

راه اندازی فروشگاه اینترنتی



برای یک نسل اندیشیده ایم...



مشاورین انفورماتیک بینا

مشاورین انفورماتیک بینا
با همراهی ((فیض کامپیوتر))
برگزار می‌کند



فیض کامپیوتر



سرفصل ها

- فروشگاه اینترنتی
- آمار فروش از طریق فروشگاه آنلاین
- تصمیم برای شروع
- انتخاب دامنه و هاست مناسب
- شروع طراحی
- دریافت مجوزها
- دیجیتال مارکتینگ
- بازارگرمی های فروشگاه
- فروشگاه سازهای رایگان!!

مزایای فروشگاه اینترنتی



- صرفه جویی در زمان و هزینه
- حذف محدودیت ها
- انجام تبلیغات به صرفه
- تنوع حضور مشتری با انتخاب های متفاوت
- توانایی در ارائه تنوع محصول
- چیدمان اختصاصی محصولات
- ارائه توضیحات یونیک برای هر محصول

ما ایرانی ها زیاد حساب می‌کنیم...

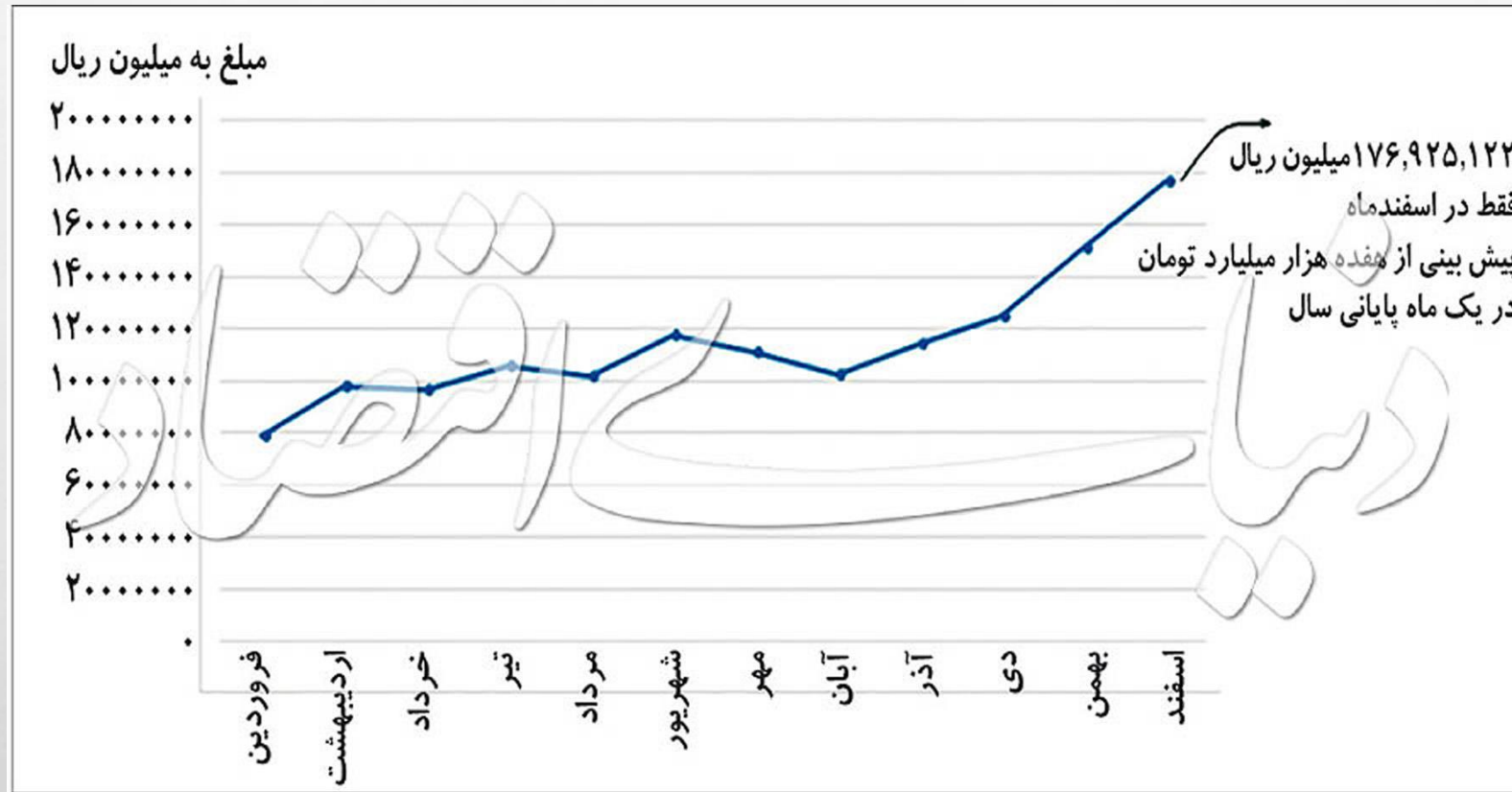
- تا حالا شده پیش خودتون حساب کنید یک فروشگاه اینترنتی ماهیانه چقدر درآمد داره؟

