

راز ۷ سایت‌های پول‌ساز

www.modiresabz.com

بازدیدکننده



چگونه
سایت خود
را به ماشین
پول‌سازی تبدیل
کنید؟

پول



مدیر سبز
مشاورین بازاریابی نوین

ژان بقوسیان

مطالب در بازار ایران کاملا کاربردی هستند!





راز سایت‌های پول‌ساز

www.modiresabz.com

مقدمه

سلام. من ژان بقوسیان هستم. شاید مرا بشناسید. شاید مقالات مرا در مجلات موفقیت، عصرشبهه یا پنجره خلاقیت خوانده باشید. شاید هم سایت مدیرسبز را بشناسید. این سایت در کمتر از دو سال به موفقیت کم‌نظیری دست یافته است. اگر سایت مدیرسبز را نمی‌شناسید توصیه می‌کنم هم‌اکنون خواندن را متوقف کنید و به سایت www.modiresabz.com سری بزنید. مطالبی که در این کتاب الکترونیکی با شما درمیان می‌گذارم درواقع رازهای موفقیت سایت مدیرسبز است.

سال‌ها پیش در مجله عصرشبهه مقاله‌ای نوشتم و در آن توضیح دادم که چگونه رویای بسیاری از صاحبان وب‌سایت به کابوسی وحشتناک تبدیل می‌شود. آنها با ذوق و شوق فراوان سایتی را راه‌اندازی می‌کنند و در رویای خود فکر می‌کنند که تمامی علاقه‌مندان به زمینه فعالیت سایت، با راه‌اندازی سایت برای بازدید سایت صف خواهند بست. مدتی می‌گذرد و هیچ اتفاقی نمی‌افتد. گاهی افرادی به‌صورت اتفاقی از سایت بازدید می‌کنند.

هنوز ماجرا تمام نشده است. پس از مدتی مدیر یا مالک سایت دلیل عدم موفقیت را جویا می‌شود. افرادی که باتجربه‌تر هستند به او می‌گویند: معلوم است که سایت خودبه‌خود موفق نمی‌شود. راز موفقیت سایت در ایجاد ترافیک است. مدیرسایت هم با صرف مبلغی به تبلیغات می‌پردازد و همچنین از روش‌های رایگان ایجاد ترافیک استفاده می‌کند. تعداد بازدیدکنندگان سایت تا حدودی افزایش می‌یابد.

صاحب سایت خوشحال و امیدوار است. حتی شاید محاسباتی انجام دهد و با خود بگوید محصول یا خدمت من عالی است. اگر فقط ۳۰ درصد بازدیدکنندگان از من خرید کنند موفق شده‌ام! ولی دستیابی به چنین درصد فروشی رویایی بیش نیست!

روزها می‌گذرند و خریدی اتفاق نمی‌افتد یا تعداد خریده‌ها یا تماس‌ها آنقدر کم است که کاملاً دلسردکننده است. صاحب سایت کم‌کم تبلیغات را کنار می‌گذارد. ذوق و شوق اولیه از بین رفته است. پس از مدتی به‌روز کردن سایت به فراموشی سپرده می‌شود و حتی به ایمیل‌های سایت هم پاسخ داده نمی‌شود. ماه‌ها می‌گذارد و سایت در قبرستان سایت‌های اینترنتی دفن می‌شود.

این اتفاقی است که برای بسیاری از سایت‌ها می‌افتد!

بسیاری فرمول موفقیت در کسب درآمد در اینترنت را مراحل زیر می دانند:

۱. راه اندازی یک وبسایت با محصولات و مطالب عالی و کم نظیر

۲. ایجاد ترافیک برای وبسایت

۳. عده ای از بازدیدکنندگان از سایت خرید خواهند کرد

این فرمول دیگر کار نمی کند!

با این فرمول در کمترین زمان سایت خود را به نابودی می کشانید!

اگر به کسب درآمد واقعی از سایت خود علاقه مندید لطفا این کتاب الکترونیکی را با دقت و چندین بار بخوانید و مطالب آنرا اجرا کنید. **البته یک پیشنهاد بهتر هم دارم که در صفحه آخر آمده است!**



• موسس و مدیر سایت مدیرسبز ، سایت تخصصی آموزش بازاریابی برای مدیران شرکت‌ها
مدیر سبز جزو اولین و پربیننده‌ترین سایت‌های بازاریابی از دیدگاه گوگل است. کافی است کلمه بازاریابی را در گوگل جستجو کنید. بین ۳۰ میلیون سایت، سایت مدیرسبز در ۵ نتیجه اول ظاهر می‌شود.

