

بازاریاب دیجیتال شو

کسب مهارت‌های ساده و آسان برای توانمند شدن تو

گیل و آنیا گیلدنر

ترجمه:

فاطمه تسلیمی

www.ketab.ir

سرشناسه	گیلدر، گیل Gildner, Gil
عنوان و نام پدیدآور	بازاریاب دیجیتال شو: کسب مهارت‌های ساده و آسان برای توانمند شدن تو/ گیل و آنیا گیلدر؛ ترجمه فاطمه تسلیمی.
مشخصات نشر	مشهد: دیده‌بان قلم فرناک، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۲۴۸ ص: ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۰۳-۹ ریال: ۸۴۰۰۰۰
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: & Becoming A Digital Marketer: Gaining the Hard .Soft Skills for a Tech-Driven Marketing Career, 2019
موضوع	بازاریابی اینترنتی
موضوع	Internet marketing
موضوع	بازرگانی الکترونیکی
موضوع	Electronic commerce
شناسه افزوده	گیلدر، آنیا
شناسه افزوده	Gildner, Anya
شناسه افزوده	تسلیمی، فاطمه، ۱۳۶۶-، مترجم
شناسه افزوده	tashimi, fahme
رده بندی کنگره	HF۵۴۱۵/۱۲۶۵
رده بندی دیویی	۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی	۸۴۹۱۲۴۰
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیبا

نام کتاب: بازاریاب دیجیتال شو (کسب مهارت‌های ساده و آسان برای توانمند شدن تو)

گیل و آنیا گیلدر

ترجمه: فاطمه تسلیمی

ناشر: دیده‌بان قلم فرناک

طراح جلد: فاطمه وحدتی

ویراستار و صفحه‌آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۲۴۸ صفحه

نوبت چاپ: اول / پاییز ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۰۳-۹

بها: ۸۴۰۰۰۰ ریال

سخن مترجم:

شاید بتوان گفت که همه‌ی ما آرزوی داشتن یک کسب‌وکار موفق و یک زندگی شاد را داریم. به ویژه در زندگی ماشینی و جامعه‌ی امروزی که رقابت بسیار شدید است. داشتن یک برنامه راهبردی می‌تواند مسیر شما را به سمت این آرزو هموارتر سازد. ممکن است بسیاری از ما ایده‌ها و برنامه‌های خوبی برای زندگی خود داشته باشیم؛ و شاید هم تاکنون اقداماتی در این راستا انجام داده‌ایم؛ و موفقیت‌هایی نیز کسب کرده باشیم، اما گاهی می‌بینیم که افراد برنامه‌ریزی‌های دقیقی دارند، اما هیچگاه آن را عملی نمی‌کنند؛ یا شاید دست به کار می‌شوند، اما به نتیجه‌ی مطلوبی دست نمی‌یابند. در این جا دلیل آن قبلی یل برنامه‌ریزی غلط نیست؛ بلکه عدم آگاهی از نحوه‌ی اجرای آن مسیر است.

ارزش خواندن این کتاب به زبان انگلیسی من را بر آن داشت تا «آن را به فارسی ساده و نزدیک به گفتار ترجمه کنم.» در هر سن و موقعیتی که باشید یک‌بار خواندن این کتاب (حتی بدون انجام تمرینات آن) تأثیر مثبتی بر نحوه‌ی تفکر و زندگی شما خواهد داشت.

امید است که با ترجمه‌ی این کتاب خدمت کوچکی به شما بزرگواران کرده باشم.

