

CYBER Space

and Timeless Opportunity

فضای مجازی و فرصتی بی انتہا

نویسنده:

محسن امیری فخر



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

محسن امیری فخر

❖ تحصیلات :

کارشناس ارشد مهندسی نرم افزار از دانشگاه شهید بهشتی ، کارشناس مهندسی نرم افزار از دانشگاه آزاد

❖ سوابق شغلی:

کارشناس فضای مجازی شرکت گسترش انرژی پاسارگاد (هلدینگ نفت ، گاز ، پتروشیمی و انرژی بانک پاسارگاد)

مدیر فناوری اطلاعات بیمارستان سیدالشهداء تهران

کارشناس وبسایت (مدیر محتوایی و فنی) وبسایت شرکت مدیریت شبکه برق ایران

کارگزار رسمی سازمان حج و زیارت استان تهران

❖ مقاله:

نگارش مقاله ISI الگوهای معماری برای سیستم های زمینه خود آگاه انتشار شده در مجله معتبر ژورنال نرم افزار امریکا

❖ پروژه ها :

مشارکت در طراحی و توسعه وبسایت های PEDC.ir و IGMC.ir و همچنین طراحی وبسایتهای Sonhaniaragh.com و Seyedalshohada.com و takameh.no و ...

❖ مسلط به :

متخصص سیستم های مبتنی بر وب ، کارشناس ارشد شبکه های کامپیوتری ، تحلیلگر سیستم و کارشناس فضای مجازی و ابری

۱۲ سال سابقه در طراحی وبسایت و گرافیک ، مسلط به فتوشاپ ، ASP.net, HTML5 , CSS3 , corel

CMS های : Wordpress , Joomla , DNN و ...

مسلط به دوره های MCSE و سرورهای میکروسافت : Exchange , lync , sharepoint , TMG , Active

مسلط به فایروال های کریو کنترل و میکروتیک و همچنین آشنایی به زبان انگلیسی در حد متوسط (در حال گذراندن دوره زبان انگلیسی) ایمیل : Mohsen.Amiri.Fakhr@gmail.com



فضای مجازی و فرصتی بی انتها



- قطعاً تا به امروز به دفعات واژه فضای مجازی را شنیده اید .
- آیا می دانید فضای مجازی چیست ؟
- گستره بزرگی آن را تا چه سطح می پندارید ؟
- چقدر با آن آشنایی دارید ؟
- به چه فضایی فضای مجازی می گویند؟
- اصلاً این فضا به چه درد ما میخورد ؟
- آیا میتوان از آن پول در آورد ؟
- با این شرایط اقتصادی فاجعه بار آیا میتوان در آن ریسک کرد و یا اساساً چه استراتژی های برای بهره وری آن وجود دارد؟
- آیا برای کسب و کار ما سودمند است و یا نه فقط به درد تفریح میخورد ؟
- در شرایط وحشتناک اقتصادی جهان همه در نون شب و فضای حقیقی مانده اند من در این فضا مجازی چه کنم ؟
- و هزاران سوال دیگر...

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

• در این مقاله برآنیم که پاسخ تمامی سوالات شما را در مورد فضای مجازی و فرصت های بی نظیر آن برای کسب درآمد و بهره وری از این محیط تا حد سودمان داده و راهکارهایی را برای سودآور بودن این محیط

به شما **پیشنهاد** دهیم.



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

سر فصل ها :

۱. فضای مجازی چیست؟
۲. انتخاب کدام راه است؟ وبسایت ها یا شبکه های اجتماعی
۳. بهینه بودن در فضای مجازی
۴. راهکارهایی برای بهینه سازی
۵. تولید محتوای مناسب
۶. ایجاد حس خوب در مخاطبان
۷. نتیجه گیری

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۱. فضای مجازی چیست؟

- فضای مجازی فضایی تئوری است که ارتباطات کامپیوتری در آن رخ می‌دهد.
- این واژه در دهه ۱۹۸۰ وارد ادبیات علمی - تخیلی شد و شاغلان در زمینه کامپیوتر و علاقه‌مندان به سرعت آن را به کار بردند و در دهه ۱۹۹۰ رایج شد.
- در این دوره، استفاده از اینترنت، شبکه و مخابرات دیجیتال سریعاً در حال رشد بود و لفظ «فضای مجازی» می‌توانست بسیاری از ایده‌ها و پدیده‌های نوظهور را تعریف نماید.



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۱. فضای مجازی چیست؟

در یک کلام ساده و خالی از آرایه های ادبی:

هر آنچه که در اینترنت میبینید !! وبسایت ها ، شبکه های اجتماعی ، سامانه ها و سیستم های مبتنی بر وب ، سرورها و حتی شبکه های مخابراتی میتوانند به عنوان فضای مجازی تلقی شوند.

