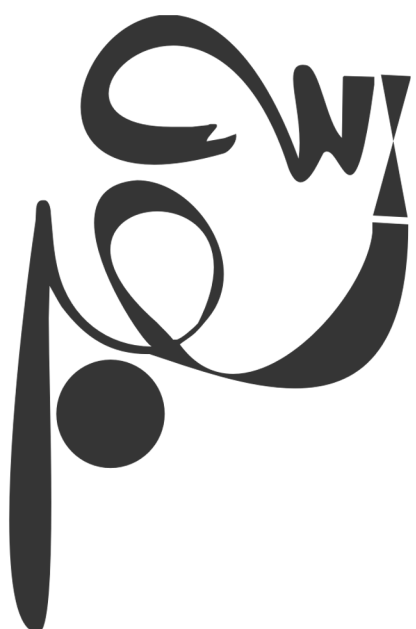


۸ ایده کسب درآمد با موبایل!

رازهای یک اپلیکیشن اندرویدی پول ساز تا
کسب درآمد بدون نیاز به سرمایه!







به جای مقدمه

- * چند ساعت در روز با موبایل خودکار می کنید؟ و چند ساعت تلویزیون می بینید؟
- * چرا دیجی کالا فقط برای اپلیکیشن موبایلی خود در تلویزیون تبلیغ کرد؟
- * چرا کافه بازار مدعی است که بیش از ۱۰٪ پهنای باند ایران را در دست دارد؟
- * آیا می دانید هزینه طراحی یک اپلیکیشن موبایل چند میلیون تومان است؟

شدیداً به این جمله ایمان دارم که «موبایل مارکتینگ تنها راه موفقیت کسب و کارها در سال ۲۰۱۷ خواهد بود». آمار وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و نظام پایش شاخص های فناوری اطلاعات در سال ۹۳ نشان می دهد که ضریب نفوذ تلفن همراه در ایران بیش از ۸۵ درصد است و شاید نیمی از این افراد از تلفن های هوشمند و متصل به اینترنت استفاده می کنند که رقم های قابل توجهی است. اینکه موبایل های هوشمند با چه سرعتی در حال نفوذ هستند نیازی به آمار ندارد! اما اینکه ما کجای این میدان قرار داریم نیاز به توجه ویژه ایی دارد.

علاوه بر بازاریابی مستقیم موبایلی نظیر اپلیکیشن های موبایل؛ وبسایت های موبایل فرندلی و... که در ادامه به اصول این روش ها اشاره خواهم کرد؛ شبکه های اجتماعی موبایلی نیز امروزه تبدیل به یک رسانه مستقل بی رقیب شده اند، تلگرام، اینستاگرام، لاین و... از پرطرفدارترین شبکه های موبایلی می باشند که در بستر اینترنت می تواند بر روی موبایل ها نصب و به ارسال و دریافت پیام برسد. این رسانه ها به عنوان تحولی در بازاریابی آنلاین شناخته می شوند که موجب شده است بسیاری از شرکت ها و کسب و کارها؛ گروه های موبایلی را بانام خود ایجاد نمایند و در آن به انتشار محتوا و مطالب خود پردازند و به واسطه افزودن کاربران در این گروه ها می توانند زمینه سازی محبوبیت برند خود را ایجاد نمایند.

درواقع بدون هیچ هزینه ای و با گذاشتن زمانی بدین منظور می توانند خدمات و سرویس های خود را به کاربران بشناسانند و برندینگ خود را تقویت نمایند.

به طور کلی شبکه های اجتماعی عملکرد قدرتمندی دارند زیرا که در کمترین زمان به انتشار محتوا میان کاربران بسیار خواهند پرداخت و این سرعت انتشار به عنوان مزیتی برای شبکه های اجتماعی شناخته می شود.



از سال قبل که در کتابم در فصل «موسا مارکتینگ» به اصل بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی و موبایل مارکتینگ پرداختم آموزش‌ها و کارگاه‌های تخصصی نیز در این زمینه برگزار کرده‌ایم و بعد از استقبال بی‌سابقه از کتاب «۸ ترفند بازاریابی در تلگرام» قصد دارم در این کتاب چند ایده فوق‌العاده برای کسب درآمد با موبایل را با شما دوستان در میان بگذارم.

