

راهنمای محرمانه بازار بابی اینترنتی

دکتر شاهین شاکری



انتشارات مدیران ایران زمین

شماره کتابشناسی ملی : ۵۱۸۸۲۳۱

«کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است»

فهرست مطالب

پیش گفتار	۹
روز اول : ما کی بودیم ؟!	۱۵
روز دوم : چی می فروشیم ؟!	۲۷
روز سوم : بخت بازیگرها	۵۱
روز چهارم : انتخاب آدم های خوب	۶۷
روز پنجم : انتخاب سرنوشت ساز	۸۷
روز ششم : بازاریابی بدون مزحمه!	۱۰۷
روز هفتم : نقشه سفر مشتری	۱۳۹
روز هشتم : جعبه ابزار بازاریابی اینترنتی	۱۵۷
جمع بندی	۱۷۷
سپاسگزاری	۱۸۱

به جای مقدمه:

ساعت ۱ شب است و باز هم از فکر و خیال و ترس کارهای باقیمانده، خوابم نمی‌برد.

از هفته دیگر تا دو ماه بعدش، درگیر پروژه مهمی هستم که دیگر نمی‌توانم مثل سابق به کار بچه‌های شرکت سر بزنم و کارهای جدیدی به آنها بسپارم.

یعنی تا دو ماه عملاً کار بازاریابی اینترنتی تعطیل می‌شود! همین یعنی بدون داشتن فروش و درآمدی برای شرکت، باید حقوق پرداختیم، آن هم برای کاری که انجام نشده است! اگر می‌شد یک نفر را جایگزین خودم می‌کردم که عالی بود، ولی هیچ وقت شخص دیگری را پیدا نکردم تا کاری را که می‌خواهم، دقیقاً بفهمد و انجام دهد.

فقط یک راه دیگر برای باقی می‌ماند: اینکه همه کارهایی که باید انجام شود را خیلی ریز و دقیق نویسم و به خود بچه‌های شرکت واگذار کنم. باید خودشان بدون من بتوانند هدف‌گذاری کنند، به پیش بروند و ارزیابی خوبی هم از کارهایشان داشته باشند.

سخت است؛ ولی می‌شود و تنها راه چاره‌ام همین است. ضمن اینکه بعد از این کار، دیگر لازم نیست مثل معلم‌ها، مشق بچه‌ها را ببینم. آموزش به نیروهای جدید، کار بسیار آسان خواهد بود و با همین دستورالعمل‌ها انجام می‌شود.

و حتی می‌توانم نیروهایی داشته باشم که از راه دور به کمک همین راهنما، کارهای مربوط به بازاریابی اینترنتی را انجام دهند. این یک راهنمای محرمانه و کاربردی برای بازاریابی اینترنتی!

سلام به بچه‌های خوب تیم بازاریابی اینترنتی.

یک خبر برایتان دارم:

متأسفانه من دیگر نمی‌توانم همراهتان باشم و برای همین این کتاب را نوشتم تا از این به بعد، خودتان کارهای مربوط به بازاریابی اینترنتی را انجام دهید. این کتاب، یک راهنمای محرمانه برای فعالیت‌های مربوط به بازاریابی اینترنتی ما و نتیجه سال‌ها کار در این زمینه است.

برای اینکه خودتان بتوانید بدون نظارت من، عملکردی عالی داشته باشید، عمه مراحل را با زبان ساده و فقط تا حدی که نیاز هست، توضیح دادم و بعد، دستورالعمل‌ها و چک‌لیست‌هایی که باید در آن مورد خاص، انجام شود را در اختیارتان گذاشته‌ام.

من دوست داشتم به جای ماهی دادن، ماهیگیری را به شما یاد بدهم و تمام سعی‌ام بر این است که کتاب، همین بوده است.

درواقع هر کدام از شما با استفاده از این کتاب راهنما، یک‌جورهایی مدیر بازاریابی اینترنتی شرکت خواهید شد و دیگر نیازی به من نخواهید داشت!

از این بابت برایتان خیلی خوشحالم و به‌تان تبریک می‌گویم! فقط پیشنهاد می‌کنم که برای موفقیت بیشتر، با همدیگر (اعضای تیم‌های تولید و بازاریابی) و با استاذی‌های شرکت به‌صورت هماهنگ عمل کنید.

پیشنهاد می‌کنم یک‌بار، مروری سریع به همه مطالب داشته باشید تا ساختار کلی کار دستتان بیاید و بعد به هر بخش که نیاز داشتید، مراجعه کنید و با دقت بیشتر، روش کار را دنبال کنید.

برای اینکه بتوانید ارتباط بهتری با این کتاب برقرار کنید، تا جایی که امکان‌ش بوده سعی کرده‌ام از کلمات ساده، غیرتخصصی و خودمانی استفاده کنم. همچنین، برای هر روزتان یک بخش را مشخص کرده‌ام تا بتوانید کل کتاب را در ۸ روز تمام کنید. پس نگران نباشید. این یک کتاب درسی خشک و خشن نیست!

خوشحالم که دارید درزمینه بازاریابی اینترنتی پیشرفت می‌کنید.

شاد و پیروز باشید

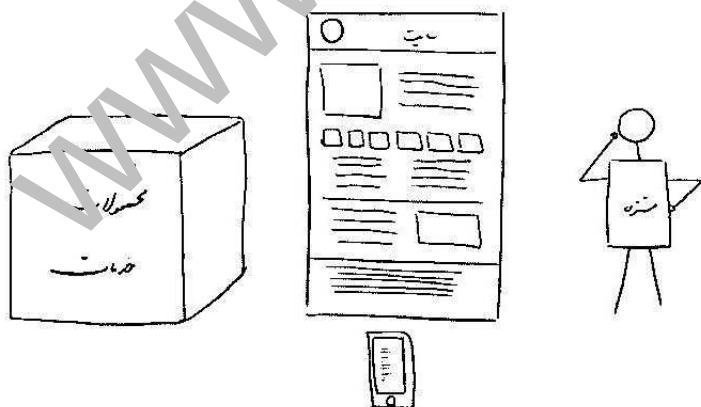
مدیر سابق بازاریابی اینترنتی شرکت و مربی فعلی شما!

راستی، پیام تصویری من را می توانید با ورود به آدرس زیر ببینید:

www.modiriran.ir/imb

- قبل از اینکه بدانید قراره چه کارهایی انجام بشه، بهتره اول یک مشخصات کلی از داشته هایمان در فضای مجازی را در اختیارتان بگذارم:
۱. ما محصولات و خدماتی را ارائه می دهیم.
 ۲. مخاطبانی داریم که ویژگی های خاص خودشان را دارند.
 ۳. یک سایت و یک فروشگاه اینترنتی داریم.
 ۴. در شبکه های اجتماعی مثل تلگرام و اینستاگرام، فعالیت می نیم

این ها چیزهایی هستند که ما الان داریم. ممکنه شما به این نتیجه برسید که باید به این لیست، چیزها اضافه و یا کم بشه. پس الزامی در کار نیست. یک پیش فرض اولیه برای شروع کار ماست.



بازاریابی اینترنتی چیست؟

اسم‌های مختلفی دارد: بازاریابی اینترنتی، بازاریابی مدرن، بازاریابی دیجیتال، بازاریابی جاذبه‌ای، بازاریابی درونی یا درونگرا و ... ولی اصلش یک چیزه.

در بازاریابی سنتی، معرفی محصول به مخاطبان، با ایجاد وقفه در کار جاری آنها همراه است. مثلاً شما در حال تماشای یک فیلم سینمایی هستید که یک‌دفعه فیلم قطع می‌شود و تبلیغات نمایش داده می‌شوند. به‌عنوان غیلی دوست‌داشتنی نخواهد بود.

ولی در روش‌های نوین بازاریابی، اگر خوب عمل کنیم، اصلاً مزاحم مخاطب‌ها نمی‌شویم. بلکه سعی می‌کنیم آن‌ها را به سمت خودمان جذب کنیم. به همین دلیل به آن بازاریابی جاذبه‌ای هم می‌گویند.

بعد از اینکه مخاطب را با چیزهای جذاب و دوست‌داشتنی به سمت خودمان جذب کردید، کم‌کم ارتباطتان را با او بیشتر می‌کنیم و تلاش می‌کنیم تا او را به جمع مشتریانمان اضافه کنیم.

خلاصه‌ی بازاریابی اینترنتی همین است که گفتم. ولی برای درست عمل کردن، نیاز به فکر و برنامه‌ریزی خوبی دارد.

هدف اصلی ما در بازاریابی اینترنتی:

ما باید بتوانیم مشتری خودمان را پیدا کنیم. با محتواهای مناسب و ارزشمند، او را به سمت خودمان جذب کنیم. کم‌کم اعتمادش را جلب کنیم و بعد به او بفروشیم؛ و در آخر طوری تصمیم بگیریم که مشتری ما، تبدیل به مبلغ ما شود. منظورم از فروش، ارائه یک خدمت یا محصول به مشتری است و نه فقط فروختن چیزی مثل پفک و شکلات. بنابراین مثلاً عضویت یا فروش حق اشتراک در سایت را هم شامس می‌شود.

پس ... کارهایی که باید انجام بدیم:

۱. باید همیشه در حال شناخت بهتر مخاطبان، مشتریان و نیازهایشان باشیم.
۲. برنامه‌ریزی می‌کنیم که چه کاری را برای چه کسانی، چه زمانی، چگونه و توسط کدام رسانه انجام دهیم.
۳. برای همه رسانه‌هایمان (سایت، رسانه‌های اجتماعی و ...) و براساس نیاز مخاطبانمان، مطلب (محتوا) تولید می‌کنیم.
۴. با مخاطب را به سمت محتوای خوبمان بکشیم و او را دیدار و استفاده از آن‌ها ترغیب کنیم.
۵. دید کاری کنیم که مخاطب‌ها به ما اعتماد کنند و ما را دوست داشته باشند.
۶. کم‌کم مخاطبان را هرچه بیشتر با خودمان و محصولاتمان درگیر می‌کنیم. (درگیری به معنای دعوا نیست ... به معنای مشغول و سرگرم کردنه!).
۷. کم‌کم محصولات یا خدماتمان را به آن‌ها عرضه می‌کنیم.
۸. ارزیابی می‌کنیم که کارمان بهتر و یا ضعیف‌تر عمل کرده‌ایم و بعد روش کارمان را به صورت مداوم اصلاح می‌کنیم.

بنابراین، در ادامه، در مورد این مطالب صحبت خواهیم کرد:

۱. شناخت خودمان، محصولاتمان، رقبا و مشتریانمان
۲. استراتژی و برنامه‌ریزی
۳. تکنیک‌های مربوط به بازاریابی اینترنتی
۴. روش‌های استفاده از ابزارهای مختلف در بازاریابی اینترنتی

ممکنه الان کمی بترسید. اگر تازه کار هستید، حق دارید. ولی نگران نباشید. یک خبر خوب هم برایتان دارم که در «گام بعدی» به شما خواهم گفت. اما الان :

موافق هستید که بریم شروع کنیم؟ هورا!!!

برای اینکه به روزرسانی‌های بعدی و فایل‌های رایگان مربوط به این کتاب را دریافت کنید، کافیه عضو خبرنامه این کتاب شوید:

www.modiriran.ir/imb

www.ketab.ir