

ده اشتباه خطرناک در بازاریابی اینترنتی



نویسنده: محمود بشاش
پائیز ۱۳۸۳

نتیجه سال ها فعالیت در زمینه تجارت الکترونیک و اینترنت و حضور در صنعت فناوری اطلاعات و مدیریت تعداد بسیاری پروژه های طراحی، تولید، راهبری و به سرانجام رساندن پایگاه های اینترنتی، در من این انگیزه که یافته های خود را بصورت یک کتاب الکترونیکی با سایر دوستان و همکاران خود به اشتراک بگذارم را بوجود آورد. در تهیه این کتاب سعی کرده ام علاوه بر استفاده از منابع خارجی، دانش و دیدگاه های شخصی خود را با توجه به بازار ایران و نگاه بومی به این صنعت، اعمال کنم. امیدوارم گام کوچکی در اطلاع رسانی و گسترش دانش و ادای وظیفه در مقابل همه کسانی که ما را در رسیدن به این دانش یاری کرده و همه کسانی که در آینده از این دانش استفاده خواهند کرد برداشته باشم.

نظرات، انتقادات و پیشنهادات شما تنها دلگرمی من در ادامه این راه خواهد بود، من را از این نعمت بزرگ محروم نکنید.



محمود بشاش

سرفصل مطالب

- ۲..... اشتباه اول - استفاده از خدمات میزبانی وب ارزان یا رایگان
- ۴..... اشتباه دوم - محدودش کردن وب سایت خود با گرافیک نامناسب ، جاوا، موزیک و غیره
- ۵..... اشتباه سوم - پرس وجو نکردن و عمل نکردن به نظرات بازدید کنندگان
- ۶..... اشتباه چهارم - هدر دادن زمان به فعالیت‌های بی‌خاصیت
- ۷..... اشتباه پنجم- عدم مدیریت مناسب مکاتبات و روابط الکترونیکی
- ۸..... اشتباه ششم - عدم موفقیت در ایجاد و عضو گیری یک لیست از مشتریان
- ۹..... اشتباه هفتم - استفاده از روش‌های تبلیغاتی نامناسب برای پیشبرد تجارت الکترونیکی
- ۱۰..... اشتباه هشتم- فراموش کردن اهمیت بازاریابی بعنوان کلید موفقیت
- ۱۱..... اشتباه نهم - تفکر یک شبه پولدار شدن از طریق اینترنت
- ۱۲..... اشتباه دهم - درک نکردن قدرت واقعی اینترنت
- ۱۳..... جایزه شما

اشتباه اول - استفاده از خدمات میزبانی وب ارزان یا رایگان

خیلی صریح در این مورد اعلام میکنم که شما مطلقاً نمیتوانید با تکیه بر خدمات میزبانی رایگان مثل geocities یا tripod و غیره، یک تجارت اینترنتی جدی راه اندازی کنید. مطمئن باشید این روش جواب نخواهد داد. به قول معروف همان قدر که پول بدهید آش خواهید خورد. شما نمیتوانید توقع خدمات مناسب و با کیفیت از این شرکتها را داشته باشید.

هیچ چیزی بدتر از این نیست که وب سایتی را که بروی سرورهای کند که ترافیک بسیار بالایی دارند، بازدید کنید. من نام هیچ شرکتی را نمیبرم ولی برخی از این خدمات رایگان، واقعاً بد هستند. وب سایت شما مهمترین سرمایه ای است که شما دارید و باید در نگاه اول، تأثیر خوبی بر بازدیدکننده بگذارد.

بعلاوه، هیچ چیز واقعاً مجانی را نمیتوان یافت. وقتی شما خدمات رایگانی دریافت میکنید، مجبور خواهید بود که در بهترین نقطه وب سایت خود، تبلیغات شرکت میزبانی کننده وب سایت خود را قرار دهید. این موضوع اصلاً مناسب نیست که در بهترین نقطه تجارت اینترنتی شما، تبلیغات خارج از کنترل شما و متعلق به شرکت دیگری نمایش داده شود.

این روزها شما به راحتی میتوانید شرکت خوب میزبانی وب سایت با هزینه حدود ۵۰,۰۰۰ تومان در سال را پیدا کنید و اگر شما تصمیم ندارید این مقدار برای تجارت روی خط خود هزینه کنید، معلوم است که در این راه جدی نیستید. بسیاری از مشتریان بالقوه شما به خاطر این موضوع از دست خواهند رفت.

