✓ رنگ نارنجی: خوشی, هزینه کم

- ✓ رنگ زرد: راحتی , ترس
- ✓ رنگ آبی: دوام , مجلل , سرمایه و ....
- محل لینکها
- منو های مزاحم
- بخش های اساسی یک سایت کسب و کار:
- ✓ صفحه اصلی
- ✓ محصولات/خدمات
- ✓ اطلاعات تماس
- ✓ قیمت ها
- ✓ گواهینامه ها , تاییدیه ها و تصاویر " قبل از - بعد از "

- ✓ پرسشهای متداول
- ✓ فرم جوابگویی
- ✓ خبر نامه آنلاین
- ✓ منابع یا مقالات
- ✓ درباره ما
- ✓ صفحه اطلاعات گارانتی
- ✓ ممیزی و نظرات بازدیدکنندگان
- ✓ تقویم رویدادها
- ✓ جست و جو
- ✓ فروشگاه آنلاین کل هفته و 24 ساعته

- ✓ قوانین باز گرداندن کالا و پس دادن آن
- ✓ سیاستهای شخصی و حریم خصوصی افراد
- ✓ نقشه سایت
- ✓ اطلاعات کپی رایت
- ✓ صفحه لینک
- ✓ اطلاعات رسانه ای: مقالات, تصاویر و ...
- ✓ اخبار سایت و تازه ها

- خداحافظی
- فضای سفید
- لینک های آبی رنگ
- رنگهای تیره
- استفاده از جاوا
- سازگاری با مانیتور
- تغییر ظاهر سایت
- بهینه سازی صفحات
- استفاده از Frame
- شمارنده های گرافیکی
- تصویر پشت زمینه



- عدم استفاده از بفرمایید تو
- سایت زیبا یا تجاری
- عدم استفاده از در دست طراحی
- خصیصه alt
- لوگوی سایت
- حروف مایل
- جای لینک به اطلاعات مهم
- سادگی حرفه ای
- زیر خط
- استفاده از CSS
- نوع فایل

- یک نکته: به جای این که کل صفحه را در یک Table بزرگ سرتاسری قرار دهید, بخش های هر صفحه از سایت خود را در جدول های جداگانه بگذارید.
- صفحه جدید
- فاصله بین تصاویر
- شرح لینک
- متون متحرک
- یک شرط استفاده از فلش در صفحه اصلی
- بار گذاری مجدد

ایجاد یک موقعیت فروش بی همتا



## نکات عمده جهت کسب, یک موقعیت منحصر به فرد:

- ترکیب کالاها و خدمات
- بخش ویژه اعضا
- افزودن خدمات جدید
- محتوای مناسب, رمز موفقیت
- یک شخص باشید
- سایت های موفق
- مباحثه و مجادله
- امکان نقد سایت

- بخش دانلود نرم افزار
- خدمات آنلاین
- مشاوره رایگان
- معاملات پایاپای
- لینک های مفید
- جمله بندی حرفه ای
- فقط یک وب سایت نباشید
- بررسی صحت لینک
- یک تجربه خوب

- منبع اطلاعات باشید
- کالاهای واقعا رایگان
- بر انگیزتن احساسات
- حرفه ای دیده شوید
- در آمد های چند گانه
- مصاحبه با افراد مرتبط
- استفاده از نقاط ضعف رقبا
- موضوعات مختلف
- همه چیز برای مشتری
- دستور العمل سفارش دهی واضح

- داشتن وب دایرکتوری

- خرید در اولین بازدید

- مقالات انحصاری

- فایل های ویروسی

- خدمات تخصصی تر

- سایت های فرعی

- شگردی مناسب

- مطالب اصل

- طرح مسابقه

- کمک به بازدید کننده

- تغییر کالاهای رایگان

- داستانهای خبری

- اطلاعات محرمانه

- بازگشت دوباره

- بازدید کننده را در سایت نگه دارید

- سایتهای غیر مرتبط با موضوع اصلی

- هدف مشخص



- کاربری آسان

- عنوان سایت

- سایت چند زبانه

- این صفحه را نشانه گذاری کنید

- تصاویر کالاها

- تمرکز بر روی خواسته های بازدید کنندگان

- به روز آوری مطالب و صفحات

- راه اندازی حراجی

- بیشتر بخرید تا برنده شوید

- بخش پرسش و پاسخ
- گنج را بیابید
- تناقض ممنوع
- حراج هزار تومانی
- کتاب میهمانان
- روزی 200 تومان
- هدیه در ازای معرفی به دوستان

# محصولات رایگان و کتابهای الکترونیکی

## کتاب الکترونیکی:

یک کتاب است، منتها نه در قالب سنتی آن یعنی کاغذ، یک فایل است که حجم کمی دارد و به راحتی از اینترنت قابل دریافت است.

