



## بازاریابی اینترنتی، مهیج‌ترین تخصص گفت‌وگوی مجله تدبیر با ژان بقوسیان درباره بازاریابی اینترنتی

### لطفا خودتون را در چند جمله معرفی کنید؟

سلام. ژان بقوسیان هشتم متولد ۱۳۵۵. در تهران به دنیا آمده‌ام. از دانشگاه خواجه‌نصیرالدین طوسی فوق‌لیسانس الکترونیک گرفتم و پس از آن مدرک MBA بازاریابی از WWS مالزی گرفتم. هم‌اکنون در همان موسسه در دوره MBA درس Advanced Marketing را تدریس می‌کنم. دو سال پیش کتابی با عنوان «شکستن مرزهای فروش» نوشتم که اکنون ویرایش دوم آن چاپ شده است. تخصص خودم را بازاریابی اینترنتی می‌دانم و از آن بسیار لذت می‌برم.

در دوران دانشگاه هم‌زمان کار می‌کردم و مدارهای الکترونیکی طراحی می‌کردم. پروژه‌ای به شرکت ما واگذار شد. من تمام ایام عید را بدون تعطیلی سر کار رفتم و برنامه‌ای نوشتم که موقعیت کابین‌های آسانسور را به صورت لحظه‌ای نشان می‌داد. مدیری که برایش کار می‌کردم ۵ میلیون تومان قرارداد بسته بود و به من بابت

برنامه‌نویسی ۲۰۰ هزار تومان پرداخت شد. خیلی زود به این نتیجه رسیدم که کارهای مهندسی را می‌توان به راحتی به دیگران واگذار کرد. بهتر است خودم کسب‌وکاری راه‌اندازی کنم و مدیریت کار را به عهده بگیرم.

برای حدود ده سال شرکت نرم‌افزاری داشتم و با برادرم آن را اداره می‌کردیم. اتفاقاتی پیش آمد که مجبور شدم کار پر درآمد را کنار بگذارم و از اول شروع کنم. در سال‌های گذشته همیشه و تقریباً هر روز کتاب‌های مدیریت و بازاریابی مطالعه می‌کردم. به این فکر افتادم که کاری را شروع کنم که همیشه آرزویش را داشتم. همیشه دوست داشتم در زمینه مدیریت و بازاریابی آموزش و مشاوره دهم. همچنین به تولید محتوا علاقه فراوانی داشتم، از کتاب گرفته تا محصولات آموزشی و تدریس. در واقع بیش از ده سال است که به دیگران برای موفقیت در کسب‌وکارشان کمک می‌کنم؛ ولی اکنون کار اصلی‌ام فقط همین است.

## از چه زمانی و چطور با بازاریابی اینترنتی آشنا شدید؟

در سال ۱۳۸۷ تصمیم گرفتم وب‌سایتی راه‌اندازی کنم و در آن به آموزش بازاریابی بپردازم. دوست دوران دانشگاهم آقای نوعی‌پور طراح سایت بود. با او صحبت کردم و سایت مدیرسبز اوایل همان سال راه‌اندازی شد. همچنین یک محصول آموزشی با نام «مدیریت زمان در یک ساعت» ساختم. فکر می‌کردم با راه‌اندازی سایت افراد زیادی مراجعه خواهند کرد و خریده‌ها آغاز خواهد شد؛ ولی چنین اتفاقی نیفتاد.

بعداً یاد گرفتم با داشتن سایت هیچ اتفاقی نخواهد افتاد و باید به بازاریابی پرداخت و ایجاد ترافیک اولین قدم برای ایجاد فروش در سایت است. شروع به مطالعه و یادگیری مطالب مختلف درباره بازاریابی اینترنتی کردم. تقریباً هر روز تغییراتی در سایت اعمال کردم و کم‌کم شاهد رشد سایت بودم. پس از مدتی به نتایجی بیش از حد تصورم دست یافتم. سایت مدیرسبز اکنون مرجعی قابل توجه برای مدیران است و بارها توسط مجلات و روزنامه‌های مختلف معرفی و توصیه شده است.

