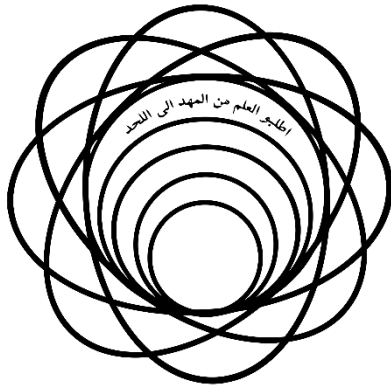


سید علی حسینی



**Shamsipour
Technical and Vocational
College**



کار آفرینی در کسب و کار اینترنتی

مهدی برآسود

تحصیلات دانشگاهی:

دانشجوی دوری دکتری مدیریت

2- کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی
(دانشگاه آزاد اسلامی تهران مرکز 1393)

3- کارشناسی مدیریت بازرگانی
(دانشگاه آزاد اسلامی تهران جنوب 1373)

تحصیلات مهارتی :

MBA شاخه مدیریت بازاریابی از وزارت علوم

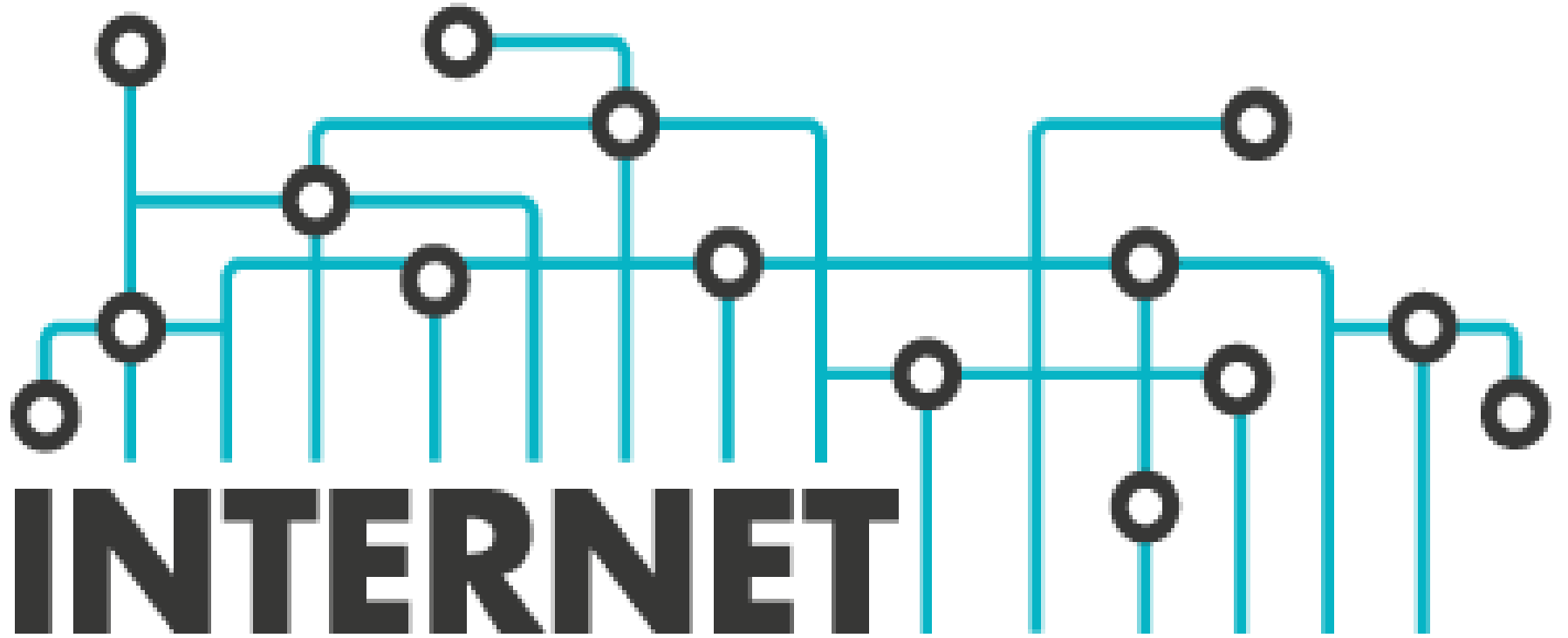
MBA سطح 1 و 2 و 3 از سازمان آموزش فنی و حرفه ای

