

مهره مار سایت پول ساز

نمایش پنل صحنه سایت های پرفروش ایرانی

مهندس محمد رجبی

سرشناسه	رجبی، محمّد، ۱۳۶۵
عنوان و نام پدیدآور	مهره مار سایت پول ساز: نمایش پشت صحنه سایت های پرفروش ایرانی / مؤلف: محمّد رجبی.
مشخصات نشر	تهران: نیک معارف، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	۱۴۰ ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۶۸۳۴-۳۱-۳
وضعیت فهرست نویسی	فیا.
موضوع	بازاریابی اینترنتی، وب، سایت ها، بازاریابی، موفقیت در کسب و کار Internet marketing, Web sites, Marketing, Success in business
رده بندی کنگره	۱۳۹۶ م ۳ ر / ۱۲۶۵ / HF ۵۴۱۵
رده بندی دیویی	۸۷۲ / ۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۴۷۵۶۲۱۶

مهره مار سایت پول ساز
(نمایش پشت صحنه سایت های پرفروش ایرانی)
مؤلف: مهره مار رجبی
ناشر: نیک معارف
نوبت چاپ: اول / ۳۹۶
تیراژ: ۲۰۰۰ نسخه
چاپ و صحافی: علی
قیمت: ۱۴۸۰۰ تومان
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۸۳۴-۳۱-۳



نیک معارف

خیابان کارگر جنوبی،
خیابان روانمهر،
کوچه دولتشاهی،
شماره ۴، زنگ اول
تلفن و فاکس:
۰۱۰۶۶۹۵۰۰۴ (خط)

http://www.nikmaaref.com
info@nikmaaref.com

پخش: فن آوران پیشرو ارتباط
تلفن پخش: ۰۲۱-۶۶۹۳۱۶۹۹ و ۰۲۱-۶۶۵۷۶۳۲۴
نشانی پخش: تهران، خیابان آزادی، خیابان نوفلاح، کوچه مجد، پلاک ۶، واحد ۴
وب سایت: www.EWD.ir و www.ICTPishro.com

فهرست مطالب

۷	 نظر مدیران موفق سایت‌های پوستر ایرانی
۲۱	 مقدمه
۲۱	 به شما تبریک می‌گوییم!
۲۱	 آشنایی با نویسنده
۲۲	 تله زیبایی
۲۳	 طراحی سایت آسان
۲۳	 مخاطب کتاب شما هستید
۲۴	 سفری در کتاب
۲۴	 قول نویسنده!
۲۵	 پشتیبانی رایگان
۲۵	 جایزه ۵۰ هزار تومانی خواننده کتاب
۲۵	 جشن موفقیت

۲۷	فصل اول: مهره مار صفحه فرود
۲۹	مقدمه
۳۰	صفحه فرود چیست؟
۳۰	انواع صفحه فرود
۳۰	نوع اول: Click Through
۳۱	نوع دوم: Lead Generation
۳۲	۱. مزیت رقابتی
۳۳	یخ، مثال واقعی
۳۴	۲. راه ساده: اشید!
۳۵	وریر باشد و پادشاهی کنید!
۳۷	۳. تجسم سکون اوا تم، مانی
۳۸	۴. بشتابید؛ قطار، حرکت است
۳۸	دو درس مهم از قطار، حرکت
۳۹	۵. دشمن مشترک
۴۰	استقلال یا پرسپولیس
۴۰	مثالی از دشمن مشترک
۴۱	۶. هلو؛ برو تو گلو
۴۲	۷. هیپنوتیزم کلمات
۴۲	یاد زبان فارسی مدرسه به خیر!
۴۲	یک مثال آشپزی
۴۳	دو نکته کلیدی در نحوه بیان این عبارت
۴۳	نکته اول
۴۳	نکته دوم
۴۳	۸. صفحه فرود سه بعدی بسازید

