



## قله های کسب و کار آنلاین

هم اکنون که این کتاب الکترونیک را مطالعه می فرمائید ، بی شک بر این باور هستید که امروزه دنیا دستخوش تغییرات چشمگیری شده است . در نحوه ارتباطات بین انسان ها ، نحوه یادگیری مطالب ، نحوه کسب و کار و یا حتی نحوه تاکسی گرفتن. با ظهور اینترنت و همه گیر شدنش همه چیز در دنیا متحول شد به نحوی که بسیاری از کمپانی ها و شرکت های بزرگ به کلی مجبور به تغییر ساختار و خدمات خود شدند ، از جمله شرکت مخابرات در تمام کشورها . امروزه خیلی بدیهی است که مردم بجای مکالمه مستقیم و پر هزینه از نرم افزارهایی از جمله ، واتس آپ یا تلگرام یا لاین استفاده میکنند و ترجیح می دهند بجای مراجعه حضوری از فروشگاه های اینترنتی از جمله آمازون یا ای بی و یا در کشور عزیزمان ایران ، از دیجی کالا خرید کنند . اما تا چه اندازه اینترنت در همه چیز تاثیر مثبت گذشته است؟

امروزه مردم در بیش از ۶۷ کشور دنیا ، ترجیح می دهند بجای استفاده از تاکسی از رانندگان شرکت غول آسای اوبر **UBER** استفاده کنند. هر کس میتواند براحتی اپلیکیشن اوبر را بر روی گوشی خود نصب کند و در خواست راننده اوبر کند ، دقیقا در همان مکان حدوداً در بین ۳ الی ۵ دقیقه ، یک راننده با یک ماشین شیک و تمیز در اختیار شماست ، اما حتما تصور کرده اید که با قیمت سرسام آور ! خیر ، بلکه به جرأت می توانم بگویم اولین باری که در شهر تورنتو یک سال پیش اوبر گرفتم ، دقیقا به اندازه نصف کرایه تاکسی معمولی پرداخت کردم که از همان زمان عاشق استفاده از اوبر شدم .

نویسنده : حسین عزت خواه



## قله های کسب و کار آنلاین



در این کتاب موضوع بررسی ما ، عملکرد کلی کمپانی های نوپا و قدرتمند می باشد، دقیقا چه راضی پشت پرده کمپانی های موفق مخفی شده است. تا اینجا یقین دارم که متقاعد شده اید که تحول و تغییر شرط لازم ورود به دنیای بیزینس امروز است. اما برای شروع یک کسب و کار اینترنتی به چه مواد و ابزاری نیز دارید. من در جلسات مشاوره حضوری و کارگاه های آموزشی همیشه به مشتریانم قید می کنم که از اول هر قدم را حرفه ای بردارید که بعدا دوباره مجبور به پرداخت هزینه نباشید. استراتژی و **Wireframe** اولین قدم می باشد، پس قبل از شروع به کار اول باید نقشه مناسب تا رسیدن به هدف داشته باشید. به اعتقاد من کسانی که هر نوع بیزینسی دارند به راحتی میتوانند

همان بیزینس را با کمی تغییر به دنیای بیکران اینترنت هم راه بدهند و کسب در آمد کنند و یا کسانی که قصد یک کسب و کار جدید از طریق اینترنت را دارند ، این کتاب میتواند الهام بخش آنها باشد و راه های تاریک و پر دردسر برای شروع یک بیزینس آنلاین را به آنها نشان دهد.





### اولین گام : ساخت لوگو و نماد همیشگی

لوگو و یا در فارسی آرم وظیفه دارد که معنی و مفهوم کلیه خدمات و سرویس های یک کمپانی را در چشمان بیننده تداعی کند .

در بعضی مواقع هیچ آثاری از نام شرکت در تبلیغات وجود ندارد و فقط یک لوگو پیداست، به عبارت دیگر تنها رده پا برای مشتری و بیننده همین یک لوگو می باشد. چرا طراحی لوگو اولین قدم راه اندازی یک کسب و کار می باشد ؟ به این دلیل که در همه ی مورد یک بیزینس از جمله وبسایت، بروشورهای تبلیغاتی، لیبل محصولات ، کارت ویزیت وجود دارد و اما نکته ی مهم این می باشد که لوگو هیچوقت عوض نمی شود، مثلا اگر به تاریخچه ی کمپانی های بزرگ از جمله اپل و یا مایکروسافت و یا کوکاکولا دقت کنید در کل تاریخ به یک شکل بودند ، پس دوست عزیز به ساخت و طراحی لوگو دقت کن تنها چیزی هست که هیچوقت دیگر حق تغییر نداری...

### اصل اول : اصل سادگی

مهمترین شاخصه ی یک لوگو ، برای جایگیری در ذهن مخاطب سادگی آن می باشد، اگر به لوگوی بزرگترین کمپانی ها دقت کنید همه ی آنها به شدت ساده می باشند اما در پس این سادگی معنا و مفهوم عمیقی وجود دارد که باعث میشود آنها برنده بشوند. لوگو شما کاملا باید در ارتباط با مدل شغل شما داشته باشد به نحوی که بتواند شمارا رو به خطاب معرفی کند و همچنین جذاب باشد ، دیگر امروزه طراحی هایی که خلاقیتی ندارند جای خود را از دست داده اند. مخاطب دنیای امروز به خصوص مخاطب آنلاین به دنبال ایده های جدید و نو می گردد.