MBA مدیریت پایه از وزارت علوم و تحقیقات و فناوری

MBA مدیریت عمومی از وزارت علوم و تحقیقات و فناوری

MBA شاخه مدیریت اجرایی از وزارت علوم

پاییز
1395



INTERNET

ENTREPRENEURS

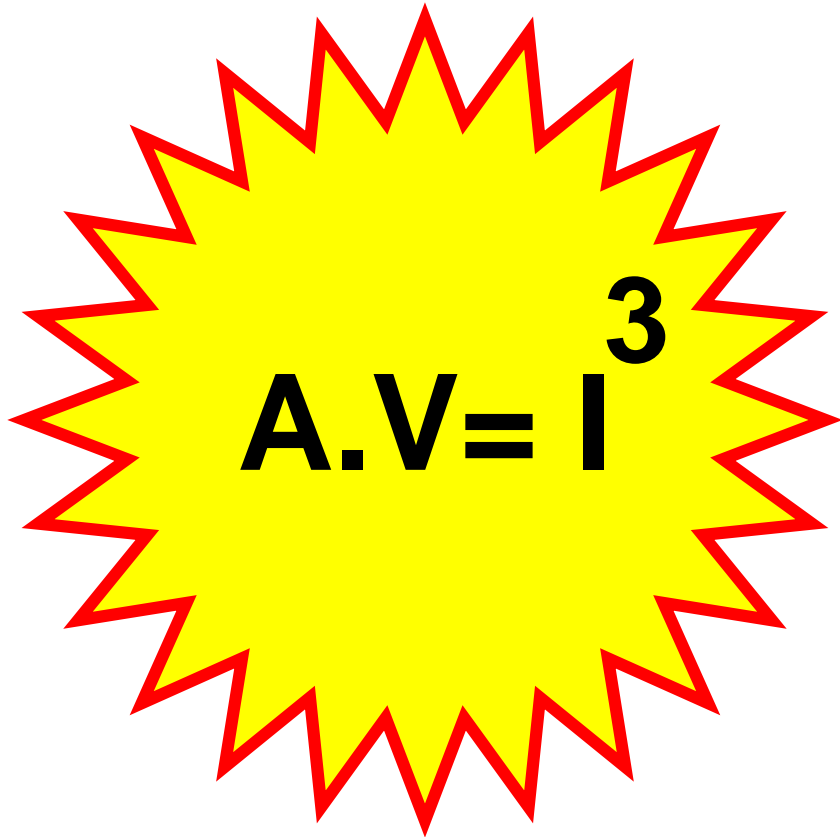
راز بقا

هر روز صبح غزال آفریقایی از خواب بر می خیزد و با خود می گوید که امروز باید سریع تر از سریع ترین پلنگ ها بدوم و گرنه فردا اینجا نخواهم بود....

هر روز صبح پلنگ آفریقایی از خواب بر می خیزد و با خود می گوید که امروز باید سریع تر از کند ترین غزال ها بدوم و گرنه از گرسنگی خواهم مرد.....



فرمول جدید موفقیت



- **Information**
- **Intelligence**
- **Idea**
- **A.V=Added Value**

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 Business)
- کسب و کار اینترنتی یا مجازی: (Virtual)
E-Business
تولید بدون کار خانه

انواع کسب و کار:

- 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؟

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

پنج مهارت کسب و کار آینده ساز:

1. مهارت‌های مدیریتی (برنامه ریزی, سازماندهی, بسیج منابع و امکانات, هدایت و کنترل)
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)

۷ اصل موفقیت کار آفرینی

اقتصاد ملی به اقتصاد جهانی
(مهارتهای کسب و کار)

- 1- همگام بودن با تغییرات جهانی
- 2- کسب و کار گرا بودن
- 3- بازار گرا بودن
- 4- مدیریت استراتژیک

