

واقعیت اینجاست که طراحی یک وبسایت، همه‌ی ماجرا نیست؛ ما یک وبسایت کارآمد می‌خواهیم که منجر به رشد و توسعه‌ی کسب و کار شود.

جمله‌ی بالا را یک بار دیگر بخوانید! این همان نکته‌ی است که خیلی‌ها فراموش کرده‌اند. داشتن یک وبسایت به تنهایی کفایت نمی‌کند، بلکه باید ما بتوانیم وبسایتی داشته باشیم که به کسب و کارمان رونق دهد و موجبات رشد آن را فراهم آورد. اگر این نکته را بپذیریم، راه‌اندازی یک وبسایت یک کار صرفاً گرافیکی یا هنری نیست! در حالی که در ایران عموماً طراحی وبسایت را یک کار هنری می‌دانند و آن را به گرافیس‌ها واگذار می‌کنند.

تا رسیدن به موفقیت در تجارت الکترونیک 5 گام فاصله دارید. این 5 گام را با هم طی کنیم ...

گام اول؛ [طراحی وبسایت](#)

گام دوم؛ [بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو](#)

گام سوم؛ [بازاریابی ویروسی و بازاریابی دهان‌به‌دهان تحت وب](#)

گام چهارم؛ [بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی](#)

گام پنجم؛ [تدوین کمپین تبلیغات تحت وب](#)

گام سوم؛ بازاریابی ویروسی و بازاریابی دهان به دهان تحت وب

افراد مرتبط با خدمت بازاریابی ویروسی و بازاریابی دهان به دهان تحت وب در [گروه اجرایی پایگاه اطلاع رسانی صنعت](#)

آقای [سید حمیدرضا عظیمی](#) - مدیر پایگاه اطلاع رسانی صنعت و سرپرست بخش مشاوره و پیاده سازی تجارت الکترونیک

آقای [محمد شریفی](#) - کارشناس پایگاه اطلاع رسانی صنعت



راه اندازی سایت  
و  
توسعه کسب و کار در وب

بازاریابی ویروسی یک تکنیک کم هزینه ولی بسیار موثر است که میتواند یک کسب و کار مبتنی بر وب را متحول سازد. به این منظور اقدامات زیر انجام می پذیرد:

1- تولید محتوای جذاب با قابلیت انتقال ویروسی. (در این روش، محتوایی جذاب با قابلیت انتقال ویروسی تولید می شود و از طریق کانالهای موجود در سطح وب به صورت گسترده پراکنده می شود.)

2- تبلیغات دهان به دهان تحت وب. (در این روش یک تیم حرفه ای با سابقه ی فعالیت طولانی در فضای وب فارسی، کار معرفی و تبلیغ نامحسوس محصول را بین کاربران ایران در فضای مجازی انجام می دهند)

گام چهارم: [بازاریابی در شبکه های اجتماعی](#)

برای کسب اطلاعات بیشتر و مشاوره تلفنی پیرامون « بازاریابی ویروسی و بازاریابی دهان به دهان تحت وب » [با ما تماس بگیرید](#)

با ما تماس بگیرید  
۶-۵۲۵۹۵۳۸۶۶۳۸ (۰۲۱)