فهرست مطالب

۱۱.....	پیشگفتار
۱۳.....	بازاریابی چیست؟
۱۹.....	داستان ما؛ از آغاز تا تأسیس شرکت
۲۵.....	بهینه‌سازی موتور جستجوگر (SEO)
۳۲.....	شیوه‌های اجرای سئو
۳۵.....	سئو آف سایت: پیوند ورودی
۳۸.....	اصول پایه‌ای بهینه‌سازی سئو برای یک سایت
۵۵.....	تبلیغات پرداخت به ازای هر کلیک
۵۷.....	چه کانال‌هایی برای PPC موجود است؟
۵۸.....	چه افرادی باید درباره‌ی PPC اطلاع داشته باشند؟
۶۰.....	من سئوکار هستم، باز هم نیازی به صرف هزینه برای PPC است؟
۶۲.....	انواع تبلیغات PPC
۶۵.....	چگونه شیوه‌های جستجو تغییر می‌کنند؟
۶۶.....	شروع با جستجوی کلمه‌ی کلیدی
۷۱.....	راه‌اندازی کمپین PPC
۷۳.....	انتخاب کانال مناسب PPC
۷۴.....	نحوه‌ی ساخت تبلیغ برای برندسازی و آگاهی‌بخشی
۷۶.....	کمپین‌های افزایش فروش
۷۸.....	ساختار کمپین و ایجاد نام
۷۹.....	تبلیغات و افزونه‌ها
۸۰.....	انواع کلمات کلیدی
۸۲.....	بودجه و مزایده
۸۵.....	بودجه‌های ماهانه

۸۶	 مدیریت و بهینه‌سازی PPC
۹۱	 بازاریابی رسانه‌های اجتماعی
۹۲	 مرگ Organic Reach
۹۵	 محتوای مناسب برای رسانه‌های اجتماعی
۹۶	 چگونه در رسانه‌های اجتماعی متمایز شویم؟
۱۰۱	 تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی
۱۰۴	 محتوای پلتفرم‌های اجتماعی
۱۰۷	 بازاریابی ایمیلی
۱۰۸	 ایجاد لیست ایمیل
۱۱۰	 ایجاد لیست سرگرم‌کننده
۱۱۲	 حفظ سادگی در طراحی ایمیل
۱۱۳	 قطعه قطعه کردن
۱۱۴	 خرید لیست‌های ایمیل
۱۱۷	 ارتقای وبسایت
۱۲۰	 یادگیری HTML و CSS پایه
۱۲۱	 میزبانی، حوزه‌ی اینترنتی و FTP
۱۲۲	 سیستم‌های مدیریت محتوا
۱۲۷	 برندینگ از طریق پیغام‌رسانی و نوشتن
۱۲۹	 تبلیغ متنی و پیامکی
۱۳۷	 صفحات لندینگ
۱۴۳	 سه عنصر یک وبسایت خوب طراحی شده
۱۴۶	 طراحی دوستانه و خط اتصال
۱۴۷	 بهینه‌سازی تبدیلات
۱۴۹	 اهمیت برند درجه یک

۱۵۵.....	گزارش معیارها و تحلیل و تجزیه
۱۵۷.....	ترافیک وبسایتان را بی‌درنگ مشاهده کنید
۱۵۸.....	ترافیک از فضای اجتماعی، تبلیغات بینگ یا ایمیل کمپین‌ها
۱۵۹.....	پیگیری تبدیلات
۱۶۰.....	کدام معیارها باید اندازه‌گیری شوند؟
۱۶۱.....	نسبت چندکانال
۱۶۳.....	میزان تبدیلات و ارزش معامله
۱۶۳.....	اندازه‌گیری برندینگ
۱۶۵.....	ROI, ROAS و داده‌های هزینه
۱۶۹.....	این چیزی نیست که می‌دانید، این نحوه‌ی انجام کار است
۱۷۰.....	نکاتی وجود دارد که باید در ذهن بسپارید
۱۷۲.....	تخصص و بهترین شیء در حرفه‌ی خودتان
۱۷۴.....	ارتباط حرفه‌ای
۱۷۷.....	نوشتن ایمیل‌ها
۱۷۸.....	مدیریت زمان
۱۸۳.....	فروش و اقتصاد
۱۸۷.....	به دست آوردن اولین موقعیت بازاریابی دیجیتال در سطح ورودی
۱۹۲.....	چه اتفاقی می‌افتد اگر شغل‌های پرمفعت، کالایی شوند؟
۱۹۵.....	متخصص، نینجا و وبینارها: مواردی که باید صرف‌نظر کنید
۱۹۸.....	نوشتن رزومه: مواردی که نامناسب محسوب می‌شوند
۲۰۳.....	کار آزاد در بازاریابی
۲۰۶.....	اهمیت تخصص
۲۰۹.....	جذب مشتری به‌عنوان یک آزادکار
۲۱۲.....	برای صعود و اشتغال در کار آزاد آماده شوید
۲۱۵.....	کارهایی که نباید انجام دهید