من عماد گوگانی هستم!

اگر بعد از خواندن این کتاب دوست داشتید با سایر مقالات؛ کتب و خدمات من آشنا شوید می‌توانید از طریق سایت www.emadg.com آموزش‌های دیگر موجود را دنبال کنید یا اینکه اولین کتاب تخصصی اجرای کمپین تبلیغاتی آنلاین را با عنوان «**انفجار با دست خالی**» را دریافت کنید و یا در همایش‌ها و کارگاه‌های ما شرکت کنید. به‌هرحال از اینکه بازهم شما را بینم خوشحال خواهم شد. در پایان از شما می‌خواهم دستورالعمل‌های این کتاب را به‌دقت مطالعه کنید و **توصیه می‌کنم پیشنهاد ویژه صفحه آخر را از دست ندهید!**



۱- راز ۸۰٪ از برنامه‌های محبوب کافه بازار چیست؟

۱- راز ۸۰٪ از برنامه‌های محبوب کافه بازار چیست؟

من هفته‌ها و ماه‌ها به صورت دقیق مارکت های موبایل را رصد کردم؛ رشد اپلیکیشن های جدید را در موضوعات متنوع بررسی کردم و در نهایت به یک راز برای اپلیکیشن های میلیونی رسیدم. برنامه موبایلی آخرین خبر؛ آپارات؛ دیوار؛ برترین‌ها و... در کنار همه ظرفیت‌های بازاریابی که در اختیار دارند در یک نکته مشترک هستند و آن هم قابلیت به روزرسانی لحظه‌ای و آنلاین آن‌هاست. با این میزان می‌توانیم نتیجه بگیریم که اگر قرار باشد یک اپلیکیشن موبایلی برای خود طراحی و تولید کنیم اولین و مهم‌ترین اصل باید قابلیت اتصال به سرور و به روزرسانی برنامه موبایلی موردنظر باشد.

هرچند گه گاه برنامه‌هایی را در کافه بازار می‌بینیم که به صورت استاتیک چند میلیون تومان فروش داشته‌اند ولی تحلیل‌های دقیق و طولانی‌تر ثابت می‌کند که بعد از یک موج کوتاه این برنامه‌ها به دلیل عدم به روزرسانی رفته‌رفته از گوشی‌های موبایل حذف می‌شوند.

برای ساختن یک برنامه موبایلی از کجا شروع کنیم؟!

لطفاً نترسید! طراحی و ساخت یک برنامه اندرویدی یا ios به این پیچیدگی که تا امروز فکر می‌کردید نیست. تا اینجای کار مطمئن هستیم که برای موفقیت و کسب درآمد، ما شدیداً به داشتن یک اپلیکیشن موبایلی اختصاصی نیاز داریم و این اپلیکیشن جدای از موضوع و ساختارش باید حتماً یک ویژگی مهم داشته باشد و آن هم قابلیت به روزرسانی و اتصال به اینترنت است؛ اما حتماً دارید با خود فکر می‌کنید که سفارش و برنامه‌نویسی یک اپلیکیشن موبایلی قطعاً چند میلیون تومان هزینه دارد...



بله درست است؛ اگر شما همین امروز به شرکت ما و یا هر تیم برنامه‌نویسی دیگری تماس بگیرید و به عنوان مثال بگویید آقای گوگانی من نیاز به یک اپلیکیشن موبایلی با فلان امکانات دارم قطعاً با یک فاکتور چندمیلیونی روبرو خواهید شد! اما برای طراحی و ساخت یک اپلیکیشن بدون نیاز به کد نویسی رازی هست که سایر برنامه نویسان دوست ندارند شما بدانید! من در آخر این کتاب فیلمی را به شما معرفی می‌کنم که در این فیلم ۳ راه حل فوق‌العاده برای ساخت اپلیکیشن اختصاصی بدون کد نویسی به شما آموزش داده شده است و شما خودتان می‌توانید برای خود یک برنامه موبایلی حرفه‌ای بسازید!



