

بهار ۱۳۹۰

راه و رسم رونق تجارت در اینترنت در راستای توسعه کسب کار آنلاین

راهکار ارائه شده توسط نت کسب
استانداردها، ابزارها و روشهای بازاریابی الکترونیکی برای توسعه تجارت آنلاین

چرا به کسب و کار آنلاین احتیاج دارید؟



حقیقت گریز ناپذیر دنیای امروز :

اینترنت بستری از ارتباطات نوین را برای مردم فراهم کرده تا با استفاده از این بستر و امکانات به اطلاعات مورد نیاز خود در زمینه های مختلف دست یابند تحقیقات نشان می دهد ۸۵ درصد حجم اطلاعات اینترنت ، اطلاعات تجاری است و بخش سرگرمی سهم اندکی از این حجم را در اختیار دارد و ما شاهد آنیم که همه روزه بر تعداد کاربرانی که به دنبال محصولات و خدمات مورد نیاز خود در اینترنت می گردند افزوده می شود . اینترنت مرتباً به رشد سریع خود ادامه می دهد و در این دنیای آنلاین بیش از یک میلیارد مشتری زندگی می کنند با مقیاس و منافع معین ، اینترنت به این مشتریان و بنگاه ها و به بخش بزرگی از آینده تمامی کسب و کارها سرویس می دهد . بنابر این تدوین استراتژی حضور موثر در حوزه آنلاین برای استمرار کسب و کار، تنها یک پیشنهاد صرفاً تبلیغاتی نبوده بلکه ضرورتی است گریز ناپذیر که نمی توان از آن چشم پوشید.

در دنیای مدرن امروز برای حفظ موقعیت تجارت و توسعه آن ، ناچار از حضور موثر در حوزه آنلاین هستیم. بازار امروز جهانی است و همواره در حال تغییر و هر سرمایه گذاری موفق احتیاج به استراتژی کسب و کار الکترونیک دارد و این مستلزم صرف زمان و انرژی زیادی است. اما نت کسب کار را آسان کرده است. متخصصان نت کسب با بکارگیری بالاترین سطح استاندارد جهانی در زمینه کسب و کار الکترونیک ، زمینه حضور موفق شما در حوزه آنلاین را فراهم کرده اند

فرصت ها :

سوال : این فعالیت چه فایده ای برای سازمان و یا شرکت من دارد ؟
(اهداف قابل لمس حضور موفق در وب)

- ۱- افزایش فروش حداقل تا ۳۰ درصد (بسته به نوع کسب و کار)
- ۲- شناسایی مخاطبان و نیاز آنها برای ارتقاء محصول
- ۳- ارائه خدمات پس از فروش منسجم به مشتریان
- ۴- تبلیغات موثر و هدفمند با کمترین هزینه
- ۵- مطلع کردن مشتریان از محصول جدید
- ۶- صرفه جویی در هزینه خدمات
- ۷- ایجاد تعامل و نزدیک شدن به مشتری
- ۸- توسعه نشان تجاری
- ۹- سرعت در بررسی باز خورد ارائه محصولات یا خدمات جدید
- ۱۰- کنترل دقیق وضعیت رشد و رکورد کسب و کار



گام اول کسب و کار آنلاین (حضور در وب)

تولید ، طراحی و پیاده سازی وب سایت :

اولین گام اساسی در راستای ایجاد و توسعه کسب و کار الکترونیکی ، طراحی و تولید وب سایت است. راه اندازی یک وب سایت اهداف متعددی را دنبال می نماید که از معرفی نشان تجاری ، تسهیل جذب مشتری ، فروش محصولات و خدمات ، خدمات پس از فروش و مدیریت ارتباط با مشتریان می توان به عنوان مهمترین اهداف نام برد. لازم به ذکر است که اثر بخشی هر وب سایت، کاملاً وابسته به کیفیت طراحی و تولید آن است .

معیارهای مختلفی برای سنجش کیفیت وب سایت وجود دارد. اما اصلی ترین مولفه های کیفیت مطلوب یک وب سایت عبارتند از :

- **معماری صحیح و اصولی سایت** که باعث ارتباط موثر بازدید کننده و محتوای صفحات سایت می شود

- **طراحی گرافیک سایت** که نمایانگر شخصیت تجاری بنگاه صاحب سایت می باشد و عامل اصلی ماندگاری بیننده در ابتدای ورود به سایت است

- **محتوای مناسب** یعنی آنچه بازدید کننده به دنبال آن بوده و به همین دلیل وارد سایت شده است این محتوایی تواند لیست خدمات و محصولات شما باشد با توضیحات لازم برای معرفی محصول

- **سازگاری فنی** کاربران با مرورگر های مختلفی مانند Chrome, Firefox, IE وارد سایت شما می شوند به همین دلیل طراح وب باید این نکته را در نظر داشته باشد که وب سایت تولید شده با کلیه مرورگرهای مطرح و نام آشنا سازگار باشد .

