

ندا حسینی:

امسال برای انتقال تجربیات کاری ام، برنامه های ویژه ای دارم.

## دنیای مجازی و استرس



مشاوره بازاریابی محتوایی

کارگاه آموزشی



معرفی کتاب



رویدادهای ماه



## فراز و نشیب های دنیای مجازی

تکنیک موفقیت

در بازاریابی اینترنتی



درباره دنیل سالیوان

ماهنامه تخصصی ویکی محتوا

ویژه فروردین ماه

مدیر مسئول و صاحب امتیاز:

.....ندا حسینی

سردبیر:

.....فاطمه بغدادی

دبیر تحریریه:

..... فهیمه میرزایی

مسئول فنی:

.....محمود زارع

طراحی گرافیک و صفحه آرایی:

.....فاطمه بغدادی

سرپرست محتوا:

.....فهیمه میرزایی

.....فاطمه بغدادی

تولید محتوا:

.....فاطمه حسینی

.....رضا عابدینی

.....آیدا رهبری

.....مشکات رضایی

۳ ۴ ۴ ۵ ۴ ۹ ۸ ۸

میدان ولیعصر - خیابان شقایق -

بن بست اول - پلاک ۴

[www.wikimohtava.com](http://www.wikimohtava.com)

[wikimohtava@gmail.com](mailto:wikimohtava@gmail.com)



سال نو مبارک



# فهرست

صفحه

عنوان

۲	..... خدمات ویکی محتوا
۴	..... مصاحبه
۶	..... ۴ تکنیک موفقیت در بازاریابی
۷	..... آموزش ساختن فایل GIF
۸	..... برترین ها
۹	..... چگونه بر استرس های ناشی از استفاده شبکه های اجتماعی غلبه کنیم
۱۰	..... اهمیت محتوا و بازاریابی آن چیست؟
۱۱	..... اینفوگرافیک
۱۲	..... معرفی کتاب
۱۳	..... رویدادهای فناوری

# کلام سردبیر

باعرض سلام و تبریک سال نو به تمامی همراهان گرامی

در چند سال اخیر حضور در فضای مجازی برای همگان رنگ و بوی جدی تری به خود گرفته است. شرکت ویکی محتوا از نخستین شرکت هایی است که پس از ورود اینترنت به فضای کسب و کار، در صدد همکاری با دوستداران وب در عرصه تولید محتوا برآمد. ما مدت هاست که حضور پر مهر و همیشگی شما را در کنار خود احساس می کنیم؛ از همین رو بر آن شدیم تا به منظور ارتباطی نزدیک تر با مشتریانمان، با بهره گیری از ماهنامه، آن ها را از تازه ترین رویدادهای فناوری جهان و دستاوردهای خود با خبر سازیم.

با سپاس  
فاطمه بغدادی

# خدمات ویکی محتوا

ویکی محتوا توانایی و تبحر کافی در تولید انواع محتوا شامل محتوای متنی ، محتوای ویدیویی ، محتوای گرافیکی و محتوای صوتی را در زمینه ها و تخصص های مختلف دارد؛ این مهم ، مزیت ویکی محتوا نسبت به سایر رقبا می باشد

تیم محتوا شامل ۵ دپارتمان اعم از:

۱ - پزشکی ، زیبایی ، سلامت و بهداشت

۲ - صنایع و مهندسی

۳ - کشاورزی و غذایی

۴ - فناوری اطلاعات و آی تی

۵ - بازاریابی و مارکتینگ

تمامی کارشناسان تولید محتوا در این مجموعه تحصیل کرده در حوزه مربوطه و مسلط به چند زبان بین المللی هستند و این موضوع کیفیت محتوای تولیدی را دو چندان می کند.

## محتوای متنی

این نوع محتوا به عنوان اصلی ترین کانال ارائه خدمات و تاثیرگذارترین فرمت محتوا بر کاربران در فضای مجازی است. هم چنین محتوای متنی شاخص اصلی ارتقاء وب سایت ها در نتایج موتورهای جست و جو می باشد.



## محتوای صوتی (پادکست)

می توان گفت فایل های صوتی برای افرادی که فرصتی برای مطالعه در دست ندارند، بسیار مناسب هستند. با استفاده از پادکست ها می توان در کوتاه ترین زمان، مطالب زیادی را به صورت شنیداری فرا گرفت.