۴۵	۹. اصل تبادل
۴۶	۱۰. هنر بله گرفتن!
۴۶	نظریه مزلو
۴۸	دستورالعمل اجرایی فصل اول
۵۳	فصل دوم: بهره‌ماز ساختمان وبسایت
۵۵	مقدمه
۵۶	۱. راز موفقیت وبسایت شرکت اپل
۵۷	۲. ویژگی وبسایت
۵۸	۳. آرایش رابط منو
۵۹	یک مثال واقعی
۶۰	۴. عناصر ضروری
۶۱	۵. بیلپورد اتوبان
۶۱	چهار اصل مهم
۶۱	الف. تعداد تصاویر
۶۲	ب. حجم تصاویر
۶۲	ج. سادگی تصاویر
۶۲	د. محتوای جذاب
۶۳	۶. مکعب روبیک هدیه بدهید!
۶۴	سه ایده کاربردی
۶۴	الف. پیشنهاد شگفت‌انگیز بدهید
۶۵	ب. نظر کاربران دربارهٔ محصول شگفت‌انگیز را بپرسید
	ج. از کاربران برای شرکت در نظرسنجی و دریافت هدیه دعوت کنید
۶۵	

۶۵	۷. ستاره دنباله دار دوستی
۶۶	سوخت ستاره دنباله دار دوستی
۶۷	۸. برداشت اولیه
۶۸	۹. اصل تناسب
۶۸	۱۰. وبلاگ بهروز
۶۹	۱۱. هدیه بدهید
۷۰	دستورالعمل اجرایی فصل دوم
۷۳	فصل دوم: مهره ۱۰. صفحه محصول
۷۵	مقدمه
۷۶	۱. برای نوزاد محصول تولید کنید!
۷۶	پنج ویژگی نوزاد
۷۶	تشابه مشتری با نوزاد
۷۷	۲. عنوان ساز شوید
۷۸	پنج راهکار انتخاب عنوان مناسب
۷۸	الف. عنوان باید جذاب باشد
۷۸	ب. عنوان باید مخاطب خاص داشته باشد
۷۹	ج. عنوان باید واضح باشد
۷۹	د. عنوان باید کوتاه باشد
۷۹	ه. عنوان باید برای نوزاد باشد
۷۹	۳. برگه ضمانت
۸۱	۴. توصیه مشتریان راضی
۸۱	۵. پیشنهاد محدود
۸۲	۶. اصل کمیابی

۸۳	سه روش ایجاد اصل کمیابی
۸۴	۷. اول احساس
۸۴	یک تحقیق دانشگاهی
۸۵	الف. شادی
۸۵	ب. غم
۸۶	ج. ترس
۸۷	د. خشم
۸۸	نتیجه گیری
۸۸	۸. توجیه قیمت
۸۹	۹. نویسنده معرفی نویسنده
۹۱	۱۰. تصاویر محصول
۹۲	چهار نکته مهم در تصویر محصول
۹۲	الف. از تصاویر کم حجم استفاده کنید
۹۲	ب. ابعاد تصاویر را یکسان و استاندارد کنید
۹۳	ج. برای تصاویر محصول ALT تعریف کنید
۹۳	د. از تصاویر محصول در پس زمینه نوزاد استفاده کنید
۹۵	دستورالعمل اجرایی فصل سوم

۹۹	فصل چهارم: مهره مار مدیریت هاست
۱۰۱	مقدمه
۱۰۱	۱. برای زلزله آماده باشید!
۱۰۲	۲. پهنای باند
۱۰۳	پهنای باند و حجم هاست محدود
۱۰۴	ماه میلادی

۳. علائم حیاتی هاست ۱۰۴
- کنترل ۲۴ ساعته ۱۰۵
- هشدار جدی ۱۰۵
۴. کلید در ورودی را تغییر دهید ۱۰۵
- پنج نکته مهم در انتخاب رمز عبور ۱۰۶
- الف. از اسامی خاص استفاده نکنید. ۱۰۶
- ب. رمز عبور حداقل هشت کارا کتر باشد ۱۰۶
- ج. از حروف کنار هم صفحه کلید استفاده نکنید ۱۰۶
- د. از رمز عبور ترکیبی استفاده کنید ۱۰۶
- ه. ترجیحاً، رمز عبور خود را جایی ننویسید ۱۰۷
۵. شاهراه اصلی ارتباط با وبسایت ۱۰۷
- فیلم آموزشی را ببینید! ۱۰۷
- دستورالعمل اجرایی فصل چهارم ۱۰۸
- فصل پنجم: مهره مار مدیریت وبسایت ۱۰۹
- مقدمه ۱۱۱
۱. موتور جست و سازید ۱۱۲
۲. کاهش وزن تصاویر ۱۱۲
- کاهش وزن ۱۰۰٪ تضمینی تصاویر ۱۱۳
۳. تست با انواع مرورگر ۱۱۳
۴. از مُد روز پیروی کنید! ۱۱۴
- سه دلیل مهم به روز بودن ۱۱۴
- الف. امنیت وبسایت ۱۱۴
- ب. افزایش امکانات وبسایت ۱۱۵