- **امکانات فنی** یک وب سایت پویا باید امکاناتی برای مدیریت محتوای سایت از قبیل اخبار ، مقاله ها ، تصاویر و ... در اختیار داشته و قابلیت افزودن ابزارهای جدید به منظور افزایش تعامل با کاربر و ارائه خدمات مناسب را داشته باشد .



انواع مختلف حضور آنلاین و مولفه های آن :

۱- **سایت تجارت الکترو نیک تبادلی:** تولید کنندگان یا خرده فروشان محصولات موجود را برای خرید آنلاین فراهم می کنند و تا ثیر عمده کسب و کار از طریق فروش این محصولات حاصل می شود. این سایت ها هم چنین با فراهم کردن اطلاعات برای مصرف کنندگانی که ترجیح می دهند محصولات را بصورت آنلاین خریداری کنند، از کسب و کار پشتیبانی می کنند.

۲- **سایت های سرویس گرا :** اینها اغلب اطلاعاتی برای ترغیب به خرید کردن وساخت روا بط فراهم می کنند و محصولات معمولاً برای خرید آنلاین در دسترس نیستند.. چنین سایت هایی همچنین با افزودن ارزش برای مشتریان موجود با فراهم کردن اطلاعات مورد علاقه آنها، به آنها کمک می کنند. برای مثال اکثر سایت های بنگها های معاملات ملکی و خودرو سازها از نوع سرویس گرا هستند نه تبادلی.

۳- **سایت های معرفی نشان تجاری:** تجربه ای را برای پشتیبانی از نشان تجاری فراهم می کند. تمرکز این گونه سایتها معمولاً به معرفی فعالیت ها، خدمات و اطلاعات اداری آن ارگان می باشد.

۴- **سایت های رسانه ای یا پورتال:** این واسطه ها هستند که اطلاعات یا اخبار را درباره محدوده ای از عناوین فراهم می کنند. پورتال به معنی دروازه ای به اطلاعات با محدوده ای از خدمات از قبیل موتور جستجو، دایرکتوری ،اخبار، مقایسه خرید وغیره است. پورتال عموماً از طریق گذاشتن آگهی در سایت ویا فروشهای مبتنی بر کمسیون کسب در آمد می کنند.

۵- **شبکه اجتماعی یا سایت اجتماعی:** سایتی است که تعاملات اجتماعی بین کاربران ویا مصرف کنندگان مختلف را ممکن می سازد (مدل C2C). تعاملات مطلوب شامل ثبت اظهار نظرها وپاسخ به اظهار نظرها ،ارسال پیام ،رتبه بندی محتوا و بر چسب گذاری محتوا در دسته های خاص. سایت های Facebook, Myspace, Linkedin.مثالهای خوبی در این زمینه هستند.

چرا کسب و کار شما به بازاریابی آنلاین نیاز دارد؟



بازاریابی الکترونیکی (آنلاین) چیست؟

بازاریابی الکترونیکی در قلب کسب و کار الکترونیکی قرار دارد. کار بازاریابی الکترونیکی نزدیک تر شدن به مشتریان و شناخت بهتر آنها، افزودن ارزش به محصولات، گسترش کانال های توزیع و افزایش فروش از طریق اقدامات بازاریابی الکترونیکی با استفاده از کانال های رسانه ای دیجیتال است همچنین شامل استفاده از وب سایت برای تسهیل جذب مشتریان احتمالی، فروش و مدیریت خدمات پس از فروش است. بازاریابی الکترونیکی همانند بازاریابی سنتی، یک روش تفکر و روش قراردادن مشتری در قلب تمام فعالیت های آنلاین است

به بیان ساده، بازار یابی الکترونیکی، بازاریابی آنلاین از طریق وب سایت ها، آگهی های آنلاین، پست الکترونیکی با هماهنگی کاربر، کیوسک های تعاملی، تلویزیون تعاملی یا تلفن های همراه است این موارد شامل نزدیک شدن به مشتریان، شناخت بهتر آنها و حفظ گفتگو با آنهاست. بازار یابی الکترونیکی گسترده تر از تجارت الکترونیکی است، زیرا محدود به تعاملات بین یک سازمان و ذینفعان آن است ولی همه فرآیند های مربوط به بازاریابی را شامل می شود.

