

# دوره رایگان راز جذب ترافیک

## با ایمیل مارکتینگ



جلسه اول

## جلسه اول – جذب ترافیک با ایمیل مارکتینگ

به دوره رایگان انتخاب ایده جذاب برای بازاریابی ایمیلی (ایمیل مارکتینگ) خوش آمدید. یکی از رمز و راز سایت های پولساز و کسب و کارهای اینترنتی موفق، اینست که اولاً لیست افرادی که برای کسب و کار شان علاقه مند هستند را جمع می کنند و دوماً ارتباط خود را با آنها حفظ می کنند.

برای اینکه ترافیک سایت شما افزایش پیدا کند و کسب و کار پرسودی داشته باشید، باید خبرنامه جذاب و موضوع جالبی برای ایمیل مارکتینگ خود انتخاب کنید.

بهمین خاطر این دوره رایگان را برای شما طراحی کردیم تا موضوع جذابی برای خبرنامه و ایمیل مارکتینگ خود انتخاب کنید و کسب و کار اینترنتی پرسودی داشته باشید.

در این دوره به ۲ موضوع مهم می پردازیم:

۱. نحوه انتخاب موضوع جذاب برای ایمیل مارکتینگ (و همچنین کسب و کار اینترنتی)

۲. تست و ارزیابی موضوع و ایده

## نحوه انتخاب موضوع خبرنامه و ایمیل مارکتینگ

خلاصه: چهار عامل مهم و کلیدی جهت انتخاب ایده پولساز برای خبرنامه و ایمیل مارکتینگ

زمان مورد نیاز: ۱۰-۱۵ دقیقه

قبل از اینکه ادامه این مطلب را بخوانید: یک دفترچه یادداشت و خودکار برای ورکشاپ عملی آماده کنید.

یکی از اشتباهات مخربی که کسب و کارهای جدید مرتکب می شوند، انتخاب ایده اشتباه و بازاریابی ایمیلی بر اساس آن است. ما در همین ابتدا ایده خود را ارزیابی می کنیم تا مطمئن شویم ایده سودآوری انتخاب کرده ایم.

قبل از اینکه شروع کنم، میخواهم نکته مهمی به شما بگویم: ایده پولساز، همان نیاز بازار است.

مثلا کاهش وزن، کسب درآمد از اینترنت، بازی های ویدئویی، آشپزی، بهبود روابط.

تمام این موضوع ها، مواردی هستند که همه به آنها نیاز دارند.

اما انتخاب ایده اشتباه، کسب درآمد شما را از اینترنت بسیار سخت می کند.

می دانید دلیل اصلی اینکه اکثر افراد، ایده اشتباهی را برای کسب و کار اینترنتی شان انتخاب می کنند، چیه؟

اکثر افراد چیزهایی را که علاقه مند هستند و یا چیزهایی که ایده جالبی به نظر می رسد، انتخاب می کنند، و ایده ای را انتخاب نمی کنند که تقاضای زیادی برای آن وجود دارد.

## نمونه ای از یک اشتباه بزرگ!

وقتی که من بازاریابی اینترنتی را یاد گرفتم، فکر می کردم می توانم وارد حوزه آموزش در فضای دانشگاه شوم. فکر می کردم دانشجویان به گرفتن نمرات خوب علاقه مند هستند. خب، من نمرات خوبی در دانشگاه می گرفتم و همه دوستانم از من می پرسیدند چطوری نمره خوب می گیرم!

پس فکر کردم اگر یک کتاب در مورد اینکه چگونه می توانند بدون مطالعه زیاد نمرات خوبی بگیرند، بنویسم حتما پولدار می شوم.

همچنین کسی را نمی دیدم که در این زمینه فعالیت کنه، پس فکر می کردم ایده بسیار خوبیه.

اما دلیل داشت که هیچ کسی در این زمینه فعالیت نمی کرد: دانشجویان به خرید چیزهایی بجز مواد غذایی و نوشیدنی علاقه ای ندارند.

به همین راحتی شکست خوردم!

زمان و پولم هدر رفت، اما یاد گرفتم:

قبل از اینکه روی چیزی زمان و هزینه صرف بکنید، همیشه تحقیق کنید.

اگر افراد دیگری در زمینه ای فعالیت نمی کنند، پس حتما دلیلی داره.

