

# بازاریابی اینترنتی

به زبان ساده

(راهکارهای افزایش بازدید و فروش وب سایت)



نویسنده:

مهندس رضا شیرازی مفرد

نیاز دانش

سرشناسه	: شیرازی مفرد، رضا، ۱۳۵۷
عنوان و نام پدیدآور	: بازاریابی اینترنتی به زبان ساده (راهکارهای افزایش بازدید و فروش وب سایت) / رضا شیرازی مفرد
مشخصات نشر	: تهران: نیاز دانش، ۱۳۹۲.
مشخصات ظاهری	: ۹۶ ص: مصور، جدول، نمودار.
شابک	: 978-600-6481-46-3
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا.
موضوع	: بازاریابی اینترنتی
رده‌بندی کنگره	: ۱۳۹۲ ب ۲ ۸۵ ش / ۱۳۶۵ / HF ۵۴۱۵
رده‌بندی دیوبی	: ۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۰۹۵۲۸۷



نام کتاب	: بازاریابی اینترنتی به زبان ساده (راهکارهای افزایش بازدید و فروش وب سایت)
نویسنده	: رضا شیرازی مفرد
مدیر اجرایی - ناظر بر چاپ	: حمیدرضا محمد شیرازی - محمد شمس
طراح جلد	: مریم‌السادات فاطمی
ویراستار	: فاخته ملانظری
ناشر	: نیاز دانش
صفحه‌آرا	: قلم‌نگار - معمّری
لیتوگرافی / چاپ	: گنجینه
نوبت چاپ	: اول - ۱۳۹۲
شمارگان	: ۱۰۰۰
قیمت	: ۵۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۸۱-۴۶-۳ ISBN:978-600-6481-46-3

آدرس انتشارات: تهران - خیابان انقلاب - خیابان فخر رازی - خیابان شهدای ژاندارمری - ساختمان ایرانیان - واحد ۱۶  
تلفن: ۶۶۴۸۴۳۰۴

مرکز بخش: تهران - میدان انقلاب - خیابان منیری جاوید - بن‌بست مبین - شماره ۶ - انتشارات نص  
۶۶۴۶۵۶۷۴ - ۶۶۴۱۲۳۸۵ - ۶۶۴۰۵۳۷۲ - ۰۹۱۲-۷۰۷۳۹۳۵

فروشگاه: میدان انقلاب - ضلع جنوب شرقی - پلاک ۲۵ - کانون کتاب ایرانیان - انتشارات نص - ۶۶۴۰۵۳۷۲  
مشاوره جهت نشر: ۲۱۰۶۷۰۹ - ۰۹۱۲

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به نویسنده می‌باشد.

تقدیم بہ ہمسر مہربانم

کہ در تمامی نخطات زندگی یاور و ہمراہ من بودہ است

## درباره نویسنده

رضا شیرازی مفرد فارغ التحصیل رشته هوش مصنوعی در مقطع کارشناسی ارشد از دانشگاه امیر کبیر تهران است و پروژه کارشناسی ارشد او در زمینه پیاده‌سازی موتور جستجو به زبان فارسی بوده است. تخصص اصلی او در زمینه بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جستجو و بازاریابی اینترنتی است و تجربه بهینه‌سازی سایت‌های زیادی را به زبان‌های فارسی، انگلیسی و فرانسوی در کارنامه خود دارد.

او در حال حاضر در زمینه طراحی سایت، بهینه‌سازی سایت و بازاریابی اینترنتی فعالیت می‌کند و بیش از پانزده سال تجربه کار در زمینه تحلیل، طراحی و تولید نرم‌افزار و برنامه نویسی وب را دارد. او در حال حاضر مدیرعامل شرکت تندیس تلاش و تفکر و مدیر سایت‌های [seo24.ir](http://seo24.ir) ، [webdesign24.ir](http://webdesign24.ir) و [tandisdesign.com](http://tandisdesign.com) است و تا کنون مقالات زیادی در زمینه طراحی سایت، بازاریابی اینترنتی، تحلیل سایت و بهینه‌سازی سایت منتشر کرده است که آنها را از طریق سایت شخصی او در آدرس [rezashirazi.com](http://rezashirazi.com) می‌توانید مطالعه نموده و با او در تماس باشید.