۲- خانم‌ها پول‌سازترین
گروه مخاطبان

۲- خانم‌ها پول‌سازترین گروه مخاطبان

یک جدول از برنامه‌های محبوب و پرفروش کافه بازار تهیه کنید! بعد از بررسی دقیق آمار نصب، شما هم مثل من شگفت‌زده خواهید شد!

آشپزی؛ آرایش و زیبایی؛ مد و پوشاک؛ ترفندها و... موضوعات همیشه داغ در برنامه‌های موبایلی‌اند و این نشان می‌دهد که پول‌سازترین گروه مخاطبان برای یک اپلیکیشن موبایلی خانم‌ها و دختران هستند. پس اگر هنوز وارد حوزه خاصی نشده‌اید و یا به دنبال موضوعی با بیشترین حجم درخواست هستید خانم‌ها را جدی بگیرید!

البته به همان میزان که درخواست و استقبال در این حوزه بالاست؛ اپلیکیشن و برنامه‌های موبایلی بسیاری هم طراحی و عرضه شده است؛ پس صرف حضور در این زمینه ضامن موفقیت شما نیست و نباید به صورت تک‌بعدی وارد این بازار شوید. سعی کنید کمی خلاقیت داشته باشید و روی نیازهای کمتر دیده‌شده مخاطبان خود تمرکز کنید. بزارید یک مثال بزنم:

برنامه موبایلی در کافه بازار هست با عنوان «عکس پرسنلی بانوان!» این برنامه فوق‌العاده ساده عکس شما را دریافت می‌کند و در یک فریم با پوشش پرسنلی قرار می‌دهد. تمام!

جالب است بدانید همین ایده به ظاهر مسخره تا این لحظه بیش از ۱۰ میلیون تومان فروش داشته است!



۳- صفر تا صد برگزاری کلاس آنلاین در تلگرام

قبلاً در کتاب ۸ ترند بازاریابی در تلگرام این ایده را مطرح کردم و بسیاری از مخاطبان توانستند به سادگی و با ارائه تخصص خود در بستر رایگان تلگرام بدون هیچ سرمایه‌ای به درآمد مناسبی برسند.

آیا فکر می‌کنید می‌توان در هفته دو کلاس آنلاین تحت تلگرام برگزار کرد و از هر شرکت‌کننده ۱۰ هزار تومان هزینه دریافت کنید؟! می‌شود؟ نمی‌شود؟!

بله که می‌شود، یعنی قطعاً می‌شود. چند نفر از دوستان و مشتریان من به همین آسانی در حال برگزاری این کلاس‌های آنلاین هستند. آموزش مجازی آنلاین با کاهش هزینه، زمان و بدون نیاز به رفت‌وآمد یک پدیده محبوب در سال‌های اخیر است که همیشه ابزار اجرای آن پیچیده یا گران بود ولی امروز با استفاده از گروه‌ها در تلگرام این امکان به آسانی و بالاترین کیفیت قابل انجام است.

کلاس آنلاین! - رازهای گروه

یکی از مشتریان من که در حوزه روانشناسی و آموزش کودک پروری فعالیت می‌کند یکی از روش‌های سودآوری مجموعه خود را در برگزاری کلاس‌های آنلاین پیش‌بینی کرده است؛ اما چگونه؟

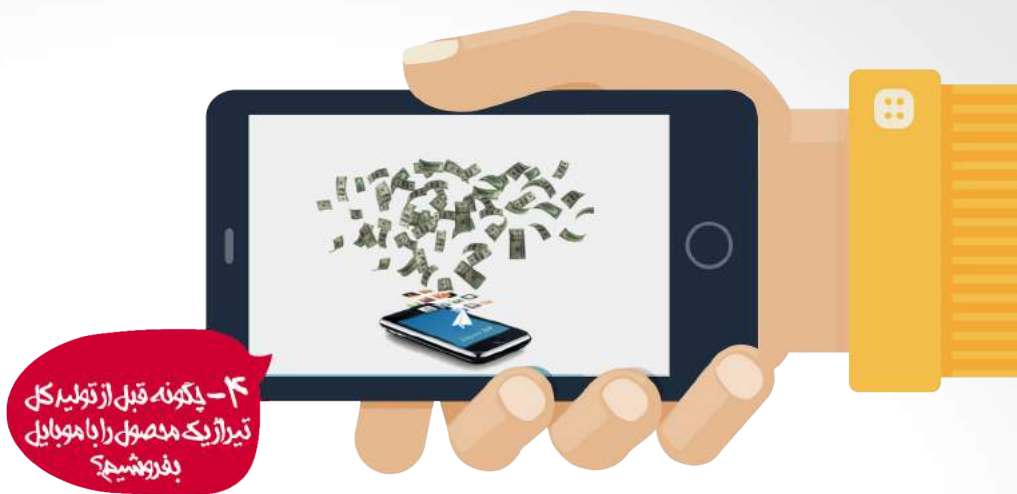
اولاً فقط لازم نیست که به فکر برگزاری کلاس باشید بلکه با کمی خلاقیت سعی کنید سناریو مناسب با کسب‌وکار خود را پیش‌بینی کنید مثل همین کلاس؛ مشاوره آنلاین؛ ارائه خدمات برخط به مشتریان و...



