www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

کسب و کار اینترنتی۳

سلام همراه مدیکار دات کامی ، امید وارم ثروت حلال رو تجربه کنین . دوست دارم از اینجا شروع کنم و بگم فرض کن تو یه فروشگاه بزرگی رو داشته باشی ، جنسی که توی اون فروشگاه میتونی بفروشی خیلی محدوده و هر چقدر هم که اون جنس زیاد باشه بلاخره یه روزی تموم میشه و تو باید دوباره بری و اون جنس رو برای فروشگاه خودت فراهم بکنی ، حالا مواقعی پیش میاد جنس کم یاب و بعضا نایاب هم میشه و مشکلاتی رو برای صاحب کسب و کار بوجود میاره و از طرفی ، تو فقط میتونی فقط توی بازه ی زمانیه خاص ، وقتیکه فروشگاهت باز هستش و زمانیکه تو یا فروشنده ای که برای فروشگاهت استخدام کردی توی فروشگاه باشین ، توانایی این رو پیدا میکنین تا محصولات فروشگاه رو بفروشین و معامله انجام بدین!

حالا سوال من از تو اینه ، چه راهی میتونه باشه تا تو هر وقت و هر زمان از شبانه روز که خواستی بتونی معامله بکنی؟

دوست عزیزم ، من جواب این سوال رو میدونم و بهت میگم که راه حل این دغدغه چی هست؟(کسب و کار اینترنتی)

اگه برای اولین بار هست این جمله رو میشنوی شاید با خودت بگی چرا کسب و کار اینترنتی؟

این روش از کسب و کار ، توی جهان و حتی تاریخ نظیر نداره و عالی هستش . یه کسب و کار مدرن و امروزی که خیلی جلوتر از کسب و کاری هست که تا الان توی عمر خودت دیدی.

شروع این کسب و کار به قدری آسون هست که تو حتی اگه کمترین علم از کامپیوتر رو هم داشته باشی در حدی که فقط نرم افزار های آفیس یا همون وُرد ، اکسل و پاورپوینت و نرم افزار های ساده و معمولی ای که هر کاربری از اون ها استفاده میکنه ، باز هم میتونی این کار رو شروع بکنی و حتی بدون نیاز به هیچ مدرک تحصیلی ، جواز ، کارهای اداری و خیلی از موانع و مشکلاتی که تو کسب و کارهای سنتی باید انجام بدی رو نیازی به انجامشون نیست.

تنها چیزی که برای این کار نیازه فکر و استعداد و ایده پردازیِ نو هستش. سرعت و پیشرفت توی این کار هم بستگی به تو و پول در آوردن و پولدار شدنت داره ، توی این کسب و کار نه کار فرمایی هست! نه ساعت کاری ، نه دود و دم و ترافیک ، نه هوای سرد و گرم ، نه چک و سفته و خیلی از موارد اعصاب خرد کن دیگ . تو این کسب و کار هر وقت و هرجا که خواستی میتونی کار خودت رو انجام بدی . توی اتوبوس و تاکسی ، کنار دریا ، حتی توی مسافرت ها که دور از خونه و محل کارت هستی و خیلی از جاهای دیگ که حتی فکرش هم نمیتونی بکنی .

این کسب و کار ، کسب و کاری هستش که یه شانس نا محدود رو به تو میده تا پولداری بشی اما همش به انگیزه و تلاش تو بستگی داره.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

توی این روش از کسب و کار اصلا نیاز نیست تا سرمایه ای رو وارد کسب و کارت بکنی یا حداقل یه سرمایه ی ناچیز و خیلی کم رو نیاز داره . وقتی میگم کم یعنی خیلی کم ، خیلی کمتر از چیزی که فکرش رو بکنی برای همین تقریبا چیزی هم برای از دست دادن نخواهی داشت .

توی این کسب و کار فروش تو ۲۴ ساعته هست و نیازی نداری تا منتظر مشتری توی فروشگاهت باشی چون توی این کسب و کار حتی وقتی که تو خواب هستی فروش صورت میگیره و این بی نظیره .

وقتی تو کسب و کار اینترنتی رو شروع میکنی حوزه فعالیت تو به محله و شهر و استان محل زندگیت ختم نمیشه ، حوزه فعالیت تو کل کشوره دوست من ، اره درست میشنوی کل کشور و این ینی فروش خیلی خیلی زیاد و بی نهایت ، حتی ممکنه این گستردگی بازار کسب و کار اینترنتی به بیرون از کشور هم برسه و این شگفت آوره . توی این کسب و کار نیازی به هیچ فروشنده و کارمند و حسابداری نداری و این ینی صرفه جویی توی درآمدی که تو کسب و کار خودت بدست میاری چون همه چیز به صورت سیستم و اوتوماتیک انجام میشه ، خودتی و پولی که در میاری .

توی این کسب و کار مشتری هایی که داری میتونن به صورت خود جوش برای کسب و کار تو بازار یابی بکنن مثلا توی دنیای مجازی با لایک کردن محصولات تو بدون این که متوجه بشن تبلیغات دهان به دهان که بهترین نوع تبلیغ هست رو انجام بدن .

با این نوع کسب و کار ، تو در روزهای تعطیل و نیمه شب هم میتونی محصولاتت رو به روز بکنی و در مقابل ، همونطور که گفتم کاربران و مشتریای کسب و کار تو هم میتونن هر وقت که تمایل داشتن چه روز تعطیل و چه نیمه شب از سایتت بازدید بکنن و محصولاتت رو بخرن ، بدون این که کمترین تبلیغ رو داشته باشی و هزینه ای برای تبلیغات کسب و کارت پرداخت کرده باشی چون کار با سیستم کسب و کار اینترنتی نیازی برای پرداخت هزینه تبلیغات رو نمی طلبه ولی تبلیغات نا محدودی رو میشه برای محصولات کسب و کار انجام داد.

مزیت دیگه ای که این کسب و کار داره نمایشگاه محصولات کسب و کار هست که محدودیت جا و مکان برای محصولات وجود نداره ، جلوه های گرافیکی ای که توی فروشگاه اینترنتی خودت برای محصولات کسب و کارت استفاده میکنی ، قشنگ ترین و شیک ترین ویترین و شیشه در بین نمایشگاه محصولات فروشگاه های فیزیکی رو دارن که هیچ محدودیتی از هر لحاظی رو که فکرش رو بکنی نداره.

چند سالی هست که داره کسب و کارهای فیزیکی توی دنیا به بن بست میخورن و به جاش کسب و کارهای اینترنتی به صورت مداوم در چند سال موفقیت چشم گیری رو توی جهان بدست آوردن به قدری که این نوع کسب فروش میلیاردی داشتن و طبق برآوردی که انجام شده فروش محصولات دیجیتالی تو سال گذشته بیشتر از ده میلیارد دلار بوده . فکر میکنی این چی رو نشون میده ؟ من فکر میکنم جواب این باشه دوست من ۀ بیشتر افراد میخوان توی دنیای اینترنت بجای پول دادن به محصولات فیزیکی ، پول رو به اطلاعات

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

آموزشی بدن و پولشون رو صرف دانش خودشون بکنن پس باید به این نتیجه برسیم که در حال حاضر همین الان ، بهترین موقع برای شروع یک کسب و کار اینترنتی فوق العاده هستش و جدا از این همه مسائل که مطرح کردم ، این نوع کسب و کار توی کشور ما یه حرفه ی جدید و نوپایی هست برای همین جای پیشرفت زیادی رو برای کسایی که وارد این عرصه میشن داره و میتونه یک سکوی پرتاب خیلی خوبی باشه .

یک کسب و کار اینترنتی کمک میکنه تا نیاز های افراد جامعه بر طرف بشه . همونطور که قبلا گفتم گستردگی توی این روش از کسب و کار محدود به شهر یا استان تو نمیشه ، این گستردگی کل کشور رو در بر میگیره و گاها بیرون از مرز ها رو هم شامل میشه.

لِوِل (level) ها و سطوح متفاوت در اینترنت جایی برای کسب و کار و تجارت های کوچیک هستش. کسب و کار های کوچیک اینترنتی ، توانایی این رو دارن تا انقدر سریع پیشرفت کنن تا عملکرد کسب و کار ، قابلیت چند ملیتی پیدا بکنه . به تو گفته بودم هزینه های این نوع کسب و کار خیلی کم و ناچیزه و اگه بخوای سرمایه گذاری رو شروع بکنی از چیزی حدود ۸۰ هزار تومن میتونی شروع به سرمایه گذاری بکنی تا تقریبا۴/۰۰۰/۰۰۰ تومن . چون فروش اینترنتی تو جهان رتبه ۱ رو به خودش اختصاص داده ، همچنین در کسب و کار اینترنتی نیازی به نیروی کار و مسائلی که توی کسب و کار سنتی هست نداری و خبری از خطراتی مثل سرقت و آسیب های فیزیکی هم نیست یا اینکه کمترین احتمال رو داره تا کسب و کارت از این نظر آسیب ببینه. تو کسب و کار اینترنتی کاربرها یا مشتری ها هر زمان و هر کجا ، امکان دسترسی به محصولات تو رو دارن و میتونن به صورت آنلاین از سایت تو خریدهای خودشون رو انجام بدن. در این روش از کسب و کار ، امتیازی که میتونه برای مشتری های تو داشته باشه اینه که نیاز های اونا قابل پیگیری هست ، پس تو میتونی طبق همین نیازهایی که مشتری داره محصولات خودت رو تولید و برای فروش عرضه بکنی و مسائلی مثل سفارشات مشتری و... در سایت قابل ثبت به صورت اتوماتیک و قابل پیگیری هست .

در فروش اینترنتی به واسطه ی سایتی که داری ، فرصت بیشتری داری تا درباره محصولات خودت با مشتری ها صحبت بکنی و بیشتر درباره ی محصولات به مشتری ها توضیح بدی تا اونا رو قانع و ترغیب بکنی تا از تو خرید داشته باشن برای مثال اگه تو بخوای توی زمینه ی تغذیه ی مناسب با برای پرورش اندام فعالیت بکنی ، میتونی برای اینکه فروش بهتر و بیشتری داشته باشی و از طرفی محصولاتت رو تکمیل و به مشتری های خودت کمک بکنی کنار محصولاتی که عرضه میکنی فایل تصویری حرکات ورزشی مناسب برای عملکرد و سوخت و ساز بهتر ، رو تولید و برای فروش بذاری . این اقدامات باعث حس ارتباط بین تو و مشتری میشه و باعث وفا داری مشتری در کسب و کارت میشه و شاید همچین مزیتی توی کسب کار سنتی نباشه یا خیلی کمرنگ تر از این روش کسب و کار باشه .

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

این روش کسب و کار در اصل فروش راحت و بدون درد سره چون با این روش تو خیلی راحت می تونی محصولات خودت رو تولید و به مشتری های خودت ارائه بدی

قسمت ایده پردازی یا داشتن ایده

بعد از این همه توضیحات ، اقداماتی هستن که برای رسیدن به موفقیت در این نوع کسب و کار باید انجامشون بدی.

اولین قدم توی کسب و کار اینترنتی که خیلی هم مهمه، داشتن ایده هستش.

ببین دوست من کسب و کار اینترنتی دقیقا از همینجا شروع میشه!

این روزها استفاده بیشمار کاربران از اینترنت باعث شده تا کسب و کار سنتی آروم آروم کمرنگ تر بشه و افراد به طرف کسب و کار اینترنتی بیان . پتانسیل بالای پیشرفت توی این روش از کسب و کار ، باعث شده تا این نوع کسب و کار توی ایران هم رواج پیدا بکنه.

موقعی که حرف از کسب کار اینترنتی میشه افکار بیشتر افراد به طرف تولید و داشتن یک سایت سوق پیدا میکنه اما قبل از هر اقدامی باید نوع کسب و کار خودت رو مشخص و یک ایده ی ناب رو داشته باشی.

وقتی یه نگاهی به کسایی که توی این کار موفق بودن بندازیم ، رمز و راز اونا رو فقط باید داشتن یک ایده ی خوب و بکر بدونیم ، حالا این ایده باید از کجا بیاد ، و تا جایی که به نتیجه برسه رو بهت توضیح میدم!

برای ایده پردازی میتونی از این سه روش الهام بگیری و ازشون استفاده بکنی .

روش اول استفاده از ایده های جدید و خلاقانه ای هست که به ذهن خودت خطور میکنه:

در این روش برای رسیدن به یک ایده ی خوب باید از مغزت استفاده بکنی و یک مشکل رو توی دنیای اینترنت و وب حل بکنی.

همیشه فرصت یک نیاز ، برای هر کسب و کار هستش ، حالا اون کسب و کار چه سنتی باشه و چه مثل کسب و کار اینترنتی نو و مدرن باشه ، و اگه این نیاز رو آماده و فراهم کردی یعنی اینکه تو به یک ایده برای حل مشکلی رسیدی ، در حقیقت ایده های بکر و عالی همیشه کنارمون هستن . شاید تو همین مشکلات ریزی که هر روز با اونا سر و کار داری و اونا رو بر طرف میکنی.

میدونی کسب و کارهایی وجود داره که وقتی یه نگاهی به گذشتشون بکنی ، میبینی که ایده ی این کسب و کار قبلا خیلی زیاد به فکرت رسیده اما خیلی ساده ازشون رد شدی و حالا افسوس این رو میخوری که این ایده و کسب و کار رو میتونستی تو داشته باشی و صاحبش بودی .

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

اگه خواستی یه ایده ی بکر و عالی داشته باشی کافیه فقط با دقت به اطرافت نگاه بکنی و به این فکر بکنی که چطوری یه کار رو یه جور دیگه انجام بدی یعنی نباید نوک بینی خودت رو ببینی و وسعت دیدت باید چند متر جلو تر هم باشه.

روش دوم استفاده از ایده ها و سایت های خارجی هستش

این روش توی ایران خیلی رواج پیدا کرده و اگه یه خورده به کسب و کار های اینترنتی نگاهی بندازی متوجه این موضوع میشی و میبینی بعضی افراد باهوش چطور از ایده های سایت های خارجی استفاده کردن و موفق هم شدن. وقتی غرب ایران رو تحریم کرد فرصت خوبی برای افراد باهوش پیش اومد تا با پر کردن جای خالی سایت های خارجی با سایت خودشون ، جدا از خدمات رسانی به جامعه ، از این فرصت طلایی به عنوان سکوی پرتابی برای خودشون استفاده بکنن. الان هم دیر نشده ، تو میتونی سایت های کم بازدید رو با یه زاویه دید متفاوت برانداز بکنی ، شاید همین سایت های کم بازدید کلید موفقیت تو باشن ، شاید اصلا ایده ای که بهش رسیدی یه چیز متفاوت از نمونه خارجی اون سایت باشه اما ممکنه هدف ایده ی تو و هدف اون سایت خارجی یکی باشه. فقط باید یه نکته رو رعایت و بررسی کنی و از خودت این سوال رو بپرسی که ؟ آیا ایده ای که انتخاب میکنی با قوانین و مقررات کشور مطابقت میکنه یا نه؟ یا متناسب با موقعیت مکانی که کشور در اون قرار داره هست یا نه؟

روش سوم استفاده از ایده های سایت های داخلی

خیلی وقتا میبینی که یه نفر یه کسب و کار اینترنتی رو به یه روش بهتر و درست تر انجام میده و از سایت قبلی هم موفق تر عمل کرده و سهم بیشتری رو توی بازار نصیب خودش کرده.