چرا بازاریابی آنلاین؟

آیا می دانید ۹۴ درصد جمعیت آنلاین در جهان قبل از خرید درباره محصول در اینترنت تحقیق می کنند؟ و آیا میدانید از هر ۵ نفر ۳ نفر از موتورهای جستجو مانند گوگل برای پیدا کردن محصول یا خدمات مورد نظر خود استفاده می کنند؟

آیا می دانید بیش از ۳۰ میلیون کاربر اینترنت در ایران وجود دارد؟

در این هیچ شکی نیست که جمعیت کاربران اینترنت و حجم استفاده تجاری از اینترنت به سرعت در حال رشد است و این امر در آینده ای نزدیک سبک خرید مردم در ایران را نیز متحول خواهد ساخت.

آیا برای این تحول آمادگی لازم را دارید؟

آیا استراتژی مناسبی برای ارائه خدمات و محصولات در وب را تدوین کرده اید؟

آیا می دانید هم اکنون میلیونها کاربر در سطح کشور و حتی بین الملل به دنبال محصولات و خدمات شما در اینترنت جستجو می کنند؟

اما آیا این کاربران سایت شما را پیدا می کنند؟

آیا سایت شما قابلیت این را دارد که اولین انتخاب کاربران باشد؟

خبر خوب برای صاحبان کسب و کار این است که بازاریابی آنلاین از سایر روشهای بازاریابی پیچیده تر نیست، وقت گیر نیست و هزینه بالایی ندارد.

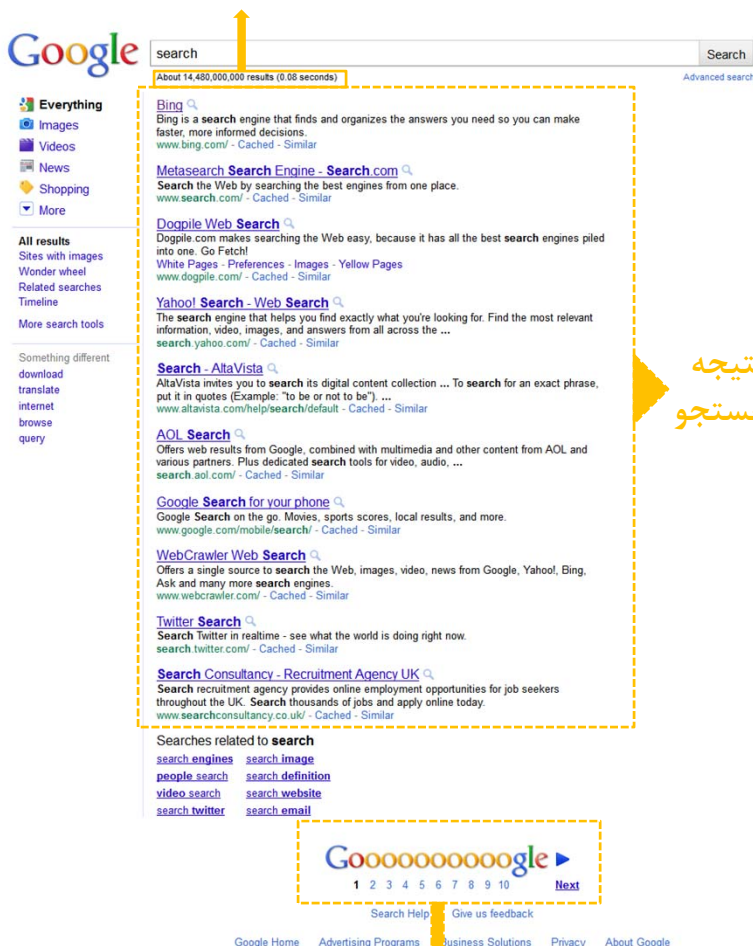
- کسب مشتری آنلاین هزینه و تلاش کمتری می طلبد
- راه اندازی کمپین تبلیغاتی آنلاین می تواند بسیار سریع صورت بگیرد برخلاف سایر روشها
- تغییر و به روز رسانی کمپین تبلیغاتی کم هزینه است و زمان زیادی نمی برد
- گزارش و ابزاراندازه گیری دقیق تری نسبت به سایر روش های بازاریابی دارد

بهینه سازی سایت برای موتور های جستجو (گوگل)

۸۵ درصد بازدید از سایت ها را موتورهای جستجو باعث می شوند
۵۷ درصد از کاربران اینترنت هر روز جستجو می کنند و
۴۶ درصد این جستجو ها برای یافتن کالا یا خدمات است

تعداد نتایج یافت شده برای جستجو

About 14,490,000,000 results (0.09 seconds)



نتیجه جستجو

۱۰ صفحه اول نتیجه جستجو



به مجموعه عملیاتی که به منظور بالاتر بردن رتبه سایت در موتورهای جستجو (مشخصاً موتور جستجوی گوگل) انجام می شود اصطلاحاً سئو (SEO) می گویند.

