

از دیجیتال مارکتینگ تا کارآفرینی

www.ketab.ir

مؤلفین

راحله زمانی سرور – پوریا صالحی ساعی

۱۴۰۰

سرشناسه	: زمانی سرور، راحله، ۱۳۶۰-
عنوان و نام پدیدآور	: از دیجیتال مارکتینگ تا کارآفرینی / مولفین راحله زمانی سرور، پوریا صالحی ساعی.
مشخصات نشر	: تهران: موسسه اندیشه کامیاب ایرانیان، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	: ۲۳۲ ص.
شابک	: ۱۰۰۰۰۰۰ ریال 978-600-453-831-2
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: کتابنامه: ص. [۲۲۷] - ۲۳۰.
موضوع	: بازاریابی اینترنتی
موضوع	: Internet marketing
موضوع	: کارآفرینی
موضوع	: Entrepreneurship
شناسه افزوده	: صالحی ساعی، پوریا، ۱۳۷۸-
رده بندی کنگره	: HF۵۴۱۵
رده بندی دیویی	: ۸۷۲۱۴۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۸۴۱۵۰۶

عنوان کتاب	: از دیجیتال مارکتینگ تا کارآفرینی
ناشر	: موسسه انتشارات اندیشه کامیاب ایرانیان
دفتر انتشارات	: تهران - خ انقلاب - پیچ شمیران - ج ۱ - در محمدی - پلاک ۳۷- واحد ۱۲ - ۷۷۶۴۱۰۸۹ - Email: e_a_kamyab@yahoo.com
مؤلف	: راحله زمانی سرور - پوریا صالحی ساعی
ویراستار	: هدیه دمیرچی
تحت نظر	: مجید کوثری
صفحه آرا	: موسسه انتشارات اندیشه کامیاب ایرانیان
طراح جلد	: موسسه انتشارات اندیشه کامیاب ایرانیان
شمارگان	: ۱۰۰۰ جلد
نوبت چاپ	: اول، ۱۴۰۰
قیمت	: ۱۰۰۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۵۳-۸۳۱-۲

ISBN:978-600-453-831-2

بستر فناوری اینترنت، راه‌اندازی و ایجاد کسب‌وکارهای کارآفرینانه دیجیتالی را ساده‌تر و سریع‌تر نموده است. پیاده‌سازی این نوع کسب‌وکارها در ایران کند است ولی در دوران کرونا رشد سریع‌تری داشته است.

یادگیری نحوه اجرای صحیح روش‌های بازاریابی دیجیتال، باعث دیده شدن بهتر کسب‌وکار و بهبود نحوه تعامل با مشتریان خواهد شد.

استفاده از روش‌های بازاریابی آنلاین، تنها راه دستیابی به موفقیت نیست. با این وجود، سبک زندگی امروزی افراد، بازاریابان را مجاب به پذیرش اهمیت بازاریابی در فضای اینترنت کرده است.

در این کتاب ابتدا به تعریف کلیات و مفاهیم، سپس به نقش دیجیتال مارکتینگ در ایجاد کسب‌وکار، انواع دیجیتال مارکتینگ، مزایا و معایب آنها، انواع کسب‌وکارهای اینترنتی و خانگی و سوداخته شده است.

امید است این کتاب بتواند به شما در زمینه کارآفرینی اینترنتی و راه‌اندازی کسب‌وکارهای خانگی و اینترنتی کمک شایانی بنماید.

در آخر در تلاش و همکاری کلیه کسانی که در نگارش این کتاب مرا یاری کرده‌اند کمال تشکر را دارم.