## محتوای گرافیکی

برخی از مخاطبان به فایل های نوشتاری و صوتی علاقه ای ندارند. برای این دسته از افراد محتوای تصویری بهترین گزینه است. با استفاده از اینفوگرافیک می توان مضمون و هدف را در کوتاه ترین زمان و در قالب تصاویر به مخاطب انتقال داد.



## محتوای ویدئویی

انیمیشن ها در چند سال اخیر از جایگاه خوبی در حوزه تیزر سازی برخوردار شده اند. یک سناریوی قوی به همراه یک انیمیشن جذاب می تواند بیشترین تاثیر را بر مخاطب بگذارد. به کاربران بلندپروازی که از ایده های نوین استقبال می کنند، توصیه می شود برای بهتر دیده شدن از این المان بازاریابی محتوایی استفاده کنند.



## مصاحبه

از مدتی پیش تصمیم داشتیم که با مدیران خوش فکر شرکت های موفق مصاحبه ای داشته باشیم. در ادامه تصمیم گرفتیم که مصاحبه های خود را از مدیران شرکت ویکی محتوا آغاز کنیم. از همین رو، در این شماره از ماهنامه با مدیر این مجموعه (خانم ندا حسینی) گفت و گویی دوستانه داریم. لذا در این شماره به پای صحبت های این مدیر جوان و پویا می نشینیم و سوالاتی در عرصه، کار، تجارت، فراز و فرودهای کاری و سلايق شخصی را مطرح می کنیم.

سلام. حالتان خوب هست؟

خانم حسینی با لبخند می گوید: سلام. ممنونم. از اینکه فرصتی دست داد تا گپ و گفتی داشته باشیم بسیار خوشحالم.

از جنجالی ترین سؤال در رابطه با خانم ها شروع می کنیم. چند سال دارید؟ دوباره می خندد و پس از چند ثانیه مکث می گوید: من برخلاف بعضی از خانم ها با بیان سن و سالم مشکلی ندارم. سن بیانگر تجربه هر فرد است. من ۳۴ سال دارم. از خودتان و علاقه مندی هایتان بیشتر بگویید.

اگر جوابم کلیشه ای نباشد باید بگویم واقعاً دوست دارم از هر چیزی سر در بیاورم. هر چه در کارم بیشتر بدانم، انرژی ام هم دوچندان می شود. خارج از مقوله کارم به ورزش و سینما به شدت علاقه مند هستم و به روح سالم در بدن سالم صد در صد اعتقاد دارم.

چه افرادی در زندگی شما بیشترین تأثیر رادارند؟

اگر بخواهم به صورت کلی به این مسئله نگاه بیندازم باید بگویم در هر بازه زمانی از زندگی ام، چند فرد تأثیرگذار وجود داشته است؛ ولی به طور کل بیشترین تأثیر را از همسرم می گیرم. البته در تمام امور زندگی واقعا به مشورت با پدر و مادرم محتاج هستم.

اگر موافق باشید، به زمینه کاری شما وارد شویم. اهمیت کار برایتان تا چه میزان است؟

ابتدا لبخندی می زند و بعد صدایش را صاف می کند و با جدیت می گوید: خیلی خیلی زیاد. علاقه من به کارم مثل علاقه یک مادر به فرزند است؛ چون به شخصه با زحمات شبانه روزی بزرگش کردم و عاشقانه دوستش دارم و مراقبش هستم و تاکنون سعی کردم که چیزی برایش کم نگذارم.

در بین المان های بازاریابی به کدام یک بیشتر علاقه مند هستید؟

من آدم رؤیای پردازی هستم و فکر می کنم کلمات و نوشته ها می توانند آدم ها را به هر کجا که تمایل دارند، ببرند؛ به همین جهت به محتواهای متنی علاقه زیادی دارم. یک خاطره خوب از کارتان برایمان تعریف کنید.

همیشه بحث هایی که در زمان استراحت و ناهار با بچه ها داشتم، برایم جذاب و خاطره انگیز بوده است؛ چون سعی می کنیم این زمان را بیشتر به خنده بگذرانیم. اما در کل، الآن که به روزهای اول کار فکر می کنم، متوجه می شوم که چقدر سختی را



کلمات و نوشته ها می توانند آدم ها را به هر کجا که تمایل دارند، ببرند.