- فضای مجازی به مانند فضای حقیقی قابل دیدن است!!
- فضایی زنده و قابل تنفس به صورت کدهایی در مبنای دو است.

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۱. فضای مجازی چیست؟

• حال که این فضا زنده است :

✓ میتوان برای آن برنامه ریزی نمود .

✓ میتوان برای آن اهدافی را تعیین کرد .

✓ برای دستیابی به اهداف تلاش کرد و برای خود در این فضا شخصیت سازی نمود.

✓ با شناخت صحیح این فضای بی انتها ، برای خود فرصت سازی کرد.

Life



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۱. فضای مجازی چیست؟

- وبسایتهای و شبکه های اجتماعی بیشترین میزان حضور را فضای مجازی داشته و بیشتر این فضا را به خود اختصاص داده اند .
- در این فضا از فقیر تا غنی ، از بی سواد تا فرهیخته ، از کودک تا کهنسال ، از کارگر تا کارمند و مدیر در آن حضور دارند .
- هرکس به میزان توان و ظرفیت خود آنرا میشناسد.
- استفاده میکند و از آن برای خود فرصت سازی میکند.



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۱. فضای مجازی چیست؟

- وبسایت ها در محیط اینترنت تعاریف مختلفی برای کاربرد دارند.
- در این مقاله قصد آنرا داریم که وبسایت را برای شما به مانند یک ویتترین مغازه تعریف نمائیم .
- که قابلیت ها و وجوه تمایز شما را به رخ رقیبانتان در فضای کسب و کار میکشد .
- شما را معرفی نموده و راه های جذابی برای کسب درآمد به شما معرفی میکند ، هرچه شما بهتر شناخته شوید بهتر میتوانید محصول خود را که در قالب خدمات متنوعی از شما ارائه میشود به متقاضیان خدمت عرضه نمائید .

• شما در کسب و کار خود اول می شوید .

• و در موتورهای جستجو در رتبه یک قرار میگیرید .



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۱. فضای مجازی چیست؟

- اما با توجه به اینکه در ذات، هر فضایی تغییر پذیر است.
- فضای مجازی نیز کم کم از سال ۲۰۱۰ به این سمت با وجود آمدن شبکه های اجتماعی مختلف در محیط اینترنت .
- شروع به تغییر رویکرد در بازدیدکنندگان خود دید!!
- به نحویکه هم اکنون میانگین استفاده از اینترنت و پهنای باند مصرفی در اینترنت صرف فعالیت بر روی شبکه های اجتماعی می شود .



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۱. فضای مجازی چیست؟

- با این تغییر کاربری اینترنت در مخاطبان، وبسایتها غالبا به عنوان مغازه هایی با ویتترین های جذابی تبدیل شده اند که از طریق لینکهایی که در صفحات اجتماعی قرار دارند بازدید می شوند .
- یعنی شبکه های اجتماعی گوی سبقت را در میزان بازدید از وبسایت ها ربوده اند .
- زمانیکه نیاز به داشتن اطلاعات بیشتر دارید تنها به وبسایت ها رجوع میکنید .
- از این رو فعالیت مفید در شبکه های اجتماعی میتواند باعث بازدید بیشتر در وبسایت شما شده و هرچه که این بازدید بیشتر شود در نتیجه شما در موتورهای جستجو رتبه های بالاتری را به خود اختصاص می دهید .



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۲. انتخاب کدام راه است؟ وبسایت ها یا شبکه های اجتماعی

با این اوصاف چه کنیم؟

برای دیده شدن بهتر و در نتیجه معرفی خدمات خود کدام راه را پیش بگیریم؟

وبسایتهای یا شبکه های اجتماعی؟



VS



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۲. انتخاب کدام راه است؟ وبسایت ها یا شبکه های اجتماعی

- نکته مهم اینجاست که در حقیقت در جهان امروز وبسایت ها به عنوان پایگاه مجتمع اطلاعات محسوب می شوند .
- که به واسطه شاه راه های بزرگ اطلاعاتی مخاطبان را به سمت خود جذب میکنند .
- این شاه راه ها در حقیقت همان شبکه های اجتماعی هستند .