برای مثال با جستجوی کلمه کلیدی خاصی مانند "نرم افزار" گوگل هزاران صفحه مربوط به این کلمه در اینترنت پیدا می کند که از سایت هایی مانند شرکت های مختلف ارائه کننده نرم افزار بدست می آورد. چون تعداد نتایج جستجو زیاد است گوگل با معیار هایی این سایت ها را رتبه بندی می کند و بهترین ها را در صفحات ابتدایی نمایش می دهد. طبیعی است که هیچ کاربری وقت و حوصله بازدید از تمام سایتها را ندارد بنابراین سایتهایی که در صفحه اول نتیجه جستجوی گوگل قرار دارند شانس بیشتری برای بازدید مشتریان به حساب می آیند.

همان طور که می دانید، پیش فرض Google، در به نمایش گذاشتن نتایج جستجو ۱۰ سایت در هر صفحه است، البته این تنظیمات را می توان تغییر داد، اما از آنجا که معمولاً نتایج به این شکل است، رقابت اصلی میان صاحبان شرکت های بزرگ برای ورود به صفحه اول و قرار گرفتن در جمع ۱۰ شرکت برتر است.

راه اندازی وب سایت به تنهایی، مانند قرار دادن یک بلبورد در بیابان است هیچکس آن را نخواهد دید. حضور در نتایج جستجوی گوگل به معنی بازدید کنندگان بیشتر است و هرچه در این فهرست جایگاه شما بالاتر باشد، شانس بیشتری برای دیده شدن دارید

بهینه سازی سایت برای بالا رفتن در نتایج جستجوی گوگل یک فعالیت مداوم و روزمره است که نیاز به مهارت های حرفه ای، به روز کردن سایت، هوش و زیرکی و اشتیاق برای بهترین بودن دارد. بهینه سازی سایت بهترین راه برای بالا رفتن در نتایج جستجوی گوگل و بهبود تعداد بازدیدکنندگان سایت است.

به صورت نظری، بهینه سازی سایت شامل گام های زیر است:

- به دست آوردن درک صحیح از سایت
- مشخص کردن کلمات کلیدی مناسب
- طراحی سایت با رعایت استانداردهای طراحی
- تولید محتوای مناسب و کاربرپسند
- جای دادن کلمات کلیدی در متن محتوای سایت
- استفاده از تگ ها برای هدایت خزنده های موتور های جستجو
- گرفتن لینک از سایت های دیگر

تبلیغات در موتور جستجوی گوگل (تبلیغات متنی)

عنوان آگهی شما
متن تبلیغاتی شما برای
نمایش در صفحه جستجو
www.your-company-site.com



تبلیغات در گوگل چیست و چگونه کار می کند؟

Adwords یا برنامه تبلیغاتی در نتایج جستجوی Google، در واقع ترافیک بازدید سایت شما را بسیار افزایش خواهد داد. Adword همان تبلیغاتی است که در نتایج جستجو در بالا و سمت راست صفحه دیده می شود. آگهی دهنده ها، تنها در صورتیکه کاربران Google روی آنها کلیک کنند، بهای آن را خواهند پرداخت. این برنامه تبلیغاتی برای شرکت ها یا دارندگان سایت هایی مفید است که به دنبال یک راه سریع برای قرار گرفتن در صفحات اول نتایج جستجوی گوگل می گردند. این تبلیغات به صورت متنی است و براساس کلمات کلیدی (کلماتی که برای جستجو استفاده می شود مثلا اگر شما فروشنده کتابهای کنکور هستید، کلمه کتاب کنکور می تواند یکی از کلمات کلیدی شما باشد) نمایش داده می شود.