- جریان های درآمدی فروشگاه چی هستن؟!؟

- اصلا چطور ممکنه؟



آمار فروش با فروشگاه اینترنتی



قانون طلایی فروش



تصمیم به شروع

محصول و خدمات برای فروش دارید یا واسطه ی فروش و همکاری در فروش

9

پاسخ به این سوالات:

- چه چیزی باعث می شود محصولات شما در میان دیگر محصولات، برجسته تر شوند؟
- کدام مشکلات اساسی را در محصول خود، برطرف کرده اید؟
- نحوه تحویل محصولات به مشتری، چگونه است؟
- آیا محصولات شما، قابل عرضه در یک فروشگاه اینترنتی هستند؟





انتخاب دامنه و هاست مناسب

Right Domain and Host



ویژگی های دامنه مناسب

- آزاد بودن دامنه
- مرتبط با کسب و کار
- معناداری
- چسبنده در ذهن stick in mind
- تا حد امکان کوتاه
- تداعی کننده فروشگاه و محصولی که می فروشید



شروع به طراحی

تمپلیت | طراحی ui | طراحی UX

باید در عین کاربردی بودن، چشم نواز بود



دریافت مجوزهای فروشگاه



نماد اعتماد الکترونیکی

وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی
مرکز فناوری اطلاعات و رسانه های دیجیتال



سازمان نظام صنفی رایانه ای کشور



▶ اینماد (نماد اعتماد الکترونیک)

▶ درگاه پرداخت

▶ مجوز در زمینه رسانه های دیجیتال (محصولات فرهنگی دیجیتال saramad.ir)

▶ مجوز نظام صنفی رایانه ای (پس از تاسیس شرکت)

▶ مجوز ساماندهی samandehi.ir تحت نظر وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی

▶ مجوزهای اختصاصی کسب و کارهای اینترنتی (مثل سازمان غذا و دارو)

تجربه‌ی یک صاحب فروشگاه

- جناب آقای وحید طاهری
- مدیر فروش مجموعه‌ی فیض کامپیوتر
- فعال در حوزه‌ی تامین قطعات کامپیوتر و لوازم جانبی
- فعالیت از سال ۲۰۰۴
- فعالیت در فروشگاه آنلاین از ۱۳۹۵

فیض کامپیوتر



-
- ❖ میانگین درآمد ماهیانه از فروش اینترنتی در مقایسه با فروش حضوری چگونه است؟
 - ❖ تجربه‌ی فروشگاه داری چطور بوده تا به حال؟
 - ❖ پیشنهاد شما برای فروشندگانی که سایت ندارند؟

دیجیتال مارکتینگ

- ایجاد یک برنامه ریزی منظم برای **سئو** (محتوا - محصول - همکاری)



- انجام **رپورتاژ آگهی** در وبسایت‌های مرتبط و معتبر

- دریافت **بازخوردهای** فعالیت سایت

- بررسی **مدون آنالیزهای** وبسایت

- **شبکه‌های اجتماعی ، تبلیغات شبکه‌های اجتماعی ، اجرای کمپین**



تبلیغات آنلاین مناسب

- پرسونای مخاطب خود را بشناسید
- هزینه متناسب با بازخورد موردنیاز در نظر بگیرید
- بازدهی هر موضوعی را ارزیابی کنید
- بازار هدف مناسب خود زیر نظر بگیرید