## اهمیت کتابهای الکترونیکی در کیسب و کار اینترنتی:

- ابزار بازاریابی ویروسی (Viral Marketing)
- کتابهای الکترونیکی مرتبط
- تبلیغ در کتاب الکترونیکی
- سایت های دیگران
- معامله پایاپای

- تهیه نسخه های غیر آنلاین از مطالب
- فروش فضای تبلیغاتی
- پاداش خرید
- خلاصه ای از کتاب اصلی
- شرط دانلود
- دقت در طراحی
- فهرست سایت ها در کتاب الکترونیکی
- همخوانی با سایت
- کسب اطلاعات قبل از دانلود
- تمایز شما با رقبا
- کارشناس شوید

- مشتریان , چشم انتظار سود
- دعوت به عمل
- فصل بندی مناسب
- اطلاعات جدید
- عنوان جذاب
- ✓ گفتن رازها مثل رازهای موفقیت در ...
- هزینه تهیه کتاب الکترونیکی
- فرمت مناسب: Executable HTML
- نامگذاری فایلها
- چند صفحه: 5-500
- حجم مناسب
- جلد کتاب

- گزارش های رایگان
- درآمد آینده
- کاتالوگ محصولات
- راه های پیدا کردن موضوعات
- اعتبار کتاب الکترونیکی
- تبدیل مقالات به کتاب الکترونیکی
- مطالب پر طرف دار
- بهترین استفاده از اطلاعات بایگانی شده
- راه های تحریک به دانلود:
- راهنمای نرم افزارها
- اطلاعات تماس

✓ نوشتن خلاصه ای از مطالب کتاب  
الکترونیکی

✓ تهیه و نمایش یک جلد زیبا برای  
کتاب الکترونیکی

• مطالب آموزنده

✓ استفاده از یک مناسب و تحریک  
کننده

• همکاری دو جانبه

✓ بر شمردن مزایا و ذکر نتایج حاصل  
از مطالعه آن



# بازاریابی به وسیله ایمیل

بازاریابی از طریق ایمیل:

- شناخت خوانندگان

- داشتن هدف مشخص

- رسیدن به دید مشترک

- کمک به تصمیم گیری

- اولین پیش نویس نامه

- جلب توجه

- اطمینان از عملکرد صحیح

- تحریک خواننده

- یادگیری مهارت بازاریابی

- استفاده از نرم افزارهای تخصصی  
ایمیل

- به دست آوردن نشانی ایمیل
- سیستم دوره ای ارسال ایمیل
- خبر نامه اختصاصی
- نامه های شخصی
- خروج از عضویت
- ارسال اتوماتیک ایمیل
- نامه های تاثیر گذار
- جواب دهی سریع
- گرد آوری آدرس ایمیل از هر جای ممکن
- استفاده از فضای سفید
- خبر نامه چند زبانه

• یک راز جالب:

ایمیل های دنباله دار بیشترین فروش را ایجاد می کنند.

• چه اطلاعاتی را جمع آوری کنیم؟

✓ نشانی ایمیل کاربران, اولین چیزی است که باید دریافت شود. بازاریابی

الکترونیکی بدون داشتن نشانی ایمیل افراد بی معنی است

✓ داشتن آدرس پستی کاربران نیز ضروری است

✓ شماره تلفن اشخاص را از آنها درخواست کنید

✓ دانستن سن و جنس افراد نیز به شما کمک خواهد کرد تا نامه های الکترونیکی

خود را آگاهانه تر تهیه کرده و نوع بازاریابی را با توجه به روحیات و شرایط

سنی و جنسی افراد تغییر دهید

## • راه های جمع آوری اطلاعات تماس افراد

- ✓ از بازدید کننده بخواهید در هنگام عضویت در سایت برای دریافت اطلاعات کاملتر و برخورداری از امکانات گسترده تر, از طریق یک فرم اطلاعات تماس خود را در اختیارتان بگذارد
- ✓ از کاربر بخواهید در یک نظر سنجی, شرکت کند و در صورت شرکت در نظر سنجی یک هدیه رایگان به نشانی او ارسال خواهد شد. کاربر با کمال میل اطلاعات تماس خود را برای شما خواهد نوشت.
- ✓ در کتاب میهمانان سایت میتوانید اطلاعات کاربر را دریافت کنید
- ✓ داشتن خبرنامه اختصاصی یک راه موثر است
- ✓ دانلود نرم افزارهای جالب یا کتاب های الکترونیکی رایگان را به شرط پر کردن یک فرم, به کاربران پیشنهاد دهید.