## قله های کسب و کار آنلاین

حتی در همین لوگو که قرار است معرف کمپانی شما شود ، از طرحهایی که احساس مرده بودن و کهنگی به شما می دهد به شدت دوری کنید .



## اصل دوم : منحصر به فرد بودن

اگر به یاد داشته باشید ، قید کردم که لوگو را هیچوقت نمیتوانید عوض کنید، پس به همین دلیل در ادامه باید عرض کنم که لوگو کاملاً باید منحصر به فرد و یا یونیک باشد ، یعنی کاملاً در انحصار شما باشد ، شما اجازه

بگیرید اما هیچکس حق ندارد به

را بردارد. برای طراحی نیاز به یک

مشاوره بدهد، اما در ادامه توضیح بدونه هیچ دانش قبلی در کمتر از دو کامپیوتر توسط نرم افزار ادوب ایلستریتور بسازید، در اصل قرار است تمامی مواد و ابزار لازم را خود بسازید ، اما نه با یادگیری زیاد که چندین روز و یا حتی چندین ماه از شما وقت بگیرد، چون من بر این اعتقاد هستم که زمانی بیزینس و کسب و کار شروع میشود که شما چکش و میخ را بردارید و اولین میخها را به لوگو بزنید و هر آنچیزی که در ذهن شماست بسازید ، بدون استخدام کردن گروه زیادی از طراحان و مهندسان .



دارید که از لوگوهای دیگران ایده صورت کامل لوگو شرکتی دیگر گرافیک دیزاینر دارید که به شما خواهیم داد که شما به چه شکل ساعت میتوانید لوگو خود را با



## قله های کسب و کار آنلاین

### اصل سوم : مفهوم و محتوا

اگر یک جمله باشد که بتواند مفهوم تمامی اهداف شرکت را ذکر کند ، چیست ؟ قبل از طراحی باید به این جواب برسید...

حال توجه داشته باشید که همان جمله ، دقیقا باید مفهوم لوگو شما باشد ، پس کاغذ بردارید و هرچیزی که مفهوم آن جمله را می‌رساند بر روی کاغذ بکشید ، اصلا هم اهمیت ندارد که نقاشی خوب و یا بد می‌کشید ، این مرحله ی ایده پردازی و یا **Brainstorming** می‌باشد ...

سه اصل دیگر هم باید ذکر کنم ، که از حوصله ی این کتاب خارج می‌باشد و در ادامه به شما دوست عزیزم توضیح خواهم داد...

### گام دوم : انتخاب شعار تبلیغاتی

بی شک با این گام آشنا هستید ، چرا که از بچگی به یاد دارید که شرکت‌های بزرگ جمله‌ای می‌ساختند که سال‌ها در ذهن بیننده و مخاطب قرار میگرفت ، تمامی شرکت‌ها این اصل را استفاده میکنند از شرکت‌های ارتباطی مثل صا ایران ، سامسونگ و یا حتی اشی مشی... خیلی ساده به نظر می‌رسد اما همین یک جمله ، تمامی قدرت شماست وقتی که مشتری بین شما و دیگر انتخابی گیر میکند ، همین یک جمله احساس آشنایی بیشتری به مشتری می‌دهد و اگر زیرکانه این جمله را ساخته باشید ، که بر عمق ضمیر نا خود آگاه مشتری نفوذ کرده باشد ، دیگر به جرات می‌گویم برنده میدان شما هستی. تبریک!!!

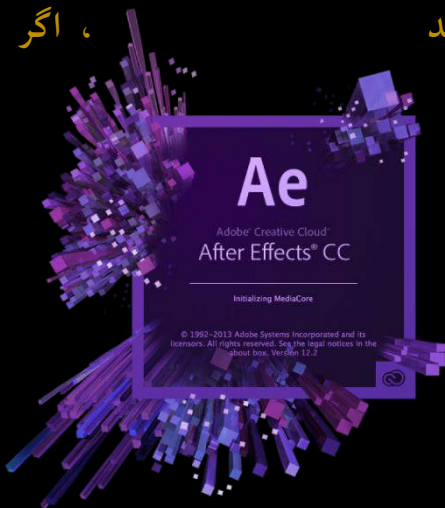


## قله های کسب و کار آنلاین

### گام سوم: ساخت تیزر تبلیغاتی

امروزه برای ابراز وجود در شبکه های اجتماعی، نیاز به **Content** یا همان محتوا دارید، اما قبل از هر چیز، به شما گفتم، اگر قرار هست کاری حرفه ای انجام بدهید از اول گام های محکم و حرفه ای بردارید که بعداً نیاز به هزینه دوباره نباشد، در این مرحله میگویم به شدت از کپی کردن مطالب بقیه افراد خودداری کنید، کپی اکیداً ممنوع!!! (من پس از سال ها کار کردن در بازار های بین المللی در آمریکا و کانادا قسم میخورم که پتیر مفتی در تله موش است)