وقتی صحبت از میزبانی وب سایت است، موضوع ثبت دامنه اختصاصی پیش میآید. شما باید حتماً برای تجارت اینترنتی خود یک نام دامنه اختصاصی ثبت کنید. این کار با هزینه حدود ۱۰,۰۰۰ تومان در سال قابل انجام است. اگر برای پرداخت این هزینه برنامه ریزی نکرده اید چطور میخواهید مشتریان بالقوه به شما اعتماد کنند؟ تجارت اینترنتی خود را از نقطه شروع جدی بگیرید و در غیر اینصورت حتماً شکست خواهید خورد. شرکت های ایرانی، ثبت نام دامنه ملی IR، را فراموش نکنند.

شما برای یافتن یک شرکت خوب که وب سایت با ارزش شما را میزبانی کند، علاوه بر بررسی رسانه ها مثل مجلات جهت آشنایی با شرکت های ارائه کننده خدمات، باید در فضای اینترنت هم در بحث های مربوط به این موضوع شرکت کنید و از میان نظرات دیگران، شرکت های خوب را تشخیص دهید. وب سایت www.webhostingtalk.ir محل مناسبی برای این تبادل نظر ها است.

اشتباه دوم – مخدوش کردن وب سایت خود با گرافیک نامناسب ، جاوا، موزیک و غیره

این اشتباه بسیار مهلك است. اگر در حال اجرای يك تجارت روی خط هستید، وظیفه اصلی وب سایت شما فروش خدمات و محصولات شما خواهد بود. هرچیزی که این تمرکز را برهم بزند بایدکنار گذاشت.

مگر اینکه شما طراح گرافیک باشید وگرنه گرافیک های حجیم که بارگذاری آنها تا ابد طول خواهد کشید، هیچ چیزی برای شما نخواهند فروخت وهمچنین جاوا که باعث از کارافتادن مرورگر بازدید کننده سایت شما می شود.

این مشکل درمورد خیلی از وصله های نرم افزاری (Plug-in) صادق است. صدا وموسیقی در وب سایت شما ؟ به هیچ وجه ! مگر اینکه فروشنده دیسک فشرده موسیقی باشید وگرنه صدا و موزیک وصله ناجوری برای وب سایت شما است. در این مورد جای بحث زیاد است ولی حداقل اینکه این فایلها به کندی بارگذاری می شوند و برای بازدید کننده شما دردسر ایجاد خواهند کرد.

گرافیک های فانتزی، جاوا، وصله های نرم افزاری، صدا و موزیک، هیچ خاصیتی ندارند جز طولانی کردن زمان مشاهده وب سایت شما.

این حرف را از من قبول ندارید ؟ يك نگاه به ۱۰۰ وب سایت برتر دنیا بیاندازید. از سایت یاهو که عمومی تر و معروفتر وجود ندارد. آیا تا به حال هیچ بخش فانتزی جاوا دیده اید و یا تا به حال هیچ صدائی از این وب سایت شنیده اید؟

من حتی با بخش های متحرک فلش (Flash) هم مخالف هستم. هرچند که تقریباً تمام مرورگرها آن را پشتیبانی می کنند ولی وجود آنها ارزش افزوده چندانی برای یک وب سایت جدي تجارت الکترونیک ایجاد نمی کند.

هر تجارت روی خطی برای شناساندن وب سایت خود به دیگران نیاز به تبلیغ در سایر وب سایت های معروف را دارد. این تبلیغ ممکن است بصورت مستقیم یعنی به صورت مثلاً آگهی در آن وب سایت ها و یا بصورت غیر مستقیم مثلاً شرکت در اتاق های بحث و گفتگو باشد. به شما پیشنهاد می کنم وب سایت www.iranecce.com را برای این موضوع بررسی کنید.

اشتباه سوم - پرس وجو نکردن و عمل نکردن به نظرات بازدید کنندگان

این اشتباه هم بسیار خطرناک است و شخصاً معتقدم که پرس و جو و سپس عمل به بازخور بازدید کننده بسیار حیاتی است. اکثر مردم فراموش می کنند که بازدید کننده باید چیزی را که می بیند دوست داشته باشد و هیچ چیزی غیر از این، مهم نیست. این مثال دردنیای واقعی هم صادق است.

