



## رموز داتکام

«فرآیند ساده‌ای که هر شرکتی  
میتواند از آن استفاده کند تا به طور هندسی  
ترافیک، نرخ تبدیل، و فروش آنلاین خود را بهبود دهد.»

راسل برانسون ★ ترجمه محسن صانعی

سرشناسه: برانسون، راسل، Brunson, Russell.

عنوان و نام پدیدآور: رموز دات کام / راسل برانسون؛ ترجمه محسن صانعی.

مشخصات نشر: تهران: صانعی شهپیرزادی، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۲۵۲ ص؛

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۶۱۴-۵۴-۹

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

عنوان اصلی: Built to serve: find your purpose and become the leader you were born to be, (۲۰۲۰).

موضوع: رهبری -- جنبه‌های روان‌شناسی

موضوع: Leadership -- Psychological aspects

موضوع: موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی

موضوع: Success -- Psychological aspects

شناسه افزوده: صانعی، محسن، ۱۳۵۷- مترجم

رده بندی کنگره: BF۵۰۵

رده بندی دیویی: ۱۵۸/۱

شماره کتابشناسی ملی: ۷۴۳۹۷۹۴

## رموز دات کام

ناشر: صانعی شهپیرزادی

ترجمه: راسل برانسون

مترجم: محسن صانعی

چاپ اول: ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۶۲۰۰۰ تومان

کلیه حقوق مادی و معنوی برای ناشر محفوظ است.

آدرس فروشگاه: تهران، خیابان انقلاب، بین ۱۲ فروردین و اردیبهشت،

کتابفروشی صانعی، پلاک ۱۳۱۲

تلفن: ۶۶۴۰۹۹۲۴، ۶۶۴۰۵۳۸۵، فکس: ۶۶۴۴۲۱۷۷

آدرس دفتر: تهران، خیابان انقلاب، مابین خیابان ۱۲ فروردین و خیابان منیری جاوید،

کتابسرای اندیشه، طبقه اول، واحد A5

فروشگاه اینترنتی: [www.saneibook.com](http://www.saneibook.com)

### نشان تضمین کیفیت:

ضمن تشکر از حسن انتخاب شما، چنانچه به هر دلیلی از کیفیت مطالب این کتاب ناراضی باشید، می‌توانید با مراجعه به دفتر نشر، کتاب خود را با یکی از عناوین دیگر هم قیمت منتشر شده توسط انتشارات ما تعویض نمایید.



تضمین کیفیت



انتشارات صانعی

## سپاسگزاری

از افراد بسیاری که با کمال میل ایده‌هایشان را با من به اشتراک گذاشتند، تشکر می‌کنم. ایده‌هایی که در نهایت تبدیل به استراتژی‌هایی شدند که پشتیبان همه مطالب این کتاب هستند. همچنین می‌خواهم از تیم خودم و همه افرادی که در اجرای این ایده‌ها، یافتن ایده‌های کاربردی، و اشتراک آن‌ها با دیگران به من کمک کردند، تشکر کنم.

من از صدها بازاریاب درس آموختم، با این حال در این میان عده‌ای هستند که ایده‌های خاصی را در اختیارم گذاشتند، ایده‌هایی که چارچوب شرکت من و همچنین این کتاب را ایجاد کردند. من سعی کردم تا حد امکان منابع اصلی را ذکر کنم، اما ممکن است برخی افراد از قلم افتاده باشند. بنابراین می‌خواهم بدون هیچ ترتیب خاصی از تعدادی از بازاریابان مستعد که الهام‌بخش من بودند نام ببرم.

مارک جویئر، دن کیندی، بیل گلیزر، دگان اسمیت، تونی رابینز، دان لاپره، جان النز، آندره چاپرون، بن سیکل، استیو گری، رایان دیس، پری بلچر، آرماند مورین، جیسون فلادلین، تد توماس، مایک فیلسم، دیوید فری، چت هلمز، جف واکر، جان ریز، رابی سامرز و هر فرد دیگری که ریسک کارآفرین آنلاین بودن و خلق ارزش به شکل آنلاین را به جان خریده است!

