

فروش محصولات ناملموس

دانش خود را به درآمد تبدیل و
کسب و کار موفق دیجیتال ایجاد کنید.

www.ketab.ir

نویسنده:

میرا کوتند

مترجمین:

ساسان جعفرنیا

بهاره قاسمی

سرشناسه	:	کوتهند، میرا
عنوان و نام پدیدآور	:	Kothand, Meera
مشخصات نشر	:	فروش محصولات ناملموس: دانش خود را به درآمد تبدیل و کسب و کار موفق دیجیتال ایجاد کنید / نویسنده میرا کوتهند؛ مترجمین ساسان جعفرنیا، بهاره قاسمی.
مشخصات ظاهری	:	مشهد: سخن گستر، ۱۴۰۰.
شابک	:	۱۰۴ ص: مصور (رنگی)، جدول، نمودار.
وضعیت فهرست‌نویسی	:	978-622-295-022-4
یادداشت	:	فیبا
عنوان دیگر	:	Selling The Intangible: Turn Your Knowledge into Income. Generate Predictable Profits. Build a Wildly Successful Digital Product Business, 2021.
موضوع	:	دانش خود را به درآمد تبدیل و کسب و کار موفق دیجیتال ایجاد کنید.
موضوع	:	بازاریابی اینترنتی
موضوع	:	Internet marketing
موضوع	:	بازاریابی تلفنی
موضوع	:	Telemarketing
موضوع	:	فروشنده
موضوع	:	Selling
شناسه افزوده	:	جعفرنیا، ساسان، ۱۳۵۱ فروردین - مترجم
شناسه افزوده	:	قاسمی، بهاره، ۱۳۶۸ - مترجم
رده‌بندی کنگره	:	HF ۵۴۱۵ ۱۲۶۵
رده‌بندی دیویی	:	۶۵۸۸۳۲
شماره کتابشناسی ملی	:	۲۶۷۵۴۱۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی	:	فیبا

فروش محصولات ناملموس: دانش خود را به درآمد تبدیل و کسب و کار موفق

دیجیتال ایجاد کنید

میرا کوتهند

ساسان جعفرنیا، بهاره قاسمی

چاپ اول / ۱۴۰۰

چاپخانه: چاپ البرز

نسخه ۱۰۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۹۵-۰۲۲-۴

۴۰۰۰ تومان



ناشر: سخن گستر

مرکز توزیع، فروش و پخش: سایت زمان تغییر www.timetochange.ir

تمام حقوق مادی و معنوی و حق چاپ و نشر و پخش برای ساسان جعفرنیا محفوظ است.

فهرست مطالب

۹	مقدمه: ادعای بزرگ و جسورانه.....
۱۱	محصولات دیجیتال و این کتاب.....
۱۱	فرضیاتی که حرکت شما به سمت محصولات دیجیتال را کند می کند.....
۱۱	فرض ۱: یک محصول دیجیتال زندگی شما را تغییر خواهد داد.....
۱۳	فرض ۲: دوره ها، همان رویای دست نیافتنی محصول دیجیتال هستند.....
۱۳	فرض ۳: اگر کسی در اولین رونمایی آن را خریداری نکرد، این یک محصول شکست خورده است.....
۱۴	فرض ۴: شما برای ایجاد یک محصول دیجیتال "تخصص کافی" ندارید.....
۱۴	فرض ۵: یک مفهوم جادویی وجود دارد.....
۱۵	برنامه و نحوه تنظیم این کتاب.....
۱۷	بخش اول: آشکار کردن استراتژی خود - آماده شدن برای رشد انفجاری.....
۱۸	فصل ۱: انباشت موفقیت و پیشنهاد.....
۲۱	یک اکوسیستم محصول یا انباشت پیشنهاد.....
۲۳	سطح ۱.....
۲۴	سطوح ۲ و ۳.....
۲۵	سطح ۴.....
۲۷	سؤال متداول ۱: آیا لازم است که من در هر سطح محصول تولید کنم؟.....
۲۷	سؤال متداول ۲: اگر کسی طرفدار پروپاقرص باشد و همه محصولات شما را خریده باشد چه می کنید؟ آیا همچنان به ایجاد پیشنهاداتی برای آن ها فراتر از پیشنهادات اصلی خود ادامه می دهید؟ اگر چیز دیگری برای ارائه نداشته باشید، چه؟.....
۲۸	سؤال متداول ۳: چه موقع برای افزودن یک محصول زود است؟.....
۲۸	سؤال متداول ۴: چگونه متوجه شوم که اولین محصولم خیلی بزرگ است یا نه؟.....
۲۹	سؤال متداول ۵: چگونه متوجه شوم که چه محصولاتی را در اکوسیستم ایجاد کنم؟.....

فصل ۲: شناسایی مرحله.....	۳۰
فصل ۳: نقشه‌یابی سفر.....	۳۳
اقدامات.....	۴۲
بخش دوم: بسته ضروری محصول دیجیتال - محصول خود را برای موفقیت سازماندهی و بسازید.....	۴۳
فصل ۴: چرا مردم کارهای شما را نمی‌خرند.....	۴۴
گام ۱ - مشخص کنید که این محصول قرار است در کجای اکوسیستم محصول قرار گیرد.....	۴۷
گام ۲ - به رقبا و پیشنهادات آن‌ها توجه کنید.....	۴۷
شما از قبل پیشنهاد دارید.....	۴۸
شما هیچ پیشنهادی ندارید.....	۴۸
گام ۳ - یک ارزیابی انجام دهید.....	۴۹
مرحله ۴ - یک مبارزه انتخاب کنید.....	۵۰
اقدامات.....	۵۱
فصل ۵: از طرح‌ریزی تا به واقعیت بخشیدن.....	۵۲
اقدامات.....	۵۵
فصل ۶: متمایز ساختن صفحات فروش.....	۵۶
چگونه صفحات فروش و پست‌های وبلاگ خود را سریع‌تر بنویسید؟.....	۵۷
چه کسی.....	۵۷
قلاب.....	۵۷
نقاط درد.....	۵۷
تغییر.....	۵۷
موجودی محصول.....	۵۸
باورهای غلط.....	۵۸
ایرادات و اعتراضات.....	۵۸
سؤالات متداول.....	۵۸
اقدام.....	۵۸
فصل ۷: قیمت‌گذاری مناسب.....	۶۰
اقدامات.....	۶۲

فصل ۸: راه اندازی محصول خود در فضای آنلاین امروز.....	۶۳
به چه چیزی راه اندازی نمی گویند.....	۶۴
عناصر یک راه اندازی.....	۶۶
عنصر ۱: مرحله قبل از راه اندازی.....	۶۶
عنصر ۲: مرحله فروش.....	۶۷
عنصر ۳: فوریت و / یا کمبود.....	۶۸
انواع راه اندازی ها.....	۶۹
فصل ۹: رازهای مقیاس گذاری پیشنهاد.....	۷۳
فصل ۱۰: ابزارها.....	۷۷
گزینه آسان "چند منظوره".....	۷۸
بخش سوم: ایجاد کسب و کار مبتنی بر محصول دیجیتال - چگونه بازدهی و سود را ۱۰ برابر کنید.....	۸۱
فصل ۱۱: اولین یا چندمین کمپین محصول دیجیتال شما.....	۸۲
مرحله ۱ - موقعیت محصول را در اکوسیستم محصول شناسایی کنید.....	۸۲
مرحله ۲ - پیشنهاد خود را تعریف و اعتبار بخشی کنید.....	۸۲
مرحله ۳ - پارامترهای محصول خود را تعیین کنید.....	۸۳
مرحله ۴ - محصول خود را برند گذاری کنید.....	۸۳
مرحله ۵ - صفحه فروش خود را طرح ریزی کنید.....	۸۳
مرحله ۶ - اهداف درآمدی و اندازه لیست راه اندازی خود را تعیین کنید.....	۸۳
مرحله ۷ - محتوای قبل از راه اندازی و راه اندازی خود را تعیین / طرح ریزی کنید.....	۸۵
مرحله ۸ - نحوه بازاریابی کمپین خود را مشخص کنید.....	۸۶
مرحله ۹ - محصول خود را تولید کنید.....	۸۷
مرحله ۱۰ - محتوای قبل از راه اندازی و فروش را تهیه کنید.....	۸۷
مرحله ۱۱ - مرحله قبل از راه اندازی، باز کردن سبد خرید، و فروش را اجرا کنید.....	۸۷
مرحله ۱۲ - بعد از راه اندازی.....	۸۷
سؤال متداول ۹: یک مورد قبلاً ترخ تبدیل خوبی داشته، اما اکنون ندارد. در این شرایط چه کار می کنید؟.....	۸۸
فصل ۱۲: سیستم هایی که همانند یک سازمان کارآمد عمل می کنند.....	۹۰
خودکارسازی ایمیل.....	۹۰
توتی اجتماعی سازی / ایمیل پس از خرید.....	۹۰

مقدمه

ادعای بزرگ و جسورانه

چگونه برخی افراد می‌توانند ماهانه از طریق فروش کتاب‌های الکترونیکی و دوره‌ها، ۳۰۰۰۰ دلار درآمد کسب کنند؟

همه ماجرا برای من از این سؤال شروع شد.

من چیز زیادی در مورد بازاریابی دیجیتال نمی‌دانستم، اما به ایده پرورش مخاطب و ایجاد مشتری دیجیتال از طریق تبدیل دانش خود به درآمد علاقه‌مند بودم.

در آن زمان، کار خود را در وهله اول از محصولات دیجیتال شروع کردم - از الگوهای ساده گرفته تا دوره‌ها، کتاب‌های الکترونیکی خود انتشار، و عضویت.

اما به هیچ وجه کار آسانی نبود و من اشتباه می‌کردم. هیچگاه نتوانستم در مدت ۳۰ روز ۱۰۰۰ دلار و یا در طی ۶ ماه به درآمد ۵ رقمی برسم، که باعث شد باور کنم بزرگ‌ترین بازنده دنیا هستم.

من از پیش فرض‌ها، معیارهای کاذب و اطلاعات غلطی که بارها و بارها در مورد محصولات دیجیتال منتشر شده بود، پریشان، آشفته و ناامید شده بودم.

ای وای! حتی خودم به بعضی از آن‌ها اعتقاد داشتم!

شاید شما هنوز در حال تصمیم‌گیری در این خصوص هستید که آیا محصولات دیجیتال برای شما مناسب‌اند یا نه. یا شاید فعلاً ایده آن را در سر می‌پرورانید - آیا من واقعاً می‌توانم از محصولات دیجیتال کسب درآمد کنم - در هر صورت، کاملاً تازه وارد و سردرگم هستید.

از کجا باید شروع کنید؟ اقدامات صحیح برای انجام چیست؟ و به چه ترتیبی باید انجام

شوند؟