مدتی قبل يك وب سایت راه اندازی کردم که از Frame استفاده شده بود و خیلی سعی کردم از نظر فنی تمام جوانب را در نظر بگیرم. من می دانستم که Frame مشکلاتی برای بازدید کننده ایجاد می کند بنابراین وقت زیادی صرف شد تا بهینه سازی انجام شود. ولی بعد از پرس وجوی نظرات بازدید کنندگان، متوجه شدم آنها از این Frame متنفر هستند! نکته مهم این است که تا قبل از دریافت نظر بازدید کنندگان، از این موضوع اطلاع نداشتم. از نظر من همه چیز خوب بود ولی غافل از اینکه اکثر بازدید کنندگان با این موضوع مشکل داشته اند. من تمام سایت را طراحی مجدد کردم و دیدم که بلافاصله میزان بازدید از سایت افزایش یافت.

شما از ارزش بازخور مشتریان شگفت زده خواهید شد، کافی است از آنها بپرسید. به خاطر داشته باشید که بازدید کنندگان سایت شما، کسانی هستند که خدمات و محصولات شما را خواهند خرید و بدون توجه به آنچه شما تصور می کنید، این بازدید کنندگان، ارزش واقعی تجارت شما را رقم خواهند زد.

یک سایت خوب برای قراردادن اطلاعات خدمات و محصولات شما با هزینه کم و با طراحی جذاب که مورد توجه ایرانیان می باشد، سایت www.iranvista.com است که می تواند محل خوبی برای تبلیغات شما باشد.

اشتباه چهارم - هدر دادن زمان به فعالیت‌های بی‌خاصیت

به عنوان یک بازار یاب اینترنتی، مهمترین سرمایه ارزشمند شما، زمان است. درست است، زمان از پول با ارزش‌تر است، پس در خرج کردن آن خردمندانه عمل کنید. از آنجایی که زمان شما، یک منبع محدود است باید یاد بگیرید که کارها را اولویت بندی کنید.

کارهایی وجود دارد که در لیست کاری شما از بقیه کارها مهم‌تر است برای مثال، میزان زمانی که برای فعالیت‌های مختلف بازاریابی و تبلیغات صرف می‌کنید را در نظر بگیرید. آیا واقعاً می‌دانید که کدام یک بیشتر برای شما منفعت دارد؟ اگر نمی‌دانید، در حال هدر دادن زمان خود هستید. تمام روش‌های تبلیغاتی را تست کنید و زمان را مناسب خرج کنید.

موتورهای جستجو مثال دیگری هستند. یک اشتباه فراگیر بین بازاریاب‌های اینترنتی این است که اگر در صدر نتایج جستجو باشند، یک شبه موفق خواهند شد. این موضوع را باور نکنید و وقت خود را برای این کار هدر ندهید.

یک کار بسیار مهم که باید انجام دهید، خودکار کردن فعالیت‌های روزانه خود تا حد ممکن است. برای موفقیت در تجارت روی خط، باید حداکثر وقت خود را صرف بازاریابی و تبلیغات کنید و بقیه کارها را اتوماتیک کنید.

حضور مناسب در موتورهای جستجوی مهم مثل گوگل برای تجارت روی خط شما الزامی است و شما باید در استراتژی تبلیغاتی خود این موضوع را ببینید چون رقباي شما با اختصاص بودجه مناسب، بالاتر از شما قرار خواهند گرفت. برای آشنایی بیشتر با این موضوع، به وب سایت www.iranseo.com مراجعه کنید.

اشتباه پنجم- عدم مدیریت مناسب مکاتبات و روابط الکترونیکی

ارتباط و مکاتبات شما با مشتریان و همکاران، باعث موفقیت یا شکست شما خواهد شد. از آنجایی که در اغلب موارد شما این امکان را ندارید که رو در رو با آنها ملاقات کنید و تأثیر بگذارید، باید یاد بگیرید که چگونه از نامه‌های الکترونیکی برای این منظور استفاده کنید.