اینجا باید یه ارزش پیشنهاد بهتری برای ارائه به مشتری داشته باشی یعنی باید از خودت بپرسی چه دلیلی داره که با وجود سایت موفقی مثل سایتی که ازش ایده برداری کردی مشتری ها بیان و از سایت تو خدمات دریافت کنن یا محصولات تو رو بخرن؟ جواب این سوال میشه ارزش پیشنهادی تو.

برای مثال اگه به اپلیکیشن دیوار توجه بکنی دیوار زودتر از آپ شیپور منتشر شده بود اما شیپور هم وارد عرصه شد و کاربران زیادی رو جذب خودش کرد هر چند هردو دارن توی یک سطح خدمات رسانی میکنن اما رقابت این دو اپلیکیشن تحسین بر انگیزه .

به غیر از این روش ها ، تو میتونی از روش های دیگ استفاده بکنی مثلا از مهارت و تخصص شخصی خودت برای ارائه خدمات کسب و کار خودت شروع بکنی ، خیلی وقتا مهارت فردی راز رسیدن به موفقیت هستش ، فقط کافیه مهارت های خودت رو توی دنیای اینترنت به مردم ارائه بدی و سایت خودت رو تبلیغ بکنی.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

همینطور تو میتونی از موضوعات داغ این روزها بهره بگیری و یک ایده ی ناب رو برای خودت بسازی ، با یه خورده تفکر تو میتونی به ایده های ناب و خوبی برسی که ممکنه نیاز افراد جامعه یا حداقل قسمتی از جامعه ای که توش زندگی میکنی باشه و ایده ی تو کلید حل مشکلات افراد باشه.

دوست من این رو یادت باشه هر کسب و کاری حتما نیاز نیست که از اول کار با ایده استارت بخوره ، همونطور که گفتم میتونی از فروش مهارت ها و تخصص خودت شروع بکنی و یادت باشه که اگه به ایده ای رسیدی و هیچ کاری انجام ندادی اصلا فایده ای نداره.

ایده یک مسئله ی مهم توی کسب و کار اینترنتیه و اولین فرمول برای رسیدن به هدف هستش . تو با ایده ای که خودت اون رو میسازی و با اجرای بدون نقص اون ایده ، آمادگی این رو پیدا میکنی تا با پیمودن زمان و تغییرات احتمالی ، ایده های خودت رو مطابق با شرایط آینده وقف بدی .

یه نکته رو درباره ی ایده های خودت باید بهشون توجه بکنی و اون ساده بودن ایده ها هستش و باید توانایی این رو داشته باشی تا پیش خودت اون رو توصیف بکنی .

ایده ی کسب و کار اینترنتی میتونه دریچه ای باشه به روی موفقیت و پولدار شدن تو ، چون این روزها مثل سابق کارآفرین بودن به این معنی نیست که تو یه شرکت یا فروشگاه دَرَن دَشت داشته باشی و به اصطلاح کسب و کار خشت و سیمانی راه بندازی تا قابلیت های خودت رو نشون بدی . شبکه جهانی اینترنت این فرصت رو بهت میده تا با کمک اون ، کسب و کار خودت رو با کمترین هزینه و شایدم بدون هزینه راه اندازی بکنی ، تو با استفاده از توانایی های مثبت خودت ، میتونی یک کسب و کار خوب و عالی رو برای خودت داشته باشی.

در ادامه چند ایده ی کسب و کار اینترنتی رو بهت توضیح میدم تا بیشتر با این کسب و کار آشنا بشی

۱ – پرورش دهنده ی کسب و کار

اگه فکر میکنی علم و مهارت شخصی قابل توجهی در هر زمینه ی شغلی داری ، چه دلیلی داره تا نخوای یه کسب و کار راه بندازی تا پیروزی و موفق شدنت رو به مردم و اطرافیان خودت نشون بدی . میتونی با تجربه ای که داری ، کمک زیادی به کسایی که دوست دارن تا در زمینه ی فعالیت تو شروع به کار کنن ، بکنی و همینطور به کسایی که قبل تر از تو وارد این حرفه شدن اما با شیوه ی نوین و امروزی این مهارت آشنا نیستن کمک بکنی تا از علم روز عقب نمونند . این کار رو میتونی با ارائه مقالات در مورد کسب و کارت توی سایت خودت و حتی شبکه های اجتماعی انجام بدی ، مهارت و تجربه ی شخصی خودت رو به افراد نشون بدی و مشتری های زیادی رو واسه خودت پیدا بکنی .

۲ – خرده فروشی بعضی از جنس های ویژه

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

کنترل یه فروشگاه که جنس های خاصی رو بری فروش داره علم و دانش ویژه ای رو میطلبه ، اگه همچین حرفه و دانشی رو بلدی ، می تونی با بر پا کردن یه سایت و فروش محصولات ویژه به افرادی که به این محصولات علاقه دارن کسب و کار خوبی را بندازی . برای هر محصول تولید شده در جهان یک فرد نیازمند در جهان وجود داره حالا این محصول چه فیزیکی باشه و چه دجیتالی ، چه اسباب بازی بچه ها باشه ، چه فیلم آموزشی در رابطه با موضوعات مختلف . تو با استفاده از خدمات رسانی نوین در قالب وب سایتها همراه با آپشن های آنلاین ، هر وقت که دوست داشتی می تونی کسب و کار خودت رو راه اندازی بکنی . خیلی ها دوست دارن تا محصولات فیزیکی تو رو از طرف تو به مشتری ها برسونن که همین باعث میشه تا تو رو از داشتن انبار محصولات بی نیاز بکنه ، اگه بخوام مثالی رو در رابطه با این مسئله بزنم ، سایت معروف آمازون یا دیجی کالای خودمون بهترین گزینه میتونن باشن

۳ – مشاور سوشال مدیا یا رسانه های اجتماعی

یکی از ایده های کسب و کار که طرفدار زیادی هم داره مشاوره ی بازار یابی توی شبکه های اجتماعیه. یه شرکت بزرگ برای اینکه از تکنولوژی روز دنیا عقب نمونه مجبور هست تا یک نفر رو به صورت پاره وقت و یا حتی تمام وقت استخدام بکنه تا کارهای مربوط به حساب های سوشال مدیا مثل فیس بوک و توییر و... رو انجام بده اما شرکت های کوچیک و یا متوسط مجبور هستن تا این طور کار ها رو خودشون انجام بدن . مدیران این نوع شرکت ها و کمپانی ها معمولا به دلیل اینکه مهم بودن مسئله شبکه اجتماعی رو درک نکردن و یا اطلاعات کافی رو نسبت به این شبکه ندارن و یا انقدر سرگرم انجام فعالیت های مربوط به کسب و کارشون هستن ، دیگ وقتی برای شبکه های اجتماعی مربوط به کسب و کارشون رو ندارن و تو میتونی به عنوان یک مشاور به این افراد کمک بکنی تا بهترین تصمیم و برنامه ریزی ها رو در این رابطه بگیرن و یک مفهوم مناسب رو در رابطه با محصولات خودشون به مشتری ها در شبکه های مجازی ارائه بدن. هر چقدر بتونی فالور و دنبال کننده بیشتری جذب بکنی ، کسب و کار تو هم بهتر میشه.

۴ – تولید و فروش کتاب های دیجیتالی

این روزا با دیجیتالی شدن کتاب ها تولید و نشر اونا ، هم خیلی آسون تر شده و هم این کتاب ها بین مردم خیلی رواج پیدا کردن ، برای همین فرصت مناسبی هستش تا بتونی برای خودت یه کسب و کار خوبی رو راه اندازی بکنی . تو با استفاده از بازاریابی اصولی میتونی کتاب خودت رو توی هر زمینه ای که تولید کردی انتشار بدی .

۵ – فروشگاه مجازی لوازم دست دوم

لوازم دست دوم حتی توی کشورهای پیشرفته هم طرفدارهای خودش رو داره تو میتونی با تولید یک وب سایت یا اپلیکیشن از مردم دعوت بکنی تا لوازم کار کرده ی خودشون رو به وسیله ی برنامه ی تو منتشر

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

بکنن ، تا وقتی که برنامه ی تو معروف بشه و تو با ارائه خدمات ویژه به کاربران طلائی به درآمد زدایی برسی .

برای اینکه راحت به ایده سازی برسی ، مراحل اون رو به تو دوست عزیزم میگم :

قدم اول داشتن دفتر ایده هستش ، همیشه سعی کن یک دفتر چه ی ایده داشته باشی و ایده هایی که هر از گاه به مغزت خطور می کنه رو توی دفترچه ی خودت بنویسی . وقتی به ایده ی نسبتا خوب رسیدی میتونی از اون برای رسیدن به ایده های بهتر استفاده بکنی ، هر چیزی که به نظرت میتونه یه جرقه برای موفقیت تو باشه رو بنویس . جلسه های ایده پردازی تشکیل بده ، حالا موقشه که از رودخونه ماهی بگیری ، بذار تا ذهنت از این ایده به ایده ی دیگه بپره و ماهیگیری رو روی همه ی ماهی ها امتحان بکنه تا بتونه یه ماهی مناسب رو بگیره اما یادت باشه نباید از کوچیک ترین و نا مناسب ترین ماهی بگذری ، سعی کن بدترین ایده رو هم توی کاغذ بنویسی ایده ها رو هر شب یادداشت بکن و هر شب ماهیگیری بکن ، فردا هم باید ماهیگیری بکنی ، همینطور روزهای بد . قبل از این که قصد خوابیدن داشته باشی باید ایده های خودت رو نوشته باشی و صبح روز بعد باید اون ایده ها برنامه ی کاری تو باشن ، این کار به ذهنت جهت میده و باعث میشه تا ذهنت فعال تر بمونه. در مراحل نوشتن ایده ها ۶ ایده ی اول راحت تر به ذهنت میرسه اما ۴ تای آخری انرژی بیشتری رو ازت میگیره تا تو دهنت بیاد – ایده هایی که به ذهنت میاد به صورت تصویر در بیار و نقاشی اونا رو بکش فقط یادت باشه اصلا مهم نیست که چقدر مهارت نقاشی داری این کار حتی میتونه یه سرگرمی برای تو باشه.

دنبال تجربه باش ، بدست آوردن تجربه های جدید وسعت دید تو رو بیشتر میکنه ، سعی کن با افراد خلاق در ارتباط باشی ، با کسایی که تاثیر گذاری مثبتی روی تو دارن ، برخورد داشته باش و باهاشون یک شبکه رو تشکیل بده و ایده های خودت رو باهاشون تبادل بکن ، اگه احساس کردی میتونی باهاشون کنار بیای ، میشه حتی روی همکاری باهاشون حساب بکنی.

اگه بتونی ذهنت رو به یه دستگاه ایده سازی تبدیل بکنی میتونه زندگی تو رو از این رو به اون رو بکنه و اصلا مهم نیست که چقدر ایده پردازی تو خوب هستش یا اینکه شرایط این کار رو داری یا نه . خلاقیت احساس نیست پس اگه همه چی رو به راه نبود یک استراحت کوچیک بکن و دوباره از اول شروع کن.

حس رقابت پذیری

دوست من برای اینکه بتونی کسب و کار خوبی داشته باشی باید از حس رقابت بالایی برخوردار باشی ، برای رقابت کردی توی حوزه ی کسب و کار باید همه ی سعی خودت رو بکنی و همه ی تمرکزت رو روی رقابت با حریف های خودت بذاری.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

خیلی از کسب و کارها در دوران فعالیت خودشون با مشکلات زیادی روبرو میشن که باعث درگیری ذهنی و جسمی میشه ، که توی این شرایط تو نباید روحیه ی خودت رو ببازی و باید حس رقابت رو توی وجودت پرورش بدی.

دوست عزیزم ، حس رقابت در کسب و کار های اینترنتی شکل بخصوصی به خودش گرفته .

همه ی افراد قوانین کسب و کارشون رو میدونن ، عملکردهای مختلف در بازار کسب و کار باعث شده تا کسب و کار رقابتی بین صاحبان کسب و کار ، بوجود بیاد. باید این رو بدونی شناخت رقبا توی هر کسب و کاری یکی از نکات اصلی رقابت هستش ، رقابت مثل یک دوره ی مسابقات فوتباله که باید توی هر دوره از مسابقات همه سعی تو به این باشه تا پیروز میدان باشی

اگه همچین حس رقابتی توی کسب و کار تو یا رقیبت نباشه ، مطمئن باش هیچ وقت پیشرفتی هم توی هیچ کدوم از رقبا نخواهد بود . شناخت رقبا یکی از ابزار های مهم در دنیای کسب و کار امروزی هستش و نیاز داره تا برای رسیدن به هدف ، اون رو به طور کامل درک بکنی. اینکه رقیب یا رقبای خودت رو بشناسی و چطوری باهاشون رقابت بکنی یه مسئله ی مهم و جداگونه هست

این جا باید یه سوال از خودت بپرسی و اون سوال اینه : رقیب من کیه؟

آیا همه ی کسایی که تو زمینه فعالیت تو کار میکنن رقیب تو هستن؟

آیا سطح همه ی رقیبات یکیه؟

رقبای تو دنبال چی هستن؟

محصولی که به مردم ارائه میدی بدرد کدوم یک از اقشار جامعه میخوره؟

قشری که باعث سر و پا موندن کسب و کار تو میشه کدوم قشر از جامعه هستش؟

دوست من ، رقابت دلیل اصلی هر کسب و کاری که فکرش رو بکنی هستش ، اگه رقابتی نباشه خلاقیت و رشدی هم وجود نخواهد داشت ، اینکه بین صاحبان کسب و کار حس و انگیزه ی رقابت باشه میتونه دلیل رشد دو طرف و همینطور میتونه دلیل رشد اون صنف از کسب و کار باشه ، برای مثال میشه شرکت های اپل و سامسونگ رو توی زمینه ی تولید گوشی های هوشمند مثال زد که چطوری با هم رقابت میکنند تا بازار موبایل هوشمند رو توی جهان به اسم خودشون بکنن که نتیجه ای جز پیشرفت چشمگیر و روز به روز محصولات این دو کمپانی بزرگ رو هم در بر نداره.

از طرفی رقابت این دو کمپانی خدمت بزرگی به بشریت کرده و راحتی رو به مردم هدیه داده و مردم هم مدیون رقابت سر سخت این دو شرکت بزرگ هستن . یکی از دلایل پیشرفت شرکت های غربی ، انگیزه و

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

حس برتری کمپانی ها نسبت به شرکت ها و کمپانی های رقیب هستش. اگه حس رقابتی بین صاحبان کسب و کار نباشه پیشرفتی هم وجود نخواد داشت و این مسئله باعث کُند شدن سرعت پیشرفت بشر میشه.

