

بازاریابی توسعه‌دهنده وجود ندارد

راهنمای معتبر برای مخاطب فنی شدن

مؤلف:

آدام دوواندر

مترجمین:

سیده سعاد لاجوردیان

همایون رنجبر

سرشناسه	:	دوواندر، آدام DuVander, Adam
عنوان و نام پدیدآور	:	بازاریابی توسعه‌دهنده وجود ندارد: راهنمای معتبر برای مخاطب فنی شدن / مولف آدام دوواندر؛ مترجمین سیده‌سعاد لاجوردیان، همایون رنجبر.
مشخصات نشر	:	تهران: نمای علم، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	:	۱۵۱ ص
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۵۸۱۴-۴۸-۶
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیبا
یادداشت	:	عنوان اصلی: Developer marketing does not exist, 2021.
موضوع	:	نرم‌افزار -- تولید -- راهنمای آموزشی Computer software -- Development -- Study and teaching
موضوع	:	نرم‌افزار -- تولید Computer software -- Development
شناسه افزوده	:	لاجوردیان، سیده سعاد، ۱۳۷۲-، مترجم
شناسه افزوده	:	رنجبر، همایون، ۱۳۶۱-، مترجم
رده‌بندی کنگره	:	Q4۷۴/۷۶
رده‌بندی دیویی	:	۰۰۵/۱۱۷
شماره کتابشناسی ملی	:	۸۸۶۳۱۲۲
وضعیت رکورد	:	فیبا

هرگونه کپی کامل یا قسمتی از کتاب بدون اجازه پدید آورنده یا ناشر خلاف قانون، شرع و اخلاق است. موارد تخلف را به دفتر مرکزی "انتشارات نمای علم" گزارش فرمایید.

عنوان: بازاریابی توسعه‌دهنده وجود ندارد (راهنمای معتبر برای مخاطب فنی شدن)

مولف: آدام دوواندر

مترجمین: سیده سعاد لاجوردیان، همایون رنجبر

ناشر: نمای علم

شمارگان: ۵۰ نسخه

سال و نوبت چاپ: اول-۱۴۰۱

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۵۸۱۵-۴۸-۶

قیمت: ۵۵۰۰۰۰ ریال

مرکز پخش: بلوار کشاورز، بعد از تقاطع نادری، پلاک ۱۶۴-۹۱۰۹۵۵۹۵۵۲

حق چاپ جهت ناشر محفوظ است.

سایت انتشارات:

www.Namai.ir



فهرست مطالب

فصل اول: تجربه توسعه دهنده	۱۱
محیطی را آماده کنید که توسعه‌دهندگان در آن رشد کنند	۱۱
اولین برداشت: کشف و شهرت	۱۴
اولین تجربه: شروع و ورود	۱۸
از این اشتباهات رایج در شروع کار اجتناب کنید	۱۹
اولین موفقیت: از موارد و نمونه برنامه‌ها استفاده کنید	۲۱
آخرین بازدید: مرجع و پشتیبانی API	۲۶
عناصر تجربه توسعه‌دهنده عالی	۳۰
۱. مجموعه توابع به زبان رایج	۳۰
۲. راهنمای شروع دقیق و کامل	۳۱
۳. گزینه سلف سرویس	۳۱
۴. شفافیت قیمت گذاری	۳۲
۵. ردیف رایگان یا آزمایشی	۳۲
۶. مکانی واضح برای سوالات	۳۳
۷. اطلاعات وضعیت API	۳۳
۸. مرجع API دقیق	۳۴
۹. نمونه برنامه‌های کاربردی برای دانلود	۳۴
۱۰. پست‌های وبلاگ توسعه‌دهندگان اخیر	۳۴