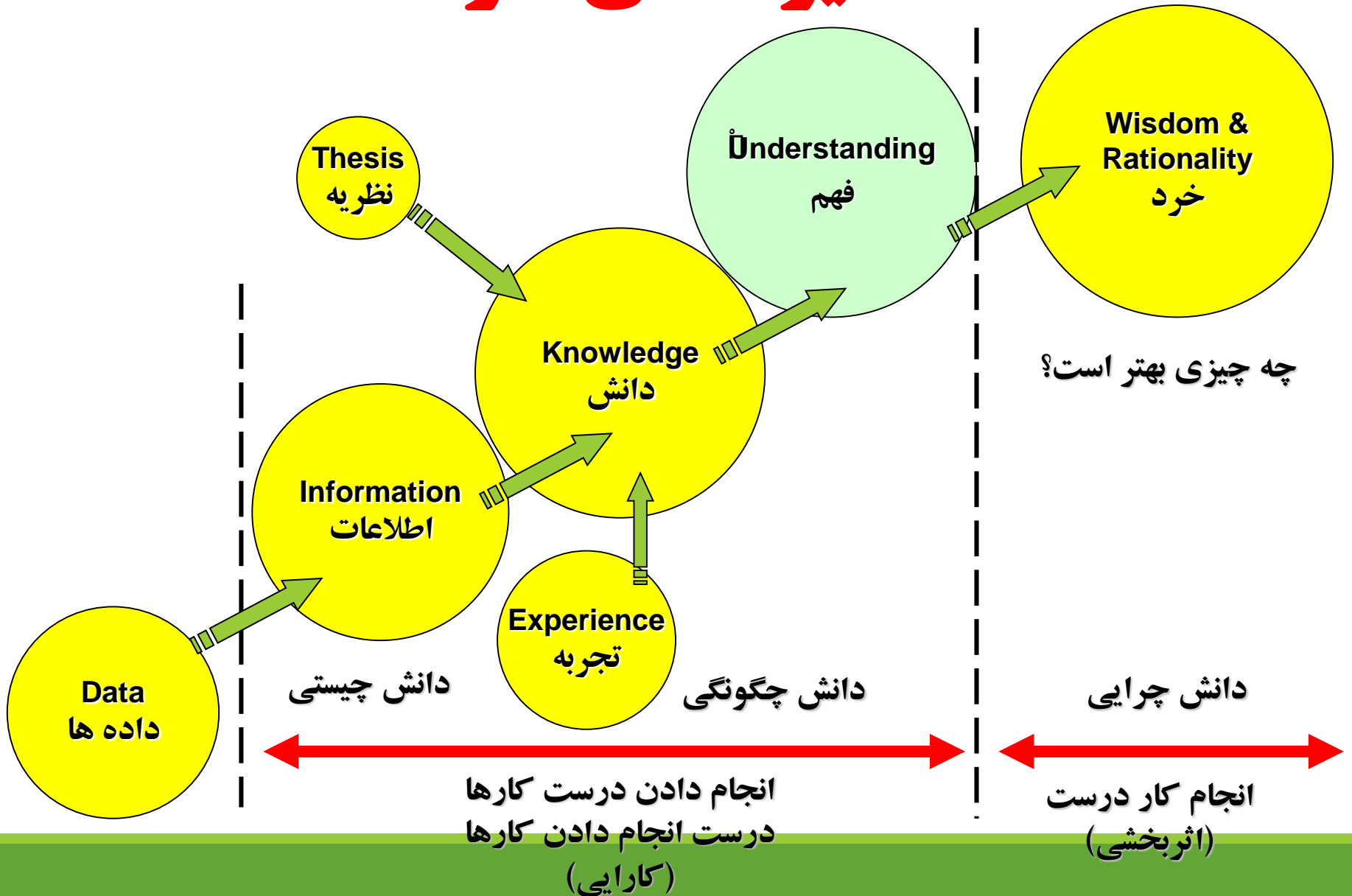
جامعه صنعتی به جامعه اطلاعاتی
(مهارتهای دانش محور)

- 5- دانایی - مدیریت دانش

انقلاب کار آفرینی
(مهارتهای کار آفرینانه)

- 6- نوآوری
- 7- رشد

مسیر تعالی خرد



کلید های موفقیت در آینده

ژول آرتور بارکر در کتاب هنر کشف آینده می نویسد:

در قرن بیست و یکم، کلید طلایی موفقیت در صحنه
اجتماعات امروزی سه عامل است:

