

## چه نیازی به ساخت اپلیکیشن داریم؟

### طراحی اپلیکیشن

صدها دلیل برای نیازمندی همه فعالان کسب و کار ایران، به اپ وجود دارد؛ اما نه دلیل مهم برای حضور شما در جمع دهها هزار اپ فعال و پرمخاطب ایرانی، کفایت می‌کند؛ شما می‌توانید بعد از طراحی و اجرای اپ، محصولات و خدمات خود را با هزینه کم به طیف گسترده‌ای از مخاطبان و مشتریان معرفی کنید. از فرصت اثربخش در بازار هدف با ابزار اپ، غافل نشوید.

### نه دلیل برای نیاز شما به اپ

#### ۱. رقبا را جدی بگیرید!

مهم نیست در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کنید؛ مشاور تحصیل در خارج از کشور هستید یا کارگزار بورس یا مشاور بازار سرمایه یا تلافروش و حتی طراح اکسسوری (لوازم جانبی) و مد بانوان و یا تولیدکننده محصولات خانگی! هر تجارتی که دارید، اپلیکیشن

تلفن همراه شما را از رقبایتان جلو می‌اندازد. بسیاری از رقبای شما، از قدرت بی‌نظیر اپ در توسعه کسب‌وکار خود غافل هستند. چشم امید آن‌ها تنها به سایت و شبکه‌های اجتماعی است. این برگ برنده خوبی برای شما خواهد بود که از غفلت آن‌ها، به نفع خود استفاده کنید. گاهی رقبا تحلیل درستی از نیاز مصرف‌کننده و مخاطب ندارند. ابزارهای نوین را نمی‌شناسند و بر کارکرد آن‌ها مسلط نیستند. اپ، می‌تواند برگ برنده شما در پیدا کردن بازارهای جدید و ارتباط بهتر با مخاطبان هدف باشد.



## ۲. تحلیل رفتار مشتری

کسب‌وکارهای سنتی عیب بزرگی داشتند. با هزینه و صرف وقت زیاد، رفتار خریدار و مشتریان بالقوه و بالفعل را بررسی و بر اساس آن، راهبرد هدفمند و موثری را طراحی می‌کردند؛ اما در کسب‌وکارهای اینترنتی، هزینه و وقت کمی برای تحلیل رفتار مصرف‌کننده و مشتریان، صرف می‌شود. آنالیز آسان رفتار مصرف‌کننده و مشتری و تحلیل موفقیت و ضعف رقبا ساده است.

هم دارندگان اپ فروشگاهی و هم سایر صاحبان اپلیکیشن‌های تلفن همراه، می‌توانند

با کمک فناوری به تحلیل رفتار مشتری بپردازند و انواع اطلاعات را استخراج کنند و از این داده‌ها برای تدوین راهبرد تهاجمی، تدوین مطالعات بازاریابی و کشف بازارهای جدید و نوظهور استفاده کنند. بقای شما، به مشتریان شما وابسته است. باید از آن‌ها یاد بگیرید و به آن‌ها یاد بدهید. اپ، این تعامل دوطرفه را تسهیل و تسریع می‌کند.



### ۳. کسب درآمد اینترنتی

درآمد بیشتر با اپ خوب امکان‌پذیر است. شما یک کتاب پزشکی یا هنری یا آموزشی را با رعایت کپی‌رایت، به صورت اپ با امکانات جستجوی اطلاعات و انواع فیلتر و دسته‌بندی و اطلاعات تکمیلی و لغت‌نامه عمومی و تخصصی ارائه می‌کنید و به ازای هر دانلود با  $n$  تعداد مشاوره رایگان،  $x$  ریال در نظر می‌گیرید. هر چقدر خدمات شما بهتر و به نسبت رقبا، جذاب‌تر باشد، مخاطب بیشتری به سمت شما آمده و شما با تنوع محصولات و خدمات، کاربر بیشتر و درآمد بهتری کسب می‌کنید.