تاکنون بازخورد مشتریان از کارتان چطور بوده است؟

در این مدت، تعداد مشتریان ما روند صعودی داشته‌اند و غالباً هم از طریق معرفی دهان‌به‌دهان با ما آشنا شده‌اند که این مسئله برای ما بسیار مهم است و بیانگر بازخورد مثبت مشتریان نسبت به ویکی محتوا است؛ اما باید اعتراف کرد که مشتریانی هم بوده‌اند که از کار رضایت نداشتند؛ اما من در این رابطه صد در صد مطمئن هستم که این دسته از مشتریان، خودشان هم دقیقاً نمی‌دانستند که باید از ما چه انتظاراتی داشته باشند. زیرا حیطه کاری ما در ایران نسبتاً نوظهور است و متأسفانه این باور غلط در بین برخی از مشتریان وجود دارد که با چند محتوا، باید تجارتشان متحول شود. آن‌ها شاید ندانند که این پروسه نیازمند زمان است؛ اما در کل می‌توانم بگویم که راضی هستم.

در این مدت تا به حال پیش‌آمده است که از بیرون به فضای کاری اتان نگاه کنید؟

خیلی زیاد. من خودم را بارها و بارها جای مشتریان گذاشته‌ام؛ البته این یکی از خصوصیات اخلاقی من است و عادت دارم که خودم را به جای طرف مقابل بگذارم و این مسئله فقط به فضای کاری‌ام محدود نمی‌شود. اگر بخواهم منصفانه سؤال شمارا پاسخ دهم، باید بگویم که گاهی به مشتری حق می‌دهم و گاهی هم خیر.

و حرف آخر؟

امیدوارم که هر شخصی به هر آن چیزی که قلباً علاقه‌مند است، برسد و همه روزهای خوشی را سپری کنند.

ممنون که وقتتان را در اختیار ما گذاشتید. خداحافظ.

(با لبخند) ممنون که تشریف آوردید. با آرزوی موفقیت برای شما. خدا نگهدار

# ۴ تکنیک موفقیت در بازاریابی

## 1

### تکنیک ۱

کارآمد و قابل اطمینان بودن وبسایت شما:

این که تا چه اندازه در جذب مخاطب مورد نظر در بازار موفق باشید تا حدود زیادی به وبسایت شما مرتبط می شود. کاربر محور بودن وبسایت برای مخاطبان اهمیت زیادی دارد و آن ها به شدت به احساس راحتی و امنیت خود در فضای ایجاد شده در دنیای مجازی اهمیت می دهند.

## 2

### تکنیک ۲

داشتن اطلاعات پیشرو و منحصر بفرد در زمینه کاری:

اول بودن در هر تجارتی می تواند اثر مطلوبی در پیشرفت آن بگذارد اما به خاطر داشته باشید که در بیشتر مواقع داشتن اطلاعات و توانایی های منحصر بفرد در پیشبرد هدف تجاری می تواند تأثیرات بیشتر و عمیق تری بگذارد. این که در یک بازار رقابتی سالم خود را مجهز به سلاح علم کنید از رقیبان خود پیشی خواهید گرفت.

## 3

### تکنیک ۳

میزان مخاطبان سایت:

یکی از مواردی که به دیده شدن سایت شما توسط افراد کمک می کند داشتن تعداد زیادی از مخاطبان است. این افراد با اشتراک گذاشتن محصولات، لینک ها و محتوای وبسایت شما در دیده شدن شما در فضای اینترنت تأثیر به سزایی دارد.

## 4

### تکنیک ۴

توانایی ساخت و حفظ ارتباطات با مخاطبان از شیوه های مختلف:

زدن کانال های ارتباطی با مشتریان از اصول اولیه و بسیار مهم در ایجاد وبسایت ها و تجارت از

طریق آن ها است، گرچه که این اصل از اهمیت بسیار برخوردار است اما حفظ این ارتباط و تبدیل مخاطبان به وفادار بسیار حیاتی تر است. این که محتوای سایت و محصولات ارائه شده تا چه اندازه برای مخاطب گیرایی داشته باشد در حفظ افراد تأثیرات چشمگیری خواهد داشت.