1. پیش بینی و آینده‌نگری

2. نوآوری

3. برتری کیفی

نردبان موفقیت

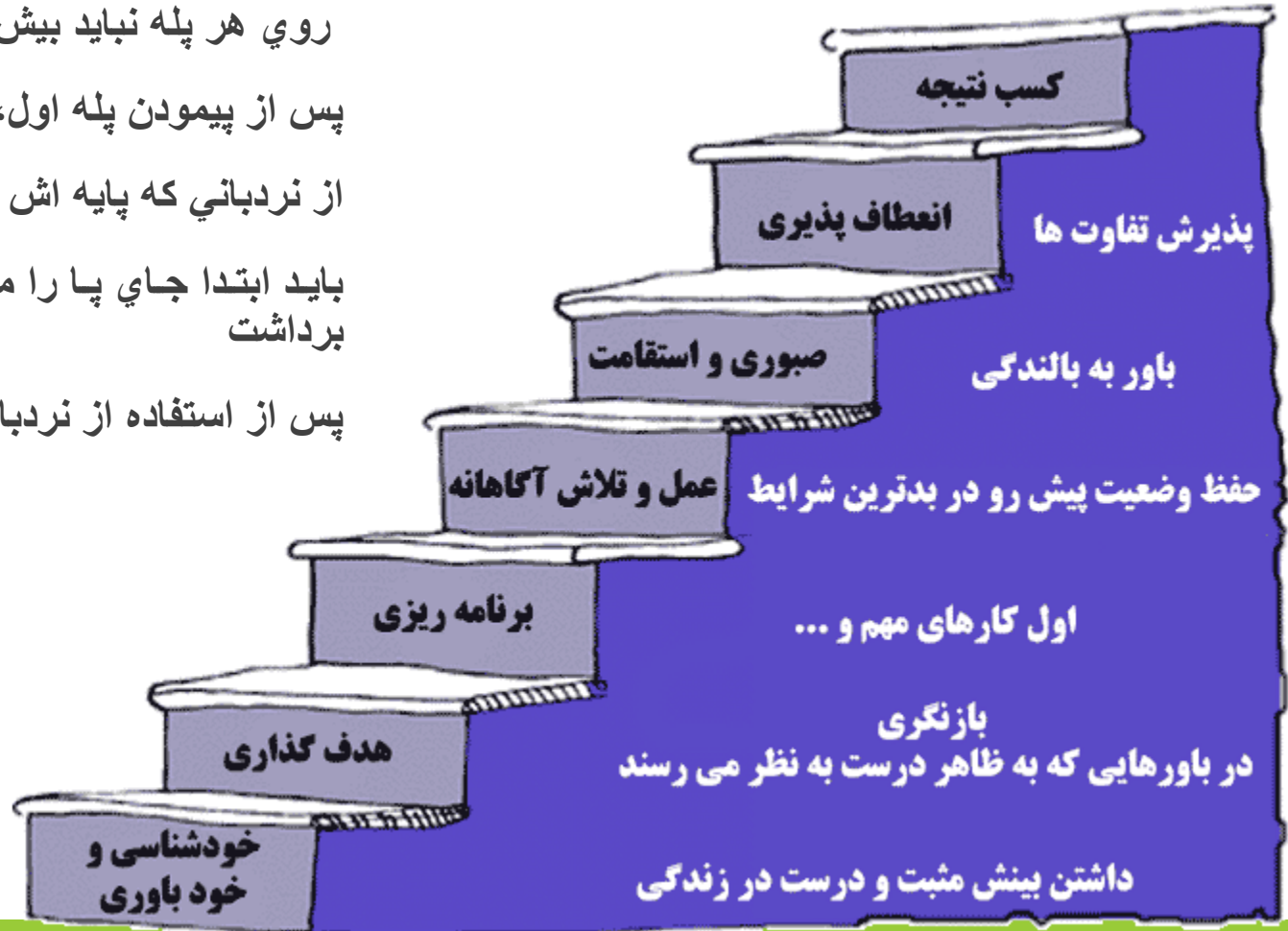
روی هر پله نباید بیش از حد معمول مکث کرد

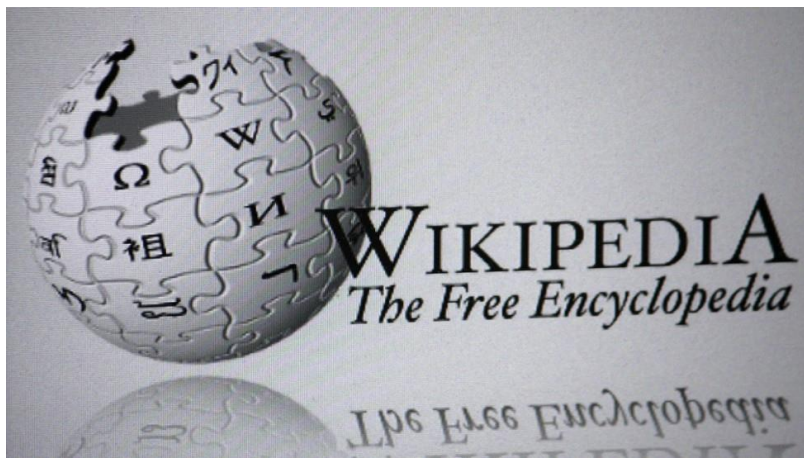
پس از پیمودن پله اول، نوبت به پله دوم می رسد

از نردبانی که پایه اش شکسته است نباید استفاده کرد

باید ابتدا جای پا را محکم کرد و سپس قدم بعدی را برداشت

پس از استفاده از نردبان نباید آن را سرنگونش کرد





زنجیره ارزش کسب و کار الکترونیک

سنجش اثر تکنولوژی اینترنت بر زنجیره ارزش طراحی شده بوسیله Porter و Miller درک روشنی از تأثیر این تکنولوژی جدید بر فرآیندهای داخلی سازمان بدست می دهد.