۳۵.....	۱۱. اسناد تعاملی
۳۵.....	۱۲. اسناد برجسته
۳۶.....	۱۳. نمونه تماس‌های cURL
۳۶.....	منتظر کمال نباش!
۳۷.....	فصل دوم: پست‌های وبلاگ
۳۷.....	با مقالات مکرر و مفید به توسعه‌دهندگان بیشتری برسید
۳۸.....	متوجه باشید که می‌خواهید با چه کسانی ارتباط برقرار کنید
۴۱.....	یک طرح انتشار تهیه کنید
۴۶.....	مقیاس بندی انتشار پست‌ها
۴۹.....	فصل سوم: آموزش‌ها
۴۹.....	به توسعه‌دهندگان دقیقاً یاد دهید که چگونه مشکلات خود را حل کنند
۵۱.....	ساختار آموزشی ایده‌آل
۵۴.....	بهترین روش آموزش توسعه‌دهندگان
۵۷.....	فرمت‌های جایگزین را در نظر بگیرید
۶۳.....	فصل چهارم: راهنماها
۶۳.....	نشان دهید که چقدر عمیقاً آنچه برنامه نویس نیاز دارد را درک می‌کنید
۶۴.....	ترفند ذهن محتوای توسعه دهنده
۶۸.....	محتوای دروازه‌دار در مقابل محتوای باز
۷۱.....	پیام خود را به کانال‌های دیگر ببرید
۷۵.....	فصل پنجم: مناسبت‌ها

- ۷۵..... با توسعه‌دهندگان در جایگاه تعاملات معتبر دیدار کنید.
- ۷۷..... از هر کنفرانس توسعه‌دهندگی بیشترین بهره را ببرید.
- ۸۱..... به دلایل صحیح در هکاتون‌ها شرکت کنید.
- ۸۳..... با رویدادهای مجازی خود تأثیرگذار باشید.
- ۸۷..... فصل ششم: انجمن و منبع باز.....
- ۸۷..... گوش فرادهید و به گروه وسیع تری از توسعه‌دهندگان کمک کنید.
- ۸۹..... محصول شما به منبع باز بستگی دارد.....
- ۹۱..... منبع باز محصول شما را تکمیل می‌کند.....
- ۹۲..... جوامعی را بیابید تا محصول خود را امتحان کنید.....
- ۹۴..... منبع باز را به شکل بازاریابی عرضه کنید.....
- ۹۷..... فصل هفتم: ابزارهای بازاریابی.....
- ۹۷..... چیزی بسازید که توسعه‌دهندگان واقعی بخواهند از آن استفاده کنند.....
- ۹۸..... سه استارت‌آپ توسعه‌دهنده که پرتاب شدند.....
- ۱۰۱..... دفترچه راهنمای تیم فروش رانسکوپ.....
- ۱۰۴..... ابزار توسعه‌دهنده هدف خود را بیابید.....
- ۱۰۹..... فصل هشتم: تبلیغات و حمایت‌های مالی.....
- ۱۰۹..... وارد مشارکت‌های بلندمدت شوید، نه تاکتیک‌های رشد سریع.....
- ۱۱۰..... اسپانسری (ضمانت) باید حاوی مشارکت باشد.....
- ۱۱۳..... برای افزایش دسترسی خود تبلیغ کنید.....
- ۱۱۴..... محتوا را تبلیغ کنید، نه صفحات فرود.....

- تبلیغات به عنوان اسپانسر ۱۱۶
- زیرا ایجاد مخاطب سخت است ۱۱۷
- فصل نهم: سازمان توسعه‌دهنده بازاریابی ۱۱۹
- افراد مناسب را استخدام کنید و انتظارات معقول داشته باشید ۱۱۹
- مهارت توسعه‌دهنده بازاریابی یونیکورن ۱۲۰
- نوشتن: مهارت اصلی بازاریاب ۱۲۰
- برنامه نویسی: کد بنویسید و به اشتراک بگذارید ۱۲۱
- روایت پردازی: نقاط مناسب را به هم وصل کنید ۱۲۱
- تجزیه و تحلیل داده‌ها: درک آنچه کاربردی است ۱۲۲
- سخنوری: پیام خود را در همه جا به اشتراک بگذارید ۱۲۲
- آموزش: آموزش و الهام بخشی به توسعه دهندگان ۱۲۳
- حل مسئله: برای شما و مخاطبان ۱۲۳
- تحقیقات کاربر: به توسعه‌دهندگان گوش دهید ۱۲۴
- همدلی: زحمات توسعه‌دهنده را درک کنید ۱۲۴
- سازمان بازاریابی و فراتر از آن ۱۲۵
- محتوا: با کلمات به توسعه‌دهندگان دسترسی پیدا کنید ۱۲۵
- رشد: مهمترین معیارهای خود را به جنبش درآورید ۱۲۶
- روابط توسعه دهنده: با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنید ۱۲۶
- بازاریابی محصول: پیام خود را تقویت کنید ۱۲۸
- تجربه توسعه‌دهنده: از حرکت توسعه‌دهنده پشتیبانی کنید ۱۲۹