پس باید به این مسئله پی برده باشی که رقابت سالم بین تو و رقبای تو چقدر مهمه و چه تاثیری روی پیشرفت در کسب و کار هر کسی داره ، فکر کن توی یه مسابقه شرکت کردی و بدون هیچ حریفی داری اون مسابقه رو انجام میدی . چه اتفاقی میفته؟ مطمئنا بدون هیچ انگیزه ای با کمترین سرعت راه خودت رو میری و هیچ پیشرفتی نه در تو و نه در سطح مسابقه وجود نخواهد داشت.

پس رقابت توی هر کسب و کاری یک فرصته و باید همیشه از رقابت درس های بزرگی بگیری

شاید از خودت بپرسی که چرا انقد تاکید میکنم که رقابت توی کسب و کار مهم هستش؟

* رقابت ، تو وجود آدما ایجاد انگیزه میکنه تا از موانعی که پیش روشون هست عبور بکنن و به معیارهای شایسته ای در خور کسب و کارشون هست ، برسن

* رقابت ، مشوق اینه که بین خودت و بقیه افراد تفاوت ها رو پیدا بکنی و در نتیجه این تفاوت ها باعث شناخته شدنت بین افراد و جامعه میشه.

* رقابت ، باعث بوجود اومدن خلاقیت و نوآوری در تولید محصولات و همینطور منجر به ارائه محصولات و خدمات بهتر و با کیفیت تر در بازار کسب و کار میشه.

تو به عنوان یه مدیر کسب و کار امروزی ، باید در خصوص تصمیماتی که برای کسب و کار خودت میگیری تفکرات لازم رو انجام بدی و بعدش عکس العمل نشون بدی و هرچی سریع تر تصمیم خودت رو عملی بکنی.

تسلیم نشدن و صرف هزینه مالی و زمانی

دوست خوبم ، من خیلی وقته به این مسئله رسیدم ، که تنها راه رسیدن به رویاها ، استقامت ، تسلیم نشدن ، حرکت کردن و بی راهه نرفتن از مسیر هدفی هستش که در حال پیمودنش هستیم یا قصد پیمودنش رو داریم .

راستش اگه تو هم استراتژی درست و به جایی رو برای کسب و کار خودت به کار گرفته باشی ، برای رسیدن به هدفت فقط باید صبر کنی و صبر کنی و صبر کنی ! این رو در نظر داشته باش که توی مسیر طولانی ای قدم برداشتی و شکست همیشه توی دو قدمی تو هستش و ممکنه هر لحظه دچار شکست بشی.

بحث اصلی اینه که چطوری مسیر درست رو انتخاب بکنی و چه نقشه هایی برای رسیدن به هدفت داری؟ اما طی کردن این مسیر دقیقا مسئله ایه که بیشتر افراد توی زندگی شون از یاد میبرن ، پس استقامت و تسلیم نشدن هیچ وقت نباید فراموش بشه.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

وقتی کسب و کاری رو شروع میکنی ، اول کار باید وقت زیادی رو برای کسب و کارت در نظر بگیری اما وقتی کارت حسابی گرفت و رونق پیدا کرد ، این کسب و کارته که برای تو وقت میذاره و برات کار میکنه . اونوقت دیگ وقت آزاد بیشتری داری ، دیگه کارای تکراری رو انجام نمیدی ، دیگه نگران این نیستی که از کارت اخراج بشی ، ارتباط بهتری با افراد موفق اطراف خودت داری و توانایی این رو داری تا بیشتر روی کسب و کارت تاثیر مثبت بذاری و مهارت هایی که توی نهاد های آموزشی مثل دانشگاه ها یاد نگرفتی رو یاد میگیری و مدام در حال کسترش کسب و کارخودت و یاد گیری مسائل جدید و کسب تجربه میشی.

دوست خوبم ، چیزی که آدم های موفق رو از آدم های عادی جدا میکنه علاقه و پشتکار هستش . خلاصه بگم اونا هیچ موقع تسلیم نمیشن .

اسقامت و صبور بودن خصوصیتی تو آدما نیست که ثابت باشه . برای اینکه بتونی به موفقیت برسی باید استقامت داشته باشی .

ببین دوست من ، تو فکر میکنی استعداد داشتن توی هر کسب و کاری چقدر مهمه؟ دو برابر استعداد توی کسب و کار استقامت و تسلیم نشدن اهمیت داره . این به اثبات رسیده که استقامت افراد توی کسب و کار خودشون تنها ویژگی اوناست که با موندن و کار کردن توی شغل و حرفه ی خودشون ارتباط مستقیم داره.

استقامت توی هر کسب وکاری با علاقه شروع میشه ، یادت باشه اینکه تو بخوای به یه شغل علاقه پیدا بکنی و توی اون شغل دووم بیاری ، اصلا بوجود آوردنی و پیدا کردنی نیست . این یه اشتباه بزرگه که تو فکر بکنی کسی که عاشق شغلشه یه دفعه و در جا عاشق شغلش شده.

دوست من تلاش مداوم و پشت سر هم در طولانی مدت چیزیه که برای تسلیم نشدن توی کسب و کار خودت نیاز داری . استقامت توی کسب و کارهای مختلف بستگی به این داره که بدونی وقت و زمانی که میذاری و تلاشی که میکنی روی زندگی خودت و بقیه افراد چه تاثیری میذاره. باید اراده ی محکم و قوی ای داشته باشی که بتونی باهاش آینده ی خودت رو بسازی ، جمله ی معروف هنری فورد موسس و بنیان گذار کمپانی معروف خودرو سازی فورد ، توی این مورد کاملا تطابق داره که میگه : «اگه فکر میکنی میتونی یا نمیتونی ، در هر صورت حق با تو هستش»

برای اینکه توی کسب و کار خودت موفق بشی به زمان نیاز داری ، حتما این جمله رو شنیدی که میگه نمیشه رَه صد ساله رو یه شبه رفت! اگه کسی بهت پیشنهاد یه شبه پولدار شدن رو میده حتما بهش شک بکن ، تو باید صبر داشته باشی و کسب و کاری که راه انداختی رو باور داشته باشی.

بعضی ها فکر میکنن اگه یه محصول آموزشی رو بخونن و مطابق آموزش اون محصول آموزشی عمل بکنن ، خیلی سریع پولدار میشن و به موفقیت می رسن ، اما مطمئنا حقیقت یه چیز دیگه هست . خیلی ها توی این راه شکست میخورن ، خیلی ها هم با مشکلات روبرو میشن و باهاش مبارزه میکنن ، چون افکار طولانی مدت

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

دارن ، صبر میکنن و به مشکلات چیره میشن و پستی بلندی های کار رو پشت سر میذارن . تو باید بدونی که چی میخوای و میخوای به کجا برسی؟ بعد خوب کار بکنی و استقامت و صبر داشته باشی.

اگه دنبال این باشی که خیلی زود محصولات زیادی بفروشی و یه شبه پولدار بشی ، هیچ وقت نمیتونی توی کسب و کارت موفق باشی ، شاید چند میلیون هم بفروشی اما مطمئن باش فروش پایدار و ثابتی نمیتونی داشته باشی . تو باید فکر بلندی داشته باشی و کوتاه بین نباشی

ببین دوست من ، کسب و کار اینترنتی شبیه مسابقات ماراتن هستش نه دوی سرعتی. تو نباید به ۳ و حتی ۶ ماه فکر بکنی ، تو باید به ۱ – ۲ و حتی ۵ سال فکر بکنی ، تو باید برنامه ریزی دقیقی داشته باشی . انتظار بازدهی یک ، دو ساله و شایدم بیشتر رو داشته باشی اما مطمئن باش با صبر به هدفت میرسی . دوست خوبم موفقیت هیچ وقت راحت نبوده ، من به شخصه تا حالا نشنیدم که کسی بگه موفقیت و میلیونر شدن راحته.

خیلی از افراد توی توی کسب و کار خودشون موفق نمیشن ، چون هیچ علاقه ای به کار کردن ندارن ، اگه موفقیت برات مهمه باید با تموم وجودت ، برای رسیدن بهش تلاش بکنی. تو باید هر روز سعی خودت رو بکنی و روی هدفت تمرکز داشته باشی و به چند سال آینده فکر بکنی و همت ، تلاش و پشتکار خودت رو از دست ندی ، باید تو هر لحظه عطش رسیدن به موفقیت رو توی وجودت داشته باشی و همه ی انرژی و وقت خودت رو روی کسب و کار خودت بذاری ، این کاری هستش که آدمای موفق توی دنیا انجام میدن. تنبلی ، تلویزیون و چیزای مختلف دیگ رو بیخیال شو و از انجام دادن کارهای خودت طفره نرو . باید عادت های قدیمی رو کنار بذاری و به عادت های خوب و جدید عادت بکنی.

دوست عزیزم ، برای اینکه بتونی یه کسب و کار پر رونق و عالی داشته باشی ، باید ریسک کنی و از سرمایه گذاری نترسی ، بیشتر افراد از اینکه برای کسب و کار خودشون سرمایه گذاری بکنن میترسن ، برای اینکه یه محصول با محتوای عالی و خوب تولید بکنی باید هزینه ی قابل توجهی رو متقبل بشی . جالبه بدونی بعضیا هستن برای خرید یه محصول مثلا ۱۰ هزار تومنی خیلی سختشون میاد هزینه بکنن اما همون آدما وقتی قصد تولید یه محصول رو دارند ، فکر این رو نمیکنن که مشتری میخواد به این محصول پول بده پس باید محصول با کیفیت و با محتوایی تولید بکنن ، تو باید خودت رو از این دسته آدما جدا بکنی.

مثلا باید برای محصول خودت یه خورده بیشتر هزینه کنی و یه کاور مناسب تهیه بکنی . همین مسئله ی کوچیک باعث فروش بیشتر محصول میشه . باز هم میگم تو باید روی کسب و کار خودت هزینه بکنی حتی موقعی که کسب و کارت به سود دهی رسید ، باید سرمایه گذاری بکنی و نباید این کار رو بیخیال بشی.

اگه یه در صد هم فکر میکنی که من اشتباه میکنم یه کسب و کار پیدا کن که اینطوری نبوده باشه از جدید ترین سایت بگیر تا ورزش ۳ – آپارات و دیجی کالا دارن روی کسب و کار خودشون سرمایه گذاری میکنن.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

حتی اگه تو بخوای مغازه ای رو توی یکی از خیابون های شهر خودت افتتاح کنی، یا باید اولش پول داشته باشی ، یا باید وام بگیری یا پول های خودت رو جمع بکنی و روی مغازت سرمایه گذاری بکنی تا به درآمدزایی برسی. پس توی کسب و کار اینترنتی هم باید هزینه بکنی ، محصولات آموزشی و محصولات دیگ تولید بکنی ، بازاریابی و سرمایه گذاری انجام بدی ، این کار برای کسب و کار تو ضروری هستش ، شاید اولِ راه پول کم بیاری اما این یه مسئله ی عادی هستش و ممکنه واسه هر کسی پیش بیاد ، اگه از دلت نمیاد که برای کسب و کار خودت هزینه بکنی بهتره اصلا کسب و کاری راه نندازی چون به نتیجه نمیرسه.

این اسَف باره که بعضی از دوستان تمایلی ندارن تا هزینه ای برای کسب و کار خودشون بکنن ، تو باید برای خودت دامین و هاست ، بخری ، برای کسب و کار خودت لوگو داشته باشی ، اگه محصولات فیزیکی برای فروش گذاشتی باید مقدمات ارسال محصولت رو فراهم بکنی ، پس قبل از این که انتظار در آمد زایی داشته باشه باید پول خرج بکنی .

اگه پول نداری باید پول در بیاری ، ۷ روز هفته رو وقت داری ، توی مدت روز ۷ الی ۱۰ ساعت وقت کار کردن داری پس کار کن ، پول در بیار و چاله چوله های کسب و کارت رو پر کن.

تو نباید سعی داشته باشی تا از هزینه هایی که برای کسب و کارت بوجود میاد کم بکنی ، چون باعث میشه یه مدت کار بکنی و با در آمد پایین مواجه بشی و همین دلیل کنار گذاشتن کسب و کارت باشه.

آشنایی با سایت mailerlite

شکل کلی سایت میلر لایت رو میبینی که یه سایت شیک و ساده هستش که دو تا آیکن سبز و آبی بالای تصویر ، سمت راست که روی شکیل بودن سایت هم تاثیری زیادی گذاشته.

اگه تو قبلا توی میلر لایت ثبت نام کرده باشی با زدن گزینه ی لاگین وارد حساب میلرلایت خودت میشی ، اگر هم اولین بارت هست که این سایت رو میبینی ، باید یه حساب کاربری توی این سایت برای خودت بسازی که با کلیک روی دکمه ی سینگ آپ وارد صفحه ی جدیدی میشی که توی اون ۳ تا تکست باکس می بینی که لازم هستش تا اون ها رو تکمیل بکنی . اولین تکس باکس که با عنوان کمپانی اور اوگانیزیشن خود نمایی میکنه که باید اسم شرکتت یا برند کسب وکارت رو به عنوان نام کاربری وارد بکنی ، تکس باکس بعدی محل وارد کردن ایمیل خودت و تکس باکس سوم هم محل وارد کردن پسورد و حساب کاربری هستش ، که بعد از پر کردن تکس باکس ها باید روی دکمه کریت مای اکانت کلیک بکنی تا حساب کاربری میلر لایت ساخته بشه و وارد داشبرد حساب میلر لایت خودت بشی .

همونطور که میبینی پیغام خوش آمد گویی میلر لایت با فونت مشکی داشبرد حساب کاربری رو تزئین کرده و پایین متن خوش آمد گویی هم ، ازت خواسته تا قبل از هرکاری مراحل ثبت نام خودت رو تکمیل بکنی.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

وسط صفحه ی داشبرد ، این دو گزینه رو میبینی که اولیش کمپلیت یور پروفایل هستش که ازت میخواد تا مشخصات خود رو به طور کامل وارد بکنی ، وقتی روی این گزینه یعنی کمپلیت یور پروفایل کلیک میکنی و وارد صفحه ی مخصوصش میشی ، اینجا ازت میخواد اسم و فامیل خودت رو وارد بکنی و در ادامه ازت میخواد تا تکس باکس های مربوط به آدرس ، شهر ، کشور ، منطقه ی زمانی که در اونجا زندگی میکنی ، و سوالت مختلف که از نوع فعالیت شغلیت پرسیده ، افراد چطوری توی شرکتت کار میکنن ، شرکتت چند ساله تاسیس شده و چند تا سوال دیگ کا باید فیلدهای مربوط بهشون رو پر بکنی و در آخر میرسی به قسمت سیاست های ضد اسپم میلر لایت که برای ایمیل های ارسالی کاربرانش در نظر گرفته رو مطالعه میکنی و بعدش تیک قبول داشتن سیاست های میلرلایت رو میذاری که میگه آیا تو سیاست های ضد اسپم میلر لایت رو خوندی یا نه ؟ تیک رو میذاری و دکمه سیو save رو میزنی و وارد داشبرد حسابت میشی بعد از تکمیل کردن پروفایلت نوبت به گزینه وری فای یور وب سایت دوماین میرسه که به معنی بررسی سایت کاربر هستش که در ادامه در موردش بیشتر بهت توضیح میدم.