## مقدمه

شرکتهای اینترنتی به سرعت در حال رشد هستند و هر روز سهم بیشتری از اقتصاد را به خود اختصاص می‌دهند. در گذشته شرکتها و کارخانه‌های فیزیکی بزرگترین و پردرآمدترین شرکتها در دنیا بودند ولی امروزه شرکتهاى اینترنتی جای آنها را گرفته‌اند و هم سطح شرکتهاى بزرگ نفتی در رده بندی شرکتهاى برتر دنیا قرار دارند. به عنوان مثال شرکتهایی چون گوگل، اپل، یاهو، آمازون و فیسبوک جای شرکتهایی چون کوکاکولا و جنرال موتورز را در صدر لیست برترین شرکتهاى دنیا گرفته‌اند.

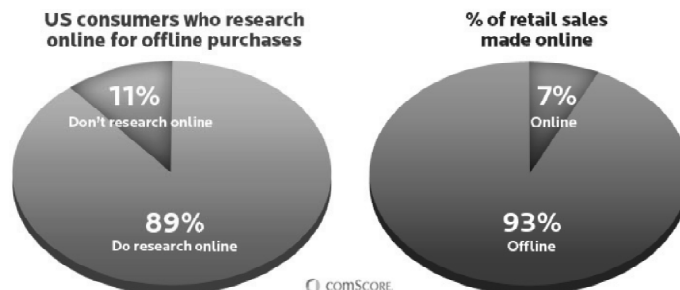
این پدیده از این رو ناشی می‌شود که با گسترش روز افزون خدمات اینترنتی که به مردم ارائه می‌شود، آنها از مراجعه حضوری به ادارات، مغازه‌ها و فروشگاهها بی نیاز می‌شوند، مشتری‌ها از مغازه‌ها و فروشگاههای فیزیکی به فروشگاهها و سایتهاى اینترنتی مهاجرت کرده‌اند و خریده‌های خود را از طریق اینترنت انجام می‌دهند. این تغییر رفتار در مصرف کننده‌ها باعث شده است که اقتصاد جدیدی در اینترنت شکل گیرد و شرکتها و کسب و کارهای جدید بسیاری در اینترنت بوجود آید. ایران نیز از این قاعده مستثنا نیست و تحت تاثیر تحولات اینترنت قرار گرفته و در آینده‌ای نزدیک این تاثیرات بیشتر نیز خواهد شد.

از طرف دیگر کامپیوتر و تلفن همراه در دسترس ترین وسیله‌هایی است که امروزه هر شخص در کنار خود دارد و بوسیله آنها می‌تواند به اینترنت دسترسی پیدا کرده و اطلاعات مورد نظر خود را پیدا کند. بسیاری از افراد برای اینکه به اطلاعات مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند از موتورهای جستجو استفاده می‌کنند. یکی از کاربردهای مفید موتورهای جستجو پیدا کردن پاسخ سوالات مختلف کاربران است. به عنوان مثال یکی از راههای مفید برای یافتن مشخصات فنی یک محصول و یا قیمت آن موتورهای جستجو هستند. همچنین شما می‌توانید علاوه بر موارد فوق اطلاعات مناسبی در مورد فروشندگان یک محصول خاص را در اینترنت پیدا کنید.

طبق آمار منتشر شده توسط موسسه کام‌اسکور<sup>۱</sup> در سال ۲۰۱۲، در کشور آمریکا ۸۹٪ افرادی که قصد خرید دارند قبل از اقدام به خرید به صورت آنلاین راجع به محصول مورد نظر خود تحقیق کرده و سپس اقدام به خرید آن محصول می‌کنند. این درحالی است که تنها ۷٪ فروشندگان خرد در آمریکا اقدام به فروش آنلاین محصولات خود می‌کنند و ۹۳٪ دیگر از این بازار بی بهره هستند. با توجه به آمار فوق حتی اگر شخصی یک فروشگاه فیزیکی دارد و برنامه‌ای برای فروش آنلاین محصولات خود ندارد می‌تواند از اینترنت به عنوان محلی برای معرفی محصولات/خدمات خود استفاده کند و ارتباط خود با مصرف کنندگان را از ارتباط آنلاین به ارتباط آفلاین تبدیل کند.

---

1- ComScore



متأسفانه آمار دقیقی از تعداد کاربران اینترنت و فروشندگان اینترنتی در ایران در دست نیست، اما آنچه مسلم است با توجه به رشد تکنولوژی و سرعت اینترنت در سالهای اخیر در ایران از یک طرف و رشد جمعیت جوان کشور از طرف دیگر، اینترنت یک بازار بکر برای سرمایه گذاری و کسب درآمد است. طبق بازخوردهایی که در سالهای اخیر از مشتریان خود داشتم، حتی بسیاری از کسب و کارهای صنعتی در ایران که تا پیش از این اقدام به فروش سنتی می کرده اند به اهمیت موتورهای جستجو پی برده اند و به دنبال توسعه کسب و کار خود در فضای مجازی هستند.