اینترنت در تمامی جنبه های زنجیره ارزش کاربرد داشته و حتی برخی از این کاربردها، چند فعالیت را بطور همزمان پوشش می دهند.

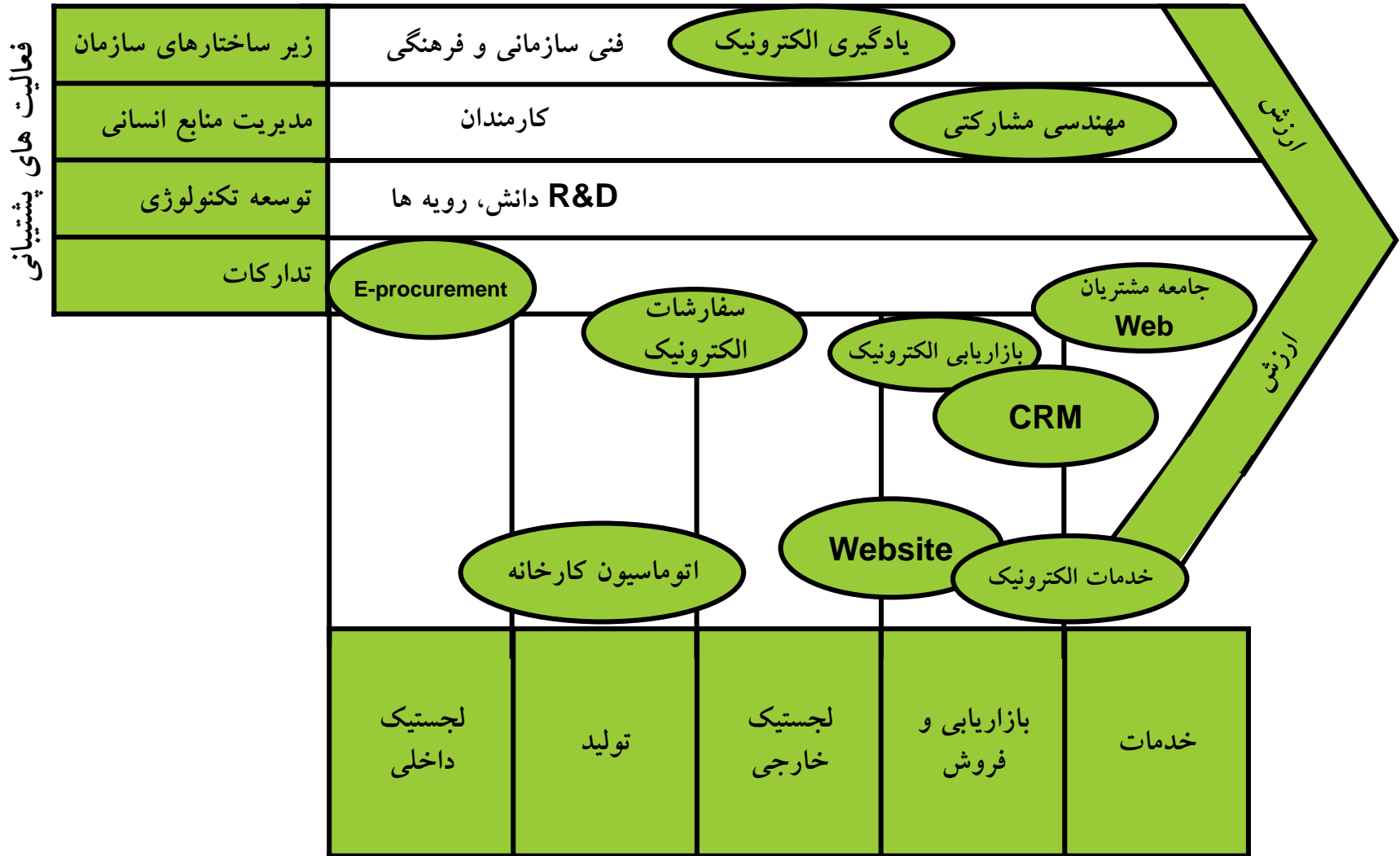
هر فعالیت زمانی اثربخش است که منفعت آن از هزینه های ایجاد آن بیشتر باشد.