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۲. انتخاب کدام راه است؟ وبسایت ها یا شبکه های اجتماعی

- در کشور ما ایران متأسفانه گاهی از این شبکه های اجتماعی (به طور مثال تلگرام ، اینستاگرام و یا فیسبوک) به عنوان مراکز و درگاه های اطلاعات استفاده میشود . در حالی که این اپلیکیشن ها صرفاً جهت پیام رسانی و یا اشتراک تصاویر و ویدیو تولید شده اند . به طور مثال تاسیس کانال های فروش البسه در تلگرام که ذاتاً هیچ امکاناتی را برای خرید مطمئن فراهم نمی کند .
- از طرفی مثال های خوبی مثل دیجی کالا و یا سرویس های اشتراک ویدیو مثل آپارات و نماشا و یا وبسایت های خبری پربازدیدي مثل ورزش سه نیز وجود دارد که از شبکه های اجتماعی صرفاً برای ساختن پلی با بک لینک های فروان در فضای مجازی استفاده می کنند .



همه کارها زودتر

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۲. انتخاب کدام راه است؟ وبسایت ها یا شبکه های اجتماعی

- از این رو پیشنهاد میشود:
- ۱. ابتدا نگاهتان را به فعالیت در فضای مجازی با توجه به موارد گفته شده تغییر دهید
- ۲. از هزینه های احتمالی در این راه به هیچوجه واهمه نداشته باشید (بیل گیتس: من اگر فقط یک دلار برایم مانده باشد آنرا صرف تبلیغات میکنم)
- ۳. از کارشناسان مربوط به امور سئو مشاوره بگیرید
- ۴. در شبکه های اجتماعی با هدف فعالیت نموده و تولید محتوا کنید
- ۵. وبسایت هارا آماده پذیرش کاربران با هر دیدگاهی نمائید
- ۶. وبسایت هارا مخاطب پسند نموده و از تولید صفحات اضافی و سازمانی پرهیز کنید
- ۷. از بخش سوم این مقاله به صورت کاربردی سود ببرید ...

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۳. بهینه بودن در فضای مجازی

- منظور از بهینه بودن در فضای مجازی بالابردن کیفیت جستجوی شما در موتورهای جستجو می باشد.
- منظور همان **Seo** یا بهینه سازی در موتورهای جستجو می باشد .



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۳. بهینه بودن در فضای مجازی

- یادمان باشد هدف از طراحی وبسایت ، فعالیت در شبکه های اجتماعی ، تبلیغات ، تولید محتوا و نشر آن بالا بردن شخصیت سئوی کسب و کار ما در فضای مجازی می باشد .
- از این رو به موارد زیر برای دستیابی به یک سئوی مناسب و درخور کسب و کار خود به صورت پله به پله نیازمند هستید:
 ۱. ابتدا هدف خود را از حضور در فضای مجازی دریابید (چشم انداز ، مأموریت و ارزش ها)
 ۲. شروع به تحقیق و پالایش درخصوص وجه تمایزات خود با رقبایتان بپردازید
 ۳. با یک مشاور در حوزه برند درخصوص تولید کتاب برند و یک مشاور در حوزه استراتژی درخصوص استراتژی کسب و کارتان فعالیت نمائید
 ۴. بعد از شناخت خود ، تولید رنگها و لوگوی کسب و کار خود با یک طراح وبسایت برای تولید نقشه وبسایت جلسه بگذارید
 ۵. وبسایت را با پالایش وبسایتهای رقبا و نقشه وبسایت خود طراحی نمائید.
 ۶. مخاطبان خود را بر اساس استراتژی خود در فضای مجازی شناخته و برای آنها در وبسایت خود برنامه ریزی نمائید
 ۷. وبسایت را مجدد بر اساس برنامه ریزی برای مخاطبان خود پالایش نموده تا به یک ایده درست برای کاربرانان دستیابید
 ۸. شروع به تولید محتوا براساس استراتژی خود در کسب و کار نمائید (ویدیو ، تصاویر مستندات و ...)

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۴. راهکارهایی برای بهینه سازی

- بعد از تولید محتوا تازه وارد فاز بهینه سازی در موتورهای جستجو می شویم .
 - تولید محتوا رکن اصلی بهینه بودن در فضای مجازی است که آنرا بخش پنجم مورد ارزیابی قرار می دهیم.
 - امور مربوط به سئو در سطح اصلی انجام می پذیرد.
۱. فعالیت های مرتبط به درون وبسایت: این فعالیت ها مربوط به تولید کلمات کلیدی ، توضیحات صفحه ، تک گذاری صحیح و تولید محتوای کاربر پسند و ایجاد سامانه های ارتباطی در وبسایت می باشد .
 ۲. فعالیت های مرتبط به خارج از وبسایت : کلیه اموری است که خارج از وبسایت مخصوصا در شبکه های اجتماعی انجام میگیرد تا وبسایت شما از این طریق بیشتر بازدید شود .



