

وبینار

# فروش بیشتر در کرونا

و بعد از آن

کسب‌وکار خود را واکسینه کنید



پنجشنبه ۴ دی ماه ۱۳۹۹

مشاورین انفورماتیک بینا

ايلان ماسك:  
اگر پلن A جواب نداد،  
حروف الفبا هنوز ۲۵ تا  
حرف ديگه داره ...



# چه کسی در بازار می‌توانست کرونا را پیش بینی کند؟

- اگر هر کدام از ما در برنامه کسب و کار خود می‌توانستیم حضور کرونا و عواقب آن را پیش بینی کنیم، قطعاً شرایط را بهتر اداره می‌کردیم.

## شما چطور؟

- ۲ سال پیش این شرایط رو پیش بینی می‌کردید؟

( A ) بله پیش بینی کردم و به سمت دنیای مجازی آمدم.

( B ) خیر پیش بینی نکردم و کسبوکار مجازی ندارم.

# قانون طلایی فروش



# قرنطینه و تعطیلی‌های چند هفته‌ای

نیاز به یک انگیزه را  
احساس می‌کنی؟

■ حضور فیزیکی ممنوع

■ پس چطوری بفروشیم

■ سرمایه رو به جوری نقد کنم برم تو به کار دیگه؟

■ بیشتر از قبل کار عمیق انجام بدم و هوشمندانه فعال باشم!

یک راه فروش / یک موفقیت / یک انرژی

# انگیزه چطور ایجاد می‌شود؟

اگر خودتان کارفرمای خودتان هستید:

- ▶ توانایی‌های خودتون رو لیست کنید (رو کاغذ بیارید)
- ▶ همه نمیتونن مشتری باشن. پس مشتری‌هایی که بیشتر احتمال خرید دارن، پیدا کنید و ارتباط بگیرید.
- ▶ راه ارتباطی جدیدتری برای مشتریان بسازید (بیشتر از یک شماره تماس)
- ▶ برای خودتون هدف تعیین کنید. هدف‌های کوتاه قابل دستیابی
- ▶ به فضای مجازی اهمیت بدید. خیلی بیشتر از قبل
- ▶ ارتباطات مجازی (سایت و شبکه‌های اجتماعی) خیلی بیشتر توانایی دارن.
- ▶ فروش حتی در زمانی که خواب هستید.



# انگیزه چطور ایجاد می‌شود؟

اگر در یک مجموعه مسئولیتی دارید:

- ▶ علاوه بر خود، باید در کارمندان انگیزه ایجاد کنید. به توانایی‌هایشان بیشتر توجه کنید.
- ▶ نیروی انسانی هر مجموعه، مهم‌ترین دارایی آن مجموعه است.
- ▶ توانایی‌ها و قابلیت‌های مجموعه را به روزرسانی کنید.
- ▶ آموزش را فراموش نکنید.
- ▶ محتوای خود را در وبسایت و شبکه‌های اجتماعی به‌روز کنید.
- ▶ بهترین زمان برای سرمایه‌گذاری در سئو همین حالا است.
- ▶ اینطوری، حتی در زمان‌هایی که تعطیل هستید، فروش دارید.



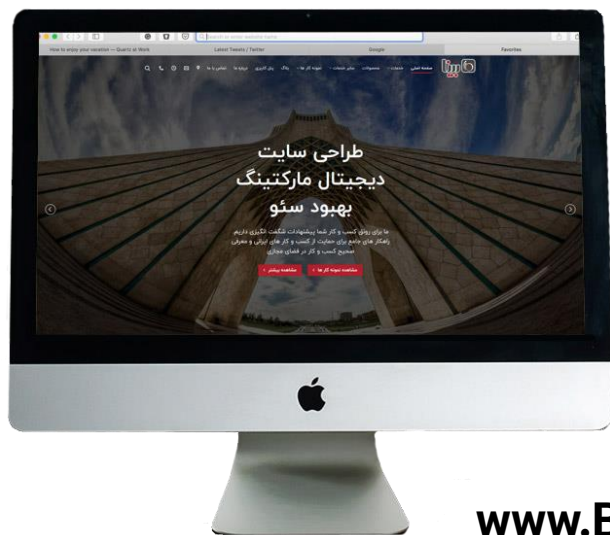
# فروش بیشتری داشته باشیم

• یک ضرب المثل مدیریتی:

**اگر شانس در خون‌ها رو نمیزنه، یک در جدید بساز**

• اگر تا حالا فقط به صورت فیزیکی یا تلفنی فروش داشتی، باید تغییر کنی.