قبل از راه اندازی سیستمهای کسب و کار الکترونیک، فعالیتهای پشتیبانی خاصی برای توسعه این کار ضروری است.

این سیستمها با ارائه اطلاعات به موقع و دقیق و برای مشتریان امکان اطلاع از وضعیت سفارش خود را فراهم می کند.

فرآیندهای پشتیبانی نه تنها شامل زیر ساختارهای تکنولوژیک می شوند، بلکه دربرگیرنده بانکهای اطلاعاتی نگهداری از این اطلاعات و افراد توانمند به کار با این سیستمها نیز می باشند.

زنجیره ارزش الکترونیک



فعالیت های اصلی

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 ، تشکیل اجتماعات آنلاین و شبکه های اجتماعی
- و.....

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

کاربردهای کسب و کار الکترونیک

کاربردهای کسب و کار الکترونیک

شبکه ارتباطی دوربردی

ارتباطات و همکاری های تجاری

تجارت الکترونیک

سیستم تجاری داخلی

- پست الکترونیک
- پست صوتی
- گردهمایی مجازی
- سیستم های گفتگو
- کنفرانس های مجازی
- ویدئو کنفرانس
- سیستم های ملاقات های الکترونیکی
- سیستم های همکاری الکترونیکی

- مراکز خرید و فروش **On-Line**
- خرده فروشی و عمده فروشی از طریق **Web**
- طرح های **On-Line**
- بازاریابی الکترونیکی
- مدیریت زنجیره عرضه
- انتقال پول الکترونیکی
- سرمایه گذاری و بانکداری الکترونیکی

- فرآیند معامله داخلی
- برنامه ریزی منابع تجاری
- مدیریت روابط مشتری
- سیستم های جریان کار
- فرآیند کنترل
- اطلاعات تجاری و مداخل دانش

چگونه از اینترنت برای تجارت استفاده کنیم





انواع کسب و کارهای اینترنتی:

- 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

مزایای انتخاب کسب و کار اینترنتی:

- 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

رأئو(كارشناس كسب و كار اينترنتى):

- كسى كه انرژى و استعداد دارد، شاه است.
- كسى كه فقط انرژى دارد، شاهزاده است.
- و كسى كه 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 دامنه 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 موتور های 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 سودآور



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

1. فروش کتاب

www.Booksite.ir

www.amazon.com

3- برگزاری دوره های آموزشی

www.ern-co.com

www.worldwidelearn.com

2. فروشگاه الکترونیکی

www.digikala.com

www.ebay.com

4- آگهی های تبلیغاتی

www.istgah.com

www.valueclick.com

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

5. اخبار

www.farsnews.com

6. گردشگری و مسافرت

www.lastsecond.ir

7. فروش نرم افزار

www.gerdoosoft.com

8. تولید محتوای آموزشی

www.p30download.com

9. محصولات اطلاعاتی

10. ورزش

www.varzesh3.com

11. سخت افزار

www.zoomit.ir

12. فروش لوازم آرایشی و بهداشتی

www.bamilo.com

13. خانه داری و آشپزی

www.alamto.com

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

14. حراج اینترنتی

www.digikala.com

15. پوشاک

www.urmode.com

16. فروش اسباب بازی و محصولات تزئینی

www.bazidan.com

17. هدایا

18. گل فروشی آنلاین

www.mikhak.ir

19. فروش لوازم خانگی

www.zanbil.ir

20. فروش لوازم آشپز خانه

www.emalls.ir

21. صنایع دستی

www.200200.ir

شناسایی فرصت ها و موقعیت ها



شناسایی فرصت ها و موقعیت ها

شروع کسب و کار اینترنتی:

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



فرصت های 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

فرصت های کسب موفقیت:



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

انتخاب و توسعه یک محصول



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 بالا
- رقابتی باشد
- 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



گام بعدی:

ثبت یک نام دامنه (Domain Name) مناسب

- انتخاب یک میزبان مناسب (Host):

نکات مهم در انتخاب یک نام دامنه مناسب:

- اهمیت نام دامنه

- قابلیت به خاطر سپاری

- پرهیز از دامنه رایگان

- کوتاه و ساده

نکات مهم در انتخاب یک نام دامنه مناسب:

-
- ترجیحا از پسوند .com.
 - نام شرکت
 - ثبت سایر پسوند ها
 - استفاده از کلمات و حروف شاخص
 - خط فاصله در نام دامنه
 - حروف اختصاری
 - شناخت مشتریان
- استفاده از نام های تجاری در دامنه

طراحی یک سایت مناسب کسب و کار



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):
- اجرا در همه مرور گرها
- حرکت آسان
- امکان دیدن در موبایل و تبلت

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

نکات عمده جهت کسب, یک موقعیت منحصر به فرد:

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

نکات عمده جهت کسب, یک موقعیت منحصر به فرد:

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

نکات عمده جهت کسب, یک موقعیت منحصر به فرد:

- خدمات تخصصی تر
- داشتن وب دایرکتوری
- سایت های فرعی
- خرید در اولین بازدید
- مقالات انحصاری
- مطالب اصل
- طرح مسابقه
- فایل های ویروسی

نکات عمده جهت کسب, یک موقعیت منحصر به فرد:

• بازدید کننده را در سایت نگه دارید

• کمک به بازدید کننده

• سایتهای غیر مرتبط با موضوع اصلی

• تغییر کالاهای رایگان

• داستانهای خبری

• بازگشت دوباره

نکات عمده جهت کسب, یک موقعیت منحصر به فرد:

- عنوان سایت
- تمرکز بر روی خواسته های بازدید کنندگان
- سایت چند زبانه
- به روز آوری مطالب و صفحات
- این صفحه را نشانه گذاری کنید
- راه اندازی حراجی
- تصاویر کالاها
- بیشتر بخرید تا برنده شوید
- کاربری آسان

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 کسب و کار اینترنتی:

• ابزار بازاریابی ویروسی (Viral Marketing)

• کتابهای الکترونیکی مرتبط

• تبلیغ در کتاب الکترونیکی

• سایت های دیگران

• معامله پایا پای



بازاریابی به وسیله ایمیل



بازاریابی از طریق ایمیل:

- شناخت خوانندگان
- جلب توجه
- داشتن هدف مشخص
- اطمینان از عملکرد صحیح
- رسیدن به دید مشترک
- تحریک خواننده
- یادگیری مهارت بازاریابی
- کمک به تصمیم گیری
- اولین پیش نویس نامه
- استفاده از نرم افزارهای تخصصی ایمیل

بازاریابی از طریق ایمیل:

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

بازاریابی از طریق ایمیل:

• 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

بازاریابی از طریق ایمیل:

• راه های جمع آوری اطلاعات تماس افراد

✓ از بازدید کننده بخواهید در هنگام عضویت در سایت برای دریافت اطلاعات کامل تر 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.

بازاریابی از طریق ایمیل:

• تشکر کنید

• عدم ارسال هرزنامه (spam)

• امضای الکترونیکی

• جملات امرانه

• کلمات مغناطیسی در موضوع ایمیلها

• خوانا بودن

در مشاهده تصویر مشکل دارید؟ اینجا کلیک کنید

**کاربر گرامی؛
زمان را از دست ندهید!
سرویس خرید و فروش بیست و لکر
شرکت تجارت الکترونیک ولکس**

مهر فی سرویس:

سیستم پرداخت در محل، یا پرداخت پستی (C.O.D) به روشی از خرید و فروش اینترنتی گفته می شود که در آن کتای فروخته شده از طریق فروشگاه اینترنتی، توسط مأمورین شرکت پست جمهوری اسلامی از محل فروشگاه جمع آوری شده و به نشانی خریدار، در سرانسر کشور ارسال می شود. مبلغ کتا نیز به همراه هزینه حمل و نقل طی فاکتور صادر شده از خریدار در محل و پس از تحویل کتا، به مأمور پست پرداخت می شود. در این شیوه دیگر نیازی به مراجعه خریدار به بانک جهت واریز وجه کتا نیست. فرستنده نیز از تأمین امنیت کتای ارسال، وصول مبلغ و یا برگشت کتا مطمئن خواهد بود.

ثبت نام رایگان

ولکس
ایده و پرداخت پستی

وضعیت سیستم

ارتقای سایت در موتور های 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؟

موتور جستجو را می توان شامل سه بخش اصلی دانست که عبارت اند از:

جمع آوری کننده اطلاعات، اسپایدر

بایگانی کننده داده ها، ایندکس

تحلیل گر درخواست کاربر



❖ برترین موتورهای جست و جو:

❖ Google

❖ Bing

❖ AltaVista

❖ yooz

موتور های جست و جو چگونه کار می کنند؟

❖ فهرست وب چیست؟ (Web Directories)

دایرکتوری ها سایت ها را طبقه بندی میکنند.