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۴. راهکارهایی برای بهینه سازی

• فعالیت های مرتبط به درون وبسایت:

۱. برای هر صفحه از وبسایت تولید محتوای مرتبط با آنرا در دستور کار قرار دهید
۲. از محتوای تکراری در صفحات خود استفاده نکنید
۳. باتوجه به متن مورد استفاده در صفحات قسمت مربوط به شرح صفحه را به صورت خلاصه ایی از متون در صفحه تکمیل نمایید
۴. کلمات کلیدی برای هر صفحه متناسب از شرح صفحه استخراج کرده و برگزینید
۵. تگ گذاری را براساس کلمات و البته جملاتی که مرتبط با شرح صفحه و متون نزدیک به متن اصلی صفحه است انتخاب نمایید
۶. برای تصاویر موجود در صفحه تگ H1 و H2 را قرار دهید
۷. در انتهای تکمیل موارد مرتبط به سئوی زیر صفحات با پالایش تمام کلمات کلیدی تگها و شرح صفحات برای وبسایت خود در قسمت **Meta information** متا تگ ها ، کلید واژه ها و در نتیجه شرح وبسایت خود را برگزینید .
۸. قسمت سامانه ارتباط مردمی ، اخبار و مقالات مرتبط با کسب و کار و همچنین در صورت نیاز راه اندازی سرویس های ارائه ویدیو و تصاویر را برای ایجاد جذابیت برای مخاطبان خود تولید کنید تا مخاطبان شما زمان بیشتری را در وبسایت شما صرف کنند
۹. هرچه مخاطبان در وبسایت شما زمان بیشتری صرف کنند اصطلاحاً **Session** های آن ها متوسط زمان بیشتری دارد
۱۰. در نتیجه موتورهای جستجو به خصوص گوگل برای شما و صفحاتتان که دائم در حال **Index** شدن می باشد ارزش گذاری بیشتری میکند
۱۱. در تحلیلگر گوگل و الکسا ثبت نام نمایید ، همچنین گوگل تگ منیجر و همچنین دیگر ابزارهای سودمند پالایش بازدید وبسایت سود ببرید
۲۱. بر اساس نتایج این تحلیل ها بهترین صفحات از حیث بازدید را کشف نموده و از نقاط قوت خود در این صفحات برای صفحات دیگر سود ببرید
۳۱. براساس این تحلیل ها طیف بازدید کننده ها از حیث علاقه ها و ویژگی های فردی آنها برای کشف جذابیت وبسایتتان استفاده کنید و برای دیگر مخاطبان با دیگر طیف ها برنامه ریزی نمایید
۴۱. وبسایت خود را به صورت دقیق و روزانه مورد پالایش قرار دهید و دائما در حال بروز رسانی و تغییر محتوا باشید چون موتورهای جستجو به خصوص گوگل به این موضوع دقت دارند و باعث ارتقا شما در رتبه شما میشود

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۴. راهکارهایی برای بهینه سازی

• فعالیت های مرتبط به خارج از وبسایت :

۱. ابتدا فعالیت رقبای موفق خود را در خارج از وبسایت و سازمان خود بررسی نمایید
۲. باتوجه به بازار هدف یک یا چند یا همه روش های(شبکه های اجتماعی پیام رسان ، سرویس های اشتراک ویدیو ،تبلیغات محیطی و...) را انتخاب نمایید .
۳. شروع و به تولید محتوای جذاب برای هرکدام به شیوه خود نمایید : به طور مثال برای لینکداین محتوای مرتبط با بیزینس تولید نمایید برای اینستاگرام محتوای مرتبط با موضوع های سرگرم کننده یا مثلا برای تبلیغات محیطی موضوع های مرتبط با حرفه و موارد عامه پسند و یا مسئولیت های اجتماعی
۴. در تولید محتوا از هیجان زدگی پرهیز نمایید و از مواردی که یاس و ناامیدی را درحرفه خود بروز می دهد پرهیزید
۵. از هشتمک های درست در تمامی پست های خود در شبکه های اجتماعی استفاده کنید.
۶. از لینکهای متعدد به صفحات خود در وبسایت دریغ نکنید و در تمامی پست ها قرار دهید
۷. کم کم کل صفحات وبسایت خود را در پست های متنوع با هشتمک و لینکهای وبسایت قرار دهید تا کاربران برای دیدن موارد بیشتر به وبسایت شما رجوع کنند.
۸. از تبلیغات محیطی دریغ نکنید ، ویدیوهای جذاب در مورد حرفه خود یا مسئولیت های اجتماعی یا ویدیو های سرگرم کننده مثل کلیپ های تبلیغاتی کوکاکولا به مانند آن برای خود تولید کنید .
۹. از مشاوران خود برای تولید محتوا سود برده و از جدیدترین روش ها و متدهای امور مربوط به سئو بهره ببرید
۱۰. با مخاطبان خود در شبکه های اجتماعی دائما تعامل داشته باشید و صفحات اجتماعی و صفحات وبسایت خود را به آنها معرفی نمایید
۱۱. در تمامی این مدت از کتاب برند خود غافل نشوید و براساس این کتاب و رنگ ها ،الگوها،قالبها و حتی فونت مورد تأیید در آن برای تولید محتوای خود اقدام نمایید تا یک پیوستگی در کلیه محتوای تولیدی شما ایجاد شود .
۲۱. به صورت ماهانه با ایجاد مسابقات و نظرسنجی های متنوع کاربران خود را در امور تولید محتوا مشارکت دهید
۳۱. به طور پیوسته با ایجاد کارگروهی به تولید ایده های جدید برای تولید محتوا بپردازید