• مدیرعامل شرکت بازاریابان مدیرسبز قرن
• مشاور بازاریابی و فروش با سابقه ارائه مشاوره و آموزش به بیش از ۲۰۰ شرکت.
• متخصص بازاریابی و تبلیغات اینترنتی و سابقه همکاری با مطرح‌ترین مشاوران بازاریابی جهان از قبیل Richard Denny, Robin Sieger
DerekCheshire , Paul Sloane

مدرس کارگاه‌های تخصصی

ساخت تبلیغات پرفروش
روش‌های نوین افزایش فروش
راه‌اندازی کسب‌وکار اینترنتی
افزایش رتبه سایت در گوگل
روش‌های پیشرفته بازاریابی با ایمیل
افزایش فروش فروشگاه‌های
رشد و توسعه کسب‌وکار

برای خواندن مقالات ژان بقوسیان لطفا
به سایت www.modiresabz.com مراجعه کنید.



ژان بقوسیان کیست؟

• نویسنده کتاب شکستن مرزهای فروش
چاپ اول این کتاب در کمتر از ۵ ماه به فروش رسیده و ویرایش دوم آن تا یک ماه چاپ می‌شود.
• مدرس درس Advanced Marketing در دوره MBA دانشگاه WWS مالزی
• فوق‌لیسانس الکترونیک از دانشگاه خواجه‌نصیر و MBA بازاریابی از موسسه WWS مالزی
• مترجم کتاب سال ۲۰۱۱ برایان تریسی با نام ساخت کسب و کار فوق‌العاده!
• عضو هیات تحریریه مجله موفقیت و نویسنده صفحات موفقیت در کسب‌وکار در این مجله. برای آشنایی بیشتر کافی است شماره کنونی مجله موفقیت را از روزنامه‌فروشی تهیه کنید.
• نویسنده بیش از ۱۵۰ مقاله در زمینه بازاریابی، تبلیغات، مدیریت و کارآفرینی در مجلات موفقیت، بازاریابی و تبلیغات، عصر شبکه، کارآفرینی و ...
• مدرس کارگاه‌های تجارت الکترونیک در کارگاه‌های آموزشی دانشگاه امیرکبیر و شهید رجائی
• تدوین‌کننده درس‌های بازاریابی ۱ و ۲ رشته MBA
کیتیرینگ که در دانشگاه تربیت معلم برگزار می‌شود



صفحه فرود چیست؟

صفحه فرود نه صفحه اصلی سایت، نه صفحه محصول و نه صفحه سفارش است.

صفحه فرود صفحه‌ای بسیار ساده از سایت است که مخاطب را ترغیب می‌کند اطلاعات تماس خود را وارد کند تا هدیه‌ای دریافت کند. این هدیه می‌تواند یک فایل رایگان باشد که شامل اطلاعات جالبی برای مخاطب است.

صفحه فرود صفحه‌ای از سایت است که تنها با یک هدف طراحی شده است: بازدیدکننده را متقاعد سازد که علاقه خود را به کسب و کار شما نشان دهد. صفحه فرود صفحه‌ای است که معمولاً بازدیدکننده با کلیک بر تبلیغات شما و یا لینک شما در سایت‌های دیگر به آنجا رسیده است.

صفحه فرود معمولاً به چندین نام معروف است:

Squeeze page

Landing page

Opt-in page

استفاده از صفحه فرود، مناسب‌ترین راه برای خوشامدگویی به مشتریان احتمالی است. بازدیدکننده در صفحه فرود تصمیم می‌گیرد که آیا مایل به ادامه ارتباط با شما است یا خیر؟

صفحه فرود صفحه‌ای بسیار ساده است. معمولاً با



سایت‌های پول‌ساز صفحه فرود دارند!

مهم‌ترین کار یک وبسایت جمع‌آوری اطلاعات علاقه‌مندان است. تاکید می‌کنم جمع‌آوری اطلاعات علاقه‌مندان بسیار مهم‌تر از فروش لحظه‌ای است.