ج. افزایش سرعت وبسایت	۱۱۵
۵. رمز گاوصندوق را تغییر دهید	۱۱۵
۶. پاسخگویی به ایمیل کاربران	۱۱۵
چهار نکته مهم در پاسخگویی ایمیل	۱۱۶
الف. پاسخگوی خودکار را فعال کنید	۱۱۶
ب. به درخواست‌های غیر مرتبط پاسخ دهید	۱۱۶
ج. به صورت کامل پاسخ دهید	۱۱۶
د. پاسخ مثبت‌نام در خبرنامه پیشنهاد دهید	۱۱۷
۷. خطای ۴۰۴	۱۱۷
تشخیص عالی خطای ۴۰۴	۱۱۷
کاهش نرخ خرابی کاربران از صفحه ۴۰۴	۱۱۷
الف. صفحه ۴۰۴ جانبی	۱۱۸
ب. انتقال خودکار	۱۱۸
ج. نمایش موتور جستجو	۱۱۸
۸. رسیدگی به نظر کاربران	۱۱۸
پنج عامل مهم عدم درج نظر توسط کاربران	۱۱۹
الف. عدم پاسخگویی به نظر کاربران	۱۱۹
ب. دشواری مراحل درج نظر	۱۱۹
ج. دعوت به ارسال نظر	۱۱۹
د. انتشار نظر کاربران	۱۱۹
ه. پاسخ‌های بی‌ملاحظه	۱۲۰
دستورالعمل اجرایی فصل پنجم	۱۲۱
فصل ششم: مهره مار بازاریابی وبسایت	۱۲۳
مقدمه	۱۲۵

۱۲۶	۱. سنوی وب سایت
۱۲۶	سنو چیست؟
۱۲۶	اهمیت سنو
۱۲۷	سنوی داخلی
۱۲۷	الف. کلمات کلیدی
۱۲۸	ب. تگ عنوان
۱۲۸	ج. تگ H
۱۲۸	د. لینک های داخلی
۱۲۹	ه. ساختار آدرس ها
۱۲۹	سنوی خارجی
۱۳۰	الف. لینک ری
۱۳۰	پنج روش مؤثر لینک سازی
۱۳۰	یکم. ویلاگ نویس
۱۳۱	دوم. شرکت در نظرسنجی وب سایت ها
۱۳۱	سوم. ارسال پست در انجمن ها
۱۳۱	چهارم. ثبت سایت در دایرکتوری
۱۳۲	پنجم. اینفوگرافیک
۱۳۲	ب. فعالیت در شبکه های اجتماعی
۱۳۲	روش های سنو
۱۳۳	الف. کلاه سفید
۱۳۳	ویژگی روش کلاه سفید
۱۳۳	ب. کلاه سیاه
۱۳۳	ویژگی روش کلاه سیاه
۱۳۴	جمع بندی

۱۳۴	ابزارهای سئو
۱۳۴	الف. تحلیلگر گوگل (GA)
۱۳۵	ب. کنسول جستجوی گوگل (GSC)
۱۳۵	ج. Google Keyword Planner
۱۳۵	۲. تبلیغ در گوگل
۱۳۶	۳. تبلیغات اینترنتی
۱۳۷	۴. بازاریابی ایمیل
۱۳۷	سه گام مهم در بازاریابی ایمیل
۱۳۷	گام اول: محرز کاربر
۱۳۷	دلیل کردن باز برای ارسال ایمیل
۱۳۸	شش راه مؤثر جمع آوری ایمیل کاربران
۱۳۸	الف. خبرنامه وبسایت
۱۳۸	ب. صفحه فرود
۱۳۹	ج. برگزاری آزمون آنلاین
۱۳۹	د. عضویت وبسایت
۱۳۹	سه دلیل قانع کننده برای عضویت در وبسایت
۱۴۰	ه. صفحه تماس با ما
۱۴۰	و. صفحه نظرسنجی
۱۴۰	گام دوم: پیگیری
۱۴۱	گام سوم: تحلیل ایمیل
۱۴۱	نرخ باز کردن
۱۴۲	نرخ کلیک
۱۴۲	نرخ لغو عضویت
۱۴۳	۵. بازاریابی ویروسی