در همه این موارد شرط لازم ارائه خدمات مناسب و داده‌های باارزش است پس اول سعی کنید خود را جای مشتری بگذارید و ببینید آیا حاضر هستید برای این کلاس یا خدمات هزار تومان هزینه کنید یا نه. بعد باید با ترفندهایی نظیر بازاریابی ویروسی؛ کانال و... که در ادامه اشاره خواهیم کرد شروع به جمع‌آوری بانک اطلاعات مناسبی از مخاطبین خود کنید؛ و در نهایت باید داده‌های متنی؛ تصویری و صوتی خود را بسازید بعد یک کلاس آنلاین در یک روز و ساعت مناسب پیش‌بینی کنید، مثلاً:

کلاس آنلاین آموزش درست کردن ژله تزریقی پنجشنبه ساعت ۱۷ تا ۱۹ به همراه ۱ ساعت زمان پرسش و پاسخ هزینه شرکت در کلاس: فقط ۹,۹۰۰ تومان!

برای شروع کافی است یک گروه جدید بسازید و کسانی که به روش‌های پیش‌بینی‌شده هزینه را پرداخت کرده‌اند را وارد گروه کنید بعد در زمان‌بندی که برای کلاس پیش‌بینی کرده‌اید باید داده‌هایی که از قبل آماده‌شده‌اند را به‌صورت منسجم و گام‌به‌گام در گروه منتشر کنید تلاش کنید از همه ظرفیت‌های ویدیویی، صوتی و متنی استفاده کنید. از یک دوست هم بخواهید که در حین زمان آموزش نظم گروه را مدیریت کند پس از پایان زمان کلاس به پرسش‌های کاربران پاسخ دهید و در نهایت در پایان روز گروه را ببندید و با پولی که کسب کرده‌اید کیف کنید!



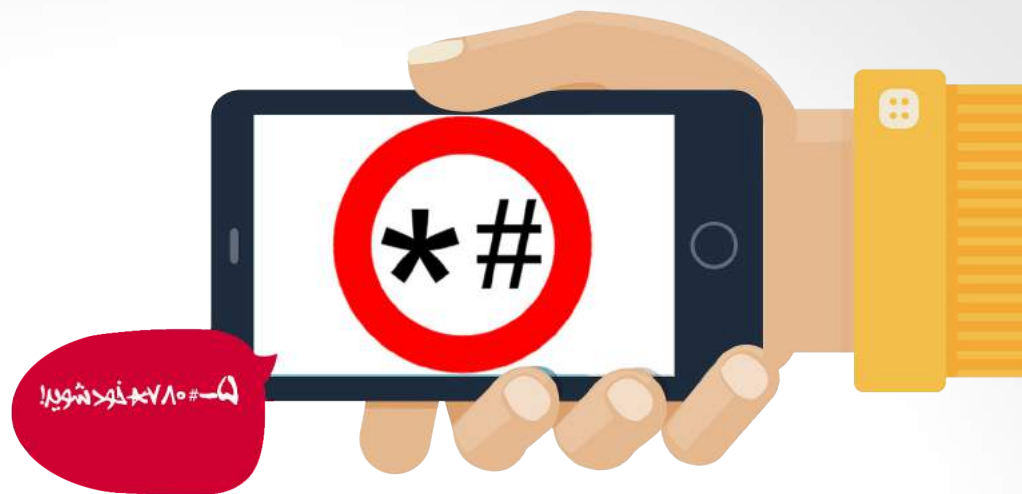
۴- چگونه قبل از تولید کل تیراژ یک محصول را با موبایل بفروشیم؟