با آرزوی موفقیت

فهرست

مقدمه	۳
فصل اول	۲۷
کلیات و تعاریف	۲۷
مقدمه	۲۷
مسیر کارآفرینی	۲۷
انواع کارآفرینی	۲۸
الف) کسب‌وکارهای کوچک	۲۸
چند ویژگی اصلی که کارآفرینان مبتنی بر کسب‌وکارهای کوچک را از بقیه متمایز می‌کند	۲۹
برخی از بزرگ‌ترین چالش‌های پیش روی کارآفرینان کسب‌وکارهای کوچک	۲۹
ب) استارت‌آپ‌های مقیاس‌پذیر	۳۰
چند ویژگی اصلی که کارآفرینان استارت‌آپی را از بقیه متمایز می‌کند	۳۱
برخی از بزرگ‌ترین چالش‌های پیش روی کارآفرینان استارت‌آپی	۳۱
ج) شرکت‌های بزرگ	۳۲
د) کارآفرینی اجتماعی	۳۴
انواع کارآفرینی اجتماعی	۳۵
۱- مدل غیرانتفاعی مقروض	۳۵
۲- مدل غیرانتفاعی دوگانه	۳۶
۳- مدل کسب‌وکار خطرپذیر اجتماعی	۳۶
کارآفرینی مستقل	۳۶
کارآفرینی سازمانی	۳۷

۳۷	کارآفرینی فرهنگی
۳۷	انواع کارآفرینی بر اساس کسب و کار
۳۷	۱- کارآفرینی تولیدی
۳۸	۲- کارآفرینی تجاری
۳۸	کارآفرینی بر اساس نوع مالکیت
۳۸	۱- کارآفرینی خصوصی
۳۸	۲- کارآفرینی دولتی
۳۹	۳- کارآفرینی مشترک
۳۹	۴- کارآفرینی مشارکتی
۳۹	کارآفرینی بر اساس محل شکل‌گیری
۳۹	۱- کارآفرینی متمرکز
۳۹	۲- کارآفرینی غیرمتمرکز
۴۱	فصل دوم
۴۱	۴۰ اصطلاح استارت آپ
۴۱	۱- نوآوری (Innovation)
۴۱	۲- کارآفرین (Entrepreneur)
۴۲	۳- اکوسیستم کارآفرینی (Entrepreneurship ecosystem)
۴۲	۴- نوپای ناب (Lean Startup)
۴۲	۵- استارت‌آپ تک‌شاخ (Unicorn Startup)
۴۳	۶- شتاب‌دهنده (Accelerator)
۴۳	۷- مراکز رشد (Incubator)
۴۳	۸- استارت‌آپ ویکنند (Startup Weekend)
۴۴	۹- استارت‌آپ گرایند (Startup Grind)

۴۴	۱۰- منتورینگ (Mentoring)
۴۴	۱۱- مربیگری (Coaching)
۴۴	۱۲- مذاکره در آسانسور (Elevator Pitch)
۴۵	۱۳- طوفان فکری (Brainstorming)
۴۵	۱۴- شاخص کلیدی عملکرد (Key Performance Indicator)
۴۶	۱۵- بوم مدل کسبوکار (Business Model Canvas)
۴۶	۱۶- بوم ناب کسبوکار (Lean Canvas)
۴۶	۱۷- طرح کسبوکار (Business Plan)
۴۶	۱۸- نمونه اولیه (Prototype)
۴۷	۱۹- حداقل محصول پذیرفتنی (MVP)
۴۷	۲۰- سطح آمادگی فناوری (Technology Readiness Level)
۴۷	۲۱- سطح آمادگی بازار (Marketing Readiness Level)
۴۷	۲۲- مالکیت و ادغام (Merge & Acquisition)
۴۷	۲۳- مالکیت فکری (Intellectual Property)
۴۸	۲۴- توافقنامه عدم افشاگری (Non-Disclosure Agreement)
۴۸	۲۵- تجارت (B2B)
۴۸	۲۶- تجارت (B2C)
۴۸	۲۷- تجارت (C2C)
۴۹	۲۸- سرمایه‌ی بذری (Seed Funding)
۴۹	۲۹- سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر (Venture Capital)
۴۹	۳۰- سرمایه‌گذار فرشته (Angel Investor)
۴۹	۳۱- واگذاری (Vesting)
۵۰	۳۲- بنچمارک (Benchmark)