- مستندات: اطلاعات دقیق و به روز شده را به اشتراک بگذارید. ۱۳۰
- همکاران داخلی: کارشناسان موضوع ۱۳۰
- همکاران خارجی: مهارت‌های خاص فراتر از تیم ۱۳۱
- انتظارات مناسب از هر نقش را تعیین کنید. ۱۳۲
- نتیجه‌گیری: این کار را بعد انجام دهید. ۱۳۵
- تجربه توسعه دهنده ۱۳۶
- پست‌های وبلاگ ۱۳۶
- آموزش‌ها ۱۳۷
- راهنماها ۱۳۷
- مناسبت‌ها ۱۳۷
- منبع باز و انجمن ۱۳۷
- ابزارهایی به عنوان بازاریابی ۱۳۸
- تبلیغات و حمایت‌های مالی ۱۳۸
- سازمان بازاریابی توسعه دهنده ۱۳۸
- آیا به راهنمایی بازاریابی توسعه‌دهنده نیاز دارید؟ ۱۳۸
- به کتابخانه بازاریابی توسعه‌دهندگان دسترسی یابید. ۱۳۹

معرفی

قاشقی وجود ندارد.

اگر تا به حال در یک کنفرانس بزرگ سخنرانی کرده باشید، قبل از اینکه روی صحنه بروید با انرژی عصبی آشنا هستید. برای من، این موضوع اغلب به شکل ترس‌های لحظه آخری ظاهر می‌شود، ترس‌های غیرمنطقی؛ همان چیزی که در اولین سفرم به آمریکای جنوبی اتفاق افتاد.

پس از ۱۴ ساعت پرواز، از خانه ام در پورتلند اورگان به سائوپائولو رسیدم. از آنجا که پسر خوبی هستم، یک روز به خودم فرصت دادم تا از جت لگ خلاص شوم و این مدت را صرف نوشیدن قهوه و اصلاح اسلایدهایم کردم. برای جهت یابی، پیاده روی کوتاهی از هتل تا مراکز همایش را تمرین کردم. سخنرانی من در یک نشست کامل یک روزه شروع می‌شد، بنابراین دلیلی برای دیر کردن نمی‌خواستم داشته باشم.

روز بعد، قبل از اینکه حتی یک شرکت کننده وارد محل شده باشد، به آنجا رسیدم. هنوز احساس خستگی می‌کردم، قهوه بیشتری نوشیدم و گروه هماهنگی صحنه را تماشا کردم که چراغ‌ها را آزمایش می‌کردند. کار تنظیمات چشمگیر بود و من حدود یک ساعت فرصت داشتم.

به غرفه ترجمه سری زدم. آنها سخنرانان بومی داشتند که صحبت‌های مرا به صورت زنده به پرتغالی برزیلی دوبله می‌کردند. مانع زبان اصلاً به من مربوط نبود. می‌توانستم کمی آهسته تر صحبت کنم تا آنها برای ترجمه وقت داشته باشند. شاید همه شوخی‌هایم در ترجمه به خوبی از آب در نمی‌آمد، اما مطمئن بودم که آنها پیامم را درک می‌کنند.