۱۴۴	۶. بازاریابی محتوا
۱۴۵	پنج دلیل برای استفاده از بازاریابی محتوا
۱۴۵	الف. برندسازی
۱۴۵	ب. تبلیغ محصول
۱۴۶	ج. ایجاد فروش بالقوه
۱۴۶	د. ایجاد مشتریان وفادار
۱۴۶	ه. رشد کسب و کار
۱۴۶	۱. مرحله بازاریابی محتوا
۱۴۶	۲. راهبرد محتوا
۱۴۷	۳. تولید محتوا
۱۴۷	۴. توزیع و بخش محتوا
۱۴۷	۵. چهارم. تحلیل نتایج
۱۴۷	۷. بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی
۱۴۸	پنج مزیت بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی
۱۴۸	الف. محبوبیت
۱۴۸	ب. افزایش وفاداری مشتریان
۱۴۹	ج. افزایش ترافیک سایت
۱۴۹	د. بهبود رتبه سایت در موتورهای جستجو
۱۵۰	ه. ارتباط مستقیم با مشتری
۱۵۰	۸. بازاریابی پیامکی
۱۵۲	دستورالعمل اجرایی فصل ششم
۱۵۵	یگانه راز موفقیت

مقدمه

به شما تبریک می‌گوییم.

کتابی که در حال مطالعه آن هستید ترجمه کتاب‌های پرفروش دنیا نیست اما نتیجه بیش از ده سال تجربه موفق همکاری و ارتباط با سایت‌های موفق ایرانی است. مطالب کتاب رهنمودهای عملی است که به دفعات برای وب‌سایت‌های مسترین ایران را شده و صرفاً یک تئوری و نظریه نیست. شما پس از مطالعه کتاب در ذوق نکات گفته شده با نمونه سایت‌های موفق ایرانی، کاملاً به صلاح اجرای بودن مطالب بیان شده پی خواهید برد. پس به شما تبریک می‌گویم. شما با خرید این کتاب به عضویت در گروه مدیران وب‌سایت‌های پربازار درآمده و بسیاری از رقبایان خود را پشت سر گذاشته‌اید.

آشنایی با نویسنده

زمانی که در سال ۱۳۸۴ در رشته مهندسی کامپیوتر وارد دانشگاه شدم، برای تأمین هزینه‌های تحصیل اقدام به تأسیس شرکت فن‌آوران پیشرو

ارتباط^۱ برای ارائه خدمات طراحی وبسایت کردم. سال‌های ابتدایی بسیار سخت بود! نداشتن تجربه کافی باعث شد سال‌های دشوار و شکست‌های بزرگی را تجربه کنم، اما با گذشت زمان و تلاش‌های شبانه‌روزی توانستم تخصص و حوزه کاری خود را گسترده سازم و به موفقیت‌های شایسته‌ای دست پیدا کنم.

بخشی از موفقیت به دست آمده تألیف سه کتاب پر مخاطب «بازاریابی، با پیامک در ۲۴ دقیقه»، «طراحی وبلاگ یا وبسایت» و «هفت نکته مهم طراحی وبسایت» است. همچنین افتخار همکاری با بیش از پانصد شرکت، ارگان و سازمان خصوصی و دولتی بخش دیگری از دستاوردهای من و همکارانم در شرکت فن‌آوران پیشرو ارتباط بوده است.

تله زیبایی

روزی در تحلیل رفتار مشتریانم متوجه یک مشکل بزرگ شدم. در حقیقت اکثر مشتریانم در زمان سفارش طراحی سایت، به جای تمرکز بر نکات مهم برای افزایش عملکرد وبسایت در فروش، فقط بر زیبایی وبسایت تاکید می‌کردند. در این حالت با انجام سفارش مشتریان، وبسایت فقط در حد یک کاتالوگ آنلاین پیاده‌ساز می‌شد و صاحب وبسایت انتظار بهره‌برداری مالی موفقی نمی‌توانست داشته باشد. در صورتی که در وبسایت حرفه‌ای علاوه بر زیبایی مناسب، باید بتوان کاربران ورودی سایت را شناسایی و اطلاعات آن‌ها را

به صورت خود آگاه ذخیره کرد. سپس در مراحل بعدی با آن‌ها ارتباط مناسبی برقرار و نظرات آن‌ها را تأمین نمود و توجه آن‌ها را به سمت خرید محصولات وبسایت جلب کرد.