بهتر است آمار تقریبی ارائه بدهم تا بدانید چرا جمع‌آوری اطلاعات علاقه‌مندان مهم‌ترین کار یک وبسایت است.

۱. در بازدید اول تقریباً هیچ خریدی انجام نمی‌شود!

۲. حدود ۹۵ درصد بازدیدکنندگان دیگر هیچگاه به سایت ما بر نمی‌گردند!

۳. غالب بازدیدکنندگان در آن لحظه به محصولات یا خدمات ما نیاز ندارند!

پس اگر تبلیغات اینترنتی انجام دهید و بازدیدکننده را به سایتتان هدایت کنید به احتمال خیلی زیاد، فروش خوبی نخواهید داشت. حتی در بسیاری از موارد پول تبلیغات شما تامین نخواهد شد!





سایت‌های پول‌ساز بر ایجاد ترافیک موثر کار می‌کنند!

بگذارید پیشنهادی به شما بدهم. از شما ۱۰۰۰ تومان می‌گیرم و ۱۰۰۰ بازدیدکننده به سایت شما می‌فرستم. آیا به نظر شما پیشنهاد خوبی است؟ شاید این پیشنهاد عالی باشد و شاید بدترین پیشنهاد ممکن باشد. چرا؟ زیرا ترافیک به‌خودی‌خود ارزشمند نیست، بلکه ترافیک موثر ارزشمند است. بگذارید کمی فنی‌تر و دقیق‌تر صحبت کنیم. در بازاریابی اینترنتی معیار بسیار مهمی داریم که بسیاری از صاحبان سایت از آن اطلاع ندارند و اهمیتی به آن نمی‌دهند. این معیار درصد خروج از سایت نام دارند.

Bounce Rate یا درصد خروج از سایت چیست؟

این معیار عددی است که معمولاً به درصد بیان می‌شود و نشان می‌دهد که چند درصد از بازدیدکنندگانی که وارد سایت شما شده‌اند از

حروف درشت عنوان جذابی دارد و در چند خط توضیحاتی داده شده است. در این صفحه اعتبار خود را به مشتری ثابت می‌کنید و او را آماده می‌کنید تا هدیه‌ای کوچک از شما قبول کند. در ازای هدیه از آنان فقط می‌خواهید که خودشان را معرفی کنند. هرچه افراد بیشتری را متقاعد سازید که به صفحه فرود بیایند و هدیه را دریافت کنند، فروش بیشتری خواهید داشت.



من در سایت مدیرسبز فصل سوم کتابم را برای دانلود رایگان قرار داده‌ام. بنابراین کسانی که به سایت مراجعه می‌کنند معمولاً توجه‌شان به این موضوع جلب می‌شود و نام و آدرس ایمیل خود را وارد می‌کنند تا بتوانند فصل سوم کتاب را دانلود کنند. شما هم می‌توانید مطلب جذابی تهیه کنید که حتی شاید ۲ صفحه باشد و آنرا در صفحه فرود قرار دهید.



با تایپ نام وب‌سایت خود در سایت آلکسا می‌توانید اطلاعات تقریبی از وضعیت فعلی خود به دست آورید. یکی از معیارهای مهمی که نمایش داده می‌شود، درصد خروج سایت است.

بنابرین سایت‌های پول‌ساز در هر سایت پربیننده تبلیغ نمی‌کنند، بلکه فقط در سایت‌هایی تبلیغ می‌کنند که نوع مخاطب آن به زمینه کاری سایت بسیار نزدیک باشد.

فرض کنید بسته آموزشی را برای نمایندگان بیمه تهیه کرده‌اید. آیا فکر می‌کنید که از سایت پرمخاطبی که ۱۰۰ هزار بازدیدکننده در روز دارد پاسخ بهتری دریافت می‌کنید یا سایتی که مخصوص نمایندگان بیمه است و فقط ۱۰۰۰ بیننده در روز دارد. مطمئناً گزینه دوم مناسب‌تر است.

یکی از بهترین روش‌های ایجاد ترافیک موثر، استفاده از سئو است. SEO یا بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جستجو، علمی است که به کمک آن می‌توانید در جستجوهای مرتبط با سایت، در اولین نتایج گوگل قرار بگیرید.

بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جستجو، به نظر من بسیار ساده‌تر از دروسی است که در دبیرستان خوانده‌اید و قابل یادگیری است. البته اگر بخواهید

همان صفحه خارج شده‌اند.