هر روز ما نامه‌هایی از مردم جهت برقراری تجارت به شکل‌های مختلف دریافت می‌کنیم و اکثر آنها به نظر می‌رسند توسط یک شخص ده ساله نوشته شده اند. خطاهای گرامری و دیکته‌ای، ساختار نامناسب که برای خواندن سخت است و ... شما به این چه می‌گویید؟

هیچ کس عالی نیست و همه ما دچار اشتباه می‌شویم ولی بهانه‌ای برای این موضوع وجود ندارد. یک برنامه مناسب برای نامه‌های الکترونیکی داشته باشید و یاد بگیرید که چگونه از آن استفاده مناسب کنید و تمام مکاتبات خود را از نظر دیکته‌ای کنترل کنید. شما فقط یک بار فرصت دارید مردم را تحت تأثیر قرار دهید.

برای نرم افزار مناسب نامه‌های الکترونیکی، پیشنهاد من MS-Outlook است که بسیار حرفه‌ای با امکانات متعدد جهت تهیه و ارسال نامه‌های تأثیر گذار، در بسته نرم افزاری MS-office قابل استفاده است.

خدمات حضور در محل مناسب در موتورهای جستجو، بسیار متنوع و متعدد است و شما باید قبل از استفاده از این خدمات، یک مشاور خوب و قابل اعتماد انتخاب کنید. یک وب سایت خوب برای آشنائی بیشتر با این نوع خدمات و بررسی قیمت ها در آدرس www.rahnemoon.com قابل مشاهده است.

اشتباه ششم – عدم موفقیت در ایجاد و عضو گیری يك لیست از مشتریان

آزیر خطر ... اشتباه بسیار مهلك ... ! اگر يك گروه خبري (Mailing List) که به کمک آن با بازار هدف و مشتریان خود در ارتباط دائم باشید را ایجاد نکرده‌اید، جداً در حال هدر دادن پول خود هستید. به من اعتماد کنید، شما به چنین ابزاری نیاز مبرم دارید.

مردم از کسانی خرید می‌کنند که آنها را می‌شناسند و به آنها اعتماد دارند. بهترین راه برای جلب اعتماد مردم این است که به آنها نشان دهید که در انجام کاری که می‌کنید و خدماتی که ارائه می‌دهید، تبحر دارید. داشتن لیست خبری به شما این امکان را می‌دهد تا با مخاطب خود در ارتباط باشید و به آنها نشان دهید که در کار خود خبره هستید.

می‌توانید آنها را در جریان تغییرات وب سایت و محصولات خود قرار دهید. هیچگاه لازم نیست نگران باشید که آنها شما را فراموش کنند چون نام شما همیشه پیش روی آنها خواهد بود. حتی می‌توانید از این طریق فضای تبلیغات نیز بفروشید. ولی از همه مهم‌تر، ایجاد ارتباط و اعتماد از این طریق است.

به این موضوع خوب فکر کنید، اگر می‌خواستید يك سرمایه گذار در صنعت املاک شوید، آیا از يك شخصی که خانه به خانه می‌رود و دنبال مشتری است مشورت می‌گرفتید و خرید می‌کردید یا کسی که قبلاً برای شما خبرنامه‌ای را به مدت يك سال ارسال کرده است؟

راه اندازی يك خبرنامه الکترونیکی باید در بالاترین اولویت فعالیت‌های شما باشد.

جهت راه اندازی خبرنامه الکترونیکی در وب سایت خود، بهترین روش استفاده از وب سایت های مخصوص ارائه این خدمات است. شاید در ابتدای کار تصور کنید که راه اندازی يك لیست خبری توسط خودتان کار راحتی است ولی وقتی تعداد اعضا لیست شما زیاد شود، مدیریت و ارسال خبرنامه برای آنها کار بسیار مشکلی خواهد بود. سایت www.emarketingway.com به شما امکان می‌دهد يك لیست خبری برای وب سایت خود طراحی کنید.

اشتباه هفتم – استفاده از روش‌های تبلیغاتی نامناسب برای پیشبرد تجارت الکترونیکی

لیستی از اشتباهات مهلك بازاریابی الکترونیکی که در آن هرزنامه‌ها (SPAM) ذکر نشده باشند، ناقص است. برخلاف آنچه ممکن است شنیده باشید، زمین خوردن تجارت روی خط شما بر اثر ارسال نامه های تجاری ناخواسته برای مردم حتمی است. این يك اشتباه واقعا خطرناک است.