اولین قدم در مدیریت حساب میلر لایت ساخت لیست ایمیل ها هستش که این ویژگی تو قسمت سابزکرایبرز قابل دسترسیه . که از سمت چپ گزینه سوم هست که وقتی روش کلیم میکنی صفحش باز میشه که به اجزای مختلف تقسیم بندی شده که مهم ترین اون add new group هست که وقتی روش کلیک میکنی ، این پنجره باز میشه که اینجا باید اسم گروهت رو که میخوای ایمیل های جمع آوری شده و یا بعد جمع آوری میکنی رو وارد بکنی ، وقتی اسم سابزرکرایبرز یا گروهت رو نوشتی روی دکمه ی کریت کلیک میکنی و گروه مربوط به ایمیل خودت رو میسازی که تو صفحه سابزکرایبرز اسم گروه ، تاریخ ساخت و بقیه و مشخصاتش معلومه.

در این قسمت که شکل آدمک رو کشیده میتونی ایمیل های خودت رو با روش های مختلف وارد بکنی توی قسمت ادیت هم میتونی گروه یا سابزکرایبرز خودت رو ویرایش بکنی و گزینه اخر هم که از شکلش مشخصه برای حذف کردن گروه مورد استفاده قرار میگره و وقتی روی دکمه ی اد نیو سابزکرایبرز کلیک بکنی صفحه ی جدیدی برات باز میشه که ۳ گزینه داره که برای وارد کردن لیست ایمیل ازشون استفاده میشه که اولین گزینه از سمت چپ import from scv or txt file هست که با این گزینه ایمیل هایی که توی فایل متنی و txt روی هارد خوددت ذخیره کردی رو import میکنی و ایمیل های خودت رو وارد حساب اتو ریسپاندر خودت میکنی که با کلیک روی دکمه ی import پنجره ی کاوشگر ویندوز برات باز میشه و میتونی از روی هارد کامپیوترت فایل متنی حاوی ایمیل های کاربرانت رو روی اتوریسپاندر میلرلایت بارگذاری بکنی ، گزینه ی بعدی کپی پیست فرام اکسل هستش که خیلی راحت میای و ایمیل های خودت رو که جمع آوری کردی کپی و پیست میکنی ، فقط یادت باشه توی هر سطر نباید بیشتر از یه ایمیل رو وارد بکنی . وقتی ایمیل ها رو وارد کردی روی دکمه ی ایمپورت سابزکرایبرز کلیک میکنی نوار انتظار پر میشه و تمام . توی این قسمت یه پیش نمایش از ایمیل هایی که وارد کردی رو بهت نشون میده و در آخر میای و روی دکمه ی نهایی که

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

با عنوان finish Adding subscribers مشخص شده کلیک میکنی و منتظر اتمام پردازش سایت میمونی . بله همینطور که میبینی ایمیل هایی که وارد کردیم رو به گروه ایمیل های ارسالی من اضافه کرده. گزینه ی آخر هم adding singles subscribers هست که وقتی روش کلیک بکنی ، دو تا تکس باکس بهت نشون میده که اولیش تکس باکس ایمیل شخص مورد نظرت که میخوای وارد لیستت بکنی رو وارد میکنی و دمین تکس باکس رو هم با اسم صاحب ایمیل پر میکنی ، اگر هم خواستی مشخصات بیشتری از شخص مورد نظرت رو وارد بکنی باید روی گزینه ی show more fildes کلیک بکنی و تکس باکس های بیشتری مثل اسم شرکت ، کشور ، و مشخصات دیگه رو وارد میکنی و در آخر هم روی گزینه ی add subscribers کلیک میکنی و میبینی که پیغام سابزکرایبرز «ادد ساکسز فولی» رو نشون میده که به معنی با موفقیت ثبت شدن ایمیل مورد نظر هستش .

خب با ۳ روش وارد کردن ایمیل های خودت آشنا شدی که مرحله ی مهمی هم هست ، حالا گزینه ی Web forms رو توضیح میدم که این قسمت باز اهمیت مربوط به خودش رو داره و این قسمت برای طراحی کردن ایمیل هایی هست که قراره برای کاربران خودت ارسال بکنی که با زدن دکمه ی add new web forms میتونی اولین وب فرم خودت رو بسازی ، که باز زدن این دکمه تکس باکسی بهت نمایش داده میشه که اسم فرم ایمیلی که باید بسازی رو وارد بکنی و روی دکمه ی save and continue کلیک میکنی.

سایت click bank محصولات دیجیتال

سایت click bank یه سایت خارجی هستش که تو زمینه ی فروش محصولات دیجیتالی فعالیت میکنه که صفحه ی اصلی اون شامل چند تا اسلایدره و تو قسمت سمت چپ سایت دسته بندی موضوعات و کَتِگوری که مواردی مثل سرگرمی ، تجارت ، کامپیوتر و اینترنت و موضوعات دیگه رو توی خودش جا داده و در وسط صفحه ی اصلی سایت هم بنر هایی از محصولاتی که click bank در آینده قرار هست به محصولات خودش اضافه کنه رو قرار داده .

نحوه ی فعالیت کلیک بانک به این شکل هستش که ، کارکنان این سایت محصولاتی رو تولید میکنن و محصولات خودشون رو توی سایت برای فروش میذارن و اونا رو میفروشن که اکثرا به زبان انگلیسی هم هستش. و یا افرادی هستن که بصورت همکاری در فروش یا اِفِلِت مارکتینگ(Affiliate Marketing) توی این سایت فعالیت میکنن یعنی محصولاتِ همکارن خودشون رو تو زمینه های مختلف کسب و کار اینترنتی ، رو توی سایت قرار میدن و به فروش میرسونن . با این روش هم تولید کننده محصول ، سودِ خودش رو میکنه هم کسی که محصول تولید شده رو توی سایت قرار داده . فعالیت توی این سایت برای کسی که بصورت همکاری در فروش کار میکنه خیلی سودآوری داره چون پورسانت و حق کمیسیونی که کلیک بانک به کاربرای خودش میده چیزی بین ۴۰ تا ۵۰ درصده که خیلی برای کاربرای کلیک بانک به صرفه هستش ، همینطور این سایت یه منبع خوب برای بررسی موضوعی هست که قراره توی اون فعالیت بکنی.

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

تو میتونی بری تو قسمت افلیت مارکتینگ و موضوعی که میخوای در اون فعالیت بکنی رو توی سرچ بار سایت جستجو بکنی و بررسی بکنی که چقدر محصولات توی اون زمینه تولید شده و به فروش رسیده؟

تو این بررسی رو میتونی توی سایت های داخلی مثل ketabesabz.com ، دیجی کالا و سایت های مشابه انجام بدی و حتی میتونی این کار رو توی شبکه های اجتماعی مثل اینستاگرام و فیس بوک هم انجام بدی ، این کار رو باید با جستجو کردن موضوع مد نظر خودت توی صفحه ها و پیج های این شبکه ها انجام بدی . باید بررسی بکنی و ببینی توی اون حوزه چند تا پیج و صفحه ساخته شده و یا این پیج ها چقدر فالور و دنبال کننده دارن؟

صبا ویژن و الکسا (ALEXA)

صبا ویژن یه سایت از بچه های داخل کشور هست که کار اصلیشون در حوزه ی تبلیغات اینترنتی هستش که بزرگترین سایت توی این زمینه در ایران هست اما این سایت به چه درد تو میخوره ؟ ببین دوست من ، اگه یه سری به قیمت تعرفه های صبا ویژن بزنی میبینی که به سه نوع تبلیغات اینترنتی اشاره کرده ، که به تبلیغات ویدئویی ، کلیکی و بنری دسته بندی شده ، حالا اگه رنکینگ بازدید و تعرفه ی تبلیغات یه سایت معروف رو ببینیم ، بسته به نوع تبلیغاتی که قرار هست بررسی بکنیم ، سایت های پر بازدید رو چک میکنیم و بررسی میکنیم چه نوع حوزه ی فعالیتی ، توی سایت های پر بازدید ایران بیشتر تبلیغ کردن ، این کار کمک بزرگی به انتخاب حوزه ی فعالیت هر کسی که میخواد توی اینترنت کسب و کاری رو راه بندازه ، میکنه.

Alexa

این سایت هم یک این سایت هم یک تحلیل گر بازدید کننده های سایت های جهان هست که بر اساس رنکینگ جهانی رتبه بندی شده . موسس این سایت دو نفر به نام های بروس گِلیات و بروستر کِل هستن که تو سال ۹۶ دهه ی ۹۰ پایه گذاری شد .

تو سال ۹۹ دهه ی ۹۰ میلادی این سایت رو شرکت آمازون خریداری کرد و همکاری هایی هم با گوگل و مایکروسافت داشتن.

این سایت بر اساس بازدید های ۳ ماه گذشته رتبه بندی میشه . در قدم اول الکسا یه میزان ریچ (Reach) و کل بازدید های هر پیج اینترنتی رو در یک روز حساب میکنه ، این معیارِ رتبه بندی الکسا هستش.

حالا شاید از خودت بپرسی reach چیه؟ به میزان اندازه گیری (که با در صد حساب میشه) کل کاربرهای اینترنت در دنیا رو ریچ میگن

همونطور که گفتم هدف این سایت که وابسته به آمازون هم هست ، رتبه بندی سایت های جهان از نظر تعداد بازدید کننده هاست که با معیار ها و فرمول های خاص خودش این کار رو انجام میده .

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

اگه یه سایتی رو برای خودت درست کردی و کسب و کاری رو راه انداختی و خواستی توی الکسا رتبه ی خوبی داشته باشی اولین کاری که باید انجام بدی اینه که باید یه مدتی رو بین ۱ تا ۳ ماه صبر بکنی تا این مدت زمان از ثبت سایت تو بگذره تا الکسا بتونه از معیار های خودش نسبت به محاسبات سایت تو استفاده بکنه . هر چقدر بازدید از سایت تو بیشتر باشه ، سایت تو این شانس رو داره تا رتبه ی بیشتری رو توی الکسا داشته باشه ، پس هر چه قدر تونستی مطالب جالب و مفید توی سایتت منتشر بکنی همونقدر رتبه ی خوبی توی سایت الکسا خواهی داشت.

Similar sites.com سیمیلارز سایتز (سایت های مشابه)

این سایت هم یه سایت مفید هست که میتونه کار های تو رو جلو بندازه . این سایت ، سایت های مشابه به هم رو به کاربرای خودش معرفی میکنه مثلا اگه تو میخوای یه سایتی شبیه سایت musicbaran رو پیدا بکنی ، توی سرچ بار این سایت آدرس سایت موزیک باران رو جستجو میکنی و سیمیلار سایتز هم سایت هایی مثل رادیو جوان ، برف موزیک و سایت های مشابه به این سایت رو بهت معرفی میکنه . کار با این سایت خیلی ساده هستش در حدی که با چند تا کلیک ساده میتونی به چیزی که میخوای برسی و سایت های مشابه رو پیدا بکنی . فقط باید به یه نکته دقت بکنی که این سایت توی ایران فیلتر هست و تو برای استفاده از این سایت از vpn یا پروکسی استفاده بکنی .

اینجا بهت چند تا از پروکسی های خوب رو معرفی میکنم که اولیش psiphon هستش که از ip کشور های اروپایی و بعضی کشور های آمریکایی استفاده میکنه . hotspot پروکسی بعدی ما هست که از سرعت خوبی برخورداره ، free geat پروکسی بعدی هست که به دلیل داشتن کاربرای خیلی زیاد سرعت خوبی نداره و من زیاد بهت توصیه نمیکنمش ، و خیلی از فیلتر شکن های دیگ مثل تور بروزر ، آنبلاک سایت و خیلی از موارد دیگ که میتونه تو رو به استفاده از این سایت کمک بکنه.

Amazon آمازون

خب به احتمال زیاد اسم این سایت به گوشت خورده و گوشت با این اسم آشناست. این سایت بزرگترین سایت توی حوزه ی فروش محصولات دیجیتالی در حوزه ی بین المللی هست که از کتاب الکترونیکی گرفته تا موزیک و موارد دیگه رو برای فروش میذاره حتی محصولات فیزیکی مثل لباس کامپیوتر و محصولات دیگ ، یعنی این سایت نمونه ی تکمیل شده ی سایت کلیک بانک هست که خیلی خیلی توی کار خودش موفق هست. این سایت هم مثل سایت Click bank میتونه برای بررسی محصولات که توی حوزه ی فعالیت تو ، تولید و به فروش رسیده و برای بررسی رونق حوزه ی فعالیت کسب و کارت مورد استفاده ی تو قرار بگیره با این تفاوت که این سایت چون هم خیلی معروف تر و هم خیلی فروش بیشتر و بهتری داره میتونه نتیجه ی دقیق تری نسبت به کلیک بانک داشته باشه.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

بذار یه تاریخچه ی کوچیک از شکل گیری این سایت رو بهت بگم شاید انگیزه ای برای تو بشه و چنین سایتی رو برای خودت توی ایران دست و پا کردی.

یک شرکت تجارت الکتریک کار خودش رو تو سال ۱۹۹۴ توی آمریکا شروع کرد و جف بزوس موسس این شرکت ، سایت آمازون رو هم در سال ۱۹۹۵ ایجاد کرد که اوایل فعالیت خودش رو با کتاب های آنلاین استارت زد . در حال حاضر توی آمازون جدا از اون محصولاتی که بهت گفتم که شامل دی وی دی و سی دی هم میشه ، حتی این سایت فروش محصولات دست دوم هم انجام میده که مشتری های مخصوص خودش رو توی سرتاسر دنیا داره . این شرکت بیشترین در صد فروش رو در دنیا داره و دلیلش هم استفاده از تکنیک همکاری در فروش هست که باعث شده کارهای زیادی رو به صورت مستقیم و غیر مستقیم ایجاد بکنه.

اما ایده ی این کار از کجا شروع شد ؟ وقتی جف بزوس درس خودش رو در دانشگاه تموم کرد ، توی چند شرکت شروع به کار کرد یکی از این شرکت ها فیتِل بود که در زمینه ی پیاده سازی شبکه های کامپیوتری کار میکرد و بعد از اون توی شرکت shaw کار خودش رو ادامه داد . اما این چیزی که بزوس میخواست نبود . اینجا بود که یه ایده به فکرش رسید ، این زمانی بود که اینترنت با سرعت عجیبی توی جهان در حال رشد بود طوری که با بررسی هایی که انجام داده بود متوجه شد استفاده از اینترنت نسبت به سال قبل ۲۳ برابر شده ، اینجا بود که آمازون متولد شد ، این در حالی بود که هیچ سایتی تا اون لحظه کتاب الکترونیکی به فروش نرسانده بود .