مدتی است که بازار فایل‌های gif به شدت گرم شده است و در پی آن، تمایل کاربران برای نحوه ساخت چنین فایل‌های تصویری افزایش یافته است؛ از همین رو تصمیم گرفتیم نحوه ساخت فایل gif را آموزش دهیم؛ بدین منظور میتوان از نرم افزارهایی هم چون فلش کمک گرفت؛ اما قطعاً با استفاده از فتوشاپ میتوان در مدت زمانی کوتاهتر و آسانتر به نتیجه مطلوب رسید. پس برای آموزش ساختن فایل gif با استفاده از فتوشاپ همراه ما باشید. در گام نخست از منوی file گزینه new را انتخاب کنید و سندی با Resolution: ۷۲ ایجاد نمایید. توجه داشته باشید که سند در حالت RGB قرار داشته باشد. در مرحله بعدی، میتوانید به منظور زیباتر شدن فایل تصویری خود، پس زمینه‌های رنگی و جذاب را برای سند خود انتخاب نمایید. در گام بعد نیز میتوانید دو متن و یا دو محتوای تصویری را به سند خود اضافه کنید. حال نوبت به آن رسیده است که با استفاده از تکنیکی خاص، لایه‌های ایجاد شده را به حالت چشمک زن تبدیل نماییم؛ پس در ادامه، به منوی window بروید و گزینه timeline را انتخاب میکنید. بعد از این مرحله، نوار زمانی در پایین سند شما ظاهر خواهد شد. با استفاده از این قابلیت میتوانید برای یک لایه از فریم خود، مدت زمانی برای دیده شدن (بر واحد ثانیه) در نظر بگیرید و چشم کنار سایر لایه‌ها را غیر فعال نمایید. پس از آن، از فریمی که در آن متون و یا تصاویری را قرار داده‌اید، کپی بگیرید و لایه جدیدی که تا به حال انتخاب نکرده‌اید را مدنظر قرار دهید و برای آن هم بازه زمانی مطلوبی برای دیده شدن در فایل تصویری در نظر بگیرید و در ادامه همتند مرحله قبل، سایر لایه‌ها را غیر فعال نمایید. این کار را میتوانید تا زمانی که متون و یا تصاویر در سندتان وجود داشت، ادامه دهید. برای ذخیره سازی فایل نهایی نیز فقط کافیست که از منوی file، گزینه Save for Web را انتخاب نمایید. به همین منظور میتوانید از کلیدهای میانبر Alt+Shift+Ctrl+S نیز استفاده نمایید. در گام آخر نیز باید در پنجره Save for Web، در بخش Looping Options گزینه forever را انتخاب نمایید. حالا میتوانید از مشاهده فایل تصویری gif دست ساز خود لذت ببرید.

# برترین ها

## درباره دنیل سالیوان



بنیانگذار سایت SEARCH ENGINE LAND یکی از افراد موفق در زمینه بازاریابی اینترنتی است. این روزنامه نگار از نویسندگانی است که در زمینه های تجارت الکترونیک و اینترنت رفرنس های زیادی در زمینه موتورهای جستجو و بازاریابی جستجوی اینترنتی به او داده شده است. او به مدت بیست سال است که فعالیت

هایی در این زمینه می کند و نمونه کارهای زیادی دارد، ضمناً شهرت زیادی نیز از طریق کار در زمینه موتورهای جستجوی اینترنتی کسب کرده است.

دنی همچنین سرپرست محتوای رسانه Third Door است که Marketing land و SMX را به چاپ می رساند. SMX در مورد کنفرانس ها و نمایشگاه های بازاریابی جستجوی اینترنتی مطالبی را به چاپ می رساند.

دنی همچنین یک وبلاگ شخصی دارد که در آن در مورد بازخوردهای کار خود و پیش زمینه های آن مطالبی را می نویسد.