۴- چگونه قبل از تولید، کل تیراژ یک محصول را با موبایل بفروشیم؟

تصور کنید که صاحب یک کسب و کار هستید مثلاً فروشگاه کیف و کفش؛ انتشارات کتاب یا مانتو و پوشاک زنانه؛ و فردا اولین تیراژ از محصول جدید شما عرضه خواهد شد و شما بتوانید همین امروز قبل از عرضه محصول کل تیراژ اول خود را بفروشید! فوق العاده است... نه؟

برای این راه باید از روش دسته بندی مخاطبان استفاده کنید. اجازه دهید با یک مثال معروف این مورد را بیشتر توضیح دهم. فرض کنید شما صاحب یک انتشارات کتاب در زمینه ی داستان و رمان هستید. به صورت عادی باید پس از چاپ یک کتاب جدید آن را در کتابفروشی ها عرضه کنید تا شاید پس از چندین ماه تیراژ اول کتاب فروخته شود. حال تصور کنید شما از ماه ها قبل یک اپلیکیشن رایگان با موضوع کتاب و کتابخوانی، انتشار چکیده الکترونیکی کتب مشهور، اخبار فرهنگی، زندگی نامه نویسندگان محبوب، داستان و داستان نویسی و... طراحی و آن را در اختیار مشتریان و مخاطبان خود قرار دهید و در زمان کوتاهی برنامه موبایلی شما بین هزاران علاقه مند واقعی در زمینه کتابخوانی نفوذ خواهد کرد. حالا اگر شما یک کتاب جدید چاپ کنید به راحتی می توانید از طریق اطلاع رسانی با همین اپلیکیشن رایگان در روز اول کل تیراژ کتاب خود را به فروش برسانید! این در حالی است که رقیبان شما با صرف هزینه های کلان ماه ها درگیر فروش کتاب های خود هستند.

با همین مثال ساده اهمیت داشتن یک برنامه موبایلی رایگان با قابلیت به روزرسانی برای همه کسب و کارها مشخص می شود. هرچند شما می توانید این کار را در کانال ها یا گروه های تلگرامی یا اینستاگرام نیز انجام دهید ولی بدون شک وجود یک اپلیکیشن اختصاصی بانام و برند شما قطعاً مزایای بسیار بیشتری را برای بازاریابی شما ایجاد خواهد کرد.



۵- #۷۸۰* خود شوید!

آپ؛ ۷۸۰؛ ۷۲۴ و... از معروفترین سرویس‌های موبایلی هستند که شما با آنها قادر به خرید شارژ، پرداخت قبوض، امور بانکی و... هستید. به این بسترها USSD می‌گویند که در ویکی‌پدیا این‌گونه تعریف شده است:

«USSD یا همان Unstructured Supplementary Service Data (ارسال پیام از طریق کد دستوری) یک روش ارسال پیام در شبکه GSM است. ارتباط پیام از طریق USSD شباهت بسیار زیادی به انتقال پیام از طریق پیامک (SMS) دارد اما باوجود کلیه این شباهت‌ها یک اختلاف بزرگ بین این دو موجود است به این صورت که SMS پس از دریافت شدن در شبکه ذخیره می‌گردد و در زمانی دیگر برای مقصد فرستاده می‌شود اما در USSD پیغام در همان زمان ارسال دریافت خواهد گردید. تفاوت عمده دیگر این است که USSD یک روش برقراری ارتباط بین گوشی با شبکه و برعکس است اما پیامک برای ارتباط گوشی با گوشی به کار می‌رود. شما می‌توانید با استفاده از گوشی‌های خودتان پیام‌های USSD موردنظر را ارسال نمایید. پیغام‌های USSD همواره بین یک * و # محصور می‌گردند و بدین ترتیب از شماره‌های تلفن تمیز داده می‌شوند.»