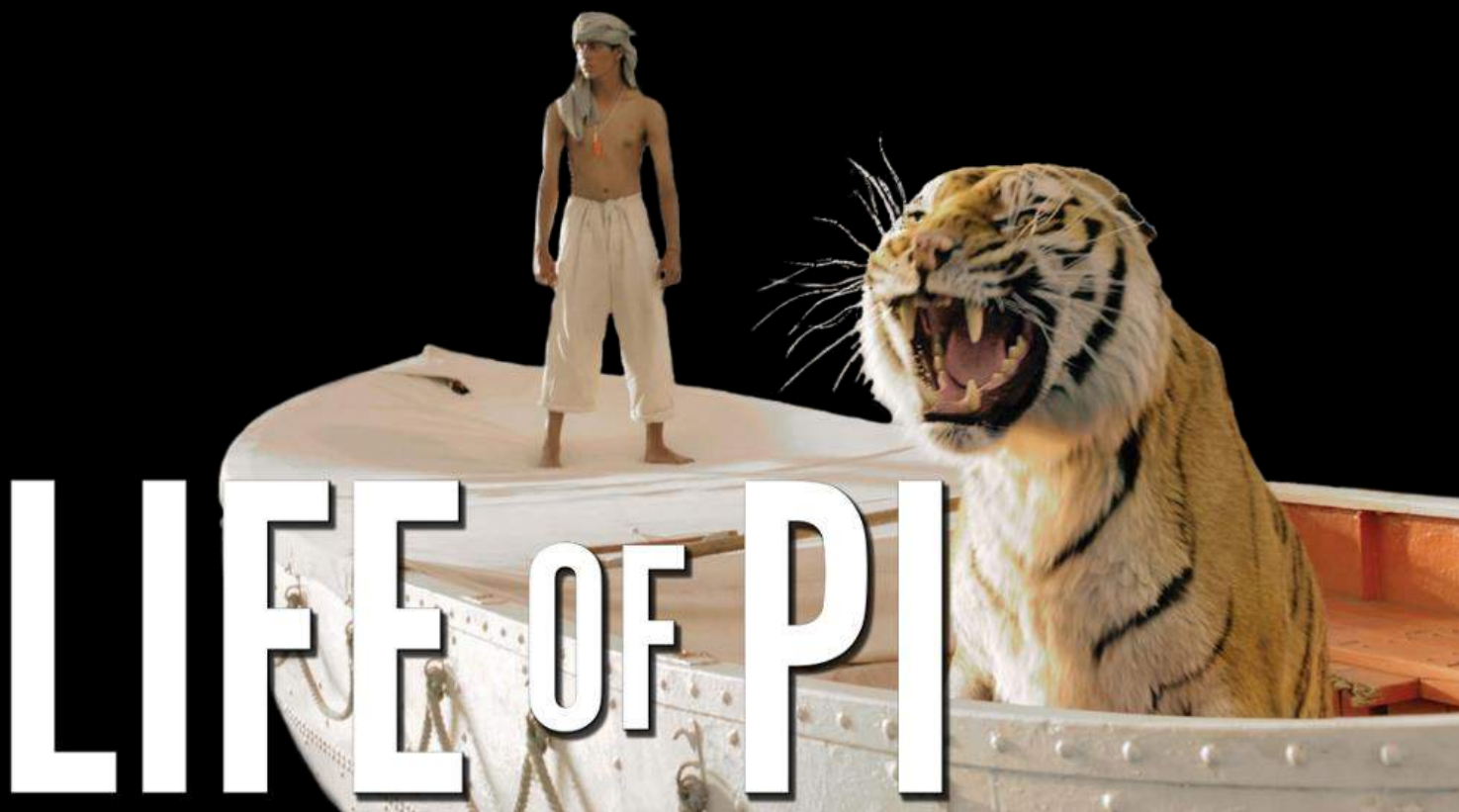
خوب، سوال بزرگی خود نمایی می کند! محتوا و مطلب را از کجا بیاورید؟ من از طرف سایت میلیونر لاین به شما میگویم، که شما وقتی ابزار داشته باشید به راحتی می توانید، خودتان محتوا تولید کنید، و قبل از هرچیزی بگذارید با واقعیت جلو برویم، شما تصمیم می گیرید که با قویترین ابزار وارد بازار شوید، با نشر ویدیوهای جالب و صد البته تبلیغاتی، خوب شما نیاز به تیزر برای اول ویدیو خود دارید، که قبل از اینکه محتوای ویدیو شما پخش شود، باید لوگو و همان شعار شما نمایش داده شود. در ضمن فراموش نکنید، مخاطب و مشتری همیشه به دنبال سرگرمی هم میگردد، پس لوگو و شعار خود را باید با جلوه های ویژه و انیمیشن بسازید که از بازار رقیبان حرفه ای خود عقب نمانید. هیچوقت بیزینس خود را شوخی نگیرید، اگر انتظار دارید مشتری طرفدار شما شود.