## از نظر شما بازاریابی اینترنتی چه تعریفی دارد؟

بازاریابی اینترنتی علم بسیار گسترده‌ای است. همیشه در همایش‌ها تاکید می‌کنم که بازاریابی اینترنتی در ایمیل مارکتینگ، تبلیغات بنری و سئو و ... خلاصه نمی‌شود. این کارها را هر کسی می‌تواند انجام بدهد.

بازاریابی اینترنتی بیشتر طراحی سیستمی است که علاقه‌مندان را به سایت هدایت کند، آن‌ها را تبدیل به عضو سایت کند، از طریق ایمیل با اعضا ارتباط و دوستی ایجاد کند و با روش‌های مختلف وفاداری اعضا را افزایش دهد و سپس این وفاداری و اعتماد به جایی برسد که مخاطب به خود جرئت بدهد و اولین خرید را انجام بدهد. پس از اولین خرید باید سیستمی داشته باشیم تا او را به خریدهای بعدی هدایت کنیم. اگر تمامی این کارها با حداقل دخالت شخص و تقریباً به صورت خودکار انجام شود می‌توانیم بگوییم بازاریابی اینترنتی انجام می‌دهیم.

همچنین بخش مهمی از بازاریابی اینترنتی، توانایی تبلیغ‌نویسی در وب است. متنی که برای تبلیغات مجلات نوشته می‌شود شاید در سایت بسیار نامناسب باشد. برای نوشتن متون حرفه‌ای در وب باید با ده‌ها ایده و تئوری روانشناسی آشنایی داشت.

## در ادبیات بازاریابی دو واژه بازاریابی اینترنتی (internet marketing) و بازاریابی الکترونیکی (e Marketing) دیده می‌شود چه تفاوتی بین آن‌ها وجود دارد؟

معمولاً این واژه‌ها به جای یکدیگر استفاده می‌شود. بازاریابی معمولاً رساندن یک پیام از طریق رسانه مناسب به مخاطبان است. اگر رسانه را از رسانه‌های الکترونیکی انتخاب کنیم، مثلاً از تلفن همراه، اینترنت و ... استفاده کنیم می‌توانیم آن را eMarketing بنامیم. حالت خاص آن زمانی است که دقیقاً از اینترنت به عنوان رسانه بازاریابی استفاده کنیم. در این صورت بازاریابی ما Internet marketing نامیده می‌شود.

## ارکان بازاریابی اینترنتی چیست؟

- برای بازاریابی اینترنتی باید یک وبسایت داشته باشیم و کارهای زیر را انجام دهیم:
۱. ایجاد ترافیک موثر
  ۲. تبدیل بازدیدکنندگان به اعضای سایت
  ۳. تبدیل اعضا به خریداران که معمولا با ایمیل مارکتینگ انجام می‌شود.
  ۴. تبدیل خریداران به مشتریان وفادار

## رابطه و جایگاه بازاریابی اینترنتی با بازاریابی سنتی را چگونه تعریف می‌کنید؟ (زیر مجموعه یا ابزار یا هم عرض یا تکنیک یا ...)

در بسیاری از موارد نمی‌توان بازاریابی اینترنتی را جایگزین بازاریابی سنتی کرد. بازاریابی اینترنتی می‌تواند به عنوان مکملی بسیار قدرتمند به کمک بازاریابی سنتی بیاید و آن‌ها را تکمیل کند.

نکته دیگری که دوست دارم حتما تاکید شود آن است که تمام شرکت‌های موفق به سمت بازاریابی چند مرحله‌ای پیش می‌روند؛ یعنی صرف ارسال یک ایمیل خوب یا چاپ یک تبلیغ در مجله‌ای پرفروش معجزه‌ای ایجاد نمی‌کند.