- تشکر کنید
- عدم ارسال هرزنامه (spam)
- امضای الکترونیکی
- جملات آمرانه
- کلمات مغناطیسی در موضوع ایمیلها
- خوانا بودن

# ارتقای سایت در موتورهای جست و جو

## ارتقای سایت در موتورهای جست و جو

### مزایای استفاده از موتورهای جست و جو:

- استفاده از آنها رایگان است
- ترافیک سایت را بالا می برد
- شرایط استفاده برای همه یکسان است
- نتایج در اکثر موارد به سرعت به دست میآید
- اولین انتخاب کسانی است که در استفاده از اینترنت تازه کارند

### معایب استفاده از موتورهای جست و جو:

- گاهی اوقات نمی توان اعتماد زیادی به آنها کرد
- کار کردن با آنها زمان بر است و حوصله زیادی می طلبد
- زمان زیادی طول می کشد تا نتیجه دهد
- رازهای موتورهای جست و جو غالباً مخفی است





❖ موتور های جست و جو چگونه کار می کنند؟

از روباتهایی معروف به Spider برای نشانه گذاری و

طبقه بندی کردن سایتها استفاده می کنند.

❖ برترین موتور های جست و جو:

• AllTheWeb

• Altavista

• Aol

• Askjeeves

• Excite



- Go •
- Google •
- Hotbot •
- InkTomi •
- iWon •
- LookSmart •
- Lycos •
- MSN •
- Teoma •
- Yahoo •

وب دایرکتوری های فارسی:

Comiran

FarsiLinks

Hasht

Hothint

Iranaccess

Iranbb

Iranclick

IranianSites

IranIndex

Iranyek

❖ فهرست وب چیست؟ (Web Directories)  
دایرکتوری ها سایت ها را طبقه بندی میکنند.

❖ برترین وب دایرکتوری ها:

برترین فهرستهای جهانی:

Dmoz.org

LinkStar

LookSmart

Snap

StartngPoint

Yahoo

❖ چگونه سایت خود را به یک موتور جست و جو تبدیل کنیم؟

آدرس صفحات معرفی سایت در موتور های جست و جو:

AllTheWeb: <http://www.alltheweb.com/add url.php>

❖ برای فهرست شدن چه مدت باید انتظار کشید:

2 هفته الی 2 ماه

❖ هر روز چند صفحه:

روزانه 5 الی 10 صفحه (ترجیحا 5 صفحه) از سایت خود را تسلیم یک موتور جست و جو کنید.

❖ معرفی سایت به صورت ماهانه

❖ ارسال سایت به صورت دستی

❖ آزمایش قبل از ارسال

- ❖ سایت خود را به رایگان ارتقای دهید
- ❖ طوفان فکری برای انتخاب کلمات کلیدی صحیح
- ❖ استفاده از عبارتهای کلیدی
- ❖ استفاده از کلمات جمع بسته شده و طولانی
- ❖ غلط های املائی در کلمات کلیدی
- ❖ موقعیت مکانی خود را در نظر داشته باشید
- ❖ امتحان کلمات کلیدی
- ❖ صداقت در استفاده از کلمات کلیدی
- ❖ کنجکاوی در کلمات کلیدی رقبا

- ❖ وزن کلمات کلیدی
- ❖ برتری کلمات کلیدی
- ❖ استفاده از کلمات کلیدی در ابر متن ها (Hyperlinks):  
`<AHREF="Keyword.htm">keywords</A>`
- ❖ استفاده از کلمات کلیدی در URL صفحات
- ❖ یک شگرد جالب
- ❖ استفاده از کلمات کلیدی در سر فصل ها (Heading Tags)
- ❖ کلمات کلیدی در بر چسب های توضیحی (Comment Tags)
- ❖ کلمات کلیدی خود را استتار نکنید
- ❖ یک ترفند دیگر

- ❖ کلمات کلیدی خود را در اول سایت بیاورید
- ❖ کلمات دو قسمتی فارسی
- ❖ Spam کلمات کلیدی ممنوع
- ❖ کلمات کلیدی یکسان در صفحات مختلف
- ❖ صفحات مبهم سایت
- ❖ عنوان صفحات
- ❖ محدودیت عنوان سایت (Title) در موتورهای جست و جو
- ❖ شرح سایت
- ❖ افسانه بر چسب های متا (Meta Tags)