مزیت تبلیغات در گوگل

سازگار و با ارتباط بودن تبلیغات است که آن را موثر می کند. ما در دوره ای زندگی می کنیم که با تبلیغات اشباع شده است اما مشکل بسیاری از ما، فراوانی تبلیغات نیست بلکه فراوانی تبلیغات نامربوط است. مزیت عمده تبلیغات در گوگل این است که تبلیغات در صفحه نتایج جستجو ظاهر می شود یعنی همان جایی که بازدید کننده به دنبال آگهی دهنده می گردد. زمانی که بازدید کننده از موتور جستجو استفاده می کند در حقیقت به دنبال کالا یا خدمات است. این همان زمانیهست که تبلیغات بیشترین اثر خود را بر روی بازدید کننده خواهد گذاشت. دلیل برتری تبلیغات گوگل نسبت به سایر انواع تبلیغات را می توان در پنج فاکتور عمده دانست:

- عادلانه بودن
- به صرفه بودن
- شکل گیری براساس ارتباط: این تبلیغات کاملا منطبق به نیاز کار بر است.
- پرداخت وجه به صورت پرداخت به ازای هر کلیک بر روی آگهی.
- کنترل کامل نحوه نمایش آگهی بر عهده آگهی دهنده است.

تبلیغ ادوردز موفق همواره نیازمند اصلاح تغییر مداوم است. باید توجه داشت که، این یک نیاز کاملا ضروری است. عدم تغییر واصلاح مداوم، همواره به شکست منجر می شود. این کار کاملا تخصصی است و نیاز به مهارت های فنی خاص خود دارد.

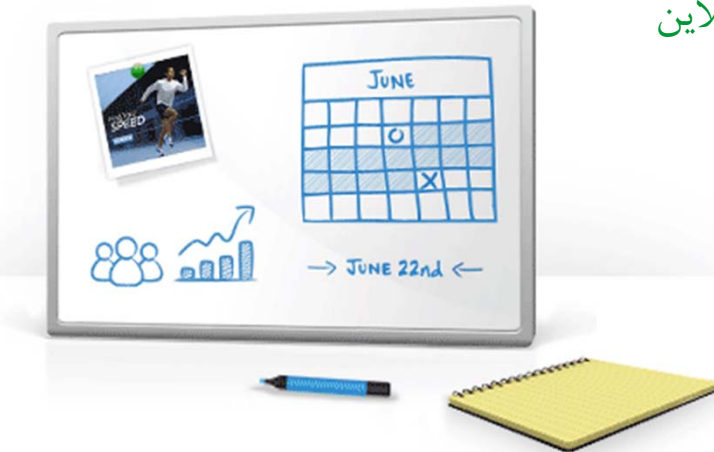
به دلیل اینکه قرار گرفتن در صفحه اول نتایج جستجو بوسیله بهینه سازی سایت کاری دشوار و زمانبر است شرکت هایی که به دنبال یک راه سریع برای قرار گرفتن در صفحه اول نتایج جستجو می گردند سیستم تبلیغات کلیک گوگل (Adwords) بهترین روش به حساب می آید

چرا به یک استاندارد برای توسعه کسب و کار آنلاین نیاز دارید؟

استاندارد نت کسب برای موفقیت در کسب و کار آنلاین

بی شک بدون رویکرد برنامه ریزی شده استاندارد، رسیدن به اهداف مطلوب کسب و کار آنلاین امکان پذیر نخواهد بود در همین راستا، نت کسب برای اولین بار در کشور یک چارچوب کاری طبق استانداردهای بین المللی برای توسعه کسب و کار آنلاین سازمان دهی کرده است. این استاندارد از سه مرحله کلی تعیین اهداف، تدوین استراتژی و کنترل عملکرد تشکیل شده است.

مراحل اصلی استاندارد کسب و کار آنلاین :



اهداف: دلیل اصلی شکست بیشتر کسب و کار ها بویژه کسب و کارهای الکترونیکی، نداشتن هدف و بازده مورد انتظار است. پس ابتدا باید هدفی روشن از بازده مورد انتظار خود داشته باشیم تا استراتژی مناسبی برای فعالیت در این حوزه تدوین کنیم . پنج منفعت گسترده وجود دارد که دلایل یا اهداف بازاریابی الکترونیکی هستند:

- ۱- **فروش یا رشد فروش :** که از طریق توزیع گسترده به مشتریانی حاصل می شود که نمی توان به صورت آفلاین به آنها سرویس داد و یا بصورت آنلاین می توان خدمات گسترده تر و قیمت پائینتر از سایر کانال ها عرضه کرد.
- ۲- **خدمات رسانی (افزودن ارزش) :** از طریق دادن منافع آنلاین اضافی به مشتریان یا مطلع کردن آنها از توسعه محصول توسط تعامل آنلاین و دریافت بازخورد.
- ۳- **اهداف مطلوب :** افزایش تعداد مشتریان فعال با استفاده خدمات آنلاین به میزان ۳۰ درصد و یا افزایش مدت زمان ماندگاری در سایت به میزان ۱۰ درصد (جذابیت)
- ۴- **نزدیک تر شدن به مشتری :** این امر موجب ایجاد یک مکالمه دو طرفه از طریق وب، پست الکترونیک، نظرسنجی و هدایت تحقیق بازار آنلاین از طریق بررسی های رسمی و پایش غیر رسمی اتاق های گفتگو برای یادگیری درباره مشتریان می شود.
- ۵- **اهداف مطلوب :** رشد پوشش پست الکترونیکی تا ۵۰ درصد پایگاه داده فعلی و یا بررسی ۱۰۰ مشتری آنلاین در ماه و یا افزایش بازدیدکنندگان بخش انجمن سایت و مرور مباحثه ها به میزان ۱۰ درصد
- ۶- **صرفه جویی در هزینه ها :** از طریق ارتباطات وب و پست الکترونیک، تراکنش های فروش و خدمات برای کاهش هزینه های نیروی انسانی، چاپ و پست حاصل می شود.
- ۷- **اهداف مطلوب :** کاهش هزینه های بازاریابی مستقیم تا ۱۵ درصد و یا کاهش ۱۰ درصدی هزینه خدمات از طریق سرویس های تحت وب
- ۸- **توسعه آنلاین نشان تجاری :** از طریق آماده سازی یک پیشنهاد و تجربه آنلاین برای مشتریان
- ۹- **اهداف مطلوب :** بهبود معیارهای نشان تجاری از قبیل آگاهی از فعالیت ها ، دسترسی به اطلاعات محصولات و علاقمندی به نشان تجاری برای قصد خرید.

استراتژی : استراتژی الکترونیکی، رویکرد یک شرکت را برای رسیدن به اهداف بازاریابی الکترونیکی آن تعریف می کند. تعیین الویت استفاده از کانال های بازاریابی الکترونیکی مثل سرویسهای وب، پست الکترونیک، معرفی به موتورهای جستجو، تبلیغات کلیکی در گوگل و تبلیغات بنری در سایت ها می باشد که در اولین مرحله باید انجام شود و سپس تخصیص بودجه و اعتبار برای دستیابی به هدف تعیین شده (بازده مورد انتظار) باید صورت بگیرد همچنین مراحل انجام کار طبق زمانبندی مناسب در این مرحله تدوین می شود

کنترل : اینکه چگونه پی می بریم چه چیزی انجام شده و چه نتایجی داشته کاملا وابسته به اندازه گیری اصولی بازخوردها و نزدیک شدن به اهداف تعیین شده است. مکانیزم های کنترلی به ما می گویند کدام ابزارها بهترین بازگشت سرمایه را به همراه داشته اند و یا یافتن آنچه برایمان کار می کند و آنچه کار نمی کند می تواند در صورت لزوم باعث تغییر تاکتیک ها و یا حتی استراتژی ها بشوند. ابزارهای کنترلی نظیر گزارش گوگل از نرخ جستجوی کلمات کلیدی، نرخ نمایش و کلیک آگهی ها و هزینه آنها و نیز سایر ابزار شامل اندازه گیری تعداد بازدید های سایت، تعداد بازدید های منحصر به فرد، نرخ تبدیل بازدید کننده به مشتری، محبوب ترین صفحات و یا محصولات و سایر سیستم های تحلیل وب برای کنترل ارتباطات، تاثیر ارزیابی نتایج عملیات در برابر اهداف را نشان می دهد.

بی تعارف!



سلام رئیس لطفا ۲۰ تا کارمند پشتیبانی تا فردا استخدام کن. از وقتی سایت جدید رو راه انداختین زنگ خور شرکت ۵۰ برابر شده!



بعد از گذشت یک دهه از قرن ۲۱ هنوز وب سایت ندارید؟
اگر سایت دارید چند ساله که کامل نشده؟
ارزانترین پیشنهاد را برای سایتتون انتخاب کردید؟
نمی دونید سایت شما در روز چند تا بازدید کننده داره؟
اصلا بازدید کننده داره؟
اهداف و استراتژی سایت چی؟ تاحالا بهش فکر نکردید؟
تا حالا از یک کارشناس مشاوره گرفتین؟
اگر می دونستین یک سایت خوب و یک بازاریابی آنلاین حرفه ای می تونه فروش شما رو چند برابر کنه یا هزینه خدمات شما رو کاهش بده و یا اسم شرکت شما رو معروف کنه همین امروز اقدام نمی کردین؟

کسب و کار آنلاین به زبان آدمیزاد!