یکی از مهمترین مزایای بازار اینترنت این است که شما برای شروع یک کسب و کار اینترنتی نیاز به سرمایه زیادی ندارید. به عنوان مثال شما می توانید یک فروشگاه اینترنتی را با سرمایه ای بسیار کمتر از یک فروشگاه فیزیکی راه اندازی کرده و از طریق آن کسب درآمد کنید. مزیت دیگر راه اندازی کسب و کار اینترنتی عدم محدودیت زمانی و مکانی است. طبق آمار بدست آمده بیشترین فروش محصولات اینترنتی بین ساعات ۱۱ تا ۱۲ شب اتفاق می افتد در حالیکه بسیاری از فروشگاه های فیزیکی در آن ساعات تعطیل هستند.

نکته جالب دیگر در مورد فروشگاه های اینترنتی در ایران این است که اکثر فروش محصولات آنها در شهرستانها اتفاق می افتد در حالیکه یک فروشگاه فیزیکی تنها در محل فیزیکی که قرارداد می تواند محصولات خود را ارائه داده و به فروش برساند. خوشبختانه زیرساخت های تجارت الکترونیک مانند پرداخت آنلاین از طریق بانکها و سرویس های ارسال پستی در ایران به خوبی ایجاد شده و شما می توانید به خوبی از آن بهره ببرید و این موضوع باعث خواهد شد که افراد مختلف در شهرهای دورافتاده نیز بتوانند از آخرین اطلاعات روز بهره برده و محصولات مورد نیاز خود را از طریق اینترنت تهیه کنند. لازمه ورود به هر بازار جدیدی داشتن دانش مربوط به آن بازار، اطلاع از چگونگی فعالیت و تلاش برای موفقیت در آن است. بسیاری از افرادی که با دید غیر واقعی و خوشبینانه وارد بازار اینترنت می شوند و اطلاعات کافی در مورد بازاریابی اینترنتی و تجارت الکترونیک ندارند در مدت کوتاهی ناامید شده و دست از فعالیت می کشند. تنها درصد کمی از افراد که با اصول بازاریابی اینترنتی و بهینه سازی سایت آشنا هستند، موفق به کسب درآمد مناسب از طریق کسب و کار اینترنتی می شوند. در نظر

داشته باشید، همانگونه که یک فروشگاه در یک کوچه خلوت و کم رفت و آمد نمی‌تواند فروش خوبی داشته باشد، یک فروشگاه اینترنتی که بازدید مناسبی ندارد نیز نمی‌تواند به موفقیت دست پیدا کند.

با توجه به اینکه بازار اینترنت یک بازار نو با پتانسیل بالا محسوب می‌شود قطعا هر چه زودتر پا به عرصه این بازار بگذارید در آینده بهتر می‌توانید از آن استفاده لازم را ببرید. در حال حاضر با وجود اینکه نسل جوان جامعه علاقه زیادی به اینترنت از خود نشان می‌دهد و استفاده لازم را از آن می‌برند اما در بسیاری از مشاغل مختلف، فعالیت زیادی در اینترنت صورت نمی‌گیرد. به همین دلیل چشم انداز بسیار روشنی برای کسب و کارهای اینترنتی در ایران وجود دارد. هدف از نگارش این کتاب آموزش راهکارهای مرتبط با بازاریابی اینترنتی و افزایش بازدیدکننده سایت با هدف رونق بخشیدن به کسب و کار اینترنتی شما و ایجاد بینش عمیق‌تری نسبت به بازار اینترنت و صنعت وب در ایران است.

## فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۹.....	فصل اول / تعاریف و مفاهیم بازاریابی اینترنتی
۲۱.....	فصل دوم / عوامل موفقیت وب سایت
۲۷.....	فصل سوم / مدل‌های کسب درآمد از اینترنت
۳۳.....	فصل چهارم / آشنایی با روش‌های افزایش بازدید سایت
۴۳.....	فصل پنجم / اهمیت موتورهای جستجو
۵۰.....	فصل ششم / بازاریابی از طریق پست الکترونیک
۵۹.....	فصل هفتم / بازاریابی ویروسی
۶۷.....	فصل هشتم / ایجاد باشگاه مشتریان
۷۳.....	فصل نهم / بازاریابی ویدئویی
۷۹.....	فصل دهم / تحلیل رفتار کاربران
۸۷.....	فصل یازدهم / تحلیل سایت
۹۱.....	فصل دوازدهم / بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جستجو