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۴. راهکارهایی برای بهینه سازی

- به طور خلاصه موارد زیر را در امور مربوطه بهینه سازی کسب و کار خود در موتورهای جستجو مد نظر قرار دهید .



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب



- همانطور که در تصویر مشاهده میکنید شبکه های اجتماعی تجمیعی از موارد مختلفی است که تنها به اپلیکشن های پیام رسانی مثل تلگرام و فیس بوک خلاصه نمی شود
- هرکدام از این موارد(کانال ها) به تنهایی بخشی از شبکه های اجتماعی در یک کسب و کار محسوب می شوند
- برای هرکدام باید باتوجه به نوع کارکرد تولید محتوای مناسب انجام داد
- تولید محتوای مناسب باتوجه به طیف مخاطبان باید صورت پذیرد
- همین مورد موجب آن است که باید مخاطبان خود را به خوبی بشناسیم
- برای مخاطبان باید پلن داشته باشیم و براساس آن برای ایشان تولید محتوا نمائیم
- وبسایت شما باید ظرفیت پذیرش هرکدام از این کانال های ورودی در شبکه های اجتماعی را داشته باشد

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

- ایجاد کمیته هایی برای تولید محتوا به نام کمیته محتوا در سازمان و یا محیط کسب و کار خود با حضور مشاوران و طراحان وبسایت و اعضای اصلی هر کدام از واحدهای سازمانی خود



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

• نتایج برگزاری جلسات کمیته محتوا:

۱. برنامه ریزی برای تولید محتوای جدید
۲. برگزاری جلسات مستمر برای انتخاب بهترین روش های ارائه آن در وبسایت
۳. تولید خبر و انتخاب اخبار مهم و اصطلاحا کلیک خور و بارگذاری آن در وبسایت
۴. بررسی عملکرد کسب و کار خود در صفحات شبکه های اجتماعی
۵. بررسی لینک کردن آدرس های متنوع از وبسایت در صفحات مختلف شبکه های اجتماعی
۶. بررسی و تصمیم برای تگ گذاری صحیح در تمامی صفحات وبسایت و همچنین انتخاب توضیح برای صفحه و کلید واژه های مرتبط به صفحه در تمامی صفحات وبسایت و شبکه اجتماعی
۷. هدف گذاری صحیح برای انتخاب بهترین محتوا از نگاه مخاطبان و ذینفعان کسب و کار شما
۸. پالایش دقیق بهترین صفحات وبسایت با توجه میزان بازدید و زمان ماندن در صفحه و بررسی نقاط قوت آن و استفاده از آن نقاط قوت در صفحه های دیگر.
۹. بررسی و تصمیم گیری درخصوص بارگذاری کلیپ های تهیه شده در یوتوب و دیگر سرویس های اشتراک ویدیو برای بازدید بیشتر و در نهایت کلیک خوری بیشتر وبسایت .

فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

• تولید ویدیو و فایل‌های چند رسانه ایی :

