

## شرایط موفقیت در بازاریابی الکترونیکی

یکی از بازار هایی که برای فروش خدمات و کالاها وجود دارد بازار های مجازی یا اینترنتی است که با توجه به گسترش تکنولوژی ارتباطات و شبکه های اینترنتی و افزایش روز افزون کار بران اینترنت از یکطرف و سهولت و سرعت کار، راهی جز دست یابی به این ابزار و حضور فعالتر و آگاهانه تر در برابر رقیبان وجود ندارد. نکته حائز اهمیت آنستکه که شما بعنوان صاحب یک فعالیت تجاری نیاز ندارید که به همه ریزه کاریهای این حوزه اطلاع کامل و کافی داشته باشید بلکه می توانید از کارشناسان و مشاوران رایگان بهره ببرید ([www.iranuk.ir](http://www.iranuk.ir))

در این مقاله بصورت خلاصه نکات مهم برای موفقیت در بازاریابی الکترونیکی بیان شده است . پس از خواندن هر یک از این نکات کمی تامل کنید ! و ایده هایی که به ذهن شما می رسد را با کارشناسان این حوزه مورد کنکاش بیشتری قرار دهید.

- 1- برای داشتن وب سایت و Domain خوب با کارشناسان این زمینه مشورت کنید ([www.iranuk.ir](http://www.iranuk.ir)) .
- 2- فراموش نکنید ارائه مشاوره رایگان کلید فروش است .
- 3- لوگو یا آرم تجاری مناسب و جذاب طراحی کنید.
- 4- جمع آوری نشانی ایمیل افراد یکی از بهترین راه های بازاریابی است .
- 5- در همه نامه ها، بروشورها، تبلیغات و کارت بیزینس آدرس وب سایت را حتما درج کنید.
- 6- سعی نکنید با شرکت های بزرگ و اصلی رقابت کنید .
- 7- به دنبال کمبود ها بگردید .
- 8- قبل از ایجاد و توسعه محصول بازار آن را پیدا نمایید .
- 9- گرافیک وب سایت خود را کاهش دهید .
- 10- مطمئن شوید تمامی صفحات وب سایت شما برای بازگشت به صفحه اصلی لینک دارند .
- 11- به دنبال جماعت حریص و مشتاق به محصول یا خدمات باشید .
- 12- هدف تمام تبلیغات شما باید افزایش فروش باشد .
- 13- امکان خرید توسط کارت های اعتباری را در سایت خود قرار دهید .
- 14- برای سفارش دهی گزینه های مختلفی را به کاربر پیشنهاد دهید .



Iran UK Service

## پل ارتباطی بین ایران و انگلستان

- 15- تمامی فعالیت های خود را در قالب یک استراتژی اصلی قرار دهید .
- 16- کالا های گرانبهرتر را نیز به کالا های ارائه شده اضافه نمایید .
- 17- بازاری را انتخاب کنید که نسبت به آن مشتاق هستید .
- 18- یک موقعیت منحصر به فرد و بی همتا در کسب و کار خود ایجاد کنید .
- 19- تنها به کاهش قیمت کالاها در سایت اکتفا نکنید .
- 20- آزمودن ، کلید موفقیت در بازاریابی است .
- 21- طرح خود را بر اساس واقعیت استوار سازید .
- 22- هر چیزی را بصورت رایگان ارائه ندهید !
- 23- فرصت ارائه بازخورد برای کاربران سایتتان را فراهم کنید .
- 25- هر وب سایت باید یک عنوان درشت ( سر صفحه ) داشته باشد .
- 26- بر روی مشتریان همیشگی تمرکز کنید .
- 27- 80 درصد از وقت خود را بر روی تهیه عناوین سایت صرف کنید .
- 28- گواهینامه ها و تاییدیه ها کلید های اعتبار شما هستند .
- 29- یک گارانتی بی قید و شرط را پیشنهاد دهید .
- 30- در فرم سفارش پیشنهادات دیگری را نیز ارائه کنید .
- 31- به ایمیل های خود جنبه شخصی ببخشید .
- 32- اطلاعات مناسبی را در نامه های الکترونیکی خود قرار دهید .
- 33- همواره یک بانک اطلاعات شخصی از مشتریان خود داشته باشید .
- 34- از تبلیغات رایگان برای آزمایش سیستم خود استفاده کنید .
- 43- در گروه های مختلف مباحثه شرکت نمایید .



Iran UK Service

## پل ارتباطی بین ایران و انگلستان

- 44- مقالاتی را به سایت خود بیفزایید .
- 45- به دنبال مبادله لینک باشید .
- 46- به موتور های جستجوی اصلی وب سایت خود را submit نمایید .
- 51- نشانی سایت خود را در تمامی کالا ها قرار دهید .
- 52- به دنبال فرصت های ساده باشید
- 53- داشتن موقعیت بی همتا در اینترنت مهمتر از محتوای تبلیغاتی شما است .
- 54- نشانی سایت خود را در سربرگ نامه ها و کارت ویزیت خود قرار دهید .
- 55- پس از گسترش سیستم ، برای تبلیغات پول پردازید .
- 56- بنر های تبلیغاتی خود را بصورت محاوره ای بسازید .
- 57- هر تبلیغاتی را کدبندی و آزمایش کنید .
- 58- از عناوین مشابه وب سایت در بنر های تبلیغاتی استفاده کنید .
- 59- تبلیغات offline نتایج بهتری را ممکن است به همراه داشته باشد .
- 60- کارت پستال شما را بهتر در معرض دید قرار می دهد .
- 61- تبلیغات در مجلات محلی یا مرتبط با نوع کار، بسیار موثر است .
- 62- مقالاتی را به روزنامه ها و مجلات ارسال کنید .
- 63- اطلاعات ویدئویی درباره کالا های خود تهیه کنید .
- 64- در سایت خود بخش عضویت نیز قرار دهید .
- 65- به دنبال پروژه های سریع و راحت باشید .