وقتی وارد دنیای کسب و کار اینترنتی و بازاریابی اینترنتی می شوید، روی مواردی وقت نگذارید که هیچ کسی وارد آن حوزه نشده. اگر وارد این حوزه ها شوید، نتیجه ای نمی گیرید.

روی مواردی وقت بگذارید که افرادی به آن حوزه وارد شده و در آن حوزه موفق شده اند. به این ترتیب شما می توانید این موفقیت را برای خودتان تکرار کنید.

اگر هیچ کسی وارد حوزه ای نشده، بهتره شما هم وارد آن حوزه نشوید. این نکته مهم و کلیدی در مورد تحقیق بازار هست.

ما در [آکادمی رشد](#)، نحوه انجام تحقیقات دقیق در اینترنت را به شما نشان خواهیم داد. اما در ابتدا می خواهیم به ۴ عامل کلیدی اشاره کنم که هم در در کوتاه مدت و هم بلند مدت، نقش مهمی در سودآوری و کسب در آمد میلیونی کسب و کار شما ایفا می کند.

## ۴ فاکتور مهم برای انتخاب یک ایده پولساز:

۱. آیا امکان گسترش و توسعه ایده وجود دارد؟ (برای مثال، کاهش وزن حوزه خوبی به شمار میرود چون شما می توانید محصولات فیزیکی مانند رژیم غذایی تا پکیج های آموزشی مانند فایل های ویدیویی و متنی در مورد کاهش وزن تهیه کنید و بفروشید)

۲. آیا تقاضای خوبی در این حوزه وجود دارد؟ (اگر حوزه ای سودآور باشد، حتما تقاضای خوبی برای آن وجود دارد. همچنین باید مطمئن شوید حوزه ای که انتخاب می کنید، فروش اینترنتی دارد یا نه. برای مثال، خیلی از افراد مطالبی را در مورد تلویزیون و گوشی و کامپیوتر و ... در اینترنت می خوانند، اما برای خرید آنها به یک فروشگاه محلی مراجعه می کنند پس راه اندازی فروشگاه اینترنتی یا کسب و کار اینترنتی در این حوزه، سودآور نخواهد بود)

۳. آیا می توانید با این ایده کسب و کار اینترنتی خوبی بسازید؟ (شاید حوزه هایی انتخاب کرده باشید که از نظر دو معیار قبلی مناسب هستند، اما در آمد خوبی برای شما نداشته باشد. مثلا بعضی از حوزه های اشباع شده که رقابت زیادی در آن حوزه وجود دارد، (مثل آشپزی) باید زمان و هزینه زیادی صرف بکنید تا ترافیک جذب کنید. البته بعضی ها هم در آمد خوبی در این حوزه ها کسب می کنند اما وقتی شما می خواهید شروع کنید و در

واقع، در ابتدای کار هستید، باید بخشی از بازارهای بزرگ را انتخاب کنید مانند: یک رژیم غذایی خاص)

۴. آیا به این حوزه علاقه مند هستید؟

وقتی به حوزه ای علاقه مند باشید، راه اندازی، تولید محصول و محتوا و کار تبلیغات آسان تر خواهد بود. شما از تمام این کارها لذت خواهید برد!

با تمام فرصت های سودآوری که وجود دارد، باید بتوانید حداقل یک ایده را پیدا کنید که به آن علاقه مندید.

حالا یک لحظه صبر کنید و دقت کنید که هدف شما پیدا کردن ایده ای است که این چهار معیار را داشته باشد، تا بتوانید کسب و کار خودتان را در آن حوزه راه اندازی کنید.

### خلاصه

یکی از بزرگترین اشتباهات افرادی که می خواهند کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنند، انتخاب یک ایده و حوزه، بدون انجام تحقیقات لازم در مورد سودآور بودن یا نبودن آن است.