در آخر می‌خواهم از تیم خودم تشکر کنم. این افراد به من امکان دادند تا تمام این ایده‌های دیوانه‌وار را امتحان کنم و موفقیت‌ها و شکست‌ها را به اشتراک بگذارم. صدها کارمند در شرکت مشغول کار بوده‌اند و غیرممکن است بتوان از همه آن‌ها نام برد. اما می‌خواهم از والدینم که پشتیبان من بودند و چیزهای بسیاری را فدای من کردند، سپاسگزاری کنم.

از برنت کپیترز و جان پارکرز برای اداره شرکت‌هایم، از تاد دیکرسون و دیلان جونز برای خلق کلیک‌فانلز و کمک به ما جهت تسهیل این فرآیند برای همگان، از دورل نیچیف به خاطر ریسکی که در همراهی با من در شروع کار متحمل شد و ساخت شرکت را امکان‌پذیر کرد، و از جوئی ایسون برای این که در لحظات دشوار نوشتن این کتاب همراه بود، تشکر می‌کنم. زمانی که شما در اختیار من گذاشتید، نوشتن این کتاب را ممکن ساخته است.

## فهرست

- پیشگفتار..... ۶
- این کتاب درباره چیست (و درباره چه چیزی نیست)..... ۱۰
- مقدمه..... ۱۳
- بخش یک: نردبان‌ها و قیف‌ها..... ۲۳
- راز اول: فرمول سرّی..... ۲۴
- راز دوم: نردبان ارزش..... ۳۱
- راز سوم: از نردبان تا قیف..... ۴۵
- راز چهارم: چگونه مشتری را بیای خود را بیاید..... ۴۹
- راز پنجم: سه نوع ترافیک..... ۵۸
- بخش دوم: قیف ارتباطی شما..... ۶۴
- راز ششم: شخصیت جذاب..... ۶۵
- راز هفتم: سریال عامه‌پسند..... ۸۱
- راز هشتم: سری روزانه ساینفیلد..... ۹۵
- بخش سوم: قیف‌شناسی مشتریان را (بارها و بارها)..... ۱۰۷
- راز نهم: مهندسی معکوس یک قیف موفق..... ۱۰۸
- راز دهم: هفت مرحله‌ی قیف..... ۱۱۸
- راز یازدهم: بیست و سه بلوک سازنده یک قیف..... ۱۳۶
- راز دوازدهم: قیف‌های ابتدایی در برابر انتهایی..... ۱۵۷

- ۱۶۱ ..... راز سیزدهم: بهترین طعمه
- ۱۷۰ ..... بخش چهارم: قیف‌ها و سناریوها
- ۱۷۲ ..... قیف‌های ابتدایی
- ۱۷۳ ..... قیف اول: دو مرحله‌ای، رایگان به همراه هزینه ارسال
- ۱۸۳ ..... قیف دوم: پیشنهاد پول‌ساز
- ۱۹۷ ..... قیف سوم: استمرار
- ۱۹۹ ..... قیف‌های میانه نردبان ارزش
- ۲۰۰ ..... قیف چهارم: وینار کامل
- ۲۱۰ ..... قیف پنجم: وینار قیف نامرئی
- ۲۲۲ ..... قیف ششم: عرضه محصول
- ۲۲۸ ..... قیف‌های انتهایی
- ۲۲۹ ..... قیف هفتم: درخواست سه مرحله‌ای گرانبها
- ۲۴۵ ..... بخش پنجم: کلیک‌فانلز
- ۲۵۰ ..... نتیجه‌گیری: شروع

آنچه «انجمن جادوگران بازاریابی آنلاین» نمی‌خواهد شما بدانید  
(و اینکه آیا این کتاب فقط یک حقه است؟)

نوشته دن اس. کندی<sup>۱</sup>

بله، «انجمن جادوگران بازاریابی آنلاین» وجود دارد. بیشتر آن‌ها باهم وقت می‌گذرانند، نقشه می‌کشند و کار می‌کنند. و یک چیزهایی هم هست که دوست ندارند شما وقتی آن‌ها مشغول اجرای نمایش جادویی خود هستند، بهشان فکر کنید. این کتاب، اولین کتابی است که آنچه در پشت صحنه شرکت‌های با رشد سریع رخ می‌دهد را آشکار می‌کند.

