

۲۱۰۷۴۶۹

فاکتور ۴

رازهای موفقیت کسب و کارهای اینترنتی

مؤلف :

رضا قدسیان

ناشر:

انتشارات ناقوس

کلیه حقوق برای مؤلف محفوظ است.

سرشناسه : قدسیان ، رضا ، 1366 -
 عنوان و نام پدیدآور : رازهای موفقیت کسب و کارهای اینترنتی / مولف رضا قدسیان
 مشخصات نشر : تهران: ناگوس، 1399
 مشخصات ظاهری : 104ص: 14.5×21.5 س م
 شابک : 978-600-473-277-2

وضعیت فهرست‌نویسی : فیا
 عنوان دیگر : رازهای موفقیت کسب و کار اینترنتی
 موضوع : بازرگانی الکترونیکی
 موضوع : Electronic Commerce :
 موضوع : بازار یابی اینترنتی
 موضوع : Internet Marketing :
 موضوع : موفقیت در کسب و کار
 موضوع : Success in Business :
 ده بندی کتب : HF5548
 رده بندی دیویی : 651.972
 شماره کتابشناسی ملی : 61293



**NAGHOOS
PUBLICATION**

برای خرید Online به آدرس زیر مراجعه کنید:

www.naghoo'spress.ir

www.rezaghodslan.com

انتشارات ناگوس

چاپ اول

نام کتاب : فاکتور 4 (رازهای موفقیت کسب و کارهای اینترنتی)

ناشر : انتشارات ناگوس

مولف : رضا قدسیان

چاپ اول : 1399

تیراژ : 500 جلد

چاپ و صحافی : حیدری

قیمت : 340000 ریال

شابک : 978-600-473-277-2

ISBN : 978-600-473-277-2

کلیه حقوق، اسرار و گذار محفوظ است. تکثیر تمامی قسم‌ها از این اثر به صورت حروفچینی یا چاپ مجدد، چاپ لغت، پلی‌کپی، فتوکپی و انواع دیگر چاپ ممنوع است و پیگرد قانونی دارد.

انتشارات ناگوس

1- بلوار کشاورز-خیابان 16 آذر-کوچه پارسی-پلاک 10

تلفن و فاکس : 66478954-66478951

فهرست

۱۰	 مقدمه
۱۳	 فصل اول: فاکتورینگ
۱۴	 انتخاب کسب و کار
۱۶	 مشکل اساسی این است: چه کار کنی؟
۱۷	 ویژگی های کسب و کارهای موسی
۱۷	 اندازه بازار
۱۸	 رقابت در اینترنت
۲۰	 لذت بردن
۲۳	 نیچ مارکتینگ
۲۴	 بازاریابی گوشه:
۲۶	 فصل دوم: فاکتور دو
۲۶	 ارائه محصول
۳۴	 سؤال اول: چرا باید این محصول را بخرم؟

- سؤال دوم: چرا باید از شما بخرم؟ ۳۷
- سؤال سوم: چرا باید به این قیمت بخرم؟ ۳۸
- سؤال چهارم: اگر خریدم و آنچه می‌خواستم نبود؟ ۴۰
- سؤال پنجم: اگر در استفاده از آن به مشکل برخورد کردم؟ ۴۱
- سؤال ششم: چرا باید همین الان بخرم؟ ۴۱
- صفحه اصلی سایت ۴۳
- نحوه چینش اجزای صفحه اصلی ۴۳
- ایمیل و صفحه اصلی ۴۴
- محصولات صفحه اصلی ۴۴
- چه چیزها را حتماً در صفحه اول داشته باشیم؟ ۴۵
- محتوای محصول ۴۷
- از چه تصاویری استفاده کنیم؟ ۴۷
- محصولات مشابه ۴۸
- از ویدئو استفاده کنید ۴۹
- چگونه قیمت را به مشتریان اعلام کنیم؟ ۵۰
- انتشار نظرات منفی ۵۱
- فصل سوم: فاکتور سه ۵۳
- بازاریابی و تبلیغات ۵۵
- فرمول اساسی تبلیغات آنلاین ۵۹
- بخش اول: ایجاد ترافیک برای وبسایت ۶۰
- از کدام نوع تبلیغات را استفاده کنیم؟ ۶۱
- برخی از روش‌های ارگانیک جذب ترافیک: ۶۲

۶۵	روش‌های غیر ارگانیک
۶۷	تبلیغات کلیک یا PAY PER CLICK
۶۸	تبلیغات ثابت بنری
۶۹	بخش دوم: گرفتن سر نخ
۷۷	بخش سوم: اعتمادسازی
۸۷	بخش چهارم: ارائه پیشنهاد فروش
۸۸	احساسات را تحریک کنید
۹۱	فصل چهارم: فاکتور چهار
۹۳	وفادار سازی مشتری
۹۴	پیگیری بعد از فروش
۹۸	باشگاه مشتریان
۱۰۰	برنامه CRM
۱۰۲	شما بهترین باشید

مقدمه

اگر در حال خواندن این کتاب هستید دو حالت بیشتر ندارد:

حالت اول: یک کسب و کار آنلاین دارید و در برخی از موضوعات دچار مشکل هستید و نمی توانید آن را حل کنید.

حالت دوم: می خواهید یک کسب و کار آنلاین راه اندازی کنید اما نمی دانید از کجا شروع کنید و یا چگونه شروع کنید.

در صورتی که یکی از این دو دسته هستید این بهترین کتابی است که می تواند به طور کامل مشکل شما را حل کند اما اگر یکی از این دو دسته نیستید ممکن است این کتاب خیلی برای شما جذاب نباشد.

فاکتور چهار شامل چهار عامل اصلی موفقیت فروشگاه های اینترنتی است و می تواند تا حد زیادی موفقیت هر کسب و کار آنلاین را تضمین می کند.