• داشتن یک شعبه مجازی که در کل کشور و حتی خارج از آن قابلیت فروش دارد.



[www.Binacity.com](http://www.Binacity.com)



وبینار فروش بیشتر | دی ماه 1399



# انواع دست‌های کمکی یک کسب‌وکار

- اینستاگرام
- فیسبوک
- پینترست
- لینکدین
- توییتر
- واتس‌آپ/تلگرام



- وبسایت فروشگاهی
- وبسایت شرکتی
- وبسایت شخصی
- وبسایت ورزشی
- وبسایت آموزشی
- وبسایت پزشکی

# 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

# این دست‌ها چطور کمک می‌کنند؟

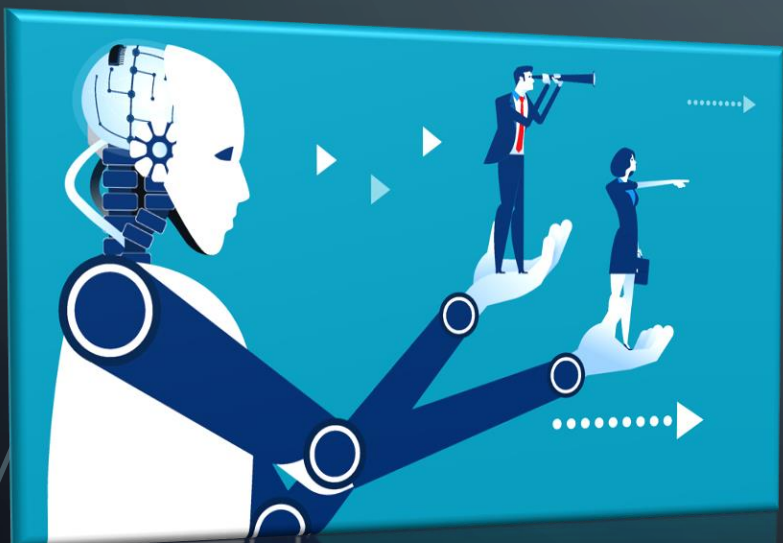
به وسیله:

- ▶ آمار و اطلاعات دقیق
- ▶ کمک به برنامه ریزی و بودجه بندی
- ▶ انجام تبلیغات مقرون به صرفه (دیجیتال مارکتینگ)
- ▶ دسترسی 24 ساعته / 7 روز هفته
- ▶ دسترسی از سراسر کشور و خارج از کشور
- ▶ معرفی همه جانبه شما
- ▶ محتوای تصویری ، اطلاعات کافی ، وقت کافی



# اتوماسیون‌ها چطور به جای ما کار می‌کنند؟

- اتصال سایت به سیستم حسابداری و انبار
- سیستم پشتیبانی آنلاین (تیکتینگ)
- طراحی CRM اختصاصی
- صدور سند مالکیت آنلاین محصولات
- ثابت گارانتی آنلاین
- ساخت دیتابیس - بارکد و Qrcode
- کیف پول الکترونیک
- نوبت دهی آنلاین
- ابزارهای فروشگاهی
- گردونه های شانس
- سیستم امتیاز و پاداش
- سیستم فروش اقساطی
- باشگاه مشتریان



# تولید محتوا اصل کسب و کار آنلاین



حتما شنیدید : محتوا پادشاه است

در کسب و کار آنلاین:

محتوا همان چیزی است که به جای شما میفروشد

❖ به جای این که یک مطلب را چندین بار به همه توضیح دهید، یک بار برای سایت خود توضیح دهید.