بیا بید کمی هم آینده‌نگر باشیم! تصور کنید حتی در یک فروشگاه فیزیکی هم بتوانید موبایل خود را به محصول موردنظر نزدیک کنید؛ بارکد را اسکن و با یک تأیید پرداخت را انجام دهید به طوری که اصلاً صندوق دیگر حذف شود! یا حتی در یک رستوران یا طبیعتاً فروشگاه‌های مجازی و...

سهولت و امنیت بدون رقیب سرویس‌های پرداختی تحت موبایل قطعاً برگ برنده‌ای خواهند بود برای کسب بیشترین سهم بازار بانکی. هرچند هنوز در ایران دستگاه‌های حکومتی و نظارتی برخی محدودیت‌ها را برای این نوع از پرداخت نظیر ussd اعمال کرده‌اند ولی این موج قابل ممیزی نخواهد بود. پس برای کسب‌وکار خود هرچه که باشد راهکارهای «پرداخت آسان» با موبایل را حتماً پیش‌بینی کنید.



البته ایجاد زیرساخت اختصاصی USSD قطعاً برای بنگاه‌های اقتصادی کوچک توجیه مالی نخواهد داشت برای همین توصیه می‌کنم برای شروع از سராچه‌هایی استفاده کنید که با ایجاد کدها اختصاصی برای شما امکان ایجاد تراکنش‌های بانکی از طریق موبایل را به‌رایگان برای شما فراهم می‌کنند و البته در قبال این سرویس رایگان درصدی از هر تراکنش را به‌عنوان کارمزد دریافت می‌کنند. از این دست سایت‌های واسط می‌توان به «پارس پال» اشاره کرد که قابلیت USSD را نیز دارا است.



۶- کانالی به اندازه کل جمعیت جیبوتی!

۶- کانالی به اندازه کل جمعیت جیبوتی!

کانال‌های تلگرامی یا صفحات اینستاگرام امروزه یکی از پرمخاطب‌ترین تریبون‌های موجود است. صفحه یک بازیگر با ۲ میلیون فالوور یا کانال جک و سرگرمی به اندازه کل جمعیت کشور جیبوتی! تعرفه تبلیغ در یکی از این کانال‌ها بیش از ۵۰۰ هزار تومان است که روزی ۲ تبلیغ منتشر می‌کند و تا چندین هفته هم رزرو دارد. با یک حساب دودوتاچهارتای ساده می‌توانیم پی به درآمد ماهیانه ۳۰ میلیون تومانی مدیر این کانال ببریم! کسب و کاری که نه پول برق و گاز دارد؛ نه اجاره محل کار و نه هزینه نیروی انسانی بلکه فقط زمان می‌خواهد و کمی همت.

مهم‌ترین اصلی که در کانال‌های پرتراфик مشهود است استفاده از اصول بازاریابی و ویروسی است؛ یعنی تولید محتواهایی که سایر کاربران آن‌ها را به اشتراک بگذارند. سؤال اصلی اینجا است که محبوب‌ترین‌ها چه ویژگی‌هایی دارند و مردم دوست دارند در مورد چه چیزهایی صحبت کنند؟ به عبارت دیگر مردم دوست دارند چه چیزهایی را به اشتراک بگذارند؟

*** کاربردی بودن:** به اشتراک گذاشتن یعنی اهمیت دادن، کمک به دوستان همیشه احساس خوبی به آدم می‌دهد در اصل هدف نهایی به اشتراک‌گذاری مطالب ارزشمند و کاربردی برای کمک به دیگران است برای همین سعی کنید داده‌های خود را به صورت کاربردی تهیه کنید.

*** جذابیت:** کلید منحصربه‌فرد شدن این است که بفهمید چه چیزی محصولات را جالب می‌کند. از خلاقیتان استفاده کنید و راه ذهن مردم را پیدا کنید. آیا محصولات می‌تواند کاری کند که هیچ‌کس باورش نشود؟ آیا ایده یا مسئله‌ای که در نظرتان است قابلیت این را دارد که از اذهان مردم فراتر برود و کاری شگفت‌انگیز انجام دهد؟ یکی از راه‌هایی که می‌توانید با آن حواس مردم را جلب خودتان کنید و شگفت‌زده‌شان کنید این است که الگوها و انتظارات قبلی‌شان را بشکنید و یک چیز تازه به آن‌ها معرفی کنید.