اگر دلتان می‌خواهد خودتان این مصیبت را امتحان کنید، مربوط به خودتان است ولی بعداً نگوئید که به شما اعلام خطر نکرده بودم. به ازای هر ارسال کننده هرزنامه که ممکن است درآمدی نیز داشته باشد، ما به شما ۱۰ بازاریاب حرفه ای و مسئول را معرفی خواهیم کرد که درآمد بسیار بیشتری دارند. مطلقاً هیچ دلیل موجهی برای ارسال هرزنامه وجود ندارد.

همچنین ارسال تبلیغات برای گروه‌های خبری (Newsgroup) که به موضوع تبلیغ شما ارتباطی ندارند نیز بسیار خطرناک و نوعی SPAM است. چرا با این روش‌های سؤال برانگیز، تجارت روی خط خود را در خطر بیاندازید درحالی‌که روش‌های بسیار مناسب بهتری برای تبلیغات وجود دارد؟

خوشنامی برای هر بازاریابی، يك دارائی بسیار مهم و ارزشمند است و ارسال هرزنامه و کلاً هر روش دیگر SPAM، این خوشنامی را نابود خواهد کرد و دور شدن مردم از شما، با سروصدای زیادی همراه خواهد بود. اگر به فکر اینکه در این تجارت باقی بمانید و سود طولانی مدت بدست آورید هستید، دور SPAM را خط بکشید.

یک موضوع جالب این است که وب لاگ هایی که توسط سیستم Blogger ایجاد می شوند به سرعت و به طور مرتب توسط موتور گوگل خوانده می شوند و شما با نوشتن در مورد تجارت و محصولات خود و استفاده از کلمات کلیدی در نوشته های خود، می توانید بازدید کنندگان را به وبلاگ خود بکشانید و از آنها را به وب سایت خود هدایت کنید. من از وبلاگ شخصی خود برای این منظور هم استفاده می کنم. آن را در آدرس weblog.mahmoodb.com بخوانید.

اشتباه هشتم- فراموش کردن اهمیت بازاریابی بعنوان کلید موفقیت

حتي اگر بهترين محصول دنيا را هم كه توليد كنيد، هرگز قادر به فروختن چيزي نخواهيد بود مگر اينكه وجود آن را به مردم اعلام كنيد. بدون تبليغات، هيچ مخاطبي وجود نخواهد داشت و بدون مخاطب، هيچ فروشي صورت نخواهد گرفت. اين يك اشتباه خطرناك است.

شما براي موفقيت در تجارت، دو كار بايد انجام دهيد و فقط يكي از اين دو كار را بايد بصورت مرتب انجام دهيد. مي‌توانيد حدس بزنيد کدام را ؟ اگر تلاشهاي تجارت روي خط شما آن قدر كه دلتان ميخواهد موفق نيست، لطفي درحق خود كنيد و برگريد به فعاليتهاي پايه‌اي‌تر.

اول بايد يك طرح تجاري سودآور طراحي كنيد. تازماني كه به اثبات نرسد كه شما يك محصول يا خدمت مشخص و موجود داريد و يك روش فروش سودآور براي آن در نظر داريد، همه فعاليتهاي ديگر، نارس و ناكافي است. وقت و هزينه خود را صرف تبليغ چيز بي ارزش نكنيد.

وقتي توجيه شديد كه طرح تجاري شما مناسب است، بايد اكثر تلاش خود را صرف تبليغ و معرفي آن كنيد. اگر در هر فروش ۱۰,۰۰۰ تومان سود ببريد، شما به سادگي با جذب ۱۰,۰۰۰ مشتري، يك ميليونر خواهيد شد. بازيابي مثل خون زندگي بخشي براي تجارت شما است.

توجه كنيد كه هر نوع بازديد كننده براي وب سايت شما مناسب نيست. قراردادن لينك و تبليغات سايت شما در هرنوع وب سايتي كه باعث بالا رفتن بي رويه بازديد كننده سايت شما خواهد شد، جز ايجاد ترافيك بي مورد براي وب سايت شما، هيچ فايده ديگري نخواهد داشت. شما بايد به دنبال وب سايت هائي براي قراردادن تبليغات خود باشيد كه نوع بازديد كننده آنها، براي وب سايت شما مفيد باشد يعني نيازمند و خريدار خدمات و محصولات شما باشند.