برای نمونه ی داخلی هم سایت دیجی کالا رو میشه در نظر گرفت که کار آمازون رو توی ایران انجام میده با این تفاوت که کتاب الکترونیکی ای برای فروش نذاشته ، شاید دلیلش کم بودن سرانه ی مطالعه در کشورمون باشه ، شاید هم سیاست کاری دیجی کالا هست که این کار رو انجام نمیده

ای دی پی ال آر دات کام idplr.com

محصولات plr چیه؟ اول از همه بگم که این کلمه مخفف و کوچیک شده ی private labaling write هست که به معنی برچسب نوشتاری اختصاصی یا همون حق کپی رایت اختصاصی هستش . حالا میرسیم به مفهوم محصولات plr ؟ ببین دوست من ، یه سایت هایی توی دنیا وجود دارن که شروع کردن به تولید محصولات دیجیتالی مثل انواع کتاب ها ، فایل های صوتی ، حتی ویدئویی ، با موضوعات مختلف و اونا رو توی سایشون برای فروش گذاشتن ، اما با یه شرط و قوانین خاص که اگه کاربری اومد و این محصول رو خریداری کرد ، حق این رو داره تا مولف این محصول رو به اسم خودش نامگذاری بکنه .

محصولاتی رو که از سایت های پی ال آر میخری و برای فروش توی سایت خودت قرار میدی ، برای اینکه از تکراری بودن محصولت در دنیای اینترنت و کسب و کار اینترنتی به دلیل خرید کردن همون فایل توسط یه شخص دیگ جلو گیری بکنی ، حتما باید این فایل توسط خودت ویرایش بشه ، اطلاعاتی که خودت داری یا

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

از جای دیگ بدست میاری رو بهش اضافه کن تا از تکراری در اومدن محصولت با محصول رقبای خودت جلو گیری بکنی.

چند نمونه از سایت های plr رو به تو دوست خوبم معرفی می کنم که دارن توی این کار فعالیت میکنن . plrassiassin.com, bigproductsstore.com , theplrstore.com و همین idplr.com

در این زمینه سایت فارسی ای وجود نداره یا اگر هم وجود داشته باشه کار خودش رو تازه شروع کرده و هنوز محصولات زیادی رو برای فروش نداره و باید حداقل یه سال کمتر یا بیشتر صبر کرد تا تکمیل تر بشه و محصولات متنوعی رو برای فروش داشته باشه.

اما سایت idplr.com ، این سایت ، یه سایت کامل از محصولات plr هست که در حال حاضر با ۴۶۱۵ تا کتاب ، ۸۶۷ تا نرم افزار ، ۸۷۷ تا ویدئو و بیش از ۱۰۰۰ تا عکس و گرافیک داره کار میکنه که میتونه مرجع خوبی برای کسی که میخواد در سطح بین المللی میخواد کار بکنه باشه . که اگه توی این سایت ثبت نام بکنی میتونی به تعداد محدودی از محصولات این سایت رو استفاده بکنی اما اگه به محصولات بیشتری نیاز داری باید اشتراک طلایی این سایت رو بخری که چیزی حدود ۱۵۰-۲۰۰ هزار تومن برای ۳ ماه ، ۳۵۰-۴۰۰ هزار تومان برای ۱ سال و ۴۰۰-۴۵۰ هزار تومن برای همیشه و مادامالعمر هزینه بر میداره ، که یه قیمت تقریبا مناسب ، برای کسی هست که دوست داره تو سطح خارج از کشور کار بکنه.

اگر هم خواستی از این سایت استفاده بکنی خیلی راحت مثل سایت های قبلی که توضیح دادم ، میای و توی قسمت سرچ بار موضوع مورد نظر رو جستجو و کتاب و محصول مورد نظر خودت رو دانلود و ازش استفاده میکنی . سایت های دیگه ای هم که معرفی کردم دقیقا همین کاربرد و همین روش استفاده رو دارن اما با تعرفه های متفاوت که اگه نیاز بود میتونی ازشون استفاده بکنی.

فایور دات کام fiverr.com

دوست خوبم اگه تو به هر دلیلی نخواستی از سایت های plr استفاده بکنی و از طرف دیگه خودت هم امکانات و شرایط ساخت محصولات شخصی خودت رو نداشتی اون موقع باید چه کاری انجام بدی؟

جواب این سوال پیش من هستش ، تو باید از سایت های فری لنسر استفاده بکنی . حالا سایت های فری لنسر چه نوع سایت هایی هستن؟

Fiverr.com یکی از سایت های فری لنسر هست ، این سایت ها افراد متخصص توی زمینه های مختلف رو استخدام میکنن و در اون زمینه سفارش کار دریافت میکنن مثلا یه فرد متخصص در زمینه ی هوش مصنوعی رو استخدام میکنن و مقالات و کتاب های در زمینه ی هوش مصنوعی رو سفارش میگیرن و اون فرد متخصص در مدت کوتاه این مقاله و یا کتاب رو به صورت اختصاصی به فرد سفارش دهنده تحویل میده . مزیت مهمی که این سایت ها نسبت به سایت های plr دارن ، همونطور که از شیوه ی کاریشون مشخصه اختصاصی بودن

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

محصولشون هست و محصول تولید شده به کس دیگه ای فروخته نمیشه و تو میتونی با خیال راحت و حتی بدون هیچ ادیت و ویرایشی این محصول رو توی سایت خودت به فروش برسونی .

خب سایت fiverr.com هم مثل سایت های دیگه از یک سرچ بار تشکیل شده و دسته بندی و کتگوری هایی که در خودش جای داده . استفاده از این سایت خیلی شبیه به سایت های قبلی هست که بهت توضیح دادم ، همونطور که گفتم میای در قسمت سرچ بار موضوع مد نظر خودت رو سرچ میکنی و از میون صدها پیشنهادات مختلف فرد مورد نظرت رو انتخاب و به اون سفارش کار میدی ، فقط یک نکته رو باید در نظر بگیری ، تو باید از قسمت بیوگرافی هر فرد متخصصی که انتخاب میکنی ، باید چک بکنی و ببینی مشتری های این فرد چه امتیازی بهش دادن و رنکینگ رای مثبت اون فرد از طرف کاربرانی که قبلا باهاش کار کردن چقدر هست ، باید با کسی کار بکنی که امتیاز بالایی داشته باشه.

سایت های فری لنسر دیگه ای که میتونم بهت پینهاد بدم ، سایت هایی هستن مثل iwriter.com , elance.com , guru.com و...

Visiaonline24.com ویزا آنلاین ۲۴

دوست عزیزم تا حالا به این فکر کردی که اگه بخوای از سایت هایی که بهت معرفی کردم ، حالا چه از سایت های plr و چه سایت های فری لنسر ، بخوای چیزی بخری یا محصولی سفارش بدی باید چطوری این کار رو بکنی؟

خب جواب ویزا کارت یا مستر کارت های مجاز هستش؟! ویزا کارت مجازی همونطور که از اسمش مشخصه کارت های مجازی هستن که برای استفاده ازشون ، توی قدم اول باید اونا رو از سایت هایی مثل visaonline24.com بخری وقتی این کار رو کردی ، ایمیل حاوی مشخصات کارت برای تو ارسال میشه ، که باهاشون میتونی از سایت های plr و فری لنسر خرید های خودت رو انجام بدی . اما تفاوت های این کارت ها با کارت های فیزیکی که تو ایران استفاده میشن این هست که با ویزا کارت های مجازی نمیشه از دستگاه های atm پول برداشت و یا از دستگاه های pos خرید کرد ، با این کارت ها فقط میشه از اینترنت خرید کرد . دلیل این مشکل هم عدم مجهز بودن شبکه بانکی ایران به سیستم پرداخت ویزا کارت یا مستر کارت هستش .

Visaonline24.com یکی از سایت های فعالیت در حوزه کارت های اعتباری مجازی هست که میتونی برای خرید از این کارت ها استفاده بکنی و با مبالغی که در سایت ویزاآنلاین ۲۴ هست ، کارت مورد نیاز خودت رو خریداری بکنی .

سایت دیگه ای که میتونم بهت معرفی بکنم visacardland.com هست که میتونی از اون استفاده بکنی و یا اگه این دو سایت باب میلت نبود میتونی با یه سرچ ساده توی گوگل سایت مورد نظر خودت رو پیدا بکنی.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

هاست و دامین – سایت abtin web

دوست من برای اینکه تو بتونی یه کسب و کار خوبی رو داشته باشی باید یک سایت خوب داشته باشی و برای اینکه یه سایت مناسب برای کسب و کارت راه بندازی نیاز هست تا هاست و دامین تهیه بکنی.

هاست و دامین چیه؟ اگه برای اولین بار هست که داری این دو عبارت رو میشنوی ؟! باید مفهوم این دو عبارت رو بدونی چون دونستن این دو عبارت که چی هستن و به چه کاری میان خیلی ضرورت داره ، چون رابطه ی مستقیم با راه انداختن یه سایت داره که نیاز اصلی کسب و کار اینترنتی هستش.

قبل از هر چیزی بهت دامین یا دامنه رو توضیح بدم : دوست من به آدرس های سایت های مختلف دامین میگن مثل www.modikar.com که دامین سایت modikar.com هستش ، پس هر سایتی با یه اسم مشخص میشه که به اسم اون سایت دامین یا دامنه میگن .

اگه یه نگاهی به آدرس سایتمون modikar.comبکنی .com پسوند سایت ما هست اما اگه به http://modikar.com/sites/353/audio/kharposht.mp3 دقت بکنی kharposht اسم فایل دانلودی ما هست و mp3. پسوند فایل صوتی ما ، اما .com پسوند دامنه ی سایتمون هست . پس هر دامنه شامل ۲ قسمت مجزا میشه که اولی اسم دامین و دومی پسوند دامین هستش.

حالا هاست چیه ؟ دوست خوبم هیچ با خودت فکر کردی که ، اگه یه سایتی رو طراحی کردی و خواستی کسب وکار خودت رو راه اندازی بکنی ، فایل هایی که قراره بعد از تولید برای فروش توی سایت خودت بذاری کاربرای سایت تو باید این فایل ها رو از کجا بردارن؟ به نظرت این شدنیه که اونا به سیستم تو متصل بشن و اون فایل ها رو از توی کامپیوتر شخصی تو دانلود بکنن؟ همونطور که عقل حکم میکنه و حِسِت میگه این منطقی نیست ، پس باید جایی باشه تا فایل ها رو توی اون بذاری و اون جایی نیست جز هاست. پس هاست به فضایی توی اینترنت گفته میشه که داده ها و اطلاعات در اون نگهداری میشن و اطلاعات در اون ذخیره میکنن ، در اصل ، هاست یه کامپیوتر قدرتمند با تجهیزات منحصر به فرد خودش هست که اطلاعاتی که در اینترنت وجود داره در اون قرار داده میشه . چند نوع هاست وجود داره که نیازی نیست که اون ها رو بدونی اما اگه دوست داشتی میتونی یه سرچ ساده توی گوگل بزنی و در موردش بیشتر بدونی .

حالا برای اینکه توی اینترنت هاست یا فضا داشته باشی ، باید اون رو تهیه بکنی . از کجا باید این کار رو بکنی؟ از طریق سایت هایی که کارشون فروش هاست هستش ، www.abtinweb.com یکی از اون سایت ها هست که کارش فروش هاست و دامینه . این سایت یه سایت داخلی هست که میتونی با وارد شدن تو این سایت ، وارد قسمت ثبت دامنه بشی و بعد از چک کردن قیمت ها و تعرفه هایی که در اختیار کاربرای خودش گذاشته . نوع دامین خودت رو انتخاب بکنی که میتونه .com .net ، .ir و کلی دامین با پسوند های مختلف باشه اما چون کار تو تجارت هستش باید دامین .com رو تهیه بکنی ، چون که این پسوند مخصوص سایت های تجاری هستش و سایت تو هم قرار هست تحت عنوان یه سایت تجاری ثبت بشه .

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

در ادامه روی دکمه یا گزینه ی جستجوی دامنه کلیک میکنی و وارد صفحه جدید میشی و توی صفحه ی جدید داخل قسمت تکس باکس اسم سایت خودت رو وارد و تو جعبه داشبرد صفحه هم ، پسوند سایت خودت رو انتخاب میکنی و با کلیک کردن روی دکمه ی جستجو دامین انتخابی تو ، توسط آبتین وب بررسی میشه و با پیغامی که بهت نشون میده میگه که آیا این این دامین قبلا توسط شخص دیگه ای رزرو شده یا نه اگه رزرو شده بود باید یه اسم دیگه انتخاب بکنی اگر هم که نه خب وارد مرحله ی بد میشی که پر کردن فیلد مشخصات و پرداخت وجه قابل پرداخت هست که با کارت های اعتباری بانک های ایران هم میشه هاست خودت رو خریداری بکنی

سایت های دیگه ای که میتونی ازشون هاست خریداری بکنی سایت هایی مثل tehranhost.com ، mihanwebhost.com و خیلی از سایت های دیگه هستش که میتونی ازشون هاست مورد نظر خودت رو خریداری بکنی.

سایت میلر لایت (خلاصه وار) mailerlite.com

خب میلر لایت چیه؟ میلر لایت یه سایت ایمیل مارکتینگ هستش که باهاش میتونی برای اطلاع رسانی به کاربرای خودت در مورد محصولات ، خبرها و... ازش استفاده بکنی ، خبر خوب اینه که استفاده از این سایت با تعداد ۱۰۰۰ ایمیل و کاربر رایگان هستش.

میلر لایت یه بیانیه داره که میگه : در حال حاضر میلر لایت بهترین و ارزان ترین نرم افزار ایمیل مارکتینگ هستش که نسبت به رقیب های خودش خیلی بهتره ، اون میگه سرویس بررسی ایمیل مارکتینگ گوگل رو و قیمت هایی که بقیه شرکت های مرتبط برای ارسال خبر نامه های ایمیل اعلام کردن رو مقایسه بکنین و خودتون در مورد استفاده از میلرلایت تصمیم بگیرین.

میلر لایت از ۵ زبانه ی اصلی تشکیل شده که اولین گزینه از چپ داشبرد هست که صفحه ی اصلی ما هستش و کاری جز تکمیل پروفایل و مشخص کردن دامین سایت کار ، دیگه ای نمیشه باهاش کرد . گزینه ی دوم کمپین هستش که تو این قسمت گروه هایی که قرار هست برای اون ها ایمیل ارسال بکنی ، مشخص میشن مثلا اگه تو ۵۰۰۰ تا ایمیل داری و قرار هست به ۲۵۰۰ تا از این ۵۰۰۰ کاربر خودت ایمیل ارسال بکنی اون ۲۵۰۰ نفر رو از این قسمت میتونی مشخص بکنی . زبانه بعدی سابزکرایبرز هستش که در این قسمت تو میتونی لیست ایمیل خودت رو وارد بکنی مثلا همون ۵۰۰۰ ایمیلی که جمع آوری کردی رو تو این قسمت باید با ۳ روش که در ادامه به طور مفصل بهت توضیح میدم وارد میکنی. قسمت وب فرم هم برای ایجاد کردن فرم ایمیل یا ایمیل هایی هست که برای کاربرای خودت که همون ۵۰۰۰ تا ایمیل جمع آوری شده هست میفرستی ، که این امکان رو بهت میده تا هر ایمیل رو به صورت جداگانه طراحی بکنی . آخرین گزینه هم گزینه ی اتو مِیشِن هست که از این قسمت میتونی زمانبندی ایمیل های ارسالی رو برای کاربرای خودت انجام

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

بدی ، مثلا هر هفته روز های جمعه ساعت ۱۰ شب یه ایمیل به همه ی کاربرای خودت ارسال بشه. که همونطور که گفتم در ادامه این آپشن ها رو به طور کامل بهت توضیح میدم .