## قله های کسب و کار آنلاین

در نگاه اول ساختن تیزر تبلیغاتی با نرم افزارهای افتر افکت و **Cinema 4D** کاری به شدت سخت می باشد ، باید بگویم اینبار درست فکر کرده اید، دوست عزیزم باید قبول کنی که دنیا عوض شده است ، در مقاله ای خواندم که برای فیلم لایف آف پی ، حدوداً ۱۲۰ میلیون دلار هزینه کرده اند ، که به صورت غیر قابل تصویری خواندم که ۹۰ میلیون هزینه جلوه های ویژه فیلم شده است و ۳۰ میلیون دیگر کلیه هزینه ها شامل حقوق بازیگران و عوامل و اجاره و ساخت لوکشین و ... .



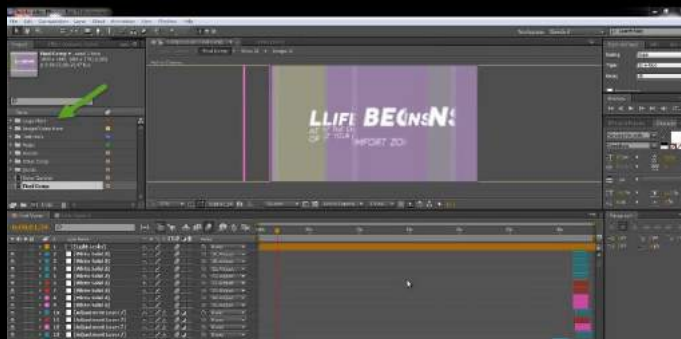


## قله های کسب و کار آنلاین

خوشبختانه ادیتور هایی دست به کار شده اند و پکیج های آماده ای طراحی کرده اند که کاربری دوست داشتنی مثل تو به راحتی با جایگزین کردن لوگو و متن تبلیغاتی بتواند ویدیو جذاب با جلوه های ویژه بسازد. اینکار به شدت ساده شده است و پس از جایگزینی ، از ویدیو خروجی می گیرید.

من در زیر سعی کردم ، سادگی اینکار را در تصویر به شما نشان دهم :

پس از باز کردن هر یک از پکیج ها در افتر افکت ، با پنجره های زیر روبرو می شوید ، برای جایگزینی لوگو و متن مورد نظر کافی است بر روی فولدری که با فلش مشخص کردم کلیک کنید و فایل های مورد نظر را با موس به داخل برنامه بکشید و اندازه ها را تنظیم کنید.



پکیج های افتر افکت را از شرکت ها و وبسایت های خارجی میتوانید تهیه کنید و به همین روش تیزر بسازید. در ایران متأسفانه صنعت سینما به شدت ضعیف هست و کمپانی هایی که این جور پکیج ها را تهیه کنند از انگشتان دست کمتر میباشند. اما خبر خوش ، من به جرات میتوانم به شما بگویم که با استفاده از تیزر های جذاب به راحتی از رقبای خود متمایز می شوید. همیشه سعی کنید کمپانی های بزرگ را الگوی خود قرار دهید و همه استاندارد های دنیا را در بیزینس خود پیاده کنید. من و تیم میلیونر لاین تعداد قابل توجهی از تیزر های افتر افکت را آماده سازی کردیم که قدمی در پیشبرد صنعت تبلیغاتی ایران برداشته باشیم که با مراجعه به [وبسایت](http://www.honarane.com) میتوانید از آنها استفاده کنید.

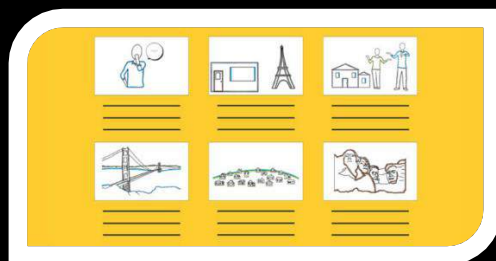


## قله های کسب و کار آنلاین

### گام چهارم : ساخت Storyboard

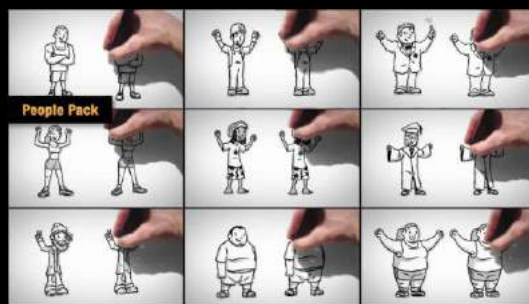
چند کاغذ بردارید و کلیه سرویس ها ، خدمات و محصولات سایت یا شرکت خود را بر روی کاغذ بنویسید. حال سعی کنید داستانی از یک شخصیت خیالی تصور کنید که در طول داستان با تمامی خدمات و محصولات شما آشنا شود و به بزرگترین سوال پاسخ دهید ، که چرا محصولات شما؟؟؟

سپس سعی کنید همان داستان را بر روی کاغذ بکشید ...