**دنی سالیوان روزنامه نگاری است که بخش زیادی از عمر خود را صرف تحقیق درباره موتورهای جستجو کرده است.**



## چگونه بر استرس های ناشی از استفاده شبکه های اجتماعی غلبه کنیم؟

شبکه های اجتماعی چه نقشی در زندگی شما دارند؟ آیا آن ها را برای ارتباط استفاده می کنید یا استفاده از این شبکه ها تنها در شما ایجاد استرس می کند؟ یکی از مهم ترین چالش هایی که روزانه با آن دست و پنجه نرم می کنیم استفاده از شبکه های اجتماعی و زمانی است که آن ها از ما می گیرند. این که زمان استفاده شده چگونه مدیریت شود دست خود شما است اما آیا استفاده از این امکان ارتباطی اختلالی در زندگی عادی شما ایجاد نمی کند؟ آیا در استفاده از این ابزارها دچار استرس نمی شوید؟ استرس ایجاد شده در افراد در اثر استفاده از شبکه های اجتماعی علائم و نشانگان مختلفی دارد. برخی از روانشناسان بر این باورند که استفاده صحیح از شبکه های اجتماعی عزت نفس و اعتماد به نفس مثبت افراد را بهبود می دهد در حالی که کاربرد نادرست آن ها فرد را دچار مشکلاتی از قبیل اعتماد به نفس پایین، اضطراب، دلهره و دوری از زندگی واقعی می کند. چگونه می توان با غلبه بر استرس ناشی از حضور در فضاهای مجازی، استفاده از شبکه های اجتماعی را به عملی مثبت و سازنده برای افراد تبدیل کرد؟ یکی از این راهکارها کم کردن تناوب سرزدن به صفحات اجتماعی در اینترنت است، این کار به نوبه خود باعث ایجاد آرامش در فرد می شود و او را از اتفاقات پدید آمده دور می کند. باید دید که استفاده از صفحات اجتماعی تا چه اندازه در شما ایجاد لذت و سرخوشی می کند، اگر این اتفاق نمی افتد، وقتش شده که کمی از آن ها فاصله بگیرید و به خود استراحت دهید.



## اهمیت محتوا و بازاریابی آن چیست؟

محتوای یک وبسایت در کنار طراحی، گرافیک، تصویر و سایر مولفه های وبسایت در تاثیرگذاری آن در فضای مجازی نقش عمده ای دارد. باید بدانید که محتوا در مقامی مهم تر از تمام مولفه های گفته شده قرار گرفته است. محتوا نقش مهمی در موفقیت یک وبسایت و جذب مخاطبان و مشتریان دارد. به طور کلی درآمدسازی از کارکرد های محتوا است. محتوا تنها به شکل نوشتار نیست، عکس، فایل صوتی، اینفوگرافی و ویدئو نیز می توانند محتوای یک وبسایت باشند، گاهی یک تصویر بیش از هزار کلمه در انتقال مفاهیم تاثیر می گذارد. محتوایی که برای وبسایت خود در نظر می گیرید باید با اهداف بیزنس شما و بازار تجاری همسو باشد. از مهم ترین کارهایی که باید پیش از محتوا سازی انجام دهید ارزشگذاری بازار هدف، مشتریان، شناخت و آنالیز آن ها است. محتوا باید واضح، مرتبط و سرشار از کلیدواژه های کاربردی و مرتبط باشد، این محتوا باید مخاطب را هدف بگیرد، با او ارتباط برقرار کرده و او را قانع کند که اقدامی انجام دهد. برای موفقیت در بازاریابی اینترنتی به یک محتوای مناسب نیاز است، این محتوا شامل مولفه هایی از جمله اطلاعات، نرم افزار، مهارت و شبکه است که با تقسیم بر زمان موجود موفقیت بازاریابی را رقم می زند. تحقیقات گسترده ای انجام شده که نشان می دهد بازاریابی محتوا اهمیت زیادی در کسب درآمد در فضای مجازی دارد. بسیاری از برندهای پیشرو در دنیای تجارت از این امکان برای محقق کردن اهداف خود که درآمد سازی در راس آن است بهره می برند. امروزه محتوا حال و آینده بازاریابی را می سازد، بدین معنی که دوام یک تجارت در بلند مدت به نحوه بازاریابی محتوای آن بستگی زیادی دارد.





# وضعیت بازاریابی محتوا در ایران و جهان



بعضی از ابزارهای بازاریابی دیجیتال:  
 سئو (SEO)  
 بازاریابی موتورهای جستجو و گو (SEM)  
 بازاریابی محتوایی (Content Marketing)  
 بازاریابی شبکه‌های اجتماعی (Social Media Marketing)  
 بازاریابی ایمیلی (Email Marketing)  
 تبلیغات نمایشی با سرباز (Display Advertising)  
 کتابچه‌های الکترونیکی (E-Books)  
 بازاریابی موبایلی (Mobile Marketing)  
 بازاریابی بازی‌های رایانه‌ای (Video games Marketing)  
 بازاریابی از طریق SMS و MMS (به سردمداری ایرانسل در ایران!)  
 بیلبوردهای الکترونیکی (Electronic Billboards) ...