در تحقیقات خود، به این چهار فاکتور مهم و کلیدی توجه کنید:

۱. آیا امکان گسترش و توسعه آن وجود دارد؟
۲. آیا تقاضای خوبی در این حوزه وجود دارد؟
۳. آیا می توانید با این ایده کسب و کار اینترنتی خوبی بسازید؟
۴. آیا به این حوزه علاقه مند هستید؟

## ورکشاپ

۱. دفترچه یادداشت و خودکار خود را بردارید.
۲. این چهار سوال را در یک صفحه بنویسید.
۳. هر مورد را با صدای بلند بخوانید. (می دانم شاید برایتان عجیب باشد، اما به این شکل می توانید راحت تر این موارد را به یاد بسپارید. من در مورد نحوه مطالعه مطالعه و تحقیق کرده ام، کافیس امتحان کنید)
۴. یکبار دیگر چهار سوال بالا را بنویسید.
۵. آنها را دوباره با صدای بلند بخوانید.
۶. حالا بلند شوید، یک لیوان چای یا قهوه بخورید، و چند دقیقه استراحت کنید.
۷. حالا در یک صفحه دیگر، این ۴ فاکتور مهم را از حفظ بنویسید.
۸. اگر توانستید بنویسید، عالیه! اگر نتوانستید، مراحل ۲ تا ۵ را دوباره انجام دهید.

برای یک کسب و کار اینترنتی موفق:

هیچ وقت به نظرات خودتان تکیه نکنید. چون وقتی متوجه اشتباهتان می شوید که زمان زیادی گذاشته اید و هزینه کرده اید و دیگر پشیمانی هیچ سودی ندارد.

در عوض، با انجام تحقیق و بررسی، حوزه هایی را انتخاب کنید که نتیجه بخش بوده و دیگران پول خوبی از آن راه کسب کرده اند.

به قول استاد ما: از خودتون تزد درنیاورید!

خب ایده های خود را چک کنید. تا حالا باید ایده های زیادی را نوشته باشید، در ادامه، نمونه ایده های مناسب را خواهیم آورد...



## ایده های سود آور

هدف: ایده هایی که امتحان خود را برای کسب و کار اینترنتی پس داده است. در پایان این مقاله، شما ایده های بسیاری برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی خواهید داشت!

زمان مورد نیاز: ۵ دقیقه

قبل از اینکه ادامه این مطلب را بخوانید: یک دفترچه یادداشت و خودکار برای انجام ورکشاپ عملی آماده کنید.

در ابتدای این مقاله، در مورد ۴ معیار مهم برای انتخاب ایده پولساز صحبت کردیم.

در اینجا، به چند نمونه از ایده های سودآور برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی اشاره می کنیم. این ایده ها، بر اساس ۴ معیار مهمی که قبلا در موردش صحبت کردیم، انتخاب شده اند. وقتی این ایده ها را می خوانید، این چهار فاکتور مهم را از خود پرسید:

۱. آیا امکان گسترش و توسعه آن وجود دارد؟
۲. آیا تقاضای خوبی در این زمینه وجود دارد؟
۳. آیا می توانید با این ایده کسب و کار اینترنتی خوبی بسازید؟
۴. آیا به این حوزه علاقه مند هستید؟

## کاهش وزن

تعجب نکنید. کاهش وزن یکی از حوزه های ناب کسب و کار اینترنتی است. بسیاری از افراد دنبال فرمولی برای کاهش وزن، به ویژه بدون زحمت زیاد هستند!

به همین دلیل، حوزه کاهش وزن از محصولات فیزیکی گرفته تا پکیج های آموزشی، یکی از حوزه های ناب برای کسب درآمد از طریق اینترنت به شمار می رود.

## بدنسازي

همه افراد که نمی خواهند وزنشان کم شود. افراد زیادی هم هستند که می خواهند وزنشان را افزایش دهند (وزن عضله ای نه شکم!). وقتی کسی به بدنسازي علاقه مند باشد، دنبال اطلاعات و هر متدی که سبب عضله سازی سریع شود، خواهد بود.

## غذا، آشپزی، تغذیه سالم

یکی دیگر از حوزه های مناسب برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی پولساز، موضوعات مربوط به تغذیه است. بسیاری از افراد، به دنبال اطلاعاتی در مورد مواد غذایی مناسب و دستور العمل پخت آنها در اینترنت هستند.

علاوه بر تغذیه سالم، تقاضای زیادی برای اطلاعات و محصولات در زمینه تمام انواع مواد غذایی وجود دارد. دسر، غذاهایی که سریع آماده می شوند، باربیکیو، و ده ها هزار حوزه مختلف در زمینه تغذیه وجود دارد.

## بهبود روابط، همسریابی

مانند مشاوره ازدواج، بهبود روابط در زندگی زناشویی، نحوه برقراری ارتباط موثر و...