بازارگرمی های فروشگاه

طراحی فرایندهای متناسب با فروشگاه خود

- تخفیفات دوره‌ای
- گیمیفیکیشن
- باشگاه مشتریان
- مدیریت ارتباط با مشتریان
- گردونه شانس
- گارانتی آنلاین
- کیف پول آنلاین
- امتیاز و پاداش
- چت آنلاین
- برگزاری جشنواره فصلی
- صدور سند مالکیت آنلاین

برای چشم کاربر ارزش قائل شوید



- اطلاعات درست و کامل
- عکاسی حرفه ای از محصول
- تولید محتوای اختصاصی برای محصولات
- ارزیابی جهت بهبود ارائه خدمات
- احترام به نظرات مشتریان
- طراحی تیزرهای مناسب

جذب مشتری با ارائه ی خدمات بیشتر



اگر خدمات قابل قبولی برای ارائه داشته باشید،
مشتریان برای راحتی بیشتر حتما آن ها را می پذیرند و
بهای آن را نیز خواهند پرداخت

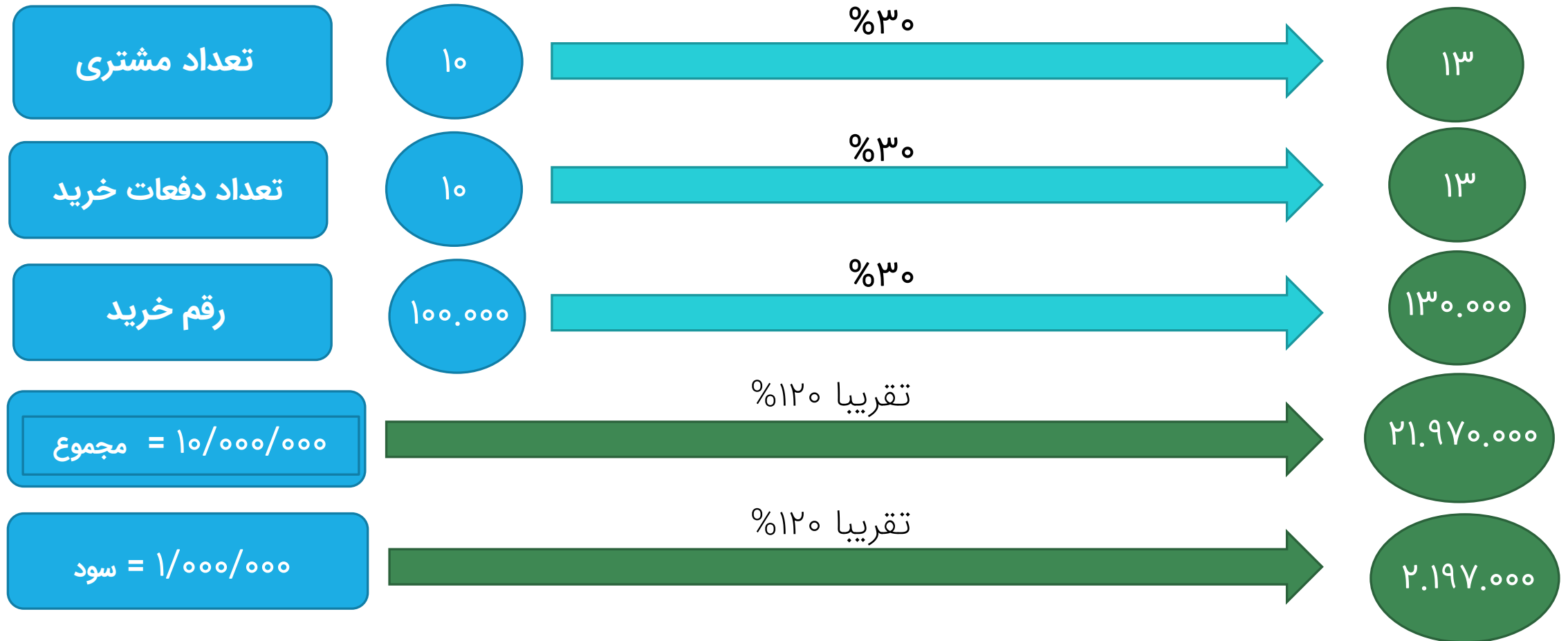
توانایی های خود را پنهان نکنید...