تعریف بازاریابی تولید محتوا  
 کاننت مارکتینگ با همان بازاریابی محتوا امروزه به جدیدترین شیوه ارائه و تبلیغ خدمات و با محصولات در فضای مجازی متصل کننده و بر اساس آخرین الگوریتم گوگل وب سایت‌هایی که دارای محتوای ارزشمند و بدون کپی هستند در سئو نتایج جستجوهای کاربران قرار می‌گیرند. تمامی اهل فن این رشته بر این باورند که بازاریابی بر اساس محتوای با کیفیت ماندگار تر بوده و با هزینه کمتر شما را به هدف خود می‌رساند و باعث جذب کاربران واقعی و در نتیجه باعث بالا رفتن تعداد بازدیدکنندگان سایتها خواهد شد.



- ۷ نکته ی تولید محتوا برای تجارت های کوچک
- ۱- ایجاد تقویم تولید محتوا
  - ۲- یافتن راهکارهای مفید
  - ۳- شناسایی گرایشات جامعه و قرار دهی اخبار مرتبط با آنها را در سایت
  - ۴- تحقیق
  - ۵- استفاده از محتوای تصویری
  - ۶- ایجاد وبلاگ ویدیویی
  - ۷- تغییر اهداف محتوای

از خریداران آنلاین فرآیند یافتن محصول مورد نظر خود را از طریق یکی از موتورهای جستجو آغاز می‌کنند.  
 Interconnected World  
 ۷۹٪ از شرکت‌هایی که از شیوه بازاریابی درونگرا استفاده کرده‌اند، بازگشت سرمایه مثبتی داشته‌اند.  
 HubSpot



روش های مرسوم کسب در آمد از اینترنت  
 \* تبلیغات سایت  
 \* فروش اینترنتی  
 \* بازدید سایت  
 \* عضویت در سایت

ضریب نفوذ موبایل و اینترنت در ایران

ضریب نفوذ اینترنت در خانواده های ایرانی	۸۰٪
ضریب نفوذ موبایل در خانواده های ایرانی	۱۳۶٪

فعالیت های بازاریابی دیجیتال و تأثیرات بی نظیر آن در تجارت سال ۲۰۱۶

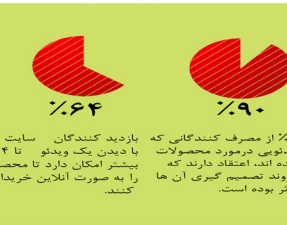
ایران در حوزه تولید محتوا در فضای مجازی خیزش بلندی داشته، به طوری که فقط در یک شبکه اجتماعی پیام رسان حدود بیش از ۱۰۰ هزار کانال خبری وجود دارد و روزانه نزدیک به یک میلیون مطلب در این فضا تولید می‌شود و با احتساب متوسط ۱۵۰۰ بازدید برای هر مطلب، حدوداً روزانه با ۵/۱ میلیارد بازدید مواجه هستیم.

امروزه بیشتر از ۸۰٪ نیازهای مردم از طریق موتورهای جستجو تأمین می‌شود؛ به طوری که گاهی اوقات می‌گویند که اگر جستجو وجود نداشت، هرگز وب اینقدر پیشرفت نمی‌کرد. اینجاست که اهمیت بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو (سئو) خودنمایی می‌کند. این که بتوانید در رتبه‌های بالای نتایج جستجوی گوگل و دیگر موتورهای جستجو حضور داشته باشید و رتبه خود را افزایش دهید، مستقیماً می‌تواند باعث افزایش درآمد و افزایش فروش مجموعه شما شود.



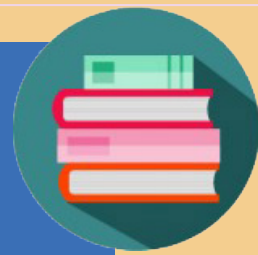
وبلاگ‌نویسی و پیشرفت در تجارت

وبلاگ‌نویسی باید یکی از ارزشمندترین ابزار برای فروش در نظر گرفته شود.