۵۰	۳۳- بوت استرپ (Bootstrapped)
۵۰	۳۴- فروش (Buyout)
۵۰	۳۵- سرمایه (Capital)
۵۰	۳۶- میزان هزینه (Burn Rate)
۵۰	۳۷- بازده سرمایه‌گذاری یا بازگشت سرمایه (Return On Investment)
۵۱	۳۸- نقطه سر به سر (Break-Even Point)
۵۱	۳۹- آی‌پی‌او (Initial Public Offering)
۵۱	۴۰- پیوت (Pivot)
۵۳	فصل سوم
۵۳	کارآفرینی دیجیتال
۵۴	فرصت‌های طلایی
۵۵	کارآفرینی در کسب‌وکار جدید
۵۶	کارفرمایان دیجیتال
۵۷	وضعیت کارآفرینی دیجیتال در ایران
۵۹	کارآفرینی دیجیتال چیست و به چه کسی کارآفرین دیجیتال گفته می‌شود؟
۶۰	کارآفرین دیجیتال کیست؟
۶۰	کارآفرین دیجیتال برای موفقیت به چه نیاز دارد؟
۶۱	ویژگی‌های یک کارآفرین دیجیتال موفق در بهبود روابط با مشتریان و افزایش اعتبار کسب‌وکار
۶۱	ایجاد محیط کاربرپسند
۶۱	ایجاد محیطی سرگرم‌کننده و دوستانه
۶۱	ایجاد فضایی برای تعامل هرچه بیشتر مشتریان

۶۲	تمرکز روی افزایش نرخ ROI
۶۲	حضور مؤثر در همه جا
۶۲	ایجاد مبلغان برند
۶۲	ویژگی کارآفرینان دیجیتال موفق
۶۴	۱۰ ویژگی کارآفرین دیجیتال موفق
۶۴	داشتن چشم انداز روشن
۶۴	بیان واضح و روشن
۶۵	داشتن انگیزه
۶۵	قدرت ادراک
۶۵	تشخیص فرصت
۶۵	درک اکوسیستم فناوری
۶۶	کاوش گر
۶۶	سازگاری
۶۶	یادگیری از اشتباه ها
۶۶	نه به تسلیم شدن
۶۷	فرصت های طلایی با کارآفرینی دیجیتال
۷۱	فصل چهارم
۷۱	۵ رکن اصلی در توسعه کارآفرینی دیجیتال؛ بررسی تجارب اتحادیه اروپا
۷۲	رکن اول: پایگاه دانش دیجیتال و بازار ICT
۷۳	رکن دوم: ارتقای بازار دیجیتال
۷۴	رکن سوم: دسترسی به منابع مالی
۷۵	رکن چهارم: مهارت های دیجیتالی و رهبری الکترونیکی
۷۶	رکن پنجم: فرهنگ کارآفرینی دیجیتال

۷۷ دیدهبان کارآفرینی دیجیتال.....

۷۹ فصل پنجم.....

۷۹ نقش دیجیتال مارکتینگ در کسب و کارهای کوچک و متوسط.....

۷۹ آیا سازمان شما در حال حرکت در مسیر دیجیتال مارکتینگ است؟.....

۸۰ هدف گذاری در دیجیتال مارکتینگ با استفاده از مدل SMART.....

۸۱ دیجیتال مارکتینگ روشی مؤثر برای معرفی کسب و کارها.....

برای بهینه کردن روش های بازاریابی کسب و کارتان می توانید گام های زیر را سیری

کنید..... ۸۱

گام اول: بهینه سازی وبسایت..... ۸۱

گام دوم: ایجاد محتوای باکیفیت..... ۸۲

گام سوم: بهینه سازی شبکه های اجتماعی..... ۸۳

اینستاگرام برای کسب و کار..... ۸۳

تلگرام در کسب و کار..... ۸۴

اما چطور مخاطبین را به مشتری راضی تبدیل کنیم؟..... ۸۴

ارتباطات دائمی کلید موفقیت دیجیتال مارکتینگ..... ۸۵

۸۷ فصل ششم.....

۴۰ ویژگی که نشان می دهد شما کارآفرین هستید..... ۸۷

۱- در تنهایی، احساس راحتی می کنید..... ۸۷

۲- می توانید آرزوهای بزرگ داشته باشید..... ۸۷

۳- می دانید چطور از عهده کارهای کوچک برآیید..... ۸۸

۴- عطش خلاقیت هر روز صبح در وجود آنها شعله می کشد..... ۸۸

۵- خیلی مطالعه می کنید..... ۸۸

۶- ارزش تحصیلات برای شما خیلی بیشتر از تفریح و سرگرمی است..... ۸۸