### چرا مدیا؟

بر طبق آمار تعداد بازخورد روش های تبلیغاتی ، تبلیغات از روش مدیا از جمله عکس و صدا و تصویر بهترین نتیجه را به همراه داشته است. پس از قافله عقب نمائید و دست به کار شوید. شما نیاز به یک ویدیو کوتاه انیمیشن دارید که با آن کسب و کار خود را با ارایه داستان معرفی کنید. باز باید به سراغ افتر افکت بروید و شروع کنید اما اینبار هم نیاز نیست طراح و کاربلد باشید ، فقط کفایت از امکانات استفاده کنید.





## قله های کسب و کار آنلاین

حال باید تصمیم بگیرید ویدیو کوتاه خود را در کدام پلت فرم ها به انتشار بگذارید و دیگر اینکه چقدر حاضرید هزینه تبلیغات بدهید که توصیه من به شما استفاده از شتاب دهنده آپارات می باشد اما همان ویدیو را می توانید به تعداد دفعات بالا در اینستگرام و فیسبوک خود به اشتراک بگذارید و شک نکنید که اگر کمی خلاقیت در داستان انیمیشن به کار ببرید ، مردم خود به خود ویدیو شما را دست به دست به اشتراک می گذارند.

من به شما توصیه می کنم ، تیزر و ویدیو هایی آماده داشته باشید و روزانه مرتب در کانال تلگرام پخش کنید.

اگر دقت کنید گرانترین روش تبلیغات ، پخش ویدیو میباشد که کافیت لیست قیمت را از صدا و سیما تهیه کنید و متوجه شوید که ثانیه ای از شما پول می گیرند ، به این دلیل که بهترین نتیجه را به همراه می آورد.



## فصل دوم

کسب و کار اینترنتی! حدوداً ۲ سالی میشود که این کلمه بر سر زبانها افتاده است و اینقدر به جلو رفتیم که من با کمال تعجب چندی پیش در یکی از ویدیوهای که در فضای اینترنت به اشتراک گذاشته بودند، دیدم که در رسانه ملی هم در مورد نحوه کسب و کار اینترنتی صحبت میکردند، به شدت به وجد آمدم و از خوشحالی در پوست خودم نمی گنجیدم که چقدر فضا پیشرفت کرده است و راههای صحیح کسب در آمد از اینترنت جدی گرفته شده اند و حتی در رسانه ملی از آن صحبت میشود، اما چند دقیقه ای نگذشت که اخم هایم بر هم رفت، چرا که تعریف مناسبی از این بستر در برنامه تلویزیونی ندیدم، اما باز هم به این بسنده نکردم و با جستجوی طاقت فرسا در اینترنت برنامه کامل آن شبکه را پیدا کردم اما باز هم نظرم بدتر شد، چرا که می خواستم داد بزنم، کسب و کار اینترنتی به منزله ی راه اندازی یک فروشگاه در دنیای اینترنت نیست!

این راه هزاران پیچ و خم دارد که من و بقیه ی اقشار جامعه هم انتظار نداریم تمامی این پیچ و خم ها را از تلویزیون بشنویم اما حداقل انتظار میرود کسی که آموزش می دهد و این طیف جدید از مشاغل را معرفی می کند گریزی هم به جوانب راه اندازی این کسب و کارها بزند. یعنی چه؟

طبق آمار سال **2015** در یاهو فایننس، فقط ۱۰٪ از سایت های اینترنت که با قصد کسب در آمد به بازار پا میگذرند به درآمد میرسند! اما سوال اینجا این هست که چرا این اتفاق می افتد؟ من به شخصه طرفدار تکنولوژی جدیدی هستم که پا به بازار می گذارد از هر مدلسش اما عادت کرده ام قبل از خرید یا استفاده اصل و کاربرد آنرا



## قله های کسب و کار آنلاین

یاد بگیرم و همیشه به مخاطبانم گفتام که قبل از اینکه کاری را شروع کنید ، اطلاعات کاملی بدست بیاورید که پس از شروع کار، فریاد نزنید ای کاش این مورد را قبلا فهمید بودم چون تغییر به خصوص در استراتژی بیزینس لازمه ی زمان و پول می باشد که مهم تر از پول ، باید نگران زمان باشید .

همانطور که در کتاب نسخه اول به موارد مهمی اشاره کردم ، در این نسخه باهم به بررسی بقیه موارد ادامه میدهیم و من تاکید بر این دارم ، هر قدمی برمیدارید اینقدر حرفه ای و استوار بردارید که یک سال بعد مجبور به عوض کردن و حذفش نشوید ، امیدوارم متوجه شده باشید مثلا در اولین قدم راه اندازی کسب و کار نیاز به لوگو دارید ، به زیباترین و حرفه ای ترین روش لوگو خود را طراحی کنید که برای همیشه فقط یک بار مجبور باشید پروسه ی طراحی لوگو را بروید،

**دوست باهوش من ، قدم های استوار مانع از لغزیدن در ارتفاعات قله کسب و کار میشود**





## قله های کسب و کار آنلاین

وقتی صحبت از کسب و کار اینترنتی میشود ، کلمه ی شبکه به میان می آید که عبارت است از

- جستجو
- ارتباطات
- ویدیو
- ایمیل
- صفحه نمایش

اگر بتوانید خود را در این چاه راه ها به نمایش بگذارید میتوانید بگویید که آنلاین شده اید!