این معیار در واقع چه چیزی را نشان می‌دهد؟ نشان می‌دهد که چند درصد بازدیدکنندگان به‌طور اشتباهی وارد سایت شما شده‌اند، یعنی بلافاصله پس از آنکه وارد سایت شده‌اند به این نتیجه رسیده‌اند که به سایت درستی مراجعه نکرده‌اند و از آن خارج شده‌اند. پس اگر یک‌بار دیگر پیشنهاد خود را تکرار کنم و بگویم می‌توانم با ۱۰۰۰ تومان ۱۰۰۰ بازدیدکننده به سایت شما هدایت کنم، باید از خود پرسید درصد خروج از سایت چقدر خواهد بود؟

حال چگونه به‌طور تقریبی درصد خروج از سایتتان را بدانیم؟

به وب‌سایت Alexa.com مراجعه کنید. اگر صاحب وب‌سایت هستید و با اینترنت سروکار دارید حتماً این سایت را می‌شناسید. این سایت رتبه شما را از لحاظ ترافیک در تمامی سایت‌های جهان و ایران مشخص می‌کند.



بازرزی است. البته این موضوع را در کارگاه‌های تخصصی آموزش می‌دهم و حداقل به ۵ ساعت وقت نیاز دارم تا بتوانم به جزئیات این موضوع بپردازم، ولی به چند نکته مهم اشاره می‌کنم:

عنوان

صفحه محصول شما حتما باید عنوان داشته باشد. عنوان جمله‌ای است که معمولا با فونتی با اندازه بسیار بزرگ نوشته می‌شود و توجه بازدیدکننده را به خود جلب می‌کند. بازدیدکننده در چند ثانیه می‌تواند عنوان را بخواند و سپس تصمیم می‌گیرد که آیا به خواندن مطالب آن صفحه ادامه دهد یا خیر. برای دانلود ۱۰۱ عنوان نمونه که از بهترین و موفق‌ترین تبلیغات جهان جمع‌آوری کرده‌ام لطفا در سایت مدیرسبز عضو شوید. با اینکار ۱۰۰۰ تومان اعتبار رایگان هدیه می‌گیرید. سپس به بخش محصولات سایت مراجعه کنید و کتاب الکترونیکی « ۱۰۱ عنوان برای ساخت تبلیغات پرفروش » را خرید کنید. البته نیازی به پرداخت وجه نیست، زیرا مبلغ آن ۱۰۰۰ تومان است و شما اعتبار کافی دارید و می‌توانید آنرا دانلود کنید.

مزایای محصول

در صفحه محصول به‌جای پرداختن به مشخصات فنی محصول باید به مزایای آن بپردازید. مزیت یک محصول معمولا نتیجه نهایی است که مشتری

خیلی حرفه‌ای کار کنید، مسلما باید به کارشناسان این موضوع مراجعه کنید. در سمینار حداقل به ۳ نکته اشاره خواهم کرد که سایتتان به‌سرعت در نتایج گوگل بالا برود!



سایت‌های پول‌ساز از متن‌های تبلیغاتی بسیار حرفه‌ای استفاده می‌کنند!

به‌نظر من یکی از مهم‌ترین مهارت‌های یک مدیر سایت توانایی نوشتن متون تبلیغاتی قدرتمند است. اگر نتوانید متون مناسبی تهیه کنید، فروشی نخواهید داشت. در فضای وب متون کلیشه‌ای، رسمی و اداری جایی ندارند. بازدیدکنندگان حوصله خواندن متون بی‌ارزش و خسته‌کننده را ندارند.

مهم‌ترین صفحات سایت برای فروش، صفحات محصولات یا خدمات شما هستند. اگر در آن صفحات فقط به گذاشتن عکس محصول و چند خط توضیح درباره ویژگی‌های محصول بسنده کرده‌اید، توقع فروش‌های رویایی را نداشته باشید. نوشتن متن صفحات محصول تخصص بسیار



یکی از دلایل آن ارتباط منظم با کاربران سایت است.

بهترین روش ارتباطی در دنیای آنلاین استفاده از ایمیل است. ایمیل با کمترین هزینه ممکن امکان ارتباطی با ارزش را فراهم می‌سازد. چرا از کلمه با ارزش استفاده کردم؟ زیرا در ایمیل می‌توانید از متن، عکس و حتی فیلم استفاده کنید و مهم‌تر از آن از لینک استفاده کنید.