طبق گفته های قبلی من میلر لایت یه جور بازاریابی مستقیم هست که فرستادن ایمیل واسطه ی این بازاریابیه . با این کار میشه هر نوع کالا چه دیجیتال و چه فیزیکی رو به افراد معرفی کرد ، اهمیت این روشِ بازاریابی رو از اینجا میشه درک بکنی که بفهمی تو سال ۲۰۰۶ شرکت ها و کمپانی های آمریکا ۴۰۰ میلیون دلار برای این کار هزینه کردن.

آموزش بازاریابی

دوست عزیزم بازاریابی و فروش یه مسئله ی مهم در قسمت فروشِ کسب و کار های مختلف هستش. توی بازار یابی اینترنتی جدا از این که باید خیلی ساده و رو راست باشی ، باید با کمترین هزینه بهترین فید بَک رو داشته باشی . ابزار هایی که با بازاریابی در ارتباط هستن هر کدومشون به صورت جداگونه میتونن تاثیر به سزایی توی بهتر شدن کسب و کار و بازاریابی تو بکنن ، این ابزار ها چیزی نیستن جز سایت ، ایمیل مارکتینگ ، سوشال مدیا و آپ ها تلفن های هوشمند . توی این دوره و زمونه ، هر کسی دیگه میدونه اگه بخواد تو کورس رقابت بازار بمونه حالا هر بازاری که باشه چه اینترنتی و چه سنتی ، باید خودش و کسب و کار خودش رو با تبلیغات بازاریابی ، فروش و اینترنت اجین بکنه.

بذار یه جور دیگ بهت بگم ، بدون بازاریابی کسب و کار تو بی روح و پوچه ، این روزا کمتر کسی هست که اهمیت این مسئله ی مهم رو انکار بکنه ، شبکه های اجتماعی و استفاده ی آسون و کم هزینه ازشون ، مدیرای کسب و کار های بزرگ رو به فکر بازاریابی توی دنیای مجازی انداخته . این روزا دیگه افراد خیلی کمی هستن که حساب اینستاگرام نداشته باشن یا از تلگرام و فیس بوک استفاده نکنن ، حتما یادته که همین چند سال پیش اگه میخواستی دنبال چیزی بگردی باید دردسر های زیادی رو متحمل میشدی . تنها راه حل مسئله ارتباط دهان به دهان یا نهایتا ارتباط با مخابرات و گرفتن شماره ۱۱۸ بود . اما الان کافیه تا یه سر به گوگل بزنی و اطلاعات هر چی رو که دوست داری رو توی چند دقیقه بدست بیاریشون ، مثل آدرس ، خدمات و نظرات افراد مختلف درباره ی مسائل مختلف در فروم ها . دوست من همونطور که میدونی دنیا لحظه به لحظه در حال تغییر هستش و کسی میتونه توی کار خودش موفق باشه که خودش رو با شرایط روز وفق بده ، این که بتونه خودش رو با شرایطی که در آینده بوجود میاد زودتر هماهنگ بکنه و یا مهمتر از اون بتونه شرایط رو به حالتی که خودش دوست داره در بیاره.

تو فکر میکنی هنوزم بنر های خیلی بزرگ که توی خیابونا نصب میکنن ، توجه آدما رو جلب میکنه ؟ به نظر من اینطوری نیست چون دیگه این روزا همه سرشون توی گوشی های خودشونه . این رو انکار نمیکنم که این بنر ها تاثیر غیر مستقیم خودش رو میذارن اما حرف من اینه مخاطب دیگ مخاطب چند سال پیش نیست الان دیگ با یه مخاطب هوشمند طرف هستی.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

همه ی این بحث ها در رابطه با کسب و کارهای تازه تاسیس و کوچیک شباهت های زیادی دارن ، کسب و کارهای کوچیک دنبال این هستن تا توی بازار اسمی در بیارن اما نمیتونن هزینه های سنگین تبلیغات و بازاریابی رو متحمل بشن چون توانایی مالی این کار رو ندارن برای همین دنبال این هستن تا بجای تبلیغ کردن ، دنبال توجیه مخاطب از خرید محصول خودشون و تحریک اونا ، برای خرید محصول و خدمات کسب و کارشون هستن. به نظر تو اگه استفاده از روش های قدیمی رو کنار بذاری و از روش های مدرن و امروزی استفاده بکنی بهتر نیست؟

بهتر این نیست بررسی بکنی و ببینی چه چیز با ارزش توی کشور و فرهنگ ما وجود داره تا در معرض دید قرار بگیره ؟ بهتر نیست ببینی مذاق مردم شهر و کشورت چیه؟ به نظر تو بهتر نیست تا یک بانک ایمیل از کاربرانی که به نوع فعالیت کسب و کار تو علاقه مند هستن داشته باشی؟

تو باید هر وسیله و ابزاری ممکنی که در اطرافت هست رو مد نظر داشته باشی و با اونا یک منبع در آمد برای خودت درست بکنی . شاید توی مراحل اولیه ی این پروسه به چیزی که انتظار داری نرسی اما صبر و استقامت تو در کسب و کارت باعث میشه به موفقیت هایی برسی که شاید تا الان هم به فکرت نرسیده باشه .

کسب و کار خودت رو راه اندازی بکن ، بازاریابی اینترنتی انجام بده چون این کار میتونه خیلی از چیز هایی که در بحث بازاریابی و تبلیغات لازم داری رو رفع بکنه . این روز ها کسب و کار های اینترنتی روز به روز در حال پیشرفت هستن ، برای همین بازاریابی اینترنتی به یک بخش اصلی در این زمینه تبدیل شده.

تکنیک های بازاریابی

دوست من ، تکنیک های فروش در بازاریابی ، تکنیک هایی هستن که بهت کمک میکنن تا بتونی بهتر و راحت تر بفروشی .

این روزها ما در دنیایی زندگی میکنیم که تحولات خیلی زود با گستردگی زیادی در حال تغییر هستن . این طور که از وضعیت کسب و کار دنیا مشخصه . کسب و کار جهانی در حال وارد شدن به مرحله ای هست که رقابت بین صاحبان کسب و کار به مرحله ی سخت خودش میرسه.

مسئله ای که خیلی ها اون رو درک کردن اینه که اگه کشوری نتونه به هر دلیلی کسب و کار خودش رو با کسب و کار مدرن خودش رو وفق بده ، در آینده ای نزدیک از گردونه ی رقابت ها حذف میشه و خیلی از فرصت های کسب و کار رو به نفع رقبا از دست میده.

از سال های طی شده ی ابتدای تاریخ تا همین امروز فروشنده هایی هستن که ماهیت قلابی دارن و دنبال این هستن تا با فریب و کلاهبرداری مشتری ها رو مجبور به خرید محصول یا ارائه ی خدمات بکنن . وظیفه ی یه فروشنده ی حرفه ای اینه که به قدری ای کیوی بالایی داشته باشه و انقدر سماجت به خرج بده تا افراد رو مجبور بکنه تا اون چیزی رو که نمی خوان که همون خرید کردن هستش بکنه ، اوضاع رقابتی بین کمپانی

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

ها و شرکت های مختلف ، کمپانی ها رو واردار کرده تا با مسئله ی فروش محصولات خودشون به طرز جدی برخورد بکنن و از فروشنده های خبره برای فروختن محصولاتشون استفاده بکنن . این روزها افراد دیگه مثل قبل دوست ندارن تا با یه فروشنده ی فیس و افاده ای و کسی که فقط به فکر جیب خودشه در ارتباط باشن و لحظه به لحظه بهشون مشاوره بدن. تو وقتی داری بازاریابی میکنی پس قصد فروش چیزی رو داری برای همین باید تعریف فروش رو بدونی : فروش عاملی در زیر مجموعه ی بازاریابی هستش ، فروش آخرین قدم در پروسه ی بازاریابی هستش اما اگه از یه زاویه ی دیگه به این مسئله نگاه کنی ، نقطه ی شروع یه رابطه ی بلند مدت با مشتریه. اگه تو بخوای بین تو و مشتری یه رابطه شکل بگیره و دوام طولانی مدت داشته باشه باید همه ی پروسه ی عملیات ، مهندسی بشه.

فروش یه رابطه ی دو طرفه بین نماینده ی شرکت یا صاحب کسب و کار و مشتری هستش و ارتباط دوم در این وسط برگشت مشتری به شرکت و خرید مداوم اون از شرکته . وظیفه ی فروشنده اینه که بتونه نیاز مشتری رو بشناسه و نیاز مشتری رو با محصول ، یا خدمات شرکت سِت کنه و سعی بکنه تا مشتری باز هم برای خرید به شرکت سر بزنه.

مراحل فروش محصولات اینطوری هستش برای این که تو ذهنت بمونه میتونی اونا رو یادداشت بکنی چون خیلی مهمه : * جستوجو و پیدا کردن مشتری * مرحله ی قبل از رویارویی و یا تماس با مشتری * مرحله ی تماس یا ارتباط با مشتری * معرفی محصول * بر طرف کردن مشکل * پاسخگویی مناسب به اعتراضات احتمالی مشتری * بستن قرار داد * پیگیری بعد از فروش

طبق قانون ۲۰ / ۸۰ برایان تریسی ، حول و هوش ۸۰ درصد محصولاتت رو تنها ۲۰ در صد از مشتری های تو می خرن . یعنی اینکه اگه تو فقط ۱۰۰ تا مشتری از مشتری های مختلف داشته باشی فقط ۲۰ نفر از اونا ۸۰ درصد از درآمد تو رو تامین می کنن . پس باید برای این ۲۰ درصد مشتری وقت بیشتری بذاری ، با اونا در ارتباط باشی و حتی ارتباط خودت رو با مشتری های قبلی حفظ بکنی.

به طور معمول فروشنده ها خیلی زیاد حرف میزنن اما فروشنده های خوب سوال های به جا و درست میپرسن ! پس تو هم باید کاری بکنی تا سوالاتی رو از کاربران خودت بپرسی و به جواب هاشون برسی. تو باید تمام سعی خودت رو بکنی تا ۷۰ درصد به حرف های مشتری های خودت گوش بکنی و فقط ۳۰ درصد سوال بکنی ، باید فکر و ذکرت کمک به مشتری باشه نه چیز دیگ . این رو یادت باشه ، فقط فروشنده های آماتور هستن که خیلی زود قیمت رو به مشتری اعلام میکنن ، در برخورد اولیه مشتری قیمتِ محصول تو رو میپرسه . وقتی مشتری با رفتارش به تو «نه» میگه : از لحاظ روانشناختی معامله رو قطع نمیکنه بلکه ازت اطلاعات کامل تر و بهتری میخواد.

دوست عزیزم ، فروش یه نوع کمک به افراد هستش که باعث میشه افراد بتونن زندگی راحت و بی دردسری رو داشته باشن ، توی این سالها نحوه ی فروش محصولات مختلف تغییرات زیادی کرده ، همینطور نحوه ی

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

رقابت کسب و کارها هم مثل نحوه ی فروش ، تغییرات چشمگیری داشته و کلی تغییرات دیگه که باعث شده یه بازار و کسب و کار مدرن بوجود بیاد ، اگه کسی دوست داره تا مشتری های بیشتری برای محصولات خودش داشته باشه باید باهوش باشه .

رقابت در بازاریابی همیشه و هر کجا و در هر سبکی نیاز به آموزش و تمرین مداوم داره ، در غیر اینصورت باعث شکست خوردنت از طرف رقبای خودت میشی . اگه کسب و کارت هر روز وضعیت بهتری پیدا نکنه پس مطمئنا وضعیت بدتری پیدا کرده ، برای همین جز شکست خورده ها میشی .

تو فکر میکنی سال بعد دنیای کسب و کار به چه شکلی در میاد ؟ چطوری باید خودت رو آماده ی این بکنی تا سال بعد بتونی یه بازاریابی خوب داشته باشی .

در اواخر سال ۹۵ هستیم ، اینجاست که کم کم پیش بینی هایی به ذهنت میرسه که سال بعد بازار یابی به چه شکلی در میاد ؟ چه بلایی سر کسب و کارها میاد ؟ تو باید یه برنامه ریزی خوب برای بازاریابی کسب و کار خودت بکنی اگه فکر میکنی که سالی که گذشت یه سال هیجان انگیز در زمینه ی کسب و کار بود؟ بشین و ببین که سال جدید چه اتفاقات نو و تازه ای میفته .

من اینجا ۱۰ روش بازاریابی اینترنتی رو بهت آموزش میدم که خیلی کمک میکنه تا بتونی یه بازاریابی خوب داشته باشی .

۱ – ویدئو های ساخته ی خودت که مفهوم جدیدی داره.

ببین دوست من ، یه ویدئوی خوب نیاز داره تا مفهوم و محتوای خوبی داشته باشه تا بیننده ی خودش رو به طرف خودش جذب کنه . ویدئوهایی که شرکت های بزرگ مثل Samsung و dove و بقیه ی شرکت ها ، همیشه طرفدارهای خودشون رو داشتن ، تو هم باید از این ویدئو ها الگو بگیری و ویدئوی خودت رو تا حد ممکن با کیفیت بالا تولید بکنی . مثلا موزیک ویدئوهای خواننده ی معروف زن آمریکا Shakira که در دوران برگذاری جام جهانی۲۰۱۴ پخش شد یه ویدئوی عالی از همه نظر بود ، چه رنگ ، چه محتوای داستانی و پیامی و چه خود موزیک خلاصه همه چی عالی بود . چون بیشتر افراد از این ویدئو ها استفاده میکنن تو هم باید سعی بکنی تا ویدئوی خودت رو با الگو گرفتن از این ویدئو ها بسازی . در واقع توی ویدئو های خودت چیزی رو بیان کنی که مختص برند و کسب و کار تو باشه.

۲ – ویدئوهایی با داستان خاص

این روزها بازاریاب ها خیلی روی تبلیغات ویدئویی هزینه میکنن و همینطور انتظار میره این هزینه ها توی سال جدید بیشتر هم بشه ، در حال حاضر روی محتوای ویدئوهای تبلیغاتی کسب و کارها سرمایه گذاری زیادی انجام میشه . کمپانی بزرگ مایکروسافت ویدئوهای زیادی درباره ی برند استوری یا همون داستان شکل گیری برند خودش ساخته ، شرکت اپل هم ویدئوی جدید و خلاقانه ای ساخته و همینطور کمپانی های net

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

e porter و airbnb سایت های خودشون رو به شکل مجله در آوردن . همه ی این کارها و فعالیت های تبلیغاتی از طرف کمپانی ها فقط یه دلیل داره اون هم محبوب کردن برند خودشون بین مردم هستش .

۳ – بازاریابی ای که توی اون مشتری ها با گوشی های هوشمند به سایت ها دسترسی دارن.