دنیای وب هم اکنون در همه جا قابل دسترس مخاطب می باشد ، قبلا باید می گفتیم تصور کنید که مشتری همیشه با شما باشد ، اما خوشبختانه الان باید بگوییم که چقدر خوب شده است که مشتری با ما همه جا هست حتی در زمانی که مشتری از خواب بیدار شده است و هنوز چشمانش را باز نکرده به سر گوشی خود میرود که اینستگرام خود را چک کند و شما به صورت کاملاً حرفه ای در بین عکس های جذابی که دیشب قرار داده اید ، برند خود را جا سازی کرده اید که مشتری اولین چیزی که امروز بعد از بیدار شدن می بیند ، برند یا لوگو شماست ، باید اغراق کنم بهتر از این نمی شود ! کمپانی ها قبلاً چقدر هزینه میکردند که لوگو خود را بر روی خودکار یا جا سوییچی چاپ کنند که مشتری وقتی دستش به خودکار می افتد لوگو را ببیند ، اما الان به جرات میگوییم که بسیار ارزان تر میتوانید کاری کنید که همیشه با مشتری باشید و اما فرق خیلی مهمتری هم دارد که این است که :

مشتری به شما احساس بهتری دارد ، چرا که شما فقط تبلیغ نمی کنید ، شما تبلیغ خود را با زیرکی جذابی در بین مطلب و عکس های دیدنی مخفی کرده اید ، پس مشتری بیشتر احساس دوستی به شما دارند ، قدر تکنولوژی را داشته باشید...



## قله های کسب و کار آنلاین

گزیزی مختصر به دنیای تغییرات:

- نت فلیکس جای تلویزیون کابلی را گرفت ، اگر در کشور که قانون کپی رایت دارند زندگی کرده باشید ، حتما میدانید که برای تماشای چند شبکه تلویزیونی باید ماهانه حداقل \$۲۰ ناقابل پردازید...
- پخش موزیک آنلاین ، جایگزین رادیو شد
- تبلیغات انبوه ایستگاه اتوبوس ها و خیابان ها کم شدند
- مجله های انبوه تبلیغاتی دیگر مخاطب خاصی ندارند

حالا وقتش رسیده که سوال پرسیم ، یک کاغذ زرد با خودکار مشکی بردارید و جواب این سوالات رو بدهید

- آیا کسب و کار شما به صورت دیجیتالی می باشد ؟
- تا چه اندازه سیستم کسب و کار اینترنتی با محصولات و یا سرویس های شما مطابقت دارد؟
- چقدر زمان دارید تا محصولات و یا سرویس های خود را با سیستم آنلاین تطبیق بدهید؟
- چه تعداد رقیب در عرصه وب دارید ؟
- چه چیزی شما را از رقبا متمایز می کند؟
- شما چه چیزی دارید که خریدار شما را نسبت به رقیبتان ترجیح بدهد؟
- در ۵ جمله ، کلی برند خود را شرح دهید ؟
- بهترین مشتری برای شما را چه کسانی تشکیل می دهند ؟



## قله های کسب و کار آنلاین

تعریف مشخصی از مشتری خود بکنید ، مثلا در چه گروه سنی هستند و یا بیشتر مرد یا زن ؟ آیا تا چه حد با تکنولوژی آشنایی دارند ؟ هرچقدر به تعریف مشخص تری برسید بهتر است.

تخمین بزنید مشتریان شما بیشتر در چه شبکه‌ای از اینترنت هستند ؟ قسمت جستجوگرها ، شبکه‌های اجتماعی ، سایت‌های تماشای فیلم و ویدیو ، وبلاگ‌ها و ... ؟

بهترین و موثرترین وبسایت برای فروش بالا ، سه اصل زیر را دارا می باشد :

- اصل سادگی
- دارای محتوای برنامه ریزی شده
- کارایی فوق‌العاده از لحاظ ویژگی‌های ساختاری

اجازه بدهید ، قسمت دوم را بررسی کنیم. این بدین معنی است که ما هر چیزی که در وبسایت قرار می‌دهیم ، در پشت قضیه به آن فکر کرده باشیم و در پی رسیدن به هدفی از آن استفاده کردیم ، مثلا یک عکس کوچک یا حتی ستون‌های کناری ، یا مدل ساختن منو وبسایت و یا حتی جایگیری مطالب و ستون‌ها ، باید برای همچیز وبسایت از قبل تعریف مشخصی داشته باشیم و هیچ چیزی را بدون دلیل به کار نبریم که بتوانیم از شلوغی بی مورد جلوگیری کنیم. هدف ما فروش بیشتر می‌باشد ، کاربر ۲۰۱۶ به دنبال سادگی هرچه بیشتر است ، کافیت به وبسایت اپل سر بزنید. تاحالا فکر کردین که اپل چرا یک سیستم طراحی را به کار گرفته است ؟



## قله های کسب و کار آنلاین

مشتری امروزه از شلوغی و سردرگمی به تنفر رسیده است ، پس یادمان نرود نباید مشتری خود را سر درگم کنیم و خودمان با دست خود مشتری را به بستن سایت ترغیبش کنیم .