۱. تولید ویدیو کلیپ از خدمات شما در کسب و کارتان

۲. تولید ویدیو هایی با مضمون مسئولیت های اجتماعی

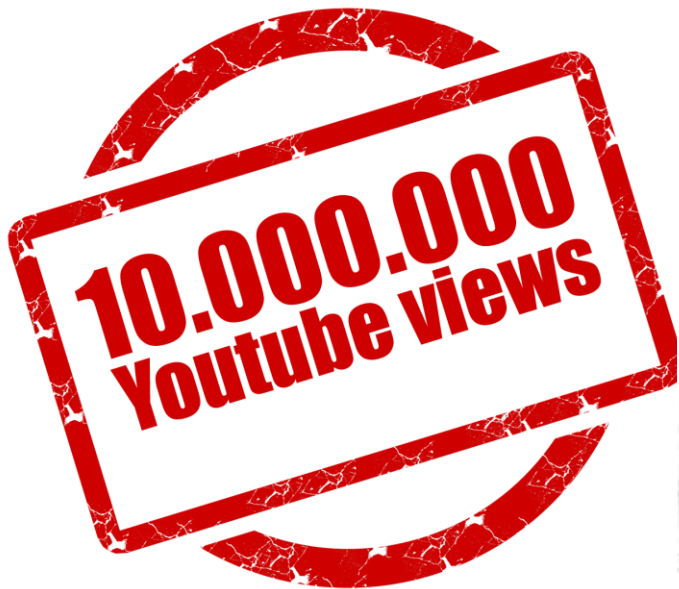
۳. تولید ویدیو هایی سرگرم کننده در طیف های مختلف جامعه (گروه های مختلف سنی ، دانشجویان ، شاغلین و...)

• به طور معمول تولید این ویدیو کلیپ ها با هدف قراردادان در سرویس های اشتراک ویدیو و یا پست هایی در پیام رسان ها و یا حتی تبلیغاتی تلوزیونی کمک شایانی را جهت تولید بک لینک هایی برای :

۱. معرفی برند شما

۲. معرفی وبسایت شما و بازدید بیشتر وبسایتتان

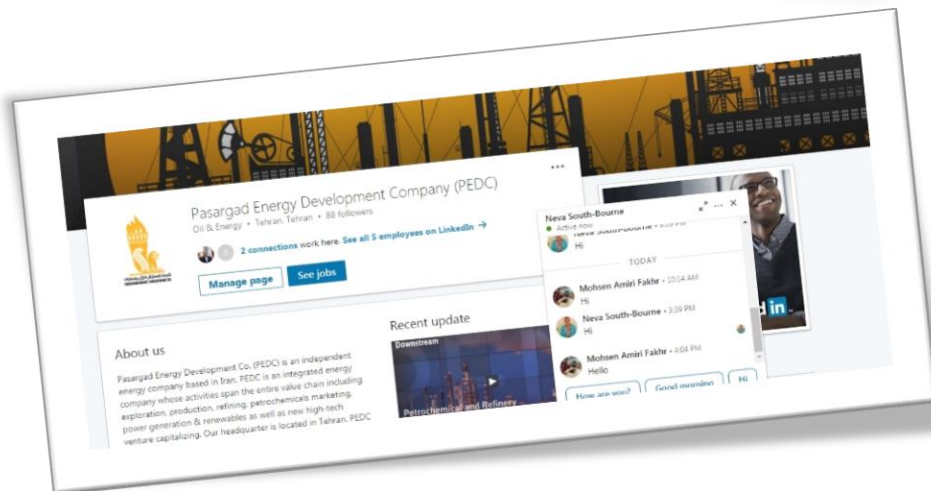
۳. معرفی خدمات قابل عرضه شما می نماید.



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

- آپلود کردن کلیپ های تولیدی در وبسایت های یوتوب ، آپارات، نماشا و... قراردادن تگ های مناسب و ارتباط مستقیم با کاربرانی که نظراتی را دارند .

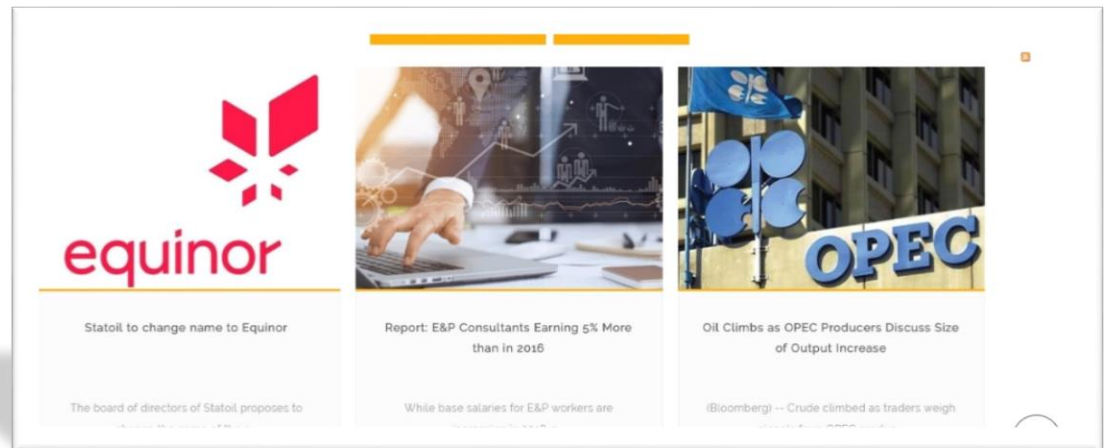


فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

• تولید اخبار ، مقالات و مستندات مرتبط با کسب و کار شما :