چرا اینترنت خوب است؟ چون تعداد زیادی از مردم هم زمان از هرکجای دنیا می توانند درمورد شرکت شما اطلاعات کسب کنند و با شما ارتباط برقرار کنند یا محصولات شما را خریداری کنند.

چرا باید وب سایت خوب داشته باشیم؟ وب سایت شما مانند فروشگاه شماست هرچقدر زیباتر باشد و امکانات بیشتری داشته باشد، مشتری بیشتری جذب می کند.

چرا بازاریابی آنلاین؟ چون از سایر روش های بازاریابی ارزانتر است و تاثیر بیشتری دارد و راحتی می توان تاثیر آنرا دقیق اندازه گیری کرد.

سئو چیست و چه فایده ای دارد؟ سئو یکی از الزامات بازاریابی آنلاین است که بازدید کننده سایت شما را بیشتر می کند یعنی افزایش مشتری.

تبلیغات در گوگل چگونه است؟ گوگل تبلیغ سایت شما را در صفحه اول سایت خودش قرار می دهد و به ازای کلیک بازدید کنندگان روی تبلیغ شما هزینه دریافت می کند (متوسط هر بازدید کننده ۱۰۰ تومان) و با کلیک روی تبلیغ، سایت شما باز می شود. (یعنی گوگل برای شما مشتری می فرستد)

مزایای توسعه کسب و کار آنلاین:

- ۱- افزایش فروش حداقل تا ۳۰ درصد (بسته به نوع کسب و کار)
- ۲- شناسایی مخاطبان و نیاز آنها برای ارتقاء محصول
- ۳- ارائه خدمات پس از فروش منسجم به مشتریان
- ۴- تبلیغات موثر و هدفمند با کمترین هزینه
- ۵- مطلع کردن مشتریان از محصول جدید
- ۶- صرفه جویی در هزینه خدمات
- ۷- ایجاد تعامل و نزدیک شدن به مشتری
- ۸- توسعه نشان تجاری
- ۹- سرعت در بررسی باز خورد ارائه محصولات یا خدمات جدید
- ۱۰- کنترل دقیق وضعیت رشد و رکورد کسب و کار



مراحل توسعه کسب و کار آنلاین در نت کسب:

تدوین استراتژی کسب و کار آنلاین



1
تعیین اهداف
تدوین استراتژی
برنامه ریزی

تولید و طراحی وب سایت



2
دریافت اطلاعات اولیه و محتوا
معماری سایت
طراحی گرافیک سایت
طراحی صفحات
انتشار سایت

بهینه سازی برای موتورهای جستجو



3
تعیین کلمات کلیدی
بهینه سازی سایت
تولید محتوا
ایجاد لینک

Google ADWORDS

4 تبلیغات در گوگل



ایجاد کمپین

باز کردن اکانت گوگل و
راه انداز کمپین تبلیغاتی



مدیریت آگهی

تعیین کلمات کلیدی
مناسب، متن آگهی و
نحوه نمایش آگهی



مدیریت بودجه

تخصیص بودجه مناسب
برای هر کلمه کلیدی و
تعیین بودجه روزانه



گزارش گیری

آنالیز عملکرد تبلیغات و
بررسی میزان اثر بخشی
هر کلمه کلیدی در آگهی



6

سودآوری

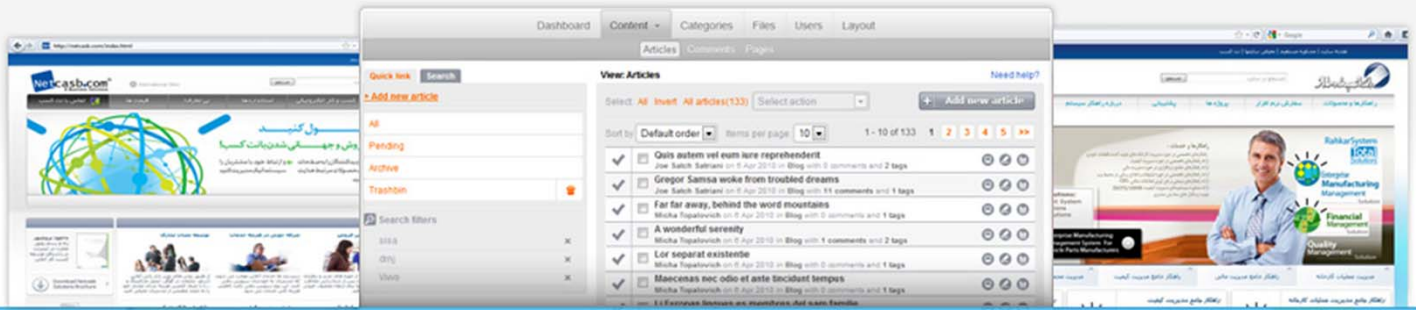
تحلیل نتایج تجاری
بدست آمده از خدمات و
بررسی میزان سودآوری و
توسعه تجارت به منظور
بازبینی و اصلاح استراتژی
کسب و کار آنلاین