وب دایرکتوری های فارسی:

Comiran

FarsiLinks

Hasht

Hothint

Iranaccess

Iranbb

Iranclick

IranianSites

IranIndex

Iranyek

❖ برترین وب دایرکتوری ها:

برترین فهرستهای جهانی:

Dmoz.org

LinkStar

LookSmart

Snap

StartngPoint

Yahoo

موتور های جست و جو چگونه کار می کنند؟

❖ 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

موتور های جست و جو چگونه کار می کنند؟

- ❖ 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

بازاریابی الکترونیکی و تبلیغات الکترونیکی



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

یادگیری در هر زمان و هر مکان

استفاده بهینه از زمان

کاهش هزینه های سفر

صرفه جویی در هزینه های آموزش و ...

دپارتمان آموزش مجازی

آموزش سیسکو

CISCO CERTIFIED
CCNA R&S, Security, Voice

CISCO CERTIFIED
CCNP R&S&T, Security, Voice

CISCO CERTIFIED
CCIE R&S, Security, Voice

آموزش مایکروسافت

MCITP 2008

MCSA 2012

MCSE 2012

امنیت شبکه

MikroTik (میکروتیک)

CHFI
Computer Hacking Forensic Investigator

CEH
Certified Ethical Hacker

VSAT (ارتباطات ماهواره ای)

vSphere

تبلیغات الکترونیکی

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

تبلیغات الکترونیکی

● سرعت و تبلیغات

● تهیه برنامه تبلیغات

● بر جسته کردن مزایا

● روان شناسی معکوس

● ممیزی مشتریان موجود

● استفاده از تصدیق دیگران

● آزمایش و اصلاح

● این جا را کلیک کنید

● بر شمردن مزایای اصلی سایت

تبلیغات الکترونیکی

-
- 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 تائیدیه
 - استفاده از کلمه سریع

تبلیغات الکترونیکی

-
- 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

تبلیغات الکترونیکی

• 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 الکترونیکی

- مرجع دیگران شوید
- تبلیغات قبل از دریافت کالاهای رایگان
- جلب اعتماد کنید
- ارائه نتایج و ارزیابی ها
- ارائه سرویس رایگان
- کتاب مهمانان
- ارائه فضای رایگان
- اندازه متن تبلیغاتی

ارتباط مناسب با مشتریان

Customer Relationship Management



ارتباط مناسب با مشتریان

۵۰ نکته اساسی جهت موفقیت در مدیریت ارتباط با مشتریان آنلاین:



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

ارتباط مناسب با مشتریان

● 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

● تعامل با مشتریان

● پیشنهاد کالاهای مرتبط

● تعریف و تمجید از مشتری

ارتباط مناسب با مشتریان

- مشاوره قبل از خرید
- برانگیختن 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

ارتباط مناسب با مشتریان

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

ارتباط مناسب با مشتریان

• اطمینان از صحت سیستم دریافت سفارش

• حراج در مناسبت ها

• پاداش در ازای تعداد خرید بیشتر

• بر خورد با مشتری

• یکی بخر دو تا ببر

• پذیرش نمایندگی

• بررسی تاثیر قیمتها در فروش

• قیمت کالاهای رایگان

• انگیزه سفارش دهی

ارتباط مناسب با مشتریان

• تهیه مشتری برای خرید

• بعدا پردازيد

• نسخه های آزمایشی

• ذکر قیمت معمولی

• خشنودی مشتریان وفادار



نکات کلیدی کسب و کار

6

Business Key Points



This is a "state of current affairs" slide. It sets up how the company has been doing.



Bullet points on this slide highlight key points about the company that are relevant



Don't fill with irrelevant information. Remember in most MBA case scenarios,

نکات کلیدی کسب و کار

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

نکات کلیدی کسب و کار

• سرمایه گذاری همیشگی

• انجمن تخصصی

• مطالعه

• گروه های خبری

• تحلیل روشهای ارتقای سایت

• جلب نظر برای لینک دادن

• امور خیریه

• آموزش آنلاین

• مکانیزه کردن فعالیت ها

• انجمن رایگان

نکات کلیدی کسب و کار

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

نکات کلیدی کسب و کار

- 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

*THANK YOU FOR YOUR
ATTENTION THE MENTION ITEM*

For any queries please email

Barasoud@gmail.com