۱. تولید مقالاتی جدید و بروز تا حد امکان با ذکر منبع در شبکه های اجتماعی و قرارداد آن در پست های متنوع با لینک به وبسایت
۲. تولید صفحاتی برای قراردادان تعداد زیادی مقاله مرتبط با حرفه خود برای جذب مخاطبان
۳. تولید مستندات بیشمار برای دانلود برای بالابردن سطح آگاهی مخاطبان از فعالیت های سازمانی
۴. قراردادان اخبار روز و مهم جهان در با ذکر منبع و البته به صورت مستقل با تگ گذاری ، انتخاب کلید واژه و توضیحات
۵. قراردادان لینک خبرها در شبکه های اجتماعی و سرآزیر کردن کاربران شبکه های اجتماعی به وبسایت خود



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

- تولید بروشور ، بولتن ، پوستر و هر نوع شیوه چاپی برای تبلیغات
- ۱. توزیع نسخه های چاپی از تبلیغات وبسیات و شبکه های خود و خدماتی که در آن برای مخاطبان خود ارائه میدهد برای طیف های مختلف جامعه به خصوص دانشجویان و یا جویندگان کار
- ۲. استفاده QR Code برای اعلام آدرس های وبسایت خود بر روی تمامی نسخ چاپی
- ۳. بهره جستن مداوم از کتاب برند خود برای حفظ یکپارچگی بین وبسیات، شبکه های اجتماعی، نسخ چاپی و سازمانی
- ۴. قراردادن فایل های این نسخ در شبکه های اجتماعی برای دست به دست شدن و گاه استفاده رقبایان از ایده شما



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

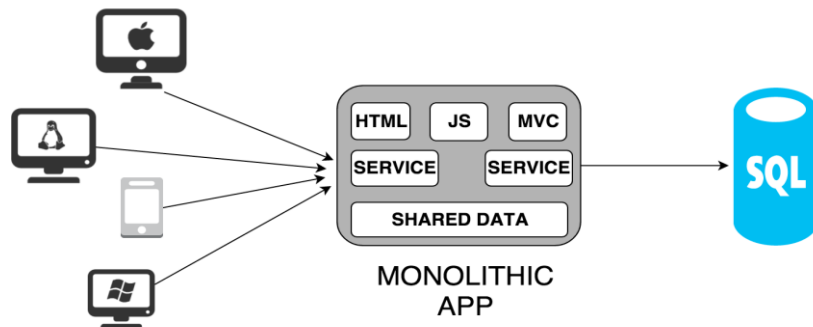
- نکته مهم: اینجا با قراردادن فایل های خود در اختیار رقبایتان و استفاده از الگوی شما به صورت ناخود آگاه در حال تبلیغ برای شما هستند، گاهی برای شما پیش آمده است که به تصویر خاصی نگاه کرده اید و شما را به یاد چیز دیگری انداخته است به تصویر زیر بنگرید:
- شاید اگر با لوگوی شرکت BP آشنایی داشته باشید وقتی به لوگوی بانک سامان بنگرید بگویید من این را یکجا دیده ام
- شاید با این روش بتوان گفت بانک سامان خواسته است برای طیفی از مخاطبان خود با این تصویر گل چیزی را در ذهن آنها تداعی کند
- این تصویر سازی های ذهنی به شدت بر روی ذهن مخاطبان برای جذب شدن آنها به مبدا اصلی تصویر کمک می کند.



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

- تولید اپلیکیشن هایی برای گوشی های موبایل و تبلتها و حتی رایانه ها
- با تولید این اپلیکیشن ها شما فضایی را به مخاطبان خود فراهم می نمائید که به صورت آفلاین یا آنلاین در کمترین زمان به محتوای شما برای بازدید دسترسی داشته باشند
- این برنامه های کاربردی به شدت منعطف در مقابل خواسته های مخاطبان شما هستند و با ایجاد پنل های کاربری برای آنها پروفایلهایی را ایجاد میکند که میتوانند برای مصارف حتی شخصی خود از آن سود ببرند
- وبسایت هایی که اپلیکیشن هایی متناظر خود در ارتباط هستند همیشه دارای بک لینک هایی هستند که دائما اپلیکیشن ها به علت فرخوانی اطلاعات از وبسایت در حال کلیک خوری و بازدید هستند بدون اینکه مستقیما کاربران وارد وبسایت شما شوند
- از این رو میتوانید قسمتی از خدمات خود را بر روی اپلیکیشن ارائه دهید و کاربران را برای دریافت خدمات یاری دهید