اشتباه نهم – تفکر يك شبه پولدار شدن از طریق اینترنت

البته این اشتباه فقط به تجارت از طریق اینترنت محدود نمی‌شود ولی به خطرناکی بقیه اشتباهات است. اگر بخواهیم يك اشتباه را انتخاب کنیم، این یکی، اولین دلیل شکست تجارت شما خواهد بود چه در دنیای واقعی و چه در تجارت روی خط. پول درآوردن راحت است ولی برای این منظور باید کار کنید.

يك تجارت موفق روی خط، يك شبه ایجاد نشده است، این حاصل بی‌خوابی‌های چندین شب است. اگر کسی به شما بگوید که نحوه کسب مقدار زیادی پول بدون کار سخت را به شما آموزش می‌دهد تا حد ممکن از او فاصله بگیرید.

طرز تفکر يك شبه و سریع پولدار شدن در دنیای اینترنت فراگیر است. ولی واقعیت این است برای افراد معمولی، چنین موقعیتی برای این کار وجود ندارد. گیر افتادن در این دام شما را از رسیدن به موفقیت واقعی براساس تلاش خود، دور خواهد کرد. با قبول این واقعیت که هیچ چیزی در دنیا رایگان بدست نمی‌آید برانده خود غلبه کنید.

من نمی‌دانم چرا این طرز فکر يك شبه پولدار شدن در اینترنت تا این حد فراگیر است ولی من يك چیز را خوب می‌دانم و آن اینکه هیچ راز و روش جادویی برای پول درآوردن در اینترنت وجود ندارد. با کار سخت و کمی پشتکار، هر کسی می‌تواند از طریق تجارت روی خط پولدار شود.

دو وب سایت به شما معرفی می‌کنم که از طریق آنها می‌توانید پول دار شوید، ولی نه یک شبه! شما باید خیلی تلاش و فعالیت و ابتکار عمل داشته باشید تا بتوانید از این وب سایت ها پول درآورید. سایت اول در آدرس www.2Earn-Money-Online.com و سایت دوم در آدرس bpaidmoney.blogspot.com است.

اشتباه دهم – درک نکردن قدرت واقعی اینترنت

اینترنت یک ابزار ارتباطی است. اینترنت برای همین هدف ایجاد شد و شما هم اگر به همین دید به اینترنت نگاه کنید، حداکثر بهره را از آن خواهید برد. هیچگاه برای بنگاه‌های اقتصادی روش به این سادگی و مقرون به صرفه برای هدف قراردادن مخاطبین وجود نداشته و نخواهد داشت.

از قدرت اینترنت برای رسیدن به میلیون‌ها مشتری در سراسر جهان استفاده کنید. و سپس جهت ارائه انواع خدمات با مشتریان خود از طریق اینترنت همت گمارید که بدون وجود آن، این خدمات امکان‌پذیر نمی‌بود. از اینترنت برای جمع‌آوری اطلاعات، تحقیق در مورد رقبا و ایجاد شبکه ارتباطی با سایرین استفاده کنید.

یک معدن گنج در فضای اینترنت شناور است ولی شما باید بدانید که آن را کجا بیابید. یاد بگیرید که چگونه از موتورهای جستجو برای دسترسی آسان به تقریباً هرچیز که نیاز دارید استفاده کنید و سپس خواهید دید که سودآوری شما مثل پرواز موشک، اوج خواهد گرفت.

بازاریابی ویروسی یک موضوع خیلی مهم برای معرفی وب سایت شما است و شما با استفاده از روش های متنوع این نوع بازاریابی، می توانید با هزینه بسیار کم و حتی رایگان، وب سایت خود را به تعداد زیادی از مردم معرفی کنید. سایت www.MyViralads.com/index.php?affiliate=4302 یک نمونه خوب از این نوع خدمات است که امکانات زیادی در اختیار شما قرار می دهد.

جایزه شما

به خاطر تشکر از اینکه کتاب الکترونیکی من را مورد استفاده قرار داده اید و درخواست از شما برای معرفی آن به دوستان خود، ۲۰ نکته بسیار مهم برای تجارت روی خط شما را انتخاب کرده ام که به شما هدیه می دهم. امیدوارم مورد استفاده شما قرار گیرد.