### ۴. ارتباط مستمر با مشتری

مشتری می‌خواهد با تولیدکنندگان کالا و خدمات، در ارتباط مستمر باشد و هر وقت با

سوالی روبه‌رو شد، سریع از فروشنده بپرسد و جواب بگیرد. ارتباط مداوم با مشتری، یک نیاز دوطرفه است. هم برای شما که فروشنده کالا و خدمات هستید و هم برای خریدار کالا و خدمات سود دارد. شما به‌عنوان فروشنده با ارتباط بیشتر، خدمات بهتری ارائه می‌دهید و با بررسی رفتار مصرف‌کننده برای راهبردهای بعدی، خود را آماده می‌کنید. خریدار کالا و خدمات با شما در بستر اپ، ارتباط آسان و سریعی دارد و با دریافت پاسخ سوالات، نیازهای اطلاعاتی‌اش را برطرف می‌کند.

ارتباط مستمر با مشتری با ارسال اطلاعیه‌ها (نوتیفیکیشن) و انواع پیام و مشاوره آنلاین و... در بستر اپ، فرصت‌آفرین است؛ یعنی پول‌ساز است؛ یعنی تولید ارزش‌افزوده و درآمد برای شما دارد. ارزش این فرصت را بدانید و برای خلق این فرصت‌های طلایی، تلاش کنید.

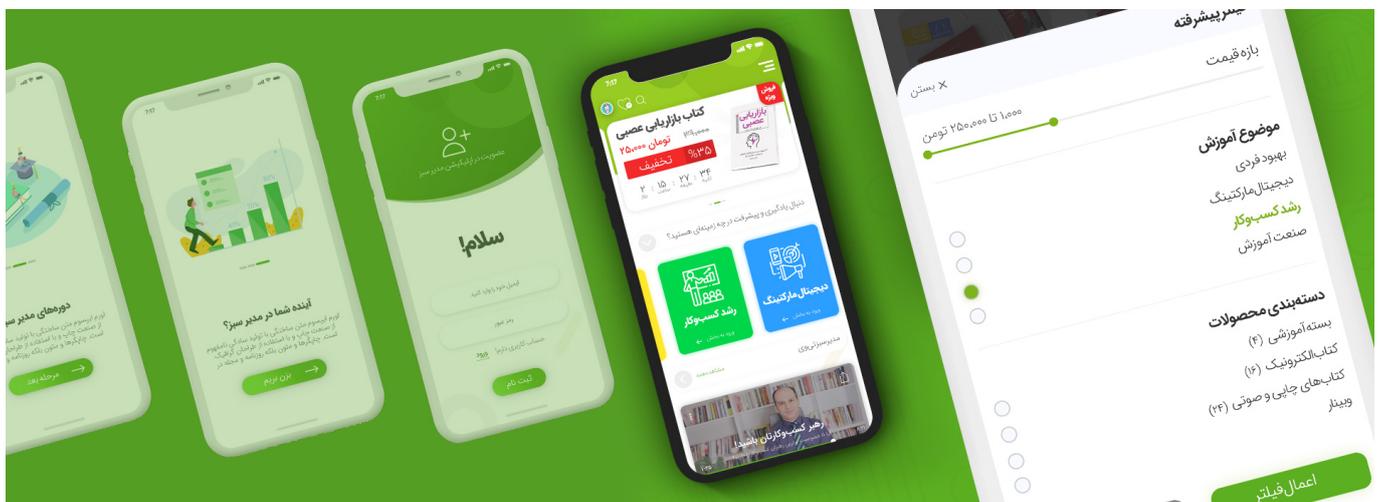


## ۵. با هزینه کمتر، تبلیغات بهتری انجام دهید

داشتن اپ، هزینه تبلیغات کالا و خدمات شما را کاهش می‌دهد. سبب می‌شود تا به‌جای تبلیغات سنتی برای مخاطب مجهول و مشتری ناشناس، برای طیف خاصی از

مشتریان در مکان‌ها (فروشگاه‌های اپ) و دسته‌بندی‌های مشخص، محصولات و خدمