

مزایای بیزینس کوچینگ

۱۰ راه آسان برای جذب بیشترین تعداد مشتریان واجد شرایط با یک

نقشه‌ی راه تأییدشده از بازاریابی دیجیتال

بهترین راه جذب مشتریان واجد شرایط چیست؟

دنیل ام. جوردانو دوم

ترجمه:

کیارش پناهی

www.ketab.ir

سرشناسه	جوردانو، دانیل ام. Giordano, Daniel M
عنوان و نام پدیدآور	مزایای بیزینس کوچینگ: ۱۰ راه آسان برای جذب بیشترین تعداد مشتریان واجد شرایط با یک نقشه‌ی راه تأیید شده از بازاریابی دیجیتال بهترین راه جذب مشتریان واجد شرایط چیست؟/دانیل ام. جوردانو دوم؛ ترجمه: کیارش پناهی؛ ویراستار: نبوشا پیمان.
مشخصات نشر	مشهد: دیده‌بان قلم فرناک، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۲۵۲ ص.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۴۴-۲: ریا: ۷۵۰۰۰۰
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: easy ways to get more qualified ۱۰ coaching profits Business [proven digital marketing roadmap, [2021 clients with a
عنوان دیگر	۱۰ راه آسان برای جذب بیشترین تعداد مشتریان واجد شرایط با یک نقشه‌ی راه تأیید شده از بازاریابی دیجیتال بهترین راه جذب مشتریان واجد شرایط چیست؟
موضوع	بازاریابی اینترنتی Internet marketing بازرگانی الکترونیکی Electronic commerce موفقیت در کسب و کار Success in business
شناسه افزوده	پناهی، کیارش، ۱۳۸۰- مترجم
رده بندی کنگره	۶۸۵۲۱۵HF
رده بندی دیویی	۸۷۲/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۸۷۰۱۰۶۱
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیبا

نام کتاب: مزایای بیزینس کوچینگ (۱۰ راه آسان برای جذب بیشترین تعداد مشتریان واجد شرایط با
یک نقشه‌ی راه تأیید شده از بازاریابی دیجیتال) (بهترین راه جذب مشتریان واجد شرایط چیست؟)

دانیل ام. جوردانو دوم

ترجمه: کیارش پناهی

ناشر: دیده‌بان قلم فرناک

طراح جلد: فاطمه وحدتی

ویراستار: نبوشا پیمان

صفحه‌آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۲۵۲ صفحه

نوبت چاپ: اول / زمستان ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۴۴-۲

بها: ۷۵۰۰۰۰ ریال

سخن مترجم

امروزه صدها میلیون نفر از مردم دنیا به الگوریتم‌های گوگل اعتماد دارند تا به آن‌ها بگویند چه چیزی درست است؛ به الگوریتم‌های آمازون اعتماد دارند تا به آن‌ها بگویند چه چیزی بخرند و به الگوریتم‌های نت فلیکس اعتماد دارند تا به آن‌ها بگویند چه چیزی را ببینند. در آینده نه چندان دور، ما به الگوریتم‌های مشابهی اعتماد خواهیم کرد تا به ما بگویند کجا کار کنیم، کجا سفر کنیم، به چه کسی رأی بدهیم و با چه کسی ازدواج کنیم.

حرف‌های بووال نوح هراری در کتاب ۲۱ درس برای قرن ۲۱ تأمل برانگیز است و شاید یکی از عاشق‌های من برای ترجمه‌ی کتاب حاضر در حوزه‌ی کسب‌وکار ...

کتابی که در اختیار خواننده‌ی محترم قرار دارد، ترجمه‌ی ساده و روانی از کتاب ارزشمند "مزایای بی‌زینس کوچینگ" می‌باشد که به قلم دانیل جوردانو به رشته‌ی تحریر درآمده است. امروزه این نویسنده‌ی توانا با بزرگ‌ترین شرکت‌های تجاری بین‌المللی همکاری می‌کند که از تجارب او در رهبری فروش آنلاین، توسعه‌ی کسب‌وکار و مهارت ویژه برای کشف جریان‌های درآمدی پنهان بهره می‌برند. دانیل بیست سال پیش بدون هیچ‌گونه تجربه‌ی بازاریابی اینترنتی، بدون وب‌سایت، بدون هیچ لیستی شروع به کار کرد. شوق پدرش او را تشویق به انجام شروع کسب‌وکار خود در خانه کرد. جایی که در کنار خانواده باشد و بتواند ساعت‌های کاری‌اش را خودش انتخاب کند. او دانش خود را در زمینه‌ی دستیابی به

مشتریان بالقوه و تبدیل آن به مشتریان پولی جهت ایجاد چندین کسب‌وکار موفق برای خود و شرکایش به کار گرفت.

امروزه، دانیل با استفاده از تجربیات و دانش خود در زمینه‌ی رهبری تولید، سیستم‌های کسب‌وکار آنلاین و توسعه‌ی شخصی، به سایر کارآفرینان در سراسر جهان کمک می‌کند تا زندگی و تجارت خود را تغییر داده و پیام‌های ارزشمند خود را در عین تأثیرگذاری بر جهان به اشتراک بگذارند. او بیش از صد میلیون دلار فروش در صنایع مختلف ایجاد کرده است: توسعه‌ی کسب‌وکار/ شخصی، املاک، سرمایه‌گذاری، مدیریت اعتبار، توسعه‌ی محصول، فروش مستقیم و مربیگری.

این کتاب نقشه‌ای را در اختیاران قرار می‌دهد تا با ۱۰ راه برتر برای جذب بیشترین مشتری تجارت خود را سرعت دهید.

www.ketab.ir

فهرست مطالب

۱۵	مقدمه
۱۹	راهنمای مبتدیان در زمینه‌ی انقلاب بازاریابی دیجیتال
۲۱	کنار گذاشتن تردید
۲۱	تفکر همانند یک متخصص آنلاین
۲۳	شریک آنلاین و بازاریابی آفلاین
۲۴	مزایای بازاریابی آنلاین
۲۹	نحوه‌ی تفویض اختیار مؤثر
۳۰	برنامه‌ی عمل
۳۱	شش گام پیوسته برای موفقیت در بازاریابی دیجیتال
۳۵	اهداف و انتظارات
۳۶	درک نتایج اولیه‌ی خود
۳۷	انتظارات در آمدی منطقی
۳۷	استراتژی‌های خاص برای موفقیت
۳۸	جذب مشتری راغب
۳۹	جذب مشتری راغب: پس از جذب مشتری راغب باید چه کاری انجام دهیم؟
۴۰	پرورش مشتری راغب
۴۲	جمع‌بندی یک برنامه‌ی عملیاتی
۴۴	بر اساس یک بودجه عمل کنید
۴۷	بازاریابی وابسته‌ای
۴۹	چگونه درآمد آنلاین را برای کسب‌وکار خود افزایش دهید؟
۵۱	گوگل آدنسنس
۵۲	محتوای آدنسنس
۵۲	جست‌وجوی آدنسنس

- ۵۳ارجاعات گوگل
- ۵۴ارائه‌ی تبلیغات در وبسایت خود
- ۵۶محصولات و برنامه‌های وابسته‌ای را تبلیغ کنید
- ۵۹برنامه‌ی وابسته‌ی خود را طراحی کنید
- ۶۱پیدا کردن وابسته‌های بالقوه
- ۶۱استخدام و آموزش وابسته‌ها
- ۶۳کمک به وابسته‌های در زمینه‌ی تبلیغ
- ۶۳استفاده از کلیک بانک
- ۶۶حساب فروشنده‌ی کلیک بانک
- ۶۹بازاریابی ارتباط با مشتری
- ۷۰بازاریابی ارتباط با مشتری چیست؟
- ۷۲اجرای درست بازاریابی ارتباط با مشتری
- ۷۳آیا به بازاریابی ارتباط با مشتری نیاز دارید؟
- ۷۵چرا کسب‌وکارهای کوچک به بازاریابی ارتباط با مشتری نیاز دارند؟
- ۷۶همه‌ی اطلاعات مربوط به مشتری را بدانید
- ۷۷بازاریابی رابطه‌ای و عناصر تاکتیکی
- ۷۹بازاریابی یک‌به‌یک
- ۸۲ارتباطات رودرو با مشتریان
- ۸۲تاکتیک‌ها در بازاریابی آفلاین و رودرو
- ۸۴مدیریت رویداد و بازاریابی رابطه‌ای
- ۸۴اعتماد و وفاداری
- ۸۹بازاریابی ایمیلی
- ۹۰مزایای بازاریابی ایمیلی
- ۹۲حساب‌های خودکار
- ۹۵ایجاد یک بانک اطلاعاتی از مشتریان راغب واجد شرایط
- ۹۸تبدیل شدن به یک فرستنده‌ی قابل اعتماد

۹۹.....	ایمیل‌های مؤثر.....
۱۰۴.....	تحلیل بازاریابی ایمیلی.....
۱۰۶.....	سیستم ارسال ایمیل.....
۱۰۹.....	بازاریابی اینفلوئنسر.....
۱۱۰.....	انتخاب بستر.....
۱۱۲.....	جست‌وجوی معمولی در برابر بازاریابی اینفلوئنسری.....
۱۱۳.....	جست‌وجوی اینفلوئنسرها.....
۱۱۵.....	تعریف اهداف.....
۱۱۶.....	برقراری ارتباط با اینفلوئنسرها.....
۱۱۷.....	انواع کمپین‌های اینفلوئنسری.....
۱۱۹.....	تجزیه و تحلیل و اصلاح کمپین‌های اینفلوئنسری.....
۱۲۰.....	یک کمپین اینفلوئنسری موفق: راه‌اندازی کنید.....
۱۲۲.....	روندها در بازاریابی اینفلوئنسری.....
۱۲۳.....	تمرکز روی ارزش.....
۱۲۴.....	اجازه‌ی تأثیرگذاری به آن‌ها بدهید.....
۱۲۷.....	تبلیغات آنلاین.....
۱۲۹.....	تبلیغات بنری.....
۱۳۶.....	تبلیغات خبرنامه‌ی الکترونیکی.....
۱۴۰.....	حمایت مالی از خبرنامه‌های الکترونیکی.....
۱۴۱.....	مزایای طبقه‌بندی آنلاین.....
۱۴۳.....	ایجاد حساب تجاری در eBay.....
۱۴۴.....	جذب مشتریان راغب از طریق eBay.....
۱۴۷.....	افزایش تعداد بازدید از طریق Craigslist.....
۱۴۸.....	تبلیغات مؤثر سنو.....
۱۵۳.....	بازاریابی پادکستی.....
۱۵۵.....	انواع رسانه‌های پادکست.....

مقدمه

شما تا همین جا با گشودن این کتاب گام مهمی در جهت افزایش میزان موفقیت خود در عرصه‌ی کسب و کار برداشته‌اید. به شما بابت تلاش جهت ارتقای مهارت‌های تجاری و بازاریابی خود تبریک می‌گوییم. به خاطر داشته باشید که این کتاب تنها در صورتی می‌تواند به شما کمک کند که مهارت‌های آموخته‌شده را به کار گیرید.

زمانی که تصمیم به کامل نمودن این کتاب گرفتم، دانش بسیار زیادی در زمینه‌ی توسعه‌ی شخصی، جذب مشتریان راغب، تبلیغات، خلق محصول، فروش و سیستم‌های تجاری آنلاین همراه داشتم. در طول ۲۵ سال گذشته همکاری با ۶ تا ۹ شخصیت برجسته‌ی تجاری، راهاندازی و متحول کردن کسب و کار با استفاده از قدرت اینترنت، تجربیات بسیار ارزشمندی برای من فراهم کرده است.

اطلاعات من از بسیاری از نهادهای مختلف تجاری ریشه می‌گیرند که یا شخصاً ایجاد کرده‌ام یا در ایجاد آن‌ها مشارکت داشته‌ام. استراتژی‌هایی که در این کتاب راجع به آن‌ها صحبت می‌کنم، هنوز هم در بسیاری از این شرکت‌ها اعمال می‌شوند. این استراتژی‌ها صدها میلیون دلار نه فقط برای من بلکه برای مشتریان من نیز ایجاد کرده‌اند.

باور من این است که همه‌ی ما تنها ۱ یا ۲ ایده‌ی بازاریابی از تمام فرصت‌های فروشی که می‌توانیم تصور کنیم، فاصله داریم. درواقع،

پیاده‌سازی ایده‌ها دقیقاً همان‌جایی است که بسیاری از افراد به مشکل برمی‌خورند. در طول مطالعه‌ی این کتاب بهتر است زمانی را صرف تأمل در رابطه با نحوه‌ی پیاده‌سازی این استراتژی‌ها در کسب‌وکار خود کنید. این استراتژی‌ها تا زمانی که پیاده‌سازی نشوند، هیچ فایده‌ای نخواهند داشت؛ حتماً باید اقدام کنید. استراتژی‌هایی که من با شما به اشتراک می‌گذارم، اگر با دقت اجرا شوند، با تلاش کمتر درآمد بیشتری را برای کسب‌وکارتان ایجاد خواهند کرد. این استراتژی‌ها به کسب‌وکارهایی مانند شما کمک کرده‌اند تا صدها هزار دلار درآمد کسب کنند؛ ازجمله آن دسته از کسب‌وکارهای رقیب شما.

من زندگی خود را وقف خدمت به صاحبان کسب‌وکارها کرده‌ام. با وجود اینکه من در زمینه‌ی تبلیغات، جذب مشتریان راغب، بازاریابی و فروش متخصص هستم؛ اما نسبت به تقاضای کمک نسبت به بازاریابی، ساختار و پاسخگویی در بسیاری از کسب‌وکارها سردرگم هستم. من متوجه شده‌ام، آنچه در بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک کم است، فقدان ساختار و پشتیبانی مربی است که نه‌تنها دانش و اطلاعات کافی دارد، بلکه می‌تواند یک دیدگاه سوم شخص مناسب و سودآوری برای کسب‌وکار فراهم کند. نقش من در رابطه با شما همین‌جا قرار دارد.

در طول مطالعه‌ی این کتاب و زمانی که اصول موردنظر من را می‌خوانید، به خاطر داشته باشید که هیچ اهمیتی ندارد که شما در چه صنعت و چه نوع کسب‌وکاری فعالیت دارید (من در کسب‌وکارهای مختلفی حضور داشته‌ام). آنچه اهمیت دارد این است که شما قلب اصول، درس‌های

اساسی و استراتژی‌هایی را درک کنید که می‌توانند به رشد هر عملیاتی در هر دسته از کسب‌وکارها کمک کنند.

بهترین زمان برای شروع همین حالا است؛ نه فردا، نه هفته یا سال آینده.

با آرزوی موفقیت برای شما

دن جوردانو

www.ketab.ir