- ❖ توضیح سایت در بر چسب های META
- ❖ استفاده از کلمات کلیدی در بر چسب های متا
- ❖ تکرار کلمات کلیدی در برچسب های متا
- ❖ محدودیت بر چسب های متا
- ❖ استفاده از کلمات کلیدی مهم در ابتدای برچسب
- ❖ توصیه های مهم در بر چسب های متا
- ❖ بر چسب های متا و موقعیت جغرافیایی
- ❖ زیر صفحات و صفحات در گاهی
- ❖ یک اشتباه



- ❖ استفاده از ویژگی alt مربوط به تصاویر
- ❖ نکات مهم در مورد alt
- ❖ تصویر تک پیکسلی بیرنگ
- ❖ استفاده از کلمات کلیدی در ورودی مخفی:  
> **کلمات کلیدی**  
<input type="hidden" value="
- ❖ محبوبیت لینک
- ❖ بهینه سازی محتوای صفحات
- ❖ صفحات دارای محتوا را به سایت خود اضافه کنید
- ❖ استفاده از لینک ها به صورت جاوا اسکریپت

❖ استفاده از تصاویر به جای لینکها

❖ محدودیت استفاده از Image Map

❖ استفاده از فلش

✓ دو مشکل اساسی در استفاده از فایل های فلش:

1. طراحی صفحات با استفاده از فلش باعث فهرست نشدن سایت شما توسط موتورهای جست و جو می شود

راه حل: صفحاتی را که کاملاً به صورت فلش تهیه شده اند, به موتورهای جست و جو معرفی نکنید.

2. لینکهایی که بصورت فلش ساخته شده اند توسط موتورهای جست و جو قابل رد گیری نیستند.  
راه حل: علاوه بر فلش از تعدادی لینک به صورت متنی استفاده کنید.

❖ آدرسه‌های دینامیک:

مثال: <http://search.msn.com/results.asp?q=dynamic+url>

❖ استفاده از فریم ممنوع: در صورت ناچاری از استفاده فریم‌ها از دستور `< NoFrames >` استفاده کنید.

❖ نقشه سایت را به هیچ وجه فراموش نکنید

❖ تا می‌توانید برای عنکبوت دام بگسترانید

❖ صفحات سایت را به روز کنید

❖ صفحات یکسان با نام‌های متفاوت

❖ صبور باشید

❖ تبادل لینک به صورت دو جانبه

❖ عدم فریب موتورهای جست و جو

❖ پنهان سازی صفحات

❖ سایت‌های Free For All

❖ تغییر URL صفحات ممنوع



بازاریابی الکترونیکی

و

تبلیغات الکترونیکی

## نکات عمده تبلیغات الکترونیکی:

- استفاده از کلمات تحریک کننده
- تبلیغات طبقه بندی شده
- تبلیغ در بسته های ارسالی
- تحریک به کلیک
- بنر, نه آگهی
- طرح یک پرسش در بنر
- بزرگ نشان دادن مشکلات
- استفاده از لینکهای متنی



- استفاده از دست خط
- قبل از - بعد از
- فهرست مشتریان مهم
- امکان نقد و بررسی مطالب
- تایید افراد معروف
- نرم افزارهای تبلیغاتی
- نمایش تصویر خود
- یاد آوری مشکلات
- تبلیغات کلامی

- جست و جو برای یافتن یک گنج مخفی
- جلب توجه با کلمات
- افزایش تنوع
- تهیه مطالب مطبوعاتی
- تبلیغ بر روی لباس
- انگیزش احساسات
- گروه بندی افراد معروف
- داستان تبلیغاتی



- سرعت و تبلیغات
- بر جسته کردن مزایا
- ممیزی مشتریان موجود
- آزمایش و اصلاح
- تهیه برنامه تبلیغات
- روان شناسی معکوس
- استفاده از تصدیق دیگران
- این جا را کلیک کنید
- بر شمردن مزایای اصلی سایت

- هیجان داشته باشید
- استفاده از کلمه گارانتی
- ادعای باور نکردنی نکنید
- استفاده از کلمه محدود
- خریدن یا سرمایه گذاری
- استفاده از کلمه آسان
- شعار و لوگوی مناسب
- استفاده از کلمه گواهی نامه یا تاییدیه
- استفاده از کلمه سریع

- استفاده از کلمه تخفیف
- استفاده از کلمه رایگان
- برای شما
- استفاده از کلمه مهم
- استفاده از کلمه جدید
- تبلیغ بر اساس اهداف و آرزوها
- تبلیغ فقط برای مشتریان بالقوه
- ایجاد حس تفاهم
- خاتمه تبلیغ با پرسش
- خاتمه تبلیغ با مرور مزایا