درس اول

در زمان طراحی سایت، اطلاعات مربوط به حفظ حقوق مولف باید در پائین صفحات وجود داشته باشد. بهتر است هم از علامت "Copyright" و هم از علامت © استفاده کنید چون در برخی از کشورها، یکی از این دو علامت شناخته شده نیست. جمله مورد نظر در پائین صفحات می تواند مثل جمله زیر باشد:

Copyright © 2004 Your Company Name.

درس دوم

وجود علامت "در حال ساخت" نه تنها نشان می دهد که سایت به روز رسانی نمی شود بلکه دلیل عدم آمادگی سایت برای شروع حضور در شبکه اینترنت هم می باشد. به همین دلیل بازدید کنندگان زیادی را برای همیشه از دست خواهید داد. قبل از اتمام طراحی سایت، آن را در اینترنت قرار ندهید.

درس سوم

یکی از ارزان ترین و موثرترین روش تبلیغات وب سایت و خدمات شما، استفاده مناسب از امضاء پائین نامه های الکترونیکی است که ارسال می کنید. حداکثر شش خط اطلاعات مثل آدرس سایت، شماره تماس و نام شرکت کافی است. فکرش را بکنید شما در روز چند نامه ارسال می کنید و یا به چند گروه خبری مطلب پست می کنید. هر نامه ارسالی می تواند یک پیام تبلیغاتی برای شما باشد.

درس چهارم

کلید ایجاد ترافیک بالا به سایت شما، برقراری ارتباط از سایر سایتها به سایت شما است. هرچند که لیست شدن در موتورهای جستجو اولین قدم شما باید باشد ولی نباید فقط به موتورهای جستجو برای ایجاد ترافیک تکیه کنید.

درس پنجم

به ازای هر مشتری ناراضی، شما احتمال از دست دادن صد مشتری را داشته باشید. چرا؟ چون وقتی یک مشتری تجربه بدی از خدمات و محصولات شما داشته باشد، مطمئن باشید که او این تجربه بد را به همه کسانی که در ارتباط با او هستند، خواهد گفت. این مسئله مانند رشد درخت انگور گسترش خواهد یافت و برای شما هزینه سنگینی خواهد داشت.

درس ششم

بزرگ ترین خطا در دنیای تجارت الکترونیک، اعتماد بیش از حد به سایت خودتان هست. داشتن یک سایت به ندرت این نکته را که شما بازاریاب فعالی هستید ثابت می کند. برای اینکه در دنیای مجازی، فعال باشید، باید در بسیاری از انجمنها و اتاقهای گفتگوی تخصصی که مخاطبین شما در آنجا حضور دارند، فعالیت کنید.

درس هفتم

موتورهای جستجو مخصوصا گوگل به تعداد ارتباط ها به سایت شما حساس هستند و آنرا در رتبه سایت شما اثر می دهند. یک صفحه لینکستان بسازید و به سایتهاي مشابه و نه رقیب سایت خود ارتباط دهید، مخصوصا سایتهاي که در موتورهای جستجو رتبه خوبی دارند. از سایتهاي دیگر بخواهید که به سایت شما ارتباط دهند. برای اینکه بدانید از کدام سایتها به سایت شما ارتباط داده شده است، در موتور گوگل عبارت زیر را جستجو کنید :

link:www.yoursitename.com

درس هشتم

مهم نیست که شما چقدر صادق هستید، مردم اولین بار که تبلیغات شما را می خوانند، باور نمی کنند. ولی خیلی احتمال دارد حرف کسانی که ادعا های شما را امضاء می کنند را باور کنند. این طبیعت انسان است. پس رضایت نامه (Testimonial) مشتریان خود را به سایرین نشان دهید چون برای شما اعتبار می آورد.

درس نهم

مردم هیچ توجهی به تبلیغات ندارند. آنها فقط به چیزهایی که برایشان جالب است توجه می کنند و کار شما این است که علاقمندی آنها را جلب کنید.

درس دهم

جمله "طرف، خوب می دونه چي داره میگه" خلاصه این جمله هست که "این فرد شایسته است و ارزش دارد که با او وارد تجارت شوم". نوشتن و ارائه مقاله در زمینه تخصصی خود، بهترین راه برای رسیدن به این نوع اعتبار است.