مورد سوم ، هرگونه ویژگی که داخل سایت قرار میدهیم باید به سادگی و درستی کار کند ، مثلاً اگر فروشگاه ما به بانک های مختلف وصل میشود باید مطمئن شویم از ساده ترین راه استفاده کنیم ، و به شدت از به کار بردن ویژگی های دروغین دوری کنید ، من به کرات دیده ام که بسیاری از سایت ها نوشته اند که حتی به درگاه پرداخت آنلاین پی پال وصل هستند ، اما پس از کلیک به روی گزینه متوجه می شویم ، که به هیچ کجا وصل نیست . از ویژگی های سایت های جدید بهره ببرید ، و همیشه سعی کنید Highly Functional در ساختار وبسایت عمل کنی .



شما را دعوت می کنم به حساس ترین موضوع در عرصه وب :

گوگل به شکلی طراحی شده است که به راحتی تشخیص می دهد چند درصد از این مطالب که نشر می کنید و در وبسایت قرار میدهید ، خالص هستند و تکراری نیستند ، زمانی که از مطالبی استفاده کنید که خود نوشتید ، با سیستم جستجوی گوگل هم خوان تر میشوید و به صورت طبیعی وبسایت شما سئو میشود و رتبه گوگل سایت شما بهبود پیدا می کند . کپی کردن مطالب از بقیه وبسایت ها در دراز مدت هیچ سودی به جز ضرر برای شما ندارد . شاید در بازه ی زمانی کوتاه شما به گروهی از مخاطب دسترسی پیدا بکنید اما در بازه ی طولانی گوگل که شمارا کنار می گذارد و از طرفی دیگر مخاطب ها هم از شما دور میشوند . و اما در مورد قانون کپی رایت ، در ایران تعداد بسیاری از وبسایت ها شروع به ثبت محصولات خود کرده اند و از لحاظ قانونی رسمی شناخته



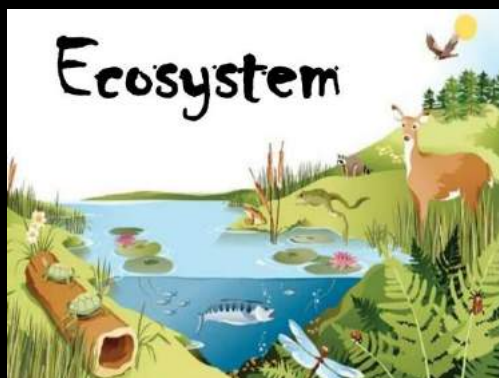
## قله های کسب و کار آنلاین

میشوند ، پس از لحاظ قانونی هم دچار مشکل میشوید، جنبه اخلاقی هم که هرکسی خود میتواند قاضی خویش شود و قضیه را بررسی کند، اما در آخر چه از لحاظ منطق و چه اخلاق هیچگاه به سمت کپی نروید، که بی شک به زودی به کنار رانده میشوید. اگر هم که کمپانی هستید و کسب و کار را جدی گرفته اید که باید حرفه ای فکر کنید و برند شوید ، یعنی مخاطب بخاطر امضای شما به وبسایت شما بیاید، به خاطر مقاله های شما ، بخاطر سرویس ها و محصولات شما ، پس لطفا به خودتان و مخاطبتان احترام بگذارید.



## قله های کسب و کار آنلاین

اکوسیستم را به یاد دارید ؟ ( همان درسی که بچگی همه ی ما خواندیم )



## اکوسیستم بازاریابی چیست ؟

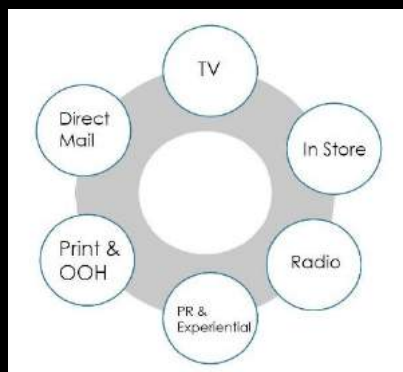
" به جمعی از شبکه ها و ابزارهای عمل کرد آنها که در مجموع باعث ساختار روابط بین بازار و مصرف کنند می شود و در همین راستا نیز اضافه کردن شبکه های جدید، بازار را به مشتری های جدید می رساند "

Andrew kolb, White Agency

اکوسیستم نوین :