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

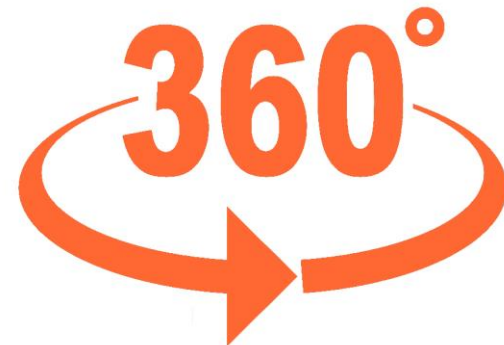
- تولید کلاس های مجازی در وبسایت (LMS)
- با تولید این کلاس ها چه به صورت رایگان چه به صورت غیر رایگان ، شما فضایی برای مخاطبان خود ایجاد نمائید که می توانند از آموزش های مستمر شما استفاده کنند و به صورت آنلاین و آفلاین از اطلاعات شما بهره ببرند.
- همین موضوع باعث ماندگاری کاربران شما و همچنین درگیر بودن طیف زیادی از کاربران با وبسایت ، اپلیکیشن و حتی شبکه های اجتماعی شما میشود .



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۵. تولید محتوای مناسب

- استفاده از آخرین تکنولوژی های موجود در جهان به طور مثال واقعیت مجازی
- با تولید بازی ها ، اپلیکیشن ها و یا ویدیو های واقعیت مجازی میتوانید وجه تمایزی با دیگر رقبایتان در حرفه خود ایجاد کنید
- با توجه به جدید بودن تکنولوژی VR میتوانید برای ایجاد جذابیت در وبسایت خود شرایطی را فراهم نمائید که کاربران متعددی بتوانند با بهره برداری از پروژه شما و استفاده از آن در ذهنشان خط فکری جدیدی گشوده شود که شمارا آغاز کننده آن در حرفه و کسب و کار خود بدانند
- این مورد باعث ماندگاری در ذهن و نتیجتا دنبال کردن شما به شیوه های مختلف از شبکه های اجتماعی وبسایت و اپلیکیشن شما گرفته تا دنبال کردن اخبار شما در دیگر وبسایت ها
- همیشه به یاد داشته باشید که شما در کسب و کار خود باید یک قدم در استفاده از ایده ها تکنولوژی های جدید جلوتر باشید



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۶. ایجاد حس خوب در مخاطبان

- در نتیجه شما هرچه که در وبسایت خود انجام می دهید باید حس خوبی را به مخاطبان خود تزریق نمائید.
- آنها با ورود به فضای مجازی شما در اینترنت (وبسایت ، شبکه های اجتماعی و ...) باید حس خوبی را تجربه کنند که مجدد به حوزه فعالیت شما مراجعه نمایند
- آنها باید از ورود به مغازه شما لذت برده و تجربه های بینظیری را دریابند
- وبسایت هایی که این حس را به شما میدهند میشناسید ؟
- آیا تا به حال بررسی کرده اید که رتبه الکسای این وبسایت ها در کجا قرار دارد؟
- این وبسایت ها معمولا جزو ۱۰۰۰ وبسایت برتر در کشور و جزو ۱۰۰ هزار وبسایت برتر در جهان هستند
- به طور مثال : Aparat.com Varsesh3.com و Digikala.com Namasha.com ...
- وبسایتهایی با بازدید بیشمار و رتبه های ۱ تا ۱۰ در ایران از شاخص الکسا



فضای مجازی و فرصتی بی انتها

۷. نتیجه گیری

۱. از تمامی فعالیت های خود در طول پروژه گزارش گیری نمائید و فعالیتهای خود را تحلیل نمائید
۲. تمامی موارد گفته شده در این مقاله میتواند لزوماً برای وبسایت شما قابل اجرا نباشد
۳. فضای مجازی فرصت های بینظیری برای شما فراهم مینماید که باید به درستی انتخاب کنید و از هیجان زدگی در این فضا پرهیز کنید
۴. کار را به کاردان خود بسپارید و صرفاً هر طراح وبسایتی فعالیت سئو نمی داند
۵. از هزینه بیهوده پرهیز کنید ولی پایه هزینه هایی که برای فضای مجازی خود می کنید به ایستید
۶. به قول گوگل محتوا پادشاه است ، وبسایتی که محتوا ندارد به درد لای جزر دیوار هم نمیخورد
۷. از ایده های ذهنی همکاران خود در تولید محتوا برای وبسایت استفاده کنید شاید نیاز به آنقدر هزینه کردن هم نباشد.