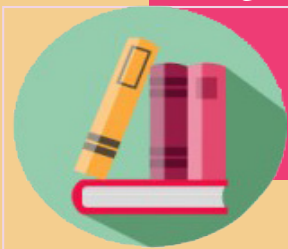
### کتاب چگونه کلیک‌ها را به مشتری تبدیل کنیم؟

اگر به دنبال یک کتاب خوب در عرصه تجارت الکترونیک می‌گردید، ما به شما مطالعه کتاب «چگونه کلیک‌ها را به مشتری تبدیل نمایم» را پیشنهاد می‌دهیم. این کتاب ترجمه‌ای آزاد از کتاب کلیک‌ها به مشتریان است. نویسنده این کتاب دوان فارستر است. وی یکی از بازاریاب‌های موفق در فضای وب است که در شرکت‌های مطرحی هم چون Microsoft و MSN تجربه کار و فعالیت داشته است. با مطالعه این کتاب می‌توانید کاربران را به سمت وب سایت خود جذب نمایید و کسب و کار خود را رونق ببخشید. این که چگونه کاربران را نسبت به خود وفادار نمایید از دیگر نکاتی است که در این کتاب به آن پرداخته می‌شود.



### کتاب ۴۰ ایده کارآفرینی اینترنتی

امروزه کسب‌وکار اینترنتی از جایگاه خوبی در جهان برخوردار شده است. جالب است که بدانید همه افراد می‌توانند در این حوزه، حضوری موفق و چشمگیر داشته باشند و برخلاف تصور سایرین، موفقیت در این عرصه به آنالیزهای دقیق و الگوریتم‌های پیچیده مهندسی نیازمند نخواهد بود؛ بلکه می‌توان با ایده‌های نوین در حوزه تجارت الکترونیک، کارآفرینی کرد. کتاب ۴۰ ایده کارآفرینی اینترنتی یک کتاب خوب برای افرادی است که به فضای اینترنت و تجارت الکترونیک علاقه‌مند هستند. این کتاب یک نوشته کاربردی از «ایمان قاصدیان» است که از سوی خوانندگان با استقبال بسیار خوبی مواجه شده است.



### کتاب جامعه‌شناسی اینترنت

می‌توان گفت اینترنت در چند سال گذشته، از جایگاه امروزی‌اش در جهان برخوردار نبوده است؛ اما امروزه به چنان جایگاه و محبوبیتی رسیده است که نحوه تجارت و تعامل در جوامع را دگرگون کرده است. امروزه اقشار مختلف جامعه از پزشکان گرفته تا کارگران، هر کدام به نحوی در حیطه کاری خود با فضای وب در ارتباط هستند. کتاب جامعه‌شناسی اینترنت یک کتاب مؤثر برای آشنایی بیشتر با فضای وب و کاربران است که به قلم «مهدی اختر محقق» گردآوری شده است.





سالانه رویدادهای متنوع و زیادی با موضوعات مختلف در سراسر دنیا برگزار می شود که هر کدام میزبان علاقمندان در زمینه های خود نیز هستند. یکی از این موضوعات فناوری اطلاعات و علوم کامپیوتر است که طرفداران بسیاری را جذب خود کرده است. در این شماره ما به معرفی مهم ترین رویدادها و کنفرانس های مرتبط با فناوری اطلاعات و مارکتینگ در ماه های مارس و آوریل می پردازیم:

### Imedia Social Media Confrence

این کنفرانس که روزهای ۱۰ و ۱۱ مارس در ادمونتون کانادا برگزار می شود فرصتی بسیار مناسب برای کسب دانش در زمینه مارکتینگ شبکه ای را در اختیار شما قرار می دهد.



## recent event

### Digital Marketing Financial Service

این کنفرانس در روز ۲۱ مارس در لندن برگزار می شود. تمرکز این رویداد بر آخرین ترندهای جذب مشتری و ابداعات در فضای شبکه های اجتماعی و استراتژی های بازاریابی از این طریق است. از جمله موضوعاتی که در این کنفرانس ارائه می شود تلفیق بازاریابی الکترونیکی با سرویس های اقتصادی است.

### DX۳

DX۳ در روزهای ۸ و ۹ مارس ۲۰۱۷ در تورنتو کانادا برگزار می شود. این کنفرانس آموزشی پژوهشی که تجربیات مختلف در مورد تحولات مارکتینگ دیجیتال در طی سالیان را به اشتراک می گذارد، فرصتی بسیار عالی برای کسب به روزترین اطلاعات در این زمینه محسوب می گردد.

# ویکی



اولین شرکت تخصصی

# محتوا



تولید محتوا در ایران



اولین شرکت تخصصی تولید محتوا در ایران

Tel: 021-88945443

[www.wikimohtava.com](http://www.wikimohtava.com)

Email: [info@wikimohtava.com](mailto:info@wikimohtava.com)

تهران - میدان ولیعصر - خیابان شقایق - پلاک ۴