اشتباه برداشت نکنید. تعداد اندکی از این جادوگران واقعاً شرور هستند. بیشتر آن‌ها در نمایش خودشان «ترفندهای جادویی» معتبری استفاده می‌کنند و کسب و کارها را به سوی پول و ثروت هدایت می‌کنند. اما بیشتر اوقات الگوی مشخصی در پشت هر آنچه می‌گویند، یاد می‌دهند، قول می‌دهند و ترویج می‌کنند، وجود دارد: فقدان بستری مطمئن که تعدادی مهندسی و غلو شده است. این کتاب فقط بر ترفندهای جادویی تمرکز نمی‌کند، بلکه به استراتژی‌های محوری مورد نیاز برای به مقیاس رساندن شرکت توسط رسانه‌های آنلاین نیز می‌پردازد.

این به نفع جادوگر است که شما باور کنید هرآنچه در دنیای رسانه‌های آنلاین، بازاریابی و کسب و کار وجود دارد، جدید، پر زرق و برق و پیوسته در حال تغییر است و پیرو قوانین، اصول، حقایق و معادلات قدیمی دنیای تبلیغات و بازاریابی موفق، نیست.

اما کتاب راسل برانسون<sup>۲</sup> متفاوت است. حین اینکه رموز پر زرق و برق اینترنت را به شما می‌آموزد، همزمان به شما نشان می‌دهد که چگونه تدابیر و استراتژی‌های مختص کسب و کارتان را بر پایه بستری مطمئن ایجاد کنید.

۱ - Dan S. Kennedy

۲ - Russell Brunson

یعنی تدابیر و استراتژی‌هایی که ریشه در بازاریابی خط مستقیم دارند. این وظیفه شماست که در برابر وسوسه دام‌های کوتاه مدت و پر زرق و برق، محبوبیت و فشار رقبا، و طنین فریبنده تبلیغات ترویج کنندگان، مقاومت کنید. ترویج کنندگانی که دانش سطحی از این تدابیر جدید دارند و از تاریخچه ماهیت خط مستقیم بی اطلاع هستند. شما باید بتوانید آن‌ها را تشخیص دهید.

من طرفدار به چالش کشیدن هنجارها و شکستن قوانین هستم. اما همچنین یک بستر مطمئن را به شرایط ناپایدار ترجیح می‌دهم. من دوست دارم نسبت به شرایط مطمئن باشم و کنترل اوضاع خصوصاً امور مالی را در دست بگیرم، نه اینکه همواره در شرایط با اضطراب بالا و چشم انتظار شفقت جادوگران باشم.

من بازاریابی مستقیم را به عنوان یک علم به خودم آموزش دادم. من به پایایی معتقدم. من به ماشینی که با هر بار چرخاندن سوئیچ، طبق انتظار روشن می‌شود و به خوبی کار می‌کند، بسیار بیشتر از ماشینی که جذاب و محبوب است اما ممکن است در سرعت هشتاد مایل در ساعت متوقف شود یا اصلاً روشن نشود، علاقه دارم. من چیزهای بادوام را به آن‌هایی که سریع از کار می‌افتند ترجیح می‌دهم. من در جایگه مشاور استراتژی و نویسنده محتوای خط مستقیم، به دنبال خلق محتوایی با ارزش پایدار در حوزه تبلیغات، بازاریابی و فروش برای مشتریانم هستم نه محتوای پول‌سازی که با جوهر محوشونده نوشته می‌شوند.

به همین دلیل، نوشتن پیشگفتار این کتاب جادوگر بازاریابی آنلاین را پذیرفتم. من حقیقتی که راسل لابه‌لای صفحات این کتاب به آن اشاره کرده است را تحسین می‌کنم.

راسل برانسون برخلاف بسیاری از این جادوگرهای تازه‌کار، در حوزه قواعد منضبطانه بازاریابی مستقیم مهارت بالایی دارد.

نظم و انضباط خوب است. به گفته ژنرال نورم شوارتسکف<sup>۳</sup> (از عملیات مشهور طوفان صحرا):

«کثره راق، نهایت بضر هستند.»

نرم در ادامه توضیح می‌دهد که افراد بی‌انضباط در گرماگرم نبرد و دشواری

و فشار جنگ، می‌میرند. این موضوع در کسب و کار هم صادق است. من اکنون، البته تا حد امکان هر چه کمتر، در جلساتی با حضور بازاریاب‌های آنلاین جوان شرکت می‌کنم که به وضوح فاقد هرگونه تفکر منضبط هستند. آن‌ها سرشار از ایده و غرور جوانی هستند اما اطلاعات اندکی راجع به واقعیت‌ها دارند. من نمی‌خواهم با آن‌ها در یک سنگر باشم یا بهشان اتکا کنم. اما به خاطر راسل این ریسک را می‌پذیرم.