## سرمایه گذاری، تجارت (مانند بازار ارزهای خارجی) و امور مالی

بازار گسترده ای برای اطلاعات مالی از هر نوع وجود دارد. اما در زمینه راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی، شما باید بر روی امور مالی فردی تمرکز کنید. بنابراین اگر شما به حوزه های سرمایه گذاری، تجارت، و تمام جنبه های امور مالی شخصی علاقه مند هستید، این حوزه فرصت مناسبی برای شما خواهد بود.

مثلا: بازار فارکس یا همان خرید و فروش ارز. در بازار فارکس سعی می کنند افزایش یا کاهش ارزش ارزها را پیش بینی کنند. اگه درست پیش بینی کنند، می توانند پول پارو کنند!  
البته مشخص است که معامله گران بازار فارکس دنبال آخرین و بهترین متدهای موجود هستند. به همین دلیل تقاضای زیادی در این حوزه -و حتی نرم افزار های مرتبط- وجود دارد.

## املاک و مستغلات

املاک و مستغلات، روش محبوب بسیاری از مردم برای سرمایه گذاری پول شان است. از آنجا که املاک و مستغلات گران است، ریسک بالایی دارد و خیلی ها می خواهند مطمئن شوند که سرمایه گذاری درستی انجام می دهند. به همین دلیل، حوزه املاک و مستغلات، حوزه سودآوری برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی و تولید محتوا محسوب می شود.

## فناوری اطلاعات

بسیاری از مردم عاشق مطالب مرتبط با فناوری و تکنولوژی های نو هستند. و درصد زیادی از آنها به دنبال خرید محصولات فیزیکی مانند آخرین گوشی و ... نیستند، بلکه دنبال اطلاعاتی در مورد نحوه استفاده از محصولات جدیدی که خریده اند، هستند.

پکیج های آموزشی و نرم افزار های مرتبط با این محصولات فیزیکی – گوشی های هوشمند، تبلت، کامپیوتر – و همچنین بازی، برنامه های افزایش بازدهی و موارد دیگر، می تواند حوزه های مناسبی برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی باشد.

نکته قابل توجه در این حوزه ایست که همیشه محصولات جدیدی به بازار می آید که فعالیت در این حوزه، باعث جذب ترافیک بیشتر و در نتیجه در آمد بیشتر برای شما خواهد بود.

## بازی

حوزه بازی یکی دیگر از حوزه های سود آور است. کافیه از مایکروسافت و سونی بپرسید! در زمینه بازی می توانید محتوای زیادی تولید بکنید، از محصولات فیزیکی (بازی، لوازم جانبی) گرفته تا پکیج های آموزشی.

## حیوانات خانگی

اگر تا به حال حیوان خانگی داشته اید، قطعاً می دانید که چقدر نیاز به مراقبت دارند. به همین دلیل افرادی که حیوان خانگی دارند، به دنبال اطلاعاتی در زمینه مراقبت آسان تر حیوانات خانگی خود هستند.

ایده های دیگر برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی موفق:

مشاوره (خانواده و ...)

آموزش

پیدا کردن شغل

آگهی

کمر درد

سفر

آشپزی

درمان استرس و اضطراب

درمان بیخوابی یا اختلالات خواب

انرژی درمانی

ابزار آلات موسیقی

سرمایه گذاری روی فلزات گرانبها

هیپنوتیزم

ترک سیگار

یوگا

## طلاق

ایده های بسیار زیادی وجود دارد. الان شما باید ایده های زیادی انتخاب کرده باشید.

### ورکشاپ:

۱. ۵ ایده از ایده های فوق را انتخاب کنید که به آنها علاقه مند هستید.

۲. در مورد هر ایده، به چهار پرسش اساسی زیر پاسخ دهید:

۳. آیا امکان گسترش و توسعه آن حوزه وجود دارد؟

۴. آیا تقاضای خوبی در این زمینه وجود دارد؟

۵. آیا می توانید با این ایده کسب و کار اینترنتی خوبی بسازید؟

۶. آیا به این حوزه علاقه مند هستید؟

هنگامی که شما می خواهید کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنید، بهتر است از ایده هایی شروع کنید که دیگران از آنها نتیجه گرفته اند و به قولی امتحان خودش را پس داده است.

حتما دلیلی وجود دارد که برای بقیه سودآور بوده!

حالا ایده های خود را انتخاب کنید. در جلسه بعد، این ایده ها را دقیق تر ارزیابی می کنیم.