شاید با خودت بگی این گزینه نباید جز این ۱۰ روش باشه . خیلی از تحلیل گرای بازاریابی بر این باورند که صاحبان کسب و کار در آینده ی نه چندان دور باید روی این روش بازاریابی بیشتر فکر بکنن اما من میگم همین الانش هم دیر شده و باید همین الان بهش رسیدگی بشه و توانایی خودشون رو توی این زمینه تقویت بکنن ، چون هرروز به کاربرای تلفن های هوشمند اضافه میشه.

معاون قسمت بازاریابی وب ترندز هم با این روش مخالفتی نداره و عنوان کرده : حالا که بازاریاب ها مجبور هستن تا به کاربرایی که از یه صفحه ی ۵ اینچی دارن تبلیغات رو میبینن ، پیام خودشون رو برسونن باید یه پیام مختصر و مفید رو انتخاب بکنن.

دوست من ، این نکته رو در نظر داشته باش که بهترین روش های تبلیغات ، یا هنوز شکل نگرفتن یا در حال شکل گیری هستن پس توی این بازه ی زمانی باید تعیین بکنی که کدوم روش تاثیر زیادی داره و کدوم روش تاثیر کمتر یا حتی اصلا تاثیر نداره

۴ – بازاریابی همزمان (بازاریابی که طبق اتفاقات روز صورت میگیره)

وقتی که عکس سلفی اِلِن دِجِنِرِز (ellen de generes) کمدین و مجری لِد نایت شو معروف تلویزیون آمریکا ، در مراسم اسکار سال قبل رکورد خیره کننده ای رو در توییتر به اسم خودش ثبت کرد . بازاریاب های خبره و باهوش به این فکر افتادن که بازاریابی رو از یه زاویه ی دیگه نگاه بکنن . چند مدت بعد سلفی های خیلی زیاد از افراد مشهور جهان در توییتر آپلود شد که حتی به ممنوع شدن این کار از طرف دولت آمریکا هم رسید. دلیل ممنوعیت این کار چیزی جز تبلیغات ناخواسته ی برند ها نبود اما برند های معروف جهان قبلا در مراسمات مهم مثل جام جهانی و مراسمات مختلف دیگ تبلیغات خودشون رو انجام داده بودن که نتیجه بخش هم بوده . پس باید از این امکانات نوین استفاده بکنی و پیام و شعار مناسب برند کسب و کار خودت رو در قالب حوادث روز به مردم و افراد مختلف معرفی بکنی تا باعث دیده شدن هر چی بهتر کسب و کارت بشه.

اگر چه فکر میکنی از این روش ها زیاد استفاده شده اما live instgram یا live tweeting میتونه یه گزینه ی خوب برای تو باشه ، مثل همه بازاریاب های روز که دارن از این روش استفاده میکنن.

۵ – بازاریابی ای که خصوصی هستش و شخصی سازی شده و نیاز همه ی مشتری ها رو در نظر گرفته.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

از این روش در قالب تکنولوژی دیجیتال استفاده میشه ، در آینده هم از این نوع تبلیغات بیشتر میبینی . این روش میتونه در مشخص کردن موقعیت های جغرافیایی که قصد داری تبلیغات خودت رو انجام بدی ، مورد استفاده قرار بگیره ، تا توانایی پاسخگویی چیز هایی که مشتری ها نیاز دارن رو داشته باشی.

۶ – مثبت بودن

چند سال قبل شرکت هواپیمایی جت بلو(jetblue) و فروشگاه آنلاین کفش زاپوس(zappos) یه مسابقه ی تلویزیونی تحت عنوان happist travel day یا همون شادترین روز سفر رو ساختن که جایزه های خیلی زیادی رو به شرکت کننده ها میدادن . بعد از اون یه شرکت هواپیمایی دیگه به اسم westjet یه ویدئو به اسم اعجاز کریسمس بیرون داد که باعث افزایش روحیه سخاوت و بخشندگی در بین مردم میشد . آنالیزر ها و تحلیل گرها هر چی بیشتر تحقیق میکردن که ببینن چی باعثِ دست به دست شدن این ویدئو ها بین مردم میشه وخیلی سریع به دست همه میرسه؟ به چیزی جز مسئله ی مثبت بودن ویدئو ها نمیرسیدن. این که این طور ویدئو ها خیلی موفق بودن ، نتیجه ی انرژی مثبت و محتوای شاد ویدئو ها بود ، مخصوصا ویدئوهایی که قدردانی و تشکر شرکت و کمپانی مورد نظر از شرکت کننده ها و مردم رو نشون میداد.

۷ – بازاریابی بصری

در سال ۲۰۱۴ این روش و شیوه ی تبلیغات رو خیلی ها انجام دادن و تو سال های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ بیشتر هم شد. سایت ها و شبکه های اجتماعی مثل یوتیوب و اینستاگرام و بقیه ی نرم افزارها در بازاریابی مفهومی و محتوایی عملکرد پررنگ تری دارن و خواهن داشت . همینطور اینفوگرافیک و اطلاعاتی که برای درک بهتر افراد از عکس ها و گرافیک استفاده شده ، یه بخش به خصوصی در این نرم افزارها میتونه داشته باشه .

رستوران های معروف تاکوبل در آمریکا اولین رستورانی بود که برای شناسوندن خودش به مردم از تصاویر فانتزی که اغلب در نرم افزار های مختلف و شبکه های اجتماعی وجود داره که اسمشون ایموجی هستش استفاده کرد و مطمئنا به دنبال این رستوران ، برند های دیگه هم این کار رو انجام دادن . بازاریاب هایی که با شرکت ها و برند های مختلف کار کردن ، ارزش ایموجی ها رو بهتر درک میکنن .

۸ – عوامل تاثیر گذار دیداری و بصری مثل یوتیوب

فرهنگ دیداری و حتی شنیداری کشور های مختلف و کشور خودمون خیلی تغییر کرده و در سال هایی که پیش رویی که داریم تغییر بیشتری هم می کنه . قوانین و استاندارد هایی که برای وبلاگ ها ، ویدئو ها و عکس ها و باقی جنبه های تبلیغاتی بصری ، تعیین شده ، خیلی از برند ها رو علاقه مند کرده تا با یوتیوب همکاری داشته باشن و نحوه ی ساخت یک ویدئوی تبلیغاتی با استاندارد های روز رو یا بگیرن ، طوری که همین اواخر چند برند معروف جهان ، دوره های آموزشی یوتیوب رو گذروندن تا از اتفاقاتی که در دنیای

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

تبلیغات بصری میفته عقب نمونن . این طور اتفاقات و رویداد ها یه روزنه ی جدید برای این مسئله ی مهم هستش و راه تبلیغات نوین در دنیا رو هموارتر میکنه.

۹ – تبلیغات (Omni channel)

روشی هستش که کاربر استفاده از یه کانال ارتباطی ، اطلاعات رو دریافت و با یه ابزار ، اطلاعات تکمیلی رو میگیره و تصمیم نهایی خودش رو برای خرید از اون برند میگیره.

تو این مفهوم رو در سایت های خرده فروشی مثل دیجی کالا درک کردی اما این روش همون اندازه که در صفحات وب ارزش داره در بازاریابی هم همونقدر باارزشه

کاربرا دوست دارن ، وقتی از چند ابزار تبلیغاتی اطلاعات میگیرن ، به اندازه ی همون چند ابزار ، با ساختار واحد و یک دستی مواجه بشن ، تبلیغاتی که به این در خواست کاربرا رسیدگی نکنه شکست میخوره . مثل روش هایی که بعضی از بازاریاب ها از اون استفاده میکنن که شخصی سازی شده هستش ، طوری که کاربرا محتوای مربوط به خودشون رو در اون میبینن

۱۰ – استفاده از memes در بازاریابی

دوست من ، شاید از خودت بپرسی memes چی هستش؟ memes تصاویر ، ویدئو ها و عبارت های لفظی مثل تیکه کلام ها هستن که مُدِ نمایش و تقلیدی دارن و برای انتقال مفهوم و حتی ایده استفاده میشه. Memes بخش های مهم سوشال نت ورک ها هستن . اما ویدئو ها مشخص میکنن که کی و کجا استفاده از memes ها در تبلیغات مفید خواهد بود.

در محیط بازار یابی اینترنتی همه چیز داره تغییر میکنه . توی این زمینه داریم خیلی واضح منحنی نمایی رو میبینیم که نشون میده بازاریابی اینترنتی چقدر موفق عمل کرده. اما یه نکته رو متذکر بشم که بیشتر تکنیک های بازاریابی در ایران بازگشت سرمایه نداره.

انتخاب حوزه ی فعالیت

دوست عزیزم طبق اطلاعاتی که از آمار ها بدست اومده بیشتر از ۸۰٪ کسب و کارای اینترنتی تو همون مراحل اولیه شکست میخورن و از هر ۳۰ ایده برای کسب و کار ، به جرأت میشه گفت فقط یکی از اونا جواب میده ، دلیلش رو هم میتونی توی این جمله درک بکنی : «شاید ایده کسب و کار تو دردی رو از مردم دوا بکنه اما این خودش تنها کافی نیست و به موارد بیشتری نیاز هست.»

این موارد رو میتونی از خودت هم بپرسی : به نظرت کسی هست که بخواد به خاطر رفع نیاز خودش پولی رو به تو بده ؟ مشتری هایی که از تو خرید میکنن به اندازه ای هستن که زندگی تو رو بچرخونه؟ چند تا رقیب داری؟ سرمایه لازم رو برای به اجرا در آوردن ایده ی خودت داری؟

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

و خیلی از موارد دیگه هست که باید مشخص بکنی و شرایط رو بسنجی و ببینی که اصلا ایده ی تو آخرش به ضرر تو ختم میشه یا دری برای موفقیت تو هست؟

پس قبل از این که کسب و کار خودت رو شروع کنی ، باید از این که ایده ی تو یه ایده ی ناب هستش و باعث پیشرفتت در زندگی میشه ، مطمئن بشی .

مواردی که باید در این رابطه بررسی شون بکنی :

۱ – باید بازار هدف خودت رو مشخص بکنی ۲ – میزان تقاضا از طرف افراد رو تخمین بزنی ۳ – باید بدونی چند تا رقیب توی اون حوزه وجود داره و باید از قدرتی که رقبای تو دارن مطلع باشی۴ – شرایط و امکاناتی که تو رو امید وار میکنه تا یه محصول با کیفیت و قابل رقابت به مشتری های خودت بدی چی هستن؟ ۵ – روش داد و ستد کردن و دسترسی به بازار کسب و کار

بازار چیه؟ فیلیپ کاتلر پدر بازاریابی مدرن میگه : بازار از مشتری هایی تشکیل شده که یک نوع خواسته و نیاز دارن و برای رسیدن به خواسته هاشون دوست دارن تا پول خرج کنن و این قدرت رو دارن تا این کار رو بکنن.

بازاریابی اینترنتی ؟ دوست خوبم ، من میدونم که وقتی وارد این کار شدی ، با تعاریف مختلفی روبرو شدی اما من یه تعریف خیلی ساده از کسب و کار اینترنتی بهت میگم تا این مسئله رو بهتر درک بکنی .

کسب و کار اینترنتی یعنی گروهی از افراد که دوست دارن علایق و سلایق خودشون رو در رابطه با موضوعات مختلف مثل سینما – موزیک – تغذیه و خیلی مسائل دیگه در اینترنت به طور مشترک استفاده بکنن.

تعریف فیلیپ کاتلر هم در رابطه با کسب و کار اینترنتی دقیقا همینطور هست و مسئله مهم دیگ اینه که به جای مغازه یا فروشگاه باید یه سایت رو مدیریت بکنی و جای رفت و آمد توی خیابون و حواله و پُر کردن چک و موارد مشابه ، باید بین لینک ها و موتور های جستجو گر عبور و مرور بکنی و فقط منتظر این باشی که مبالغ حاصل از فروش محصولاتت به حسابت بیاد . توی این روش کسب و کار ، مشتری خودش به سراغت میاد و از سایت تو بازدید میکنه . مسئله ی مهم دیگه اینه که کاربرا برای دریافت اطلاعات وارد سایت تو میشن و از سایتت بازدید میکن نه چیز دیگ.

اینجا دیگ نوبت تو هست که کسب و کار خودت رو مشخص بکنی ، یادت باشه نباید در یه زمان چند کسب و کار رو داشته باشی . وقت ، پول و ابزار راه اندازی کسب و کار همیشه محدوده ، پس قبل از هر چیزی فقط باید روی بعضی افراد برای معرفی ایده ی خودت تمرکز بکنی که این افراد بازار هدف هستن ، اگه کل محیط کسب و کار رو با نشونه هایی به بخش های کوچیک کسب و کار تقسیم بکنی ! هر چیزی میتونه به عنوان نشانه ی بخش کوچیک تر اون قسمت محیط کسب و کار حساب بشه مثلا سن – شغل – منطقه – سطح یا هر چیزی دیگه ای باعث بشه یه مشتری رو از مشتری های دیگه جدا بکنه یه نشونه یا شاخص هست . اینجا

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

یه مرحله ی ویژه برای پیدا کردن یه نشانه ی درسته تا طبق اون بتونی بازار هدف خودت رو مشخص بکنی . اگه بخوام یه نکته ی ریز رو اشاره بکنم اینه که تو توانایی داری که از چند نشونه کمک بگیری .

تو فکر میکنی چطوری میتونی بین مشتری های خودت تفاوت بذاری ؟ این کار میتونه باعث چه عکس العملی برای خرید مشتری ها به دنبال داشته باشه ؟ ایده ی کسب و کار تو برای چه گروهی مناسبه ؟ با این گروه ها چطوری میتونی در ارتباط باشی؟ محصولت رو چطوری بهشون معرفی میکنی؟ فکر میکنی از محصولات تو چقدر استقبال بشه؟

تو باید هرچیزی رو که به ذهنت میاد یادداشت بکنی و حتما باید برای هر چیزی که مینویسی کمِ کم یه جواب داشته باشی ، اگه برای سوالی که یادداشت کردی جوابی نداشتی ، لازم هست تا در اون مورد تحقیقاتی رو انجام بدی ، پس این لحظه نقطه شروع تو به حساب میاد! قبل از هر چیزی تو باید بدونی فرصت ها و ایده ها ی اصلی هر کسب و کاری از چهار جزء اصلی قابل شکل گیری هستن : ۱ – نیاز مردم ۲ – راه حل تو ۳ – قدرت و توانمندی تو ۴ – رونق حوزه ی کسب و کار مورد نظر تو

ترکیب این چهار رکن اصلی باعث میشه تا یه فرصت یا ایده ی خوب به ذهن افراد برسه. اگه این ایده به ذهن تو رسید و توان این رو داشتی که اون رو عملی بکنی و اون ایده قابلیت این رو داشت که برای تو سود آوری داشته باشه ، اینجا دیگه برای تو یه فرصت عالی هستش که بتونی آینده ی درخشانی رو داشته باشی . توانمندی تو بستگی به دانش ، مهارت و ارتباط قوی تو با همکاران تو داره .