*** داستان سازی:** اگر یکی از دوستانتان بیايد براي‌تان بگويد كه يك‌بار فلان تعميركار، ماشينش را درست كرده و هيچ پولی نگرفته است، همين خودش به دادن صدها تبليغ و مشاهده عيني و آزمون‌وخطا مي‌ارزد. پس سعي كنيد براي رويدادهای خود داستان سازي كنيد. داستان‌ها نه وقت مي‌گيرند نه زحمتي دارند. به ملموس‌ترين و قابل‌اعتمادترين حالت ممكن از يك محصول يا خدمات تعريف مي‌كنند و غيرمستقيم آن را به بقيه پيشنهاد مي‌كنند. ترديد نكنيد كه مردم به دوستانشان بيش‌تر از شما اعتماد دارند.

*** صرفه‌جويي مالي:** معاملات، وقتي كه ارزش‌های استثنائي را بزرگ جلوه مي‌دهند انگار جذاب‌تر هستند. به‌عبارت‌ديگر هرچه نيازى قابل‌توجه‌تر و منحصربه‌فرد فردتر باشد، بيشتر در موردش صحبت مي‌شود. پيشنهادهای استثنائي با توقعات مردم بازي مي‌كنند و درنتيجه بيشتر به اشتراك گذاشته مي‌شوند و عنصر ديگري كه روى تشخيص ارزشمند بودن يك خبر يا پست اثر مي‌گذارد، در دسترس بودن آن است. شايد نامعقول به نظر برسد ولي محدود كردن زمان نتيجه دادن يك خبر حتى مي‌تواند آن‌ها را مؤثرتر هم بكنند.

ويژگي‌های بيشتر و ۶ راه‌كار عملياتي در علم بازاریابی وپروسي را مي‌توانيد در كتاب انفجار با دست‌خالی به‌طور تخصصي مطالعه كنيد.

جدای از اين دست نمونه‌ها به‌طوركلي كانال ويژگي‌های خوبي دارد كه هر وب‌سایت، شركت و... مي‌تواند دست‌كم خبرنامه‌ای در آن داشته باشد به‌طوري كه كاربران عضو آن مي‌شوند اما نمي‌توانند پيامي براي ساير افراد ارسال كنند و فقط مديران اين دسترسى را دارند كه براي تمامي اعضا مطلب بفرستند. كانال يك مسير يك‌طرفه است و كاربران فقط پيام‌های شمارا مي‌خوانند پس توجه داشته باشيد كه براي حفظ مخاطب بايد بهترين پيام‌ها را با آن‌ها به اشتراك بگذاريد. كانال يك رسانه نامحدود ايده آل است تا ده‌ها و صدها هزار مخاطب را در يكجا جمع كنيد. در همين زمان کوتاه بسياري از وب‌سایت‌ها و برندها نظير دیجی کالا؛ ورزش ۳، عصر ايران و... از اين فرصت استفاده كرده‌اند و با كانال به قلب مخاطبان خود نفوذ كرده‌اند. از ويژگي‌های كانال مي‌توان به: چند مديره بودن، قابليت حذف پيام، نمايش ميزان تعداد مشاهده هر پيام، داشتن لينك عمومي و يكتا، حفظ اطلاعات كاربران و غيرقابل مشاهده بودن اعضا و... اشاره كرد.