- یک پرسش پیش پا افتاده

- استفاده از کارت ویزیت

- بازی تبلیغاتی

- استفاده از نمودارهای رنگی

- ارائه شواهد محکم

- همه چیز را نگویند

- کلمات نا مفهوم

- تبلیغات رایگان

- مزایا برای افراد مورد هدف

- تبلیغات قبل از دریافت کالاهای رایگان

- ارائه نتایج و ارزیابی ها

- کتاب مهمانان

- اندازه متن تبلیغاتی

- مرجع دیگران شوید

- جلب اعتماد کنید

- ارائه سرویس رایگان

- ارائه فضای رایگان

# ارتباط مناسب با مشتریان

Customer Relationship Management

## 50 نکته اساسی جهت موفقیت در مدیریت ارتباط با مشتریان آنلاین:

- پیگیری مشتری
- یک ترفند افزایش فروش
- پورسانت بدهید
- کوپن خرید
- ارسال کاتالوگ
- ارسال هدایای تبلیغاتی
- اطلاعات تماس
- پاداش های منظم

- تعریف ها و تمجید های مشتریان قبلی

- سفارش های عقب افتاده

- نظرات مشتریان

- تخفیف و سایر روش های محرک

- بسته بندی زیبا و شیک

- دادن حق انتخاب به مشتری

- پیشنهاد کالاهای مرتبط

- تعامل با مشتریان

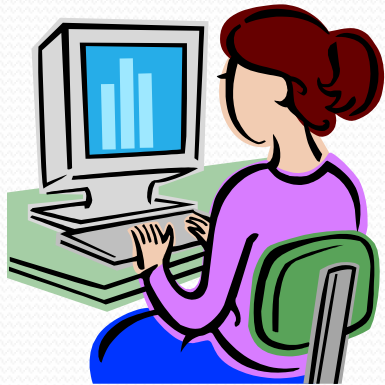
- تعریف و تمجید از مشتری



- مشاوره قبل از خرید
- بر انگیزتن حس کنجکاوی
- قرعه کشی منظم
- پرسش از مشتریان
- سود در معامله
- ارسال کارت تبریک
- گارانتی مناسب
- تماس پس از فروش
- گارانتی بی قید و شرط
- پیش بینی اعتراضات مشتری

- رفع سریع مشکلات
- بهبود دائمی
- یافتن بازارهای جدید
- مشتریان ناراضی
- دوست داشتنی باشید
- یک راه از دست دادن مشتری
- همیشه در دید باشید
- قیمت عمده فروشی
- پاداش در ازای خرید بیش از یک مبلغ خاص

- اطمینان از صحت سیستم دریافت سفارش
- پاداش در ازای تعداد خرید بیشتر
- یکی بخر دو تا ببر
- بررسی تاثیر قیمتها در فروش
- حراج در مناسبت ها
- بر خورد با مشتری
- پذیرش نمایندگی
- قیمت کالاهای رایگان
- انگیزه سفارش دهی



- تهیه مشتری برای خرید

- بعدا بپردازید

- نسخه های آزمایشی

- ذکر قیمت معمولی

- خشنودی مشتریان وفادار

# نکات کلیدی کسب و کار

- طوفان فکری
- جریان های چند گانه کسب در آمد
- مدل سازی افراد موفق
- اجتماعات آنلاین
- ریسک
- گارانتی رقابتی
- منابع خارج از شرکت
- سرمایه گذاری مشترک
- همبستگی آنلاین

- انجمن تخصصی
- گروه های خبری
- جلب نظر برای لینک دادن
- آموزش آنلاین
- انجمن رایگان
- سرمایه گذاری همیشگی
- مطالعه
- تحلیل روشهای ارتقای سایت
- امور خیریه
- مکانیزه کردن فعالیت ها

- آزمایش مداوم
- مشورت با افراد موفق
- تشویق اجتماعات آنلاین
- برگزاری دوره های آموزشی
- نام مناسب
- خود را بشناسانید
- افزایش مهارتها
- راه های غیر آنلاین
- خدمات رایگان
- هدف های کوتاه مدت و بلند مدت
- تبلیغ در همه جا



- یاد داشت ایده ها
- یادگیری مداوم
- آزمایش فرصت های جدید
- فروش اقساطی
- تمرکز بر روی جزئیات
- همبستگی
- برنامه های فروش مشترک
- ایده های فروش
- پرهیز از مشغله زیاد
- مطرح شدن در اخبار

با تشکر از توجه شما

