

# چگونه در اینترنت مشتریان کالای خود را بیابیم؟



محمد رضا امین

سایت فروشندگی

خرداد ماه هزار و سیصد و نود

**بزرگی می گوید:**

**کار را شروع کن**

**توانایی انجام آن در تو پدیدار خواهد شد**

مقدمه

بنام آفریننده هستی

آشنایی با نویسنده



نام من محمدرضا امین است و در زمینه فروش و بازاریابی پژوهش می‌کنم. فروش را علاوه بر شغل، هنر نیز می‌دانم و عقیده دارم با توجه به ظرفیتهای مختلفی که در این زمینه وجود دارد شرط اول موفقیت یک شخص در این زمینه داشتن علاقه فراوان و پشتکار است. برای اطلاع از کتابهای دیگر و دریافت مقالات مرتبط می‌توانید به سایت من به آدرس [www.forooshandegi.com](http://www.forooshandegi.com) مراجعه نمایید.

یکی از ویژگیهای اینترنت ارسال متون و تصاویر توسط ایمیل است ، کاری که بصورت دستی بسیار وقت گیر و هزینه بر است

کافی است تصور کنید می خواهید برای هزار نفر از مشتریان خود نامه ای بفرستید چاپ نامه روی کاغذ ، نوشتن آدرس روی پاکتها ، چسباندن درب پاکتها ، تحویل آنها به پست ، پرداخت هزینه پستی ( که اخیرا بسیار گران شده است ) همه و همه بسیار وقت گیر طاقت فرسا است در حالیکه میتوان این کار را در عرض چند دقیقه به مقیاس بسیار وسیعتر توسط ایمیل انجام داد و نامه های شما تنها چند لحظه پس از ارسال بدست مخاطبان می رسد.

خوب این بصورت تئوری بسیار عالی است اما چرا همه شرکتها برای بازاریابی خود از این روش استفاده نمیکنند؟

اولا بسیاری از مدیران با مزایای این روش (ایمیل مارکتینگ) آشنا نیستند ثانيا آنهايي که آشنا هستند این سؤال را مطرح می کنند که آیا امکان تشخیص علاقمندان به کسب و کار ما در اینترنت وجود دارد ؟ و یا مثل روشهای سنتی باید برای همه تبلیغ کنیم تا از بین آنها علاقمندان آگهی های ما را بخوانند و برای کالا یا خدماتمان با ما تماس بگیرند؟

خوشبختانه پاسخ سؤال اخیر مثبت است و ما در این مقاله به آن می پردازیم اجرای سیستم ارسال ایمیل مارکتینگ بصورت هدفمند نیاز به مکانیسمی دارد که تا آن مکانیسم مهیا نباشد کار شما نتیجه دلخواه را نخواهد داشت .

تقریباً همه کسانی که با کامپیوتر سرو کار دارند با ارسال ایمیل توسط یاهو یا گوگل و یا نرم افزارهایی مانند اوت لوک آشنا هستند و برای ارسال ایمیل در سطح محدود از آنها استفاده می کنند اما تکنیکهایی نیز وجود دارد که با استفاده از آنها بتوان ایمیلها را در سطح وسیعی ارسال کرد

در این مقاله به چگونگی تشخیص مشتریان کالای خود در اینترنت می پردازیم .

آیا ارسال یک ایمیل برای تعداد انبوهی کاربر نتیجه دلخواه ما را می دهد؟

هرچه شغل ما تخصصی تر باشد دامنه مخاطبان ما محدودتر می گردد و بهتر است ایمیلها برای افراد مخاطب ما ارسال شوند.

اگر کالای ما نرم افزار ترجمه متون باشد برای یک خانم خانه دار چندان جالب نخواهد بود. ولی می تواند برای یک محصل یا دانشجو بسیار جالب توجه باشد و بالعکس اگر وسیله ای برای آشپزخانه ارائه می کنیم نمی تواند برای آقایان مدیر جالب باشد .

آیا تفکیک ایمیلها امکانپذیر است؟

چگونه می توانیم از دریایی از کاربران اینترنت ، علاقمندان به کار و کسب خود را بیابیم؟



## خوشبختانه این امکان وجود دارد

در ابتدا باید مطالبی را که می دانیم مورد علاقه افراد در زمینه شغل ماست تهیه کنیم این مطالب می تواند یک کتاب الکترونیک یا یک سرویس خاص در مدت محدود و یا

استفاده از تخفیف یا هدیه خاصی در مدت محدود باشد و کافی است موقع دریافت این سرویس **نام و ایمیل کاربر** گرفته شود

این اسامی در فهرستی نگهداری می شود و پس از مدتی تعداد زیادی از اسامی را در اختیار داریم که میدانیم در زمینه شغل ما علاقمند هستند .

بگذارید مثالی بزنم :

شرکتی که فعالیت آن در زمینه دستگاہهای ورزشی است یک کتاب با عنوان راهنمای خرید تردمیل تهیه کرده و در آن نکات مهم در این زمینه را جمع آوری کرده است . بعد از حدود یک سال از طی شدن این طرح حدود سیزده هزار نفر این کتاب را دانلود کردند که منبع بسیار خوبی برای تبلیغات بعدی هستند . نیازی به مفصل بودن کتاب نیست و میتواند حداکثر ۶ تا ۸ صفحه باشد .

برای تهیه کتاب الکترونیک با فرمت pdf می توانید از نرم افزارهایی مانند word یا adobe pdf استفاده کنید .

پس از تهیه کتاب آنرا داخل وبسایتتان و یا در صفحه اینترنتی جدا از سایت قرار دهید و شروع به تبلیغات روی آن بکنید . و طبق موارد گفته شده شروع به جمع آوری اطلاعات از افراد کنید .

البته در ابتدا نیاز به کمی صبر و حوصله و صدا البته اطلاع رسانی به مشتریان احتمالی دارید به این شکل که در تبلیغات خود اعلام کنید هرکس علاقمند به کتاب الکترونیک شماست میتواند آنرا بصورت رایگان در آدرس اینترنتی که اعلام می کنید دریافت کند

نمونه این کتاب را می توانید در آدرس اینترنتی [www.yousell.ir](http://www.yousell.ir) دانلود کنید .

همانطور که اشاره شد این کار لزوماً نیاز به اطلاعات فنی بالایی ندارد و تنها کافی است هر شخص در زمینه شغل خود اطلاعات مناسب و جالب توجه را جمع آوری کند، البته بسته به مشاغل مختلف میتوان از ایده های ابتکاری و خلاقانه نیز استفاده کرد تا بتوان مشتاقان بیشتری را جلب کرد، میتوان بجای یک ایده از چند ایده ( چند کتاب و یا کتاب و سرویسهای خاص بصورت همزمان ) استفاده کرد تا بتوان نتیجه گیری سریعتر و بهتری کرد.

با آرزوی موفقیت



کتاب رایگان: "راز طراحی آگهی های مؤثرتر"

در صورت تمایل برای دریافت مقالات و اطلاعات جدیدتر از جانب

سایت فروشندگی بر روی تصویر زیر کلیک کنید