در نهایت به چه چیزهایی نیاز دارید



- دامنه
- هاست
- محصول برای فروش
- طراحی سایت متناسب با محصولات
- راه اندازی شبکه های اجتماعی
- برنامه ریزی و استراتژی برای پیشبرد اهداف سایت و شبکه های اجتماعی
- تبلیغات و رپورتاژ منظم

قانون طلایی فروش



گول فروشگاه سازهای ارزان را نخرید

پیشنهادهای گول زننده . مزیت این سرویس‌ها تنها قیمت آنهاست، اما برای افرادی که کسب‌وکار مهمی دارند و قرار است بطور جدی بر روی فروشگاه خود کار کنند، سرویس‌های مناسبی نیستند.



چرا فروشندگان اینستاگرامی باید سایت طراحی کنند؟

- اینستاگرام محل تجارت نیست. محل برقراری ارتباط است.
- اعتبار و رسمیت سایت
- قابلیت اعتماد کردن به سایت
- وبسایت در نتیجه‌ی جستجوها نمایش داده می‌شود.
- وبسایت قابلیت تفهیم کاربر را دارد.
- محتوای موجود در سایت قانع کننده خواهد بود.
- راحتی اتوماسیون‌ها و وجود درگاه پرداخت مستقیم در سایت

وبینار بعدی ما کدام باشد؟

B

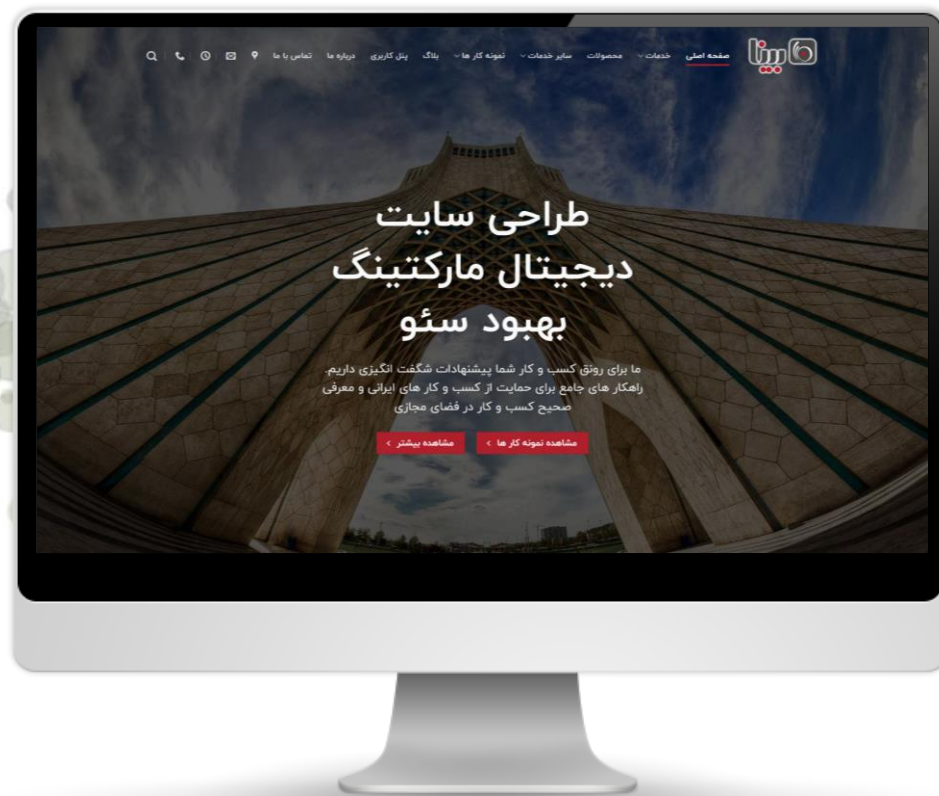
دیجیتال مارکتینگ

(بازاریابی دیجیتال در فضای مجازی)

A

گیمیفیکیشن و بازی سازی تجاری

(برای جذب و حفظ مشتریان)



مشاورین انفورماتیک بینا

خیابان ولیعصر | بالاتر از چهارراه طالقانی | مرکز کامپیوتر ایران | طبقه دوم | واحد ۲۱۹

www.Binacity.com

۰۲۱-۹۱۰۷۷۷۲۷

۰۲۱-۸۸۸۰۷۷۲۴