شرکت‌های موفق فرایندی را طراحی می‌کنند که معمولا در چندین مرحله مثلا ۵ تا ۷ مرحله پیش می‌رود و از یافتن و جذب مخاطب آغاز می‌شود تا به فروش و وفادارسازی می‌انجامد. برای واضح‌تر شدن مطلب مثالی می‌آورم: فرض کنید شرکت شما در یک نمایشگاه تخصصی شرکت می‌کند. اگر فرایند بازاریابی چندمرحله‌ای قدرتمندی طراحی کرده باشید اولین قدم می‌تواند جمع‌آوری اطلاعات تماس علاقه‌مندان در نمایشگاه باشد، سپس می‌توانید پیامکی ارسال کنید و آن‌ها را ترغیب کنید تا برای دریافت یک سی‌دی رایگان با شما تماس بگیرند، در مرحله بعد در سی‌دی

توضیح می‌دهید که با عضویت در سایتتان می‌توانند به گام بعدی بروند و فایل مکمل سیدی را به صورت رایگان دانلود کنند و مراحل بعدی را ادامه دهند. موضوع آن است که چنین فرایند بازاریابی بدون اینترنت هم امکان‌پذیر است؛ ولی اینترنت باعث افزایش سرعت و کاهش هزینه‌ها در این مراحل می‌شود.

## از نظر شما کارآفرینی اینترنتی چه تعریفی دارد؟

ایجاد و خلق کسب‌وکاری جدید و ابتکاری در اینترنت کارآفرینی اینترنتی نام دارد. هر کسب‌وکار اینترنتی لزوماً کارآفرینی اینترنتی نیست؛ مثلاً فرض کنید فردی یک پیتزافروشی دارد و سپس یک سایت راه‌اندازی می‌کند و سفارش پیتزا را از طریق اینترنت فراهم می‌کند. چنین فردی را نمی‌توان کارآفرین اینترنتی نامید.

اگر فرض کنیم همان فرد در سایت خود این امکان را ایجاد می‌کند که خریدار با سلیقه خود مخلفات را بر پیتزا قرار دهد و یک پیتزای سفارشی با مخلفات و اندازه دلخواه خودش طراحی کند و سپس در نیم ساعت این پیتزا به دستش برسد، این مورد می‌تواند کارآفرینی اینترنتی نامیده شود.

## تفاوت بازاریابی اینترنتی و کارآفرینی اینترنتی را چگونه تعریف می‌کنید؟

بهتر است این‌طور بگوییم که برخلاف تصور بسیاری از افراد، کار اصلی کارآفرین اینترنتی بازاریابی اینترنتی است. کارآفرینان در تله‌ای به نام تله محصول می‌افتند؛ یعنی محصولی را به وجود می‌آورند بدون آنکه وقت و انرژی کافی برای بازاریابی آن اختصاص دهند. وقتی فروش قابل توجهی ایجاد نمی‌شود با خود فکر می‌کنند مشکل از محصولشان است و سعی می‌کنند محصول را ارتقا دهند و باز فروش بیشتر نمی‌شود و خود را با ایجاد تغییرات مجدد در محصول سرگرم می‌کنند. بخش اصلی کار، بازاریابی محصول یا خدمت است. کسانی که فقط بر محصول متمرکز می‌شوند

معمولا موفقیت چندانی ندارند.

## ممکن است چند مرجع معتبر (کتاب، سایت، صاحب نظر و ...) در بازاریابی اینترنتی معرفی کنید؟

سایت [modiresabz.com](http://modiresabz.com) مطالب متنوعی درباره بازاریابی اینترنتی و غیراینترنتی دارد. اگر با زبان انگلیسی آشنا باشیم هزاران سایت با مقالات بسیار ارزشمند در این زمینه وجود دارد. من شخصا کتابها و مطالب مارک جوینر را خیلی دوست دارم.

