

نقشه راه کسب و کار سودآور

چگونه شرکت دیجیتال مارکتینگ موفق راه اندازی کنید

www.ketab.ir

نویسنده:

جاشوا نلسن

مترجمین:

ساسان جعفرنیا

بهاره قاسمی



سرشناسه	: نلسون، جاش Nelson, Josh
عنوان و نام پدیدآور	: نقشه راه کسب و کار سودآور: چگونه شرکت دیجیتال مارکتینگ موفق راهاندازی کنید / نویسنده جاشوا نلسون؛ مترجمین ساسان جعفرنیا، بهاره قاسمی.
مشخصات نشر	: مشهد: سخن گستر، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۲۰۸ ص: مصور (رنگی)، جدول (رنگی)، نمودار (رنگی).
شابک	: 978-622-295-027-9
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیپا
یادداشت	: The seven figure agency roadmap: How to build a million dollar digital marketing agency.
عنوان دیگر	: چگونه شرکت دیجیتال مارکتینگ موفق راهاندازی کنید.
موضوع	: بازاریابی اینترنتی
موضوع	: Internet marketing
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
موضوع	: مشتری‌شناسی
موضوع	: Customer relations
موضوع	: شرکت‌های اقتصادی جدید - - بازاریابی
موضوع	: New business enterprises - - Marketing
شناسه افزوده	: جعفرنیا، ساسان، ۱۳۵۱ فروردین - مترجم
شناسه افزوده	: قاسمی، بهاره، ۱۳۶۸ - مترجم
رده‌بندی کنگره	: ۶۵۸/۸۷۲
رده‌بندی دیویی	: HE۵۴۱۵/۲۶۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۴۲۲۲۰۴
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیپا

نقشه راه کسب و کار سودآور: چگونه شرکت دیجیتال مارکتینگ موفق راهاندازی کنید

جاشوا نلسون

ساسان جعفرنیا، بهاره قاسمی

چاپ اول / ۱۴۰۰

چاپخانه: چاپ البرز

نسخه ۱۰۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۹۵-۰۲۷-۹

۵۸۰۰۰ 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.

پیش گفتار

ایجاد یک کسب و کار دشوار است.

مشتریان بالقوه دلزده شده‌اند، مشتریان فعلی پرتوقع هستند، و یافتن کمک‌های ماهرانه تقریباً غیرممکن است. و تازه کار اصلی بعد از این‌ها شروع می‌شود. الگوریتم‌ها تغییر می‌کنند، کانال‌ها می‌آیند و می‌روند، و تاکتیک‌هایی که یک روز کاربردی هستند، روز دیگر منسوخ می‌شوند. بنابراین جای تعجب نیست که بسیاری از صاحبان کسب و کار، پیشرفت چشمگیری ندارند.

خوشبختانه جاش نلسون راه بهتری کشف کرده است.

جاش به عنوان کسی که بهال‌هاست به عنوان یک بازاریاب دیجیتال کار می‌کند، این فرآیند را مطالعه، و برنامه‌ای ساده ترسیم کرده که به او امکان می‌دهد یک کسب و کار موفق با درآمد هفت رقمی ایجاد کند.

به عبارت دیگر، جاش یک **کننده کار** است، نه فقط یک معلم.

جاش برنامه خود را روز به روز در آژانس شخصی خود اعمال کرده و نتیجه آن: یک آژانس سودآور با رشد سریع است که به نظر می‌رسد در مسیر قرارگیری در لیست شرکت‌های با رشد سریع است.

این طرز فکر "ابتدا انجام دهید و سپس آموزش دهید" همان چیزی است که DigitalMarketer بر آن بنا شده و باعث می‌شود این کتاب از ارزش فوق‌العاده‌ای برخوردار شود.

جاش در کتاب **نقشه راه کسب و کار سودآور**، به شما گام به گام می‌گوید که چگونه بازاریابی کسب و کار خود را پیاده سازی کنید، چگونه برای مشتریان خود نتیجه بگیرید، و چگونه سیستم‌ها را به کار گیرید تا برای مدت طولانی‌تری به کار خود ادامه دهند.

او همچنین به شما نشان می‌دهد چگونه تیم‌ها و سیستم‌ها را بسازید، تا صاحب یک کسب و کار قابل اعتماد و مقیاس پذیر شوید که می‌تواند بدون شما کار کند. علاوه بر این، شما را با

چندین ارائه دهنده خدمات آشنا می‌کند تا بتوانید خدمات خود را با نتایج عالی برای مشتریان برون‌سپاری کنید. به عبارت دیگر، این کتاب درباره استراتژی‌ها و میانبرها است. و کتابی است که مطالعه و به کارگیری مطالب آن بسیار توصیه شده است. پس بیایید این کار را انجام دهیم و ساخت نقشه راه آژانس دیجیتال مارکتینگ خود را شروع کنیم.

رایان دیس

بنیانگذار و مدیر عامل DigitalMarketer

www.ketab.ir

فهرست مطالب

۱۴		سرآغاز
۱۵		کشف نقشه راه
۱۵		جاش نلسون کیست و چرا باید این کتاب خواند؟
۱۷		مقدمه
۱۷		روبرو شدن با سه چالش بزرگ
۱۹		پیدا کردن مدل مناسب
۲۰		داستان من
۲۲		نقطه تحول
۲۳		به اشتراک گذاری موفقیت
۲۴		از بین بردن شکاف
۲۶		اصول درآمد هفت رقمی
۲۶		۵ مرحله از شروع کار تا هدف
۲۹		هدف گذاری برای درآمد هفت رقمی
۳۲		تصمیم گیری در مورد مقصد
۳۴		پیروی از قانون پنج عنصر
۳۶		مطالعه موردی: پیروی از قانون پنج عنصر
۳۶		برنامه رشد آژانس دیجیتال مارکتینگ
۴۰		مدل آژانس دیجیتال مارکتینگ
۴۲		بخش اول: کسب مشتریان
		کسب مشتریان: پر کردن قیف: ایجاد طیف گسترده‌ای از مشتریان ایده‌آل برای تقویت رشد آژانس خود
۴۳		
۴۴		روش‌های پر کردن قیف
۴۸		برقراری ارتباط سرد
۶۵		آماده شدن برای مرحله بعد

- ۶۶..... مطالعه موردی: کسب مشتریان از طریق ارتباط سرد
- کسب مشتریان: ایجاد اقتدار: از رقبای خود متمایز شوید و به گزینه‌ای بارز برای مشتریان ایده
- ۶۸..... آل خود تبدیل شوید
- ۷۰..... ۹ دارایی تثبیت موقعیت
- ۷۳..... کلید ایجاد روابط
- ۷۷..... یک میانبر برای تولید محتوای جدید در هر ماه
- ۹۰..... مطالعه موردی: استفاده از وبینارها برای جلب مشتریانی که به شما مراجعه می‌کنند
- کسب مشتریان: تسلط بر فروش: مطمئن شوید که مشتریان بالقوه ایده آل به اندازه کافی به
- ۹۲..... پیشنهاد شما با قیمت مناسب بله می‌گویند
- ۹۳..... مرحله ۱: تماس اولیه
- ۹۴..... مرحله ۲: تحقیق قبل از جلسه
- ۱۰۳..... مرحله ۴: بستن قرارداد / پیگیری
- ۱۰۷..... مطالعه موردی: کسب مشتریان از طریق فرآیند تسلط بر فروش
- ۱۰۸..... بخش دوم: ارائه نتایج
- ارائه نتایج: انتخاب مدل: کسب و کار خود را برای رشد سریع و حداکثر سود طراحی کنید..... ۱۰۹
- ۱۰۹..... ۱. قانون پنج عنصر
- ۱۱۵..... ۲. از مدل درآمد مکرر استفاده کنید
- ۱۲۴..... ۳. حوزه مناسب را انتخاب کنید
- ۱۲۶..... نکات کلیدی انتخاب حوزه
- ۱۳۷..... مطالعه موردی: انتخاب مدل مناسب
- ارائه نتایج: بسته‌بندی و سیستم‌سازی: پیشنهاد خود را به گونه‌ای طراحی کنید که تحویل و فروش
- ۱۳۹..... آن را آسان کنند
- ۱۴۰..... توسعه خدمات
- ۱۵۳..... قیمت‌گذاری پیشنهاد
- ۱۶۰..... ارائه پیشنهاد خود
- ۱۶۵..... مطالعه موردی: تنظیم ارائه خدمات
- ارائه نتایج: مقیاس‌بندی و ایجاد یک تیم: کسب و کار خود را برای حداکثر پتانسیل رشد تنظیم
- ۱۶۶..... کنید
- ۱۶۶..... چرا مقیاس اهمیت دارد
- ۱۶۸..... نکات کلیدی برای مقیاس‌بندی یک آژانس دیجیتال مارکتینگ