۷- پساتحریم از تهدید تا فرصت

تمام تلاشی که ما تا اینجا انجام داده‌ایم برای جذب مخاطبان فارسی‌زبان از طریق کافه بازار یا سایر مارکت‌های ایرانی است ولی می‌توانیم به این نکته توجه کنیم که با افزودن یک‌زبان جدید به کسبوکار و اپلیکیشن خود می‌توانیم مخاطبان کل دنیا را هدف بگیریم و بازدید و فروش خود را ۱۰۰ برابر کنیم. توجه شما را به فضاهای ایجادشده جدید سیاسی شدیداً جلب می‌کنم و مهم‌تر از هر چیز شخصاً ایده ۱۰۰ برابر کردن مخاطبان با عرضه در play store و سایر اپ‌استورها بین‌المللی را تأکید می‌کنم. خوشبختانه پس از سال‌ها ایران به مدار اقتصادی جهان نزدیک شده است و برنده واقعی کسی است که زودتر از بقیه از این درگاه‌های جدید نهایت استفاده را نماید؛ یعنی علاوه بر اپ‌استورها داخلی نظیر کافه بازار برنامه هدف خود را در صورتی که حوزه کاری شما کشش این موضوع را داشته باشد بر مبنای مخاطبان بین‌المللی قرار دهید؛ اپلیکیشن خود را به‌صورت چندزبانه طراحی کنید؛ سعی کنید برطرف‌کننده نیازهای فراگیر و جهانی‌تر باشید؛ از ظرفیت‌های داخلی برای تأمین نیازهای خارجی استفاده کنید و در نهایت تلاش کنید از بازارهای بکر برای موبایل مارکتینگ شروع کنید؛ قطعاً انتشار اپلیکیشن موبایلی در اپ‌استورهای خارجی با حجم درخواست چند برابری منجر به تعداد نصب بسیار بالاتری از حد انتظار شما خواهد شد و در نهایت برند شما را تبدیل به یک برند بین‌المللی خواهد کرد.

بدون شک شما هم دوست دارید که مخاطبان خود را یک‌شب ۱۰۰ برابر کنید و به‌جای ریال، دلار دریافت کنید! پس کمی دید خود را جهانی کنید و به دنبال ایده‌های فراگیرتر و نایاب‌تری در بازار باشید.



۸- پیشگویی برای فردا - Wearable marketing

خب در آخرین ایده قصد دارم کمی به پیش گویی هایی از آینده بپردازم. قطعاً شما هم دوست دارید درباره تغییرات چند سال آینده ذهنیت داشته باشید؛ و یافتن پاسخ این سؤال که ۵ سال آینده گرایش مردم در استفاده از تکنولوژی چه سمت و سویی خواهد داشت مهم‌ترین چالش یک کسب‌وکار خواهد بود.

امروز Wearable technology تبدیل به مهم‌ترین دغدغه و چشم‌انداز رقابتی کمپانی‌های بزرگ نظیر گوگل، اپل و مایکروسافت شده است و قطعاً بزرگ‌ترین تغییرات در چند سال آینده مربوط به این حوزه خواهد بود. ساعت‌های هوشمند ios یا اندروید و عینکی با امکانات فوق‌العاده بخشی از دست آوردهای این حوزه است که لزوم توجه به این عرصه و سازگار کردن بازاریابی‌های نوین با این ابزار را به شدت حائز اهمیت کرده است. توصیه می‌کنم در این زمینه بیشتر مطالعه کنید و سعی کنید جزء اولین نفراتی باشید که در حوزه کاری خود از این ابزار به‌عنوان یک نسل جدید استفاده می‌کند.

رازی که برنامه نویسان موبایل هرگز به شما نخواهند گفت!



همین الان

اپلیکیشن موبایلی خود را بدون کدنویسی بسازید!

فیلم آموزش ساخت برنامه اندرویدی و iOS + تکنیک های موبایل مارکتینگ

آیا می دانید هزینه طراحی یک اپلیکیشن موبایل چند میلیون تومان است؟
آیا به دنبال یک درآمد پایدار آن هم فقط از طریق موبایل هستید؟
مزایای این ویدیو آموزشی:

- * یادگیری ۳ راه فوق العاده برای ساختن یک اپلیکیشن موبایلی کاربردی
- * یادگیری جدیدترین متدهای موبایل مارکتینگ در افزایش فروش
- * استفاده و آشنایی با تجربیات موفق در این حوزه
- * با تکنیک های این فیلم قطعا فروشتان به سرعت افزایش می یابد

* حداقل ۱۰ میلیون تومان صرفه جویی در هزینه های کسب و کار نظیر برنامه نویسی موبایل

* حتی خودتان هم می توانید برای دیگران خدمات مشابه ارائه کنید و سود مناسبی هم کسب کنید

+ یک سورپرایز ویژه



مدت محدود

دریافت رایگان بخشی از فیلم و مشاهده اطلاعات بیشتر:

www.emadg.com