## بازاریابی اینترنتی را در رونق کسب و کارهای سنتی ایران چقدر موثر می‌دانید؟

اگر واقع بین باشیم باید بپذیریم که بازاریابی اینترنتی در رونق هر نوع کسب و کاری لزوما مفید نیست؛ ولی کارهایی وجود دارند که بازاریابی اینترنتی می‌تواند برایشان تحول ایجاد کند، مانند کسانی که در زمینه آموزش فعالیت می‌کنند، ناشران، فروشندگان محصولات تخصصی، بسیاری از شرکتها و ...

## آینده کسب و کارهای اینترنتی را در ایران چطور می‌بینید؟

آینده کسب و کارهای اینترنتی در ایران بسیار درخشان است. امروزه تقریبا تمام کاربران کارت بانکی با رمز دوم دارند و خرید از طریق اینترنت به روال روزانه مردم تبدیل می‌شود.

طبق آمار چند ماه پیش در ایران حدود ۳۳ میلیون کاربر اینترنتی وجود دارد. البته درصد کمی از آنها به صورت فعال هر روز به اینترنت مراجعه می‌کنند؛ ولی این آمار به سرعت در حال رشد است.

اگر فردی مایل به راه اندازی کسب و کار اینترنتی است، اکنون بهترین زمان ممکن است.

شاید حتی دو سال دیگر خیلی دیر باشد و رقابت مطمئناً سخت‌تر خواهد شد.

## لطفاً تعریف خودتان را از سئو بفرمایید؟

سئو یا بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جست‌وجو علمی است که توسط آن می‌توانیم با ایجاد تغییراتی در داخل و خارج سایت، جزء نتایج اول گوگل یا هر موتور جست‌وجوی دیگر باشیم. البته اول بودن برای کلیدواژه‌ای خاص معنا پیدا می‌کند؛ مثلاً اگر کلیدواژه آموزش بازاریابی یا مشاوره بازاریابی را جست‌وجو کنید سایت مدیرسبز جزء اولین نتایج جست‌وجو ظاهر می‌شود. بهینه‌سازی معمولاً در صفحات سایت با تغییر محتویات صفحه و همچنین خارج از سایت با لینک‌سازی انجام می‌شود.

## رابطه سئو با بازاریابی اینترنتی چیست؟ (ابزار یا روش یا تکنیک یا ...)

یکی از مراحل بازاریابی اینترنتی ایجاد ترافیک موثر است. ترافیک موثر ترافیکی است که توسط بازدیدکنندگان علاقه‌مند به زمینه فعالیت سایت ایجاد می‌شود. یکی از بهترین منابع ترافیک موتورهای جست‌وجو هستند که گوگل در صدر آنها قرار دارد؛ بنابراین سئو می‌تواند در ایجاد ترافیک رایگان و موثر به ما کمک کند.

## در پایان نکته یا موضوعی هست که دوست داشته باشید به خوانندگان بگویید؟

خیلی ممنون از شما. فقط یک توصیه دوستانه دارم، اگر قصد داریم سایتی راه‌اندازی کنیم و سپس آن را به حال خود رها کنیم بهتر است از همان ابتدا منصرف شویم! با ساخته شدن سایت کار ما آغاز می‌شود و موفقیت در اینترنت به تلاش بی‌وقفه و

مداوم نیاز دارد. هیچ راه میان‌بری هم وجود ندارد؛ بنابراین تنها زمانی سراغ بازاریابی اینترنتی بروید که توانایی اختصاص وقت و انرژی کافی برای موضوع داشته باشید.

ولی در آخر باید بگویم بازاریابی اینترنتی یکی از مهیج‌ترین و لذت‌بخش‌ترین تخصص‌ها در دنیا است. شما ترکیبی از مهارت‌های فنی را با مهارت‌های مدیریتی و همچنین روانشناسی و گرافیک می‌آمیزید و نتیجه آن به دست آوردن هزاران مشتری راضی و خشنود است که حاضرند با نهایت خوشحالی پول بپردازند و از شما خرید کنند!

**از اینکه وقت گران‌بهای خودتون در اختیار بنده قرار دادید متشکرم.**