طراحی سایت آسان

به همین دلیل در سال ۱۳۹۳ وبسایت طراحی سایت آسان^۱ به آدرس www.WL.ir را با هدف آموزش طراحی سایت بر پایه مهندسی بازاریابی اینترنتی راه اندازی کردم و آموزش‌های مؤثری را در سایت منتشر نمودم. در هفتصد و بیست و یکم پیام‌های زیادی از موفقیت کاربران وبسایت دریافت کرده‌ام که باعث خوشحالی و افتخار من است. در راستای هدف تبیین شده، کتاب حاضر را به «مهره مار سایت پول‌ساز» نام گرفته، نوشتم.

مخاطب کتاب شما هستید

این کتاب برای مدیران و صاحبان وبسایت درست شده است. صاحبان وبسایتی که همیشه رسیدن به درآمد وبسایت‌های موفق ایرانی آرزوی آن‌ها بوده است؛ کسانی که می‌خواهند از طریق اینترنت حوزه فعالیت خود را گسترش دهند و درآمد میلیونی داشته باشند. این کتاب به جای بیان مباحث تئوری، بر پایه راهکارهای عملی و اجرایی مطابق با شرایط بومی ایران نوشته شده است. در انتهای هر فصل، دستورالعمل اجرایی فصل قرار دارد که با اجرای آن می‌توانید تغییرات در افزایش فروش را کاملاً حس کنید.

سفری در کتاب

در فصل اول با صفحه فرود و ده ایده کاملاً جدید و جذاب برای افزایش عملکرد صفحه فرود آشنا می شوید.

در فصل دوم و در قسمت ساختمان وب سایت، ۱۱ عامل مهم برای ایجاد شرایط بهبود بازخورد کاربران از وب سایت گفته شده است.

در فصل سوم ده نکته طلایی برای متقاعدسازی کاربران در جهت خرید محصول، آموزش داده شده است.

در فصل چهارم پنج مطلب مهم از میزبانی وب ارائه شده که برخی از شرکت های هاستینگ مایل نیستند شما آن ها را بدانید.

مدیریت وب سایت عنوان فصل پنجم کتاب است. مطالبی در این بخش بیان شده است که ندانستن آن ها برای صاحبان و مدیران وب سایت می تواند گران تمام شود.

در فصل آخر با انواع روش های بازاریابی وب سایت برای تقویت موتور فروش وب سایت آشنا می شوید.

قول نویسنده!

به شما قول می دهم که با مطالعه کتاب و پیاده سازی مطالب آن درآمد خود را از وب سایت به طور چشمگیری افزایش خواهید داد. و به نتایج زیر نیز دست پیدا می کنید:

- افزایش ترافیک مؤثر سایت
- بهبود رتبه سایت در نتایج گوگل
- بهبود عملکرد صفحات محصول و فرود

- آموزش نکات مهم شیوه‌های بازاریابی اینترنتی
- افزایش عملکرد مدیریت وب‌سایت و میزبانی وب

پشتیبانی رایگان

ممکن است در حین مطالعه و یا پس از اجرای مطالب کتاب، سؤالاتی برای شما ایجاد شود. برای این منظور شما می‌توانید از طریق آدرس ایمیل book@ewd.ir سؤالات خود را بپرسید. تمام تلاش‌ها را می‌کنم که در کمتر از ۲۴ ساعت کاری پاسخگوی شما باشم.

جایزه ۵۰ هزار تومانی خواننده کتاب

بعد از مطالعه کتاب، به آدرس زیر مراجعه کنید. در صورت پاسخ صحیح به ۵ سوال از ۷ سوال طراحی شده، بن تخفیف ۵۰ هزار تومانی برای خرید محصولات هدیه بگیرید.



www.ewd.ir/ex

جشن موفقیت

با امید به خداوند مهربان باور دارم که شما با اجرای مطالب کتاب نتایج فوق‌العاده‌ای خواهید گرفت. از شما می‌خواهم پس از اجرای

مطالب کتاب نتایج موفقیت خود را را برای ما به آدرس book@ewd.ir
ارسال کنید تا به موفقیت شما افتخار کنیم و برای ادامه مسیر نیروی
مضاعفی بگیریم.

محمد رجبی

۱۳۹۶/۴/۱۸

www.ketab.ir