هر چقدر در حوزه کسب و کارت اطلاعات ارتباط ، مهارت ، مدیریت و تخصص زیادی داشته باشی همونقدر ، در به اجرا در آوردن کسب و کار اینترنتی قدرت بیشتری خواهی داشت . یه نکته رو فراموش نکن ،این که مقدار سودی که از کسب و کار تو به تو بر میگرده بستگی به چگونگی اجرای کسب و کارت داره .

دوست من ، در رابطه با بازار هدفی که صحبت کردیم ، اگه خواستی حوزه ی کسب و کار خودت رو مشخص بکنی ، باید یه حوزه ای رو انتخاب بکنی که حداقل این شرایط رو داشته باشه ! :

۱ – افرادی که رفتار شبیه به همی در خرید کردن دارن

۲ – ایده و راه حل تو طوری که با رفتار و نیاز این افراد همخونی داشته باشه

۳ – مقدار قابل توجهی از این افراد خریدشون رو از طریق ایده ی تو انجام بدن ، به قدری که سود آوری لازم رو برای تو داشته باشه

۴ – تقاضای این افراد روز به روز افزایش پیدا بکنه و رشد بکنه

۵ – باید خیلی آسون به این افراد دسترسی داشته و باهاشون در ارتباط باشی

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

حالا باید کاغذ و خودکار خودت رو برداری ، ایده ی خودت رو یادداشت کنی و روی کاغذ بنویسی که چه نیازی در چه افرادی و با چه روشی رو میتونی برآورده بکنی . میزان استقبال و درآمد حاصل از ایده ی خودت رو ارزیابی بکن .

فکر میکنی مزایایی که ایده ی تو داره چیه ؟ اونا رو هم یادداشت بکن ، مطمئن باش این مزایا بعد تغییرات زیادی میکنه و خیلی بیشتر میشه البته اگه یه حوزه ی مناسب رو انتخاب بکنی .

دوست خوبم کسب و کار اینترنتی یه شیوه ی مدرن در دنیای کسب و کار هست که راه انداختن اون زیاد مشکل نیست اما باید طبق اصول پیش رفت و آگاهانه عمل کرد ، این روش کسب در آمد یه روش عملی با در آمد استثنایی و راحت هست . امروزه توی دنیا افراد زیادی هستن که با این روش در آمد های میلیاردی دارن ، وب سایت های آموزشی و تخفیف کالا جزء این سایت های پر درآمد هستن .

دوست من باید دقت بکنی که در حال حاضر ، که اول راه هستی باید حوزه ی فعالیت خوب و درست رو انتخاب بکنی برای موفقیت باید یا یک نیاز بسازی یا یک نیاز پیدا بکنی که ساختن نیاز خیلی سخته و سرمایه ی خیلی زیادی میخواد .

پس برای اینکه به موفقیت برسی و آینده ی روشنی داشته باشی باید دنبال نیاز مردم باشی ، این راز موفقیت در کسب و کار اینترنتی هستش .

تو میتونی کسب و کار خودت رو در بخش پختن غذا ، برنامه نویسی ، آموزش بچه داری تعمیر ماشین یا هر چیز دیگه ای شروع بکنی . حوزه های فعالیت در کسب و کار اینترنتی نا محدود هستن اما امکانات ، شرایط و توان تو محدود هستن پس برای اینکه از یه رشته ای به رشته ی دیگه نری باید یه چارچوب فعالیت برای خودت مهیا بکنی و توی اون چهار چوب مسیر خودت رو طی بکنی .

تو اگه دوست داری توی حوزه ی آشپزی کار بکنی ، به طور طبیعی کسب و کار تو توی حوزه ی کسب و کار لاغری و تناسب اندام نخواهد بود . انتخاب حوزه به تو که داری توی کسب و کار اینترنتی فعالیت میکنی ، محدودیت میده و این محدودیت کمکت میکنه تا بتونی تصمیم های درست تر و بهتری برای کسب و کار خودت بگیری . به عبارتی حوزه ی فعالیت در کسب و کار اینترنتی یه سیستم ارزشی در تصمیماتی که در آینده میگیری بوجود میاره . اگه ندونی باید توی چه قسمت از کسب و کار فعالیت بکنی پس چطوری میخوای بازار هدف خودت رو انتخاب بکنی؟

بعضی از افراد به شانس و اقبال اعتقاد دارن و بوسیله ی گرفتن فال ، خواب دیدن ، استخاره و مسائلی از این قبیل حوزه ی کسب و کارشون رو انتخاب میکنن .

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

بعضی ها هم هستن ، از روش های شهودی ، عرفانی یا به زبان ساده تر الهام گرفتن استفاده میکنن . اگه از این افراد بپرسی که چرا میخوای توی این حوزه کار بکنی این طوری جواب رو میدن : «به دلم افتاده » ، «یه حس درونی بهم میگه» ، «حس ششمم میگه» ، «فکر میکنم که» و جواب هایی شبیه اینا

بعضیا هم هستن این تصمیم بزرگ رو میذارن رو دوش افراد دیگ ، اگه ازشون بپرسی که چرا این حوزه رو انتخاب کردی ، جواب هایی با این شکل و شمایل به گوشِت میخوره : «یکی از دوستانم پیشنهاد کرد کار خوبیه» ، «دیدم بقیه توی این کار موفق هستن گفتم من هم بیام توی این کار» ، « پدر و مادرم مجبورم کردن» ، «با یه متخصص مشورت کردم گفته این حوزه آینده ی خوبی داره »

افراد دیگه هم هستن از روش های منطقی استفاده میکنن . مثلا یه لیست از حوزه های فعالیت تهیه میکنن و با معیار های خاص اونا رو در اولویت میذارن و در آخر هم یکی از حوزه های با اولویت بیشتر رو انتخاب میکنن.

افردای هم هستن که خیلی وقت هستش دارن توی اون زمینه به صورت سنتی کار میکنن و الان دوست دارن تا در اینترنت هم این کار رو ادامه بدن.

شاید تو هم روش هایی رو به این موارد اضافه بکنی ، به طور طبیعی هر روشی مزایا و معایب مخصوص خودش رو داره ، روش منطقی رو با خیال راحت تری میشه انتخاب کرد ، شاید از روش های دیگه مشکل تر باشه اما نتیجه بخش تر هستش ، همینطور ارزش این سختی رو داره.

در آخر این تو هستی که با توجه به شخصیت خودت ، باورها ، دانش و تجربه ای که داری یه روش رو انتخاب میکنی ، مهم اینه که ادامه راهی که داری طی میکنی ، یه انتخاب خوب و به جا داشته باشی که در آینده ی نزدیک شاهد موفقیت خوب خودت باشی.

تهیه ی محصولات

دوست عزیزم ، هر سایت موفقی توی دنیای اینترنت محتوا و محصولات با ارزشی رو برای کاربران خودش تهیه میکنه . اگه قصد این رو داری تا در اینترنت کسب و کاری رو برای خودت راه اندازی بکنی ، حتما باید محتوای با ارزشی رو برای کاربران سایت خودت تدارک ببینی . این کار یعنی تولید محتوای ارزشمند یکی از پر رونق ترین و پر فروش ترین کسب و کارهای اینترنتی هستش .

روز به روز افراد جدیدی در اینترنت وارد این کار میشن ، حالا بعضی هاشون با رعایت کردن اصول و تکنیک ها و تاکتیک های بازاریابی ، هر روز به موفقیت های زیادی میرسن اما بیشتر افراد با رعایت نکردن اصول استاندارد وارد کسب و کار اینترنتی میشن و اول کار شکست میخورن.

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

حالا یه سوال ؟ توی اینترنت در هر زمینه ای که فکرش رو بکنی ، اطلاعات زیادی بصورت رایگان وجود داره ، چه دلیلی داره تا کاربران محصولات آموزشی مد نظرشون رو از سایت تو خرید بکنن؟ ببین دوست من دلیل های زیادی هست تا کاربرا بیان و از سایت تو خرید بکنن ، بذار با یه مثال تو رو توجیه بکنم : فکر کن تو میخوای یه کاری رو یاد بگیری مثلا برنامه نویسی ، اگه تو گوگل بری و جمله ی آموزش برنامه نویسی رو سرچ بکنی ، مطمئنا با کلی صفحه با عنوان برنامه نویسی با زبان های مختلف برای تو به نمایش در میاد . اگه بخوای با استفاده از سایت هایی که با سرچ در گوگل پیدا میکنی این کار رو یاد بگیری ، جدا از این که ، این کار رو نمیتونی به صورت حرفه ای یاد بگیری ، باید منابع خیلی زیادی رو بررسی بکنی و ممکن هست وقت و انرژی خیلی زیادی از تو صرف بشه . حالا ، لا به لای این سایت ها چشمت به یه سایتی میخوره که آموزش برنامه نویسی رو به صورت گام به گام و مرحله به مرحله درست کرده و و صفر تا صد برنامه نویسی رو توی اون فایل جا داده . از خودت این سوال رو بپرس : دوست داری وقت خودت رو که مثل طلا ارزشمنده رو ، صرف جستجو و گشت و گذار تو سایت های مختلف بکنی یا اینکه با خرید یه بسته ی آموزشی که این کار رو خیلی عالی توی فایل آموزشی بهت توضیح داده یاد بگیری؟

یکی از از دلایل مهمی که مردم دوست دارن تا محصولات آموزشی رو تهیه بکنن این هست که مایلند تا در کمترین زمان ممکن مشکلشون رو حل بکنن و یا به چیزی که می خوان برسن ، پس اگه تو هم بتونی یه محصول خوب و با ارزش رو در حوزه ی فعالیت خودت تولید و باهاش بتونی نیاز افراد رو برطرف کنی ، اونجاست که وارد دنیای فروش اطلاعات یا فروش محصولات آموزشی در اینترنت شدی و میتونی یه کسب و کار اینترنتی با در آمد بالا رو داشته باشی .

چیزی که باعث میشه تا محصولات سایت تو یه چیز خاص و ویژه نسبت به رقبای تو باشه این هست که بتونی تجارب شخصی خودت رو هم توی فایل های آموزشی تزریق بکنی . همینطور اطلاعات اینترنتی و انتشارات مطبوعاتی و ... رو هم جزء منابع محصولات تولیدی خودت بکنی . فقط کمی خلاقیت و نوآوری از طرف تو نیازه تا باعث بشه محصولات تو از نظر کیفی ، رشد بکنه .

تو با چند روش میتونی اطلاعات خودت رو توی اینترنت بذاری و به درآمد برسی :

۱ – محصولات فیزیکی که قابل لمس کردن هستن :

این دسته از محصولات باید با پست و پیک موتوری برای کاربران ارسال بشن که میتونه محصولاتی مثل دی وی دی ها و سی دی ها و همینطور جزوات آموزشی سایت باشه.

۲ – محصولات آموزشی که بصورت مجازی ارائه میشن ، که خودشون به دو بخش مختلف تقسیم بندی میشن :

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

محصولاتی که قابل مطالعه هستن مثل کتاب های الکترونیکی و pdf ها ، محصولاتی که قابلیت شنیدن و دیدن رو دارن مثل فایل های صوتی و ویدئو هایی که بعد از پرداخت کردن هزینه ی اونا توسط کاربر ، کاربر میتونه اونا رو دانلود بکنه.

۳ – اشتراک آنلاین :

تو این روش کاربر یه مبلغی رو بابت اشتراک در سایت به تو میده و بعد از پرداخت مبلغ و عضویت در سایت تو میتونه محصولات سایت رو دانلود و استفاده کنه.

۴ – دوره های آموزشی آنلاین :

تو این روش کاربرا بعد از خریدن محصولات سایت تو ، در یک بازه ی زمانی مشخص درس هایی رو از طرف سایت دریافت میکنن و در آخر بعد از پس دادن امتحانات اون درس ها یه مدرک الکترونیکی از طرف سایت تو به کاربرا اهدا میشه .

۵ – کلاس های آنلاین یا وبینار:

تو میتونی با استفاده از سیستم های آموزش الکترونیکی بعد از دریافت هزینه های وبینار خودت ، کاربرا یا شاگردهای خودت رو وارد کلاس بکنی و مثل کلاس درس واقعی وایت برد خودت رو ، البته وایت برد الکترونیکی خودت رو به کاربرا نشون بدی . تو این روش کاربرا با تو در ارتباط هستن و سوال های خودشون رو در طول تدریس از تو میپرسن ، این روش یکی از رایج ترین روش های فروش اطلاعات در دنیای اینترنت هستش .

هر کسی وارد این کار میشه ، اولین سوالی که به ذهنش میاد اینه : چی رو باید تولید بکنم ؟ در چه رابطه ای باشه ؟ یا به زبان ساده تر ، چی درست بکنم که بتونم اون رو بفروشم و مهم تر از اون راحت تر بفروشمش ؟! این یه شروع فوق العاده برای کسب و کار تو هستش و بستگی به این داره که چطوری بهشون جواب بدی؟

۱ – چه چیزی رو دوست داری ؟ اصلا مهم نیست که شغلت در اون رابطه باشه یا یک گراندی از اون کار داشته باشی ، مهم اینه که به اون کار علاقه داشته باشی .

۲ – چه کارهایی رو بلدی ؟ مهارت تخصصی تو چیه ؟ هرچیزی رو که بلدی روی یه کاغذ یادداشت کن ۳ – تفریحت چیه؟

۴ – چه چیزی برای تو جذابه ؟

۵ – تو فکر میکنی که تو قبلا به چه چیزی علاقه داشتی که در حال حاضر توی ان حوزه ی کاری فعالیت نمیکنی؟

www.modikar.com

www.takbook.com

برای دانلود کتاب های رایگان بیشتر به سایت www.modikar.com مراجعه کنید

اگه درست در مورد این ۵ عنوان فکر بکنی ، میشه یک یا چند تا زمینه ی کاری برای خودت انتخاب بکنی ، فقط باید تحقیق و جستجو رو شروع بکنی . اینجا باید بررسی بکنی که در زمینه ای که انتخاب کردی ، افرادِ توی اینترنت علاقه ای به این کار دارن ؟ شاید با خودت بگی که من درس دادن بلد نیستم یا نویسنده نیستم؟

دوست من اگه تو توانایی این رو داری که با افرادی که در کنار تو هستن ارتباط برقرار بکنی و باهاشون صحبت بکنی ، همون صحبت ها رو هم میتونی بنویسی و اگه بنویسی ، توانایی این رو پیدا میکنی تا با مکاتباتی که انجام دادی توی اینترنت به درآمدزایی برسی . بعضی ها هم هستن که با نوشتن زیاد حال نمی کنن و راحت نیستن. اگه جزء این دسته از افراد هستی ، لزومی نداره نوشته هات رو به صورت رسمی انجام بدی ، هر طور که صحبت میکنی همونطور هم بنویس .

با این کار اعتماد به نفست زیاد میشه و همین کار استارت درست شدن اولین محصول آموزشی تو هستش.

دوستان عزیز در مورد کسب و کار هر چه بنویسیم باز کم است من شما عزیزان رو دعوت به چالش مطالعه رایگان مقالات و کتاب های الکترونیکی رایگان دانشجویان خودم می کنم که توی سایت وجود داره .

به امید موفقیت و کسب ثروت حلال

www.modikar.com