این کتاب بستری مطمئن را در دنیای اثیری بازاریابی و کسب و کار آنلاین، در اختیار ما قرار می‌دهد. در این کتاب با رسانه‌های اینترنتی به عنوان رسانه و نه به عنوان کسب و کار برخورد می‌شود. از علم آزمون انشعاب<sup>۴</sup> و روش‌های معتبر کیف بازاریابی و نیز معماری فروش استفاده می‌شود. در حقیقت این کتاب رویکرد بسیار منضبطی را در پیش می‌گیرد.

**این کتاب فقط از یک نظر فریبکارانه است:** عنوان فریبنده‌ای دارد. در واقع این کتاب درباره «رموز دات کام» نیست و دستورالعملی هم برای «رشد آنلاین شرکت شما» ندارد. در اصل چنین شخصیت‌پردازی مختصر و محدودی، کمی فریبنده است.

در حقیقت این کتابی مطمئن درباره رموز معتبر بازاریابی است که می‌توانند در فعالیت‌های تجاری دات کام به کار روند و خیلی از افراد مسن از این رموز مطلع نیستند. افرادی که تنها به چیزهایی توجه می‌کنند که به شکل آنلاین شاهد وقوعشان هستند. در اصل، این کتاب راهنمایی معتبر است که به شما کمک می‌کند با تولید مشتری راغب به شکل موثر و بکارگیری روش‌های فروش و تبدیل که می‌توانند به شکل آنلاین و آفلاین استفاده شوند، شرکت خود را رشد دهید.

«مطمئن»، «قابل اعتماد» و «معتبر» خیلی هم عبارات جذابی نیستند، بنابراین می‌توانیم راسل را ببخشیم که از آن‌ها به ندرت در کتاب خود استفاده کرده است. عبارت «رشد شرکت به شکل آنلاین» نسبت به «رشد شرکت» جذاب تر به نظر می‌رسد و انگار به کار کمتری نیاز دارد. بنابراین می‌توان او را بخاطر بازی با آنچه که امروزه ذهن افراد را مجذوب خود کرده است، بخشید.



او یک جادوگر است، پس باید اجازه داشته باشد کمی تردستی انجام دهد. اما بیاید من و شما درباره حقیقت شفاف باشیم. بگذارید مطلب مفیدی را با شما در میان بگذارم.

نصیحت من: گول یک سری ترفند را نخورید و نگذارید حواس‌تان را پرت کنند. به عنوان یک بزرگسال، مسئولیت پذیر باشید. زمان و ثروت خود را در کسب اطلاعات، مهارت و ویژگی‌هایی سرمایه‌گذاری کنید که بتوانید بارها بارها در بلندمدت از نتایج آن‌ها بهره‌مند شوید، نه بر روی علایق و ایده‌های جذاب و زودگذر که عمر بسیار کوتاهی دارند. فریب ایده‌هایی که رسانه‌های جدید جهت سرپیچی از قوانین، و پشت سر گذاشتن واقعیت‌ها، معادلات و تاریخ بکار می‌برند را نخورید.

اگر به دنبال یک «راه‌حل» جدید، جذاب، سریع و ساده یا یک «سرگرمی» دلپذیر، و یا ترفندی زیرکانه هستید که باعث می‌شوند امروز پول در بیاورید اما روزهای بعد شما را مجبور می‌کند با سرعتی دیوانه‌وار به دنبال ترفندهای دیگر باشید، پس سراغ این کتاب نروید.

اما اگر به دنبال درک عمیق و شفافیت بالا درباره ساختار و علم بازاریابی مؤثر و قابل اعمال در جهان رسانه‌های آنلاین هستید، پس این کتاب برای شماست.

## دن اس، کندی

دن اس، کندی، مشاور استراتژی معتمد صدها فرد حرفه‌ای، متخصصان بازاریابی مستقیم و مدیران عاملی است که درآمد سالانه چند میلیون دلاری دارند. او نویسنده بیش از ۲۰ کتاب است، از قبیل دستورالعمل موجه برای مدیریت بی‌رحمانه افراد و منافع (ویراست دوم).