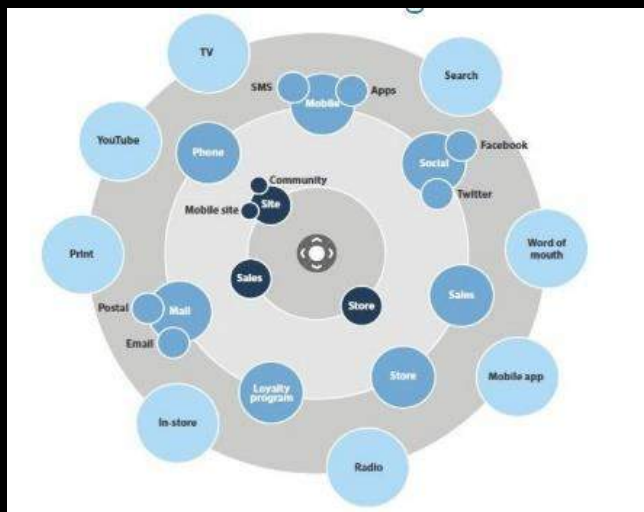


اکوسیستم قدیمی :





## قله های کسب و کار آنلاین



و اما چیزی که الان به نظر می رسد :

تغییرات در اکوسیستم مارکتینگ ، به شدت تغییر کرده اند ، به مثال زیر دقت نمایید :



زمانی **Nike** به این شکل بود ...



و پوستر تبلیغاتی خودش را اینچنین طراحی می کرد



## قله های کسب و کار آنلاین



و اما **Nike** در دنیای امروز :

درست است ، برنده دست کسی است که اکوسیستم را به خوبی بشناسد و در تک تک این بازار ها نام خود را قرار دهد. امروزه **Nike** از دنیای موزیک تا دنیای لباس های هوشمند ، محصول تولید نموده و خود را با کاربرش همخوانی داده است . به عبارتی دیگر به دنیا و علایق کاربرش احترام گذاشته است .



قله های کسب و کار آنلاین

## داستان سرآشپز

حاصل دست پخت آشپزی خبره با مواد غذایی بد ،  
ظرف غذاییست که به داخل سطل اشغال میرود

حسین عزت خواه



در کسب و کار بخصوص از مدل اینترنتی ، شما نیاز دارید که با  
شاخه های مختلفی کار کنید ، از جمله ، طراح گرافیک ، طراحی  
وبسایت ، ساخت تیزر تبلیغاتی برای معرفی محصولات، تولید  
محصولات دیجیتال از جمله کتاب الکترونیک ، نرم افزارهای  
موبایل و ده ها مورد دیگر که نیاز دارید ، همه ی آنها را خود  
انجام بدهید ، اما راهی دیگر آن است که از موادی استفاده کنید  
که به نتیجه ی مطلوب برسید ، نه نتیجه همانند آن آشپز که مثال  
زدم ، مواد و ابزار خوب شما را در رسیدن به اهداف شغلان با  
سرعت بالا هدایت میکنند ، از آنها بهره ببرید و همانطور با کسانی

که قبلا کاری شبیه کار شما انجام داده اند مشاوره بگیرید ، گپ و گفت گو کنید ، و به همین روش از اتلاف  
وقت خود جلوگیری کنید ، یادتان نرود لازم نیست دوباره لامپ را اختراع کنید!



## قله های کسب و کار آنلاین

دوست عزیزم که عاشق پیشرفت و کسب در آمد هستی چون به دنبال رده پای موفقیت میگردی ، ایمان دارم که موفق میشوی ، اگر که اصول مهم و اساسی بیزینس را اجرا کنی ، افراد زیادی هر روز وارد کسب و کار میشوند و به زودی هم از این گردونه خارج میشوند، اما افرادی موفق می مانند که از اول حتی ساخت لوگو را هم جدی میگیرند و به دنبال استاندارد ها میروند، من پس از بررسی کمپانی های بزرگ ، به نقطه ی مشترکی رسیدم که اسمش را گذاشتم : اصل انضباط ، در یادگیری منظم باشید و با چارچوب کار خود را به جلو ببرید که لازم نباشد برای بار دوم چیزی رو بسازید .

هدف اصلی کمپانی میلیونر لاین ، مشاوره و اجرا در مورد امور تبلیغاتی و بازاریابی اینترنتی می باشد که سعی کردیم نسخه ی کوچکی از این استراتژی را به صورت فارسی هم ارائه بدهیم و در وبسایت ابزار و موادی آماده قرار داده ایم تا به سرعت به اهداف تبلیغاتی و راه اندازی کسب و کار برسید .

اما خبر خوش ، دوستان عزیزم شما میتوانید فایل های آموزشی برای ساخت لوگو و تیزر را از داخل سایت میلیونر لاین دانلود کنید و علاوه بر این از بقیه ابزار که برای ساخت کمپین های تبلیغاتی نیاز دارید استفاده کنید، در سایت ما پرسه بزنید و ایده های خود را مطرح کنید تا جور دیگری دنیا را بسازیم ...



خلاق و شادمان و ثروتمندی لیاقت شماست

حسین عزت خواه