آنالیز عملکرد کسب و کار آنلاین

اندازه گیری اصولی بازخوردها و نزدیک شدن به
اهداف تعیین شده از طریق مکانیزم های کنترلی
و ابزارهای تحلیل وب
تعیین نرخ تبدیل بازدید کننده به مشتری
محاسبه میزان اثربخشی هر آگهی
بهبود کیفیت عملکرد سایت و تبلیغات



5



نت کسب با بهره گیری از مجرب ترین کارشناسان و بکارگیری پیشرفته ترین تکنولوژیهای وب، زمینه حضور موفق شما را در حوزه آنلاین فراهم نموده

ارائه آنالیز حرفه ای عملکرد سایت

بررسی و کنترل آمار بازدید کنندگان و شناسایی صفحات پر بازدید به همراه مدت بازدید از صفحات، رویکرد عملیاتی و راهبرد آتی شرکت را تحت تاثیر قرار می دهد و امری ضروری در توسعه کسب و کار آنلاین است

ارائه سیستم تخصصی مدیریت سایت

سهولت و سرعت در مدیریت بخش های مختلف سایت از قبیل محتوا، منوها، مقالات، اخبار، عضویت و ... ویژگی بارز سیستم مدیریت محتوای ارائه شده توسط نت کسب است که برای هر مشتری بصورت اختصاصی عرضه می شود

طراحی و معماری اختصاصی سایت

نمای گرافیکی صفحه اول سایت نمایانگر شخصیت شرکت و معیار مقبولیت سایت برای کاربران است و اهمیت بسیار زیادی در فعالیت آنلاین و توسعه کسب و کار دارد

Sharing & Bookmarking

استفاده از ابزارهای اشتراک گذاری محتوا و امکانات بوکمارکینگ در وب سایت با عث افزایش محبوبیت سایت می شود و به بالا بردن رتبه سایت در موتورهای جستجو کمک شایانی می کند

ما وب سایت شما را با ویژگیهای خاص نت کسب (معماری اختصاصی) طراحی می کنیم، ما تکنیک های ویژه ای را در بهینه سازی وب سایت شما بکار می گیریم (سئو) تا سایت شما در موتور های جستجو (گوگل) به نحو مطلوبی نمایش داده شود سپس کمپین تبلیغات در گوگل را با توجه به تحلیل موقعیت رقبا برای سایت شما پیاده سازی می کنیم و در انتها با پیشرفته ترین ابزارهای آنالیز وب، گزارش تخصصی از عملکرد سایت در ارتباط با کاربران در اختیار شما قرار می دهیم تا شما به انتخاب اول کاربران تبدیل شوید.

امکانات سیستم مدیریت محتوای نت کسب (Netcasb CMS)

سیستم مدیریت محتوای نت کسب بر پایه php و MySQL شکل گرفته و از ساختار برنامه نویسی بسیار قدرتمندی برخوردار است. در طراحی این نرم افزار به امنیت سایت و سهولت استفاده از پنل مدیریت سایت توجه ویژه ای شده است. این سیستم کلیه امکانات و ماژول های مورد نیاز شما را عرضه می نماید.

ایجاد و مدیریت محتوا	مدیریت نظر سنجی	مدیریت بخش ها	مدیریت رسانه
مدیریت منوها	مدیریت کاربران	مدیریت ماژول ها	مدیریت بخش اخبار
مدیریت زبان	تنظیمات کلی	مدیریت قالب ها	مدیریت جستجو

ارائه آنالیز حرفه ای وب سایت





راهکار های توسعه کسب و کار آنلاین

دفتر مرکزی:

تهران، بلوار آفریقا، تقاطع دستگردی (ظفر)،
برج پیم، طبقه دوم، واحد ۴
راهکار سیستم سامان

تلفن : ۸۸۶۷۴۲۶۶

فکس : ۸۸۶۷۴۲۶۵

Email: info@netcasb.com

Sales@netcasb.com

WebSite:

www.netcasb.com

www.rahkarsystem.com