درس یازدهم

برای افزایش ترافیک سایت خود، با سایتهای مشابه سایت خود، و نه سایتهای رقیب، تبادل ارتباط (Link Exchange) کنید. اکثر موتورهای جستجو به این موضوع که چه تعداد ارتباط از/ به سایت شما وجود دارد حساس هستند و در رتبه بندی سایت شما به آن توجه می کنند. پس، ترافیک بیشتر و رتبه بهتر در موتورهای جستجو با تبادل ارتباط بیشتر حاصل خواهد شد.

درس دوازدهم

میزان فروش خود را با دادن جایزه به مشتریان، افزایش دهید. خیلی وقتها مشتریان فقط برای دریافت جایزه، از شما خرید می کنند. از این امکان به عنوان یک مزیت تجاری استفاده کنید.

درس سیزدهم

استفاده از خدمات و محصولات رقیبان، ضرورت تجارت شما است و به شما کمک می کند تا نقاط ضعف محصول خود را شناسایی کنید. به همین خاطر باید خدمات و محصولات رقیبان خود در بازار را شناخته و برای آزمایش و بررسی امکانات، آنها را خریداری کنید.

درس چهاردهم

سایت شما مهمترین ابزار فروشنی هست که شما دارید. تاثیر پذیری بازدیدکننده شما در اولین بازدید نیز تعیین می کند که فروشنی انجام خواهد شد یا خیر. یک سایت حرفه ای باید چشم نواز باشد، چیدمان مناسب داشته باشد، حرکت در آن آسان باشد و سریع احضار شود.

درس پانزدهم

اولین قدم این است که بصورت موثر و کامل به مردم بگوئید که شما که هستید، شما چه می کنید و آنها از ارتباط تجاری با شما چه سودی خواهند برد. به نظر کار ساده ای است ولی اکثر سایتها این کار را انجام نمی دهند.

درس شانزدهم

یک مدیر سایت (Webmaster) خوب، سایت خود را طوری طراحی می کند که در بیشتر مرورگرهای حاکم در بازار، به خوبی قابل دیدن باشد. یک سایت خوب نیازی به جمله "Best viewed in IE 5.x browsers and 800x600 resolution" در پایین صفحات ندارد.

درس هفدهم

شما می توانید در فیلدهای فرم اطلاعاتی صفحات وب خود، مقادیر پیش فرضی را نشان دهید به طوری که وقتی روی آن فیلد کلیک می شود، آن فیلد به شکل معجزه آسایی خالی شود. خاصیت این امکان در این است که شما می توانید فیلدهای فرم را با مقادیری به عنوان مثال پر کنید تا کاربر با دیدن آن مثالها راحت تر بتواند فرم را پر کند. نمونه زیر این کار را برای شما انجام می دهد:

```
< input type=text name=gender value="Enter Male or Female" onfocus="value="">
```

درس هجدهم

سایت شما نه تنها باید همیشه در دسترس باشد، بلکه باید سریع هم احضار شود. اگر رایانه میزبان سایت شما کند است، اصلا اهمیتی ندارد که شما چقدر گرافیک و کد HTML سایت خود را بهینه سازی می کنید و صفحات سایت را کوچک می کنید.

درس نوزدهم

برای جلب اعتماد مشتریان بالقوه، به آنها اجازه دهید شما را بشناسند. به آنها اطلاعات کامل از خودتان و شرکت خود را ارائه کنید. اطلاعاتی مثل آدرس کامل، شماره تلفن تماس و آدرس پست الکترونیک برای پاسخگویی به درخواست آنها.

درس بیستم

با راه اندازی یک خبرنامه، سایت خود را حرفه ای تر کنید. این حضور شما را طوری جلوه می دهد انگاری که قصد ماندن این دور و برها را دارید. به علاوه، به بازدید کنندگان خود می گوئید که نه تنها حرفی برای گفتن دارید بلکه تصمیم دارید به گفتن ادامه دهید.

یک وب سایت تخصصی برای خبرنامه های ایرانی و وب سایت هایی که اقدام به نشر خبرنامه می کنند در آدرس www.iranzone.com قابل استفاده است.

جهت دریافت مشاوره در انواع خدمات مربوط به تجارت الکترونیک، طراحی وب سایت و پایگاه های اینترنتی، بازاریابی الکترونیک، ثبت نام دامنه و میزبانی وب سایت و سایر خدمات وابسته، با شماره تماس ۸۵۰۰۳۴۴ و یا آدرس پست الکترونیک info@sgnetway.com تماس بگیرید.