خواننده ایمیل شما فقط یک کلیک از سایت‌تان فاصله دارد. او مطمئناً آنلاین است و کافی است ماوس را بر لینک موردنظر برده و دکمه سمت چپ ماوس را فشار دهد بلافاصله وارد سایت شما می‌شود.

داشتن خبرنامه هفتگی یا ماهانه یکی از بهترین راه‌های ارتباط با کاربران سایت است. در ابتدای این کتاب الکترونیکی توضیح دادم که خیلی از کاربران در همان لحظه به محصولات یا خدمات ما نیازی ندارند. ما باید به‌عنوان بهترین گزینه ممکن در ذهن کاربر نقش ببندیم تا هرگاه زمان خرید فرا رسیده، سراغ ما بیاید. البته تهیه ایمیل‌های موثر خود رازهای زیادی دارد که در سمیناری که انتهای این جزوه آمده است در مورد آن صحبت خواهیم کرد و روش‌هایی برای تهیه ایمیل‌های پرفروش آموزش خواهیم داد.

به دست می‌آورد. مثلاً اگر دستگاه لاغری می‌فروشید مزیت نهایی محصول آن است که خریدار وزنش کمتر خواهد شد و به این موضوع و جزئیات آن علاقه‌مند است و نه فقط به کیفیت قطعات دستگاه و میزان توان مصرفی و ...

بخش‌های دیگر صفحه محصول:

پاسخ به سوالات متداول بازدیدکنندگان
نظرات مشتریان راضی
ضمانت و توضیح دقیق آن
پیشنهاد منحصر به فرد



سایت‌های پول‌ساز ارتباط مرتب و منظمی با کاربران سایت دارند!

به شما یک ماه فرصت می‌دهم. به اندازه کافی بگردید و فقط یک سایت موفق و پول‌ساز پیدا کنید که از طریق ایمیل، پیامک یا هر روش دیگری با کاربران در ارتباط نباشد.

اگر سایت موفق است، مطمئن باشید



اینترنتی به شرکت‌کنندگان آموزش می‌دهم تا در سایت‌شان بخش مقالات داشته باشند. خیلی‌ها اعتراض می‌کنند و می‌گویند موفقیت من در فروش چه ربطی به مقالات سایت دارد؟ مقالات یا هرگونه مطالب باارزش دیگر، تاثیر قابل توجهی در موفقیت سایت دارند. بگذارید به چند مورد اشاره کنم: مقالات باعث می‌شوند شما در کار خود به‌عنوان یک حرفه‌ای و متخصص شناخته شوید و نه فقط فروشنده. مقالات احتمال ظاهر شدن سایت شما در موتورهای جستجویی مانند گوگل را افزایش می‌دهد. مقالات همچنین می‌تواند در افزایش رتبه سایت شما در گوگل تاثیرگذار باشد.

فرض کنید دستگاه تصفیه آب می‌فروشید. خریدار وقتی در سایت شما مقالات باارزشی در زمینه مقایسه انواع روش‌های تصفیه آب، روش خرید دستگاه تصفیه آب مناسب، عواملی که در خرید باید به آنها توجه داشته باشیم و ... بیابد، به شما اعتماد می‌کند و احتمال خرید افزایش می‌یابد.

نکته دیگر آن است که بسیاری از افرادی که می‌خواهند دستگاه تسویه آب بخرند، در اولین جستجوی خود به دنبال خرید نیستند، بلکه به دنبال کسب اطلاعات بیشتر هستند و سائیتی که فقط بر فروش محصول متمرکز شده و نه ارائه اطلاعات مفید، موفق نخواهد شد.



سایت‌های پول‌ساز، به صورت منظم مطالب رایگان و باارزش در سایت قرار می‌دهند!

همانطور که قبلاً اشاره کردم، بسیاری از بازدیدکنندگان در بازدید اول خریدی انجام نمی‌دهند. فرض کنید شخصی به صورت کاملاً اتفاقی وارد سایت شما شد و به سایت علاقه‌مند شد. این شخص به احتمال زیاد چند روز بعد مجدداً به سایت شما مراجعه می‌کند. کافی است سایت هیچ تغییری نکرده باشد. او دیگر هیچگاه برنمی‌گردد!

با تبلیغات و بازاریابی اینترنتی می‌توانید افراد فراوانی را برای یکبار به سایتتان بیاورید. ولی اگر نتوانید این افراد را نگه دارید و تبدیل به بازدیدکنندگان دائمی سایت کنید، فروشی نخواهید داشت. سایت‌های پول‌ساز همواره مقالات و مطالب باارزش فراوانی برای خواندن دارند و به‌طور مرتب به حجم این مطالب اضافه می‌شود.

در کارگاه‌های راه‌اندازی کسب‌وکار



بفروشید و سود کسب کنید. خریدهای دوم و بعدی معمولاً سود قابل توجهی برای یک کسب‌وکار ایجاد می‌کنند و حتی در کتاب‌های مدیریتی پارامتری تعریف می‌شود که نشان‌دهنده درصد خریدارانی است که خرید مجدد انجام می‌دهند.

اگر محصولات یا خدمات شما طوری است که خریدار به خریدهای مجدد نیازی ندارد، مثلاً اگر تردمیل می‌فروشید یا کامپیوتر می‌فروشید تکلیف چیست؟ کسی که کامپیوتر می‌خرد بعید است پس از مدتی مجدداً از شما خرید کند. در این موارد باید خریداران را به مبلغان کسب‌وکارتان تبدیل کنید. یعنی خریدار آنقدر راضی و خشنود باشد که با تمامی دوستان و آشنایان درباره کسب‌وکار شما صحبت کند و حداقل چند نفر از دوستان و آشنایان را به سایت شما هدایت کند.

ایجاد تجربه لذت‌بخش برای مشتری ایده بسیار جالبی است که به‌تازگی در دنیای آنلاین هم از آن استفاده می‌شود.

روش‌های زیادی برای ایجاد تجربه لذت‌بخش و بی‌نظیر برای مشتری در حوزه آنلاین وجود دارد. در همایش آذرماه به چند مورد از این روش‌ها که در سایت مدیرسبز استفاده کرده‌ایم و نتایج حیرت‌آور بودند، اشاره خواهم کرد.



سایت‌های پول‌ساز، خریدار را به مشتری دائمی یا مبلغ خود تبدیل می‌کنند!

آیا می‌دانید چگونه است که بعضی‌ها به راحتی ثروتمند می‌شوند و افراد دیگری همواره در تلاش هستند تا خریدارانی بیابند و حتی هزینه تبلیغات خود را تامین نمی‌کنند؟

در کسب‌وکار رازی وجود دارد که تمام افرادی که در کارشان موفق هستند آنرا می‌دانند و آن راز این است: مهم‌ترین فروش، فروش اول نیست بلکه فروش دوم است! افراد کلاهبردار و فریبکار نیز معمولاً فروش اول را به‌خوبی انجام می‌دهند، ولی هیچگاه نمی‌توانند فروش دوم را انجام دهند، چون خریدار از خرید اولش کاملاً ناراضی است.

در دنیای آنلاین نیز موفقیت به فروش‌های مجدد وابسته است. شما یک‌بار هزینه کرده‌اید و با تبلیغات و تلاش‌های دیگر فردی را به خریدار تبدیل کرده‌اید. حال باید بتوانید به این فرد بارها



واقعی وجود دارد و ترس از عدم دریافت محصول و از بین رفتن پول خود دارد.

عدم اعتماد نوع دیگری نیز دارد و معمولا در شرکت‌های بزرگ‌تر و با سابقه‌تر بیشتر دیده می‌شود! من شخصا چندین بار در سایت شرکت‌های معروف و بزرگ سفارشی ثبت کرده‌ام و هیچگاه ترتیب اثر داده نشده است. سپس با یکی از آنها که شرکت خوشنامی است تماس گرفتم و دلیل را جویا شدم. فرد مسئول گفت: دو ماه است که مسئول سایتمان رفته و ایشان کارها را دنبال می‌کرد. ما در سایت شماره تلفن نوشته‌ایم! چرا به صورت تلفنی با ما تماس نگرفتید تا سفارش را اعلام کنید!؟

بله نوع دوم عدم اعتماد آن است که به کسب‌وکار کاملا اعتماد داریم، ولی مطمئن نیستیم که آیا شخصی به سایت توجه دارد یا خیر و حتی آیا هفته‌ای یک بار اتفاقات سایت را بررسی می‌کند یا خیر؟

چگونه می‌توان این مشکل را حل کرد؟ وقتی فردی به هر ترتیب اطلاعاتش را در سایت وارد کرد، سعی کنید با او تماسی آفلاین بگیرید. منظور از تماس آفلاین تماس تلفنی، ارسال نامه پستی، فکس یا هر روش دیگری است تا دیدگاه بازدیدکننده را عوض کند و شما را نه فقط به‌عنوان یک وب‌سایت بشناسد،



سایت‌های پول‌ساز، با ارتباطات آفلاین فروش را چند برابر می‌کنند!

سایت‌های موفق هیچگاه خود را به حوزه آنلاین محدود نمی‌کنند. این نکته مخصوصا در ایران از اهمیت فراوانی برخوردار است، زیرا خریدهای اینترنتی سابقه طولانی ندارد و در حال رشد است.

طبق نظرسنجی که در سایت مدیرسبز بین حدود ۸۰۰۰ نفر از بازدیدکنندگان انجام شد، ۵۷ درصد افرادی که کاربر حرفه‌ای اینترنت هستند ولی هیچگاه خرید اینترنتی انجام نمی‌دهند، دلیل آنرا عدم اعتماد اعلام کردند. بله بسیاری از افراد شاید به محصولات و خدمات ما نیاز داشته باشند، ولی به دلیل عدم اعتماد کافی از ما خرید نمی‌کنند و ترجیح می‌دهند خریدهای خود را به صورت آفلاین انجام دهند.

عدم اعتماد در اینترنت دو معنی مختلف دارد، معنی اول آن واضح است: یعنی خریدار مطمئن نیست که در پشت‌صحنه سایت، کسب‌وکاری





همایش بزرگ

استراتژی‌های بازاریابی اینترنتی

۷ سخنران از چهار کشور جهان

• هفت سخنران در دو روز شما را با ده‌ها ایده جدید برای رشد کسب‌وکارتان آشنا خواهند کرد!
• بازاریابی اینترنتی چیزی بسیار فراتر از ارسال ایمیل، تبلیغات بنری و ... است.

• اگر از عملیات بازاریابی اینترنتی نتیجه مناسبی نگرفته‌اید احتمالاً استراتژی مشخصی نداشته‌اید!

مخاطب: مدیران وبسایت، مدیران ارشد شرکت‌ها و سازمان‌ها و مدیران بازاریابی

زمان: پنجشنبه و جمعه ۳ و ۴ آذرماه ۱۳۹۰

مکان: تهران

مبلغ ثبت‌نام: ۳۹۵ هزار تومان برای دو روز آموزش کم‌نظیر

سخنرانان: مایکل لندر، دکتر احمد روستا، جان پرکیس، دیوید رویستون لی، جاکوب هاگمن، ژان بقوسیان، مسعود محمدی

www.iranim.com

بلکه بداند کسب‌وکاری واقعی دارید. این یکی از آسان‌ترین راه‌ها برای ایجاد تمایز وبسایتان است. شما حتماً با اینترنت سروکار دارید که به این کتاب الکترونیکی علاقه‌مند شده‌اید. از خود بپرسید: چند درصد سایت‌ها با شما تماس گرفته‌اند و هویت غیرآنلاین خود را به شما ثابت کرده‌اند؟ پس از این موضوع به سادگی نگذرید.

امیدوارم از خواندن این کتاب الکترونیکی کوچک لذت برده باشید. بگذارید پیشنهادی به شما بدهم:

اگر مطالب این جزوه برایتان جالب بود و فکر می‌کنید نکات گفته‌شده تاثیر واقعی در موفقیت وبسایتان خواهد داشت، چرا در همایش ما شرکت نمی‌کنید. فکر می‌کنم به اندازه کافی با من آشنا شدید و می‌توانید تصمیم بگیرید که آیا این سمینار برای شما و سایتان مفید خواهد بود یا خیر؟

اگر پاسختان مثبت است، با شرکت مدیرسبز تماس بگیرید و ثبت‌نام خود را قطعی کنید. قول می‌دهم در سمینار حداقل به ده‌ها ایده جالب اشاره کنم که شما را متعجب خواهد ساخت و از آن مهم‌تر سایتتان را به سایتی پول‌ساز تبدیل خواهد کرد!