# انواع محتوا در کسب و کار آنلاین

- توضیحات کالا و خدمات و توضیحات محصول
- تصویر کالا یا محتوای خدمات ارائه شده
- مقالات مربوطه برای سایت (ویژگی های سئو)
- ویدیو و فیلم های مکمل
- طراحی تصویر برای شبکه های اجتماعی

هر کدام باید چه ویژگی هایی داشته باشند؟؟؟

# توضیحات محصول

- ▶ شاخص ترین ویژگی‌ها را بنویسید
- ▶ پاسخ اولین سوالاتی که هر مشتری میپرسد
- ▶ گارانتی | پشتیبانی | نحوه ارائه
- ▶ یک دلیل محکم برای حفظ مشتری

▶ بخش توضیحات کوتاه

- ▶ توضیح مفصل
- ▶ به همراه عکس های حرفه ای
- ▶ تصویر از استفاده و کاربرد محصول یا خدمات
- ▶ نمایش سبک استفاده از کالا یا خدمات

▶ بخش توضیحات کامل

# تصویر کالا یا محتوای خدمات ارائه شده



Roll over image to zoom in

یک محصول از سایت آمازون

[www.Binacity.com](http://www.Binacity.com)

- ▶ در صورت امکان چند تصویر از محصول قرار گیرد.
- ▶ تصویر باید با کیفیت، واضح و واقعی باشد.
- ▶ وجود واترمارک برند شما روی تصویر، موثر است.
- ▶ ابعاد تمامی تصاویر باید مشخص و یکسان باشد. (نه کوچکتر نه بزرگتر)
- ▶ تصویر شاخص محصول باید ساده و بدون پس زمینه باشد (پس زمینه سفید)
- ▶ تصویر داخل صفحه محصول باید حرفه‌ای باشد. چون باید جلب اعتماد کند.

وبینار فروش بیشتر | دی ماه 1399



# مقالات و ویدیوها

▶ مقالات باید حداقل حاوی 1000 کلمه باشند. هر مقاله یک تصویر شاخص دارد. در محتوا باید 3 تصویر و در صورت امکان یک ویدیو وجود داشته باشد.

▶ عنوان مناسب هم بسیار مهم است.



▶ ویدیوها باید با نسبت 16:9 (به صورت مستطیل) ایجاد شوند. طول زمان آن نیز بین 2 الی 5 دقیقه باشد.

# ابعاد تصویر برای اینستاگرام



Main Feed



Stories



IGTV

# نرم افزارهای آسان برای محتوا

---

نرم افزار Kinemaster



نرم افزار InShot



# قیمت گذاری های هوشمندانه

binacity\_com  
Tehran, Iran

هوشمندی بازاریابی  
در فروشگاه اینترنتی

۴۰ هزار تومان  
۱۰ هزار تومان هزینه ارسال

۵۰ هزار تومان  
ارسال رایگان

شما کدوم رو انتخاب می کنید؟!

ورق بزن

www.Binacity.com

- به قیمت رقبا توجه کنید. اگر قیمت کمتر و خدمات بیشتر داشته باشید، جذاب خواهید بود.
- قیمت بالا یعنی کیفیت. اگر قیمت بالا دارید، کیفیت متناسب ارائه کنید.
- اگر یک برند داشته باشید، مشتری حاضر است بیشتر از بهای محصول پرداخت کند.
- طوری قیمت و خدمات ارائه کنید که مشتری برای خرید بعدی مراجعه کند.
- نکته : ارزش محصول بر اساس مبلغی تعیین می شود که مشتری حاضر است برای آن بپردازد.

# اهمیت سیستم CRM

- CRM یک ابزار در اختیار شماست در راستای استراتژی فروش و بازاریابی
- اگر CRM مشتریان من را زیاد نمی‌کند، ایراد از استراتژی من است یا مشکل نرم افزار؟



لینک مطالعه مقاله

وبینار فروش بیشتر | دی ماه 1399



# چطور مشتریان جذب شوند

▶ طراحی جذاب (وبسایت و اینستاگرام)

▶ رپورتاژ

▶ تبلیغات اینستاگرام

▶ ارتباط سایت و شبکه های اجتماعی

▶ برنامه تشویقی برای مشتریان

▶ گیمیفیکیشن



توانایی های خود را پنهان نکنید...

# 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

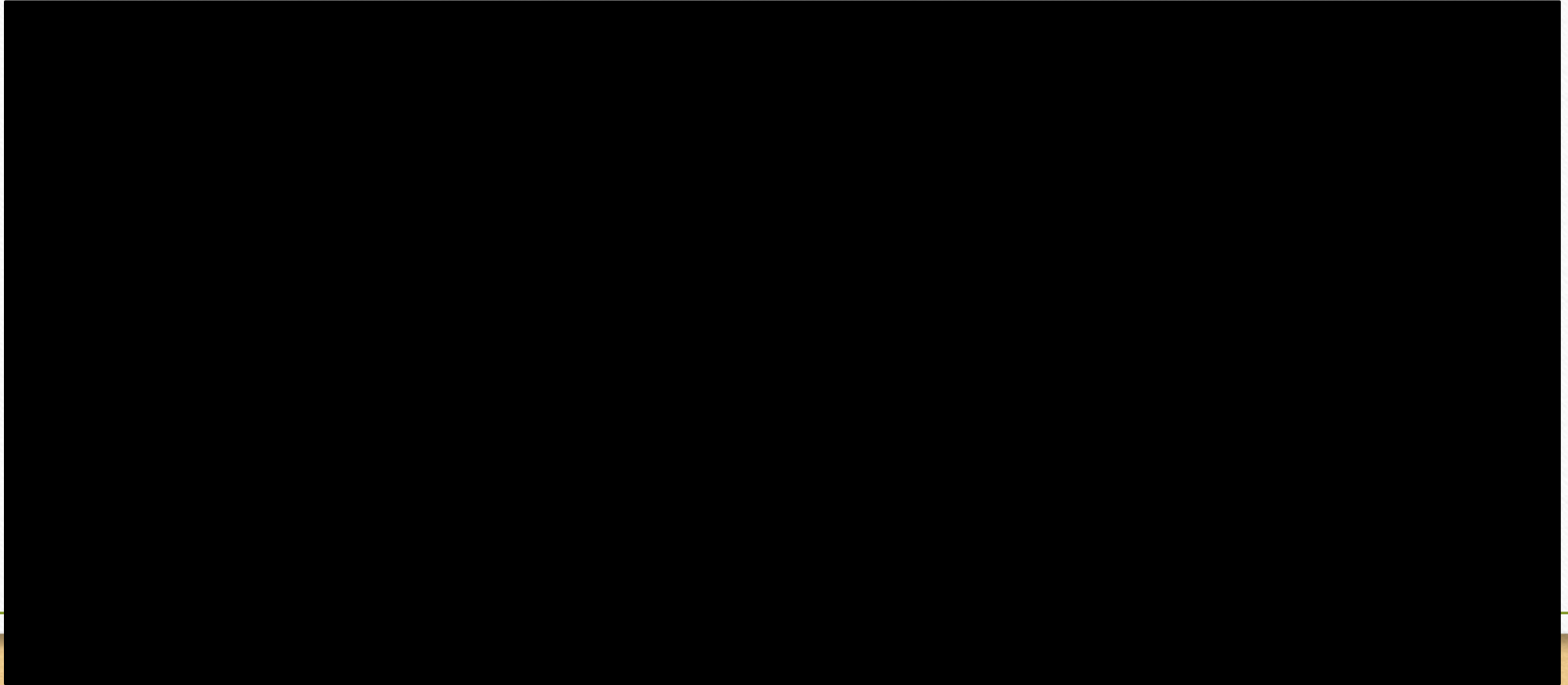
## کاربردهای گیمیفیکیشن

- کاربردهای تجاری
- جمع آوری اطلاعات مشتریان
- انتقال حس خوب به مشتری
- آموزش کارکنان و ارائه انگیزش
- مدیریت منابع انسانی
- تشکیل تیم و کنفرانس

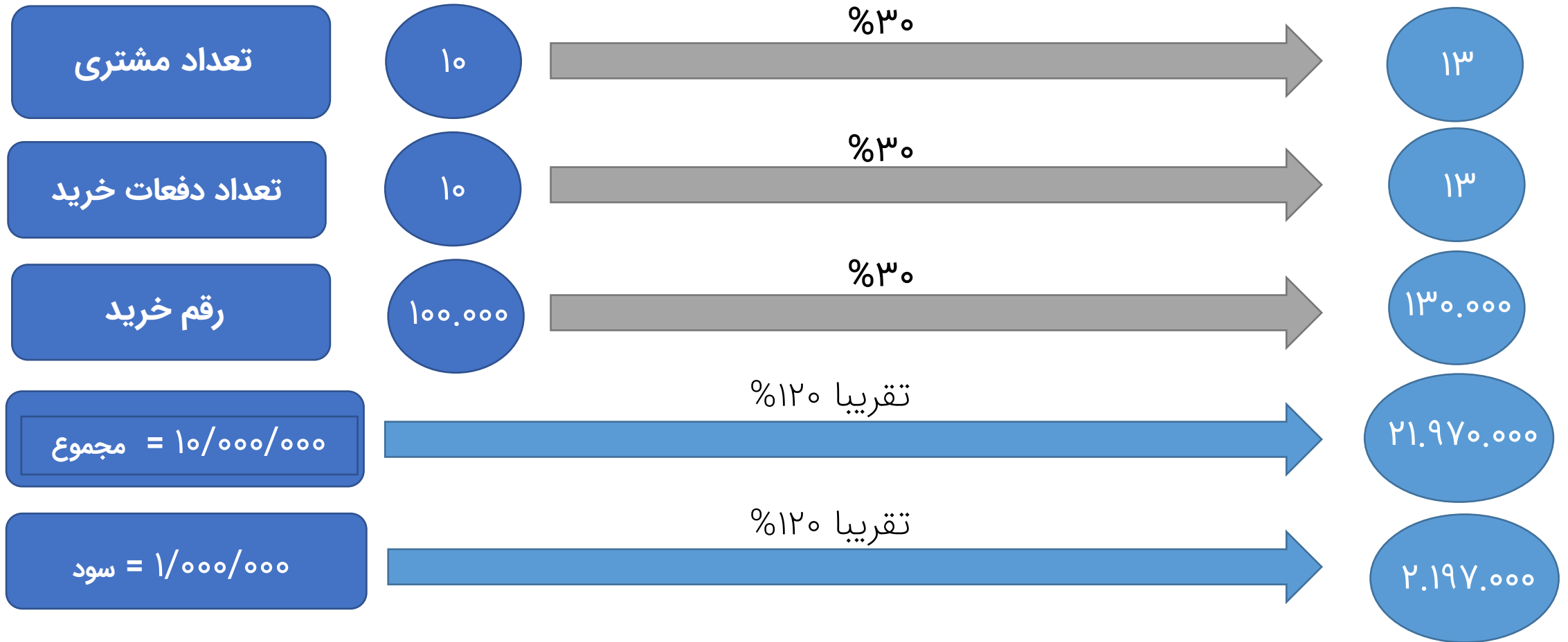
یک قدم رو به جلو در مارکتینگ...



# گیمیفیکیشن کوکاکولا



# قانون طلایی فروش



# گواهینامه خود را دریافت کنید



شما می توانید پس از پایان کارگاه،  
به صفحه گواهینامه در وب سایت  
بینا مراجعه کنید و پس از تکمیل  
اطلاعات، نسبت به دریافت  
گواهینامه خود اقدام کنید.

وبینار بعدی بینا

# گیمیفیکیشن

# GAMIFICATION

لینک ثبت نام



# مشاورین انفورماتیک بینا

متخصص در امور طراحی سایت  
و راه اندازی کسب و کار در فضای مجازی  
(مشاوره رایگان)

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

۰۲۱-۹۱۰۷۷۷۲۴ | ۰۲۱-۸۸۸۰۷۷۲۴

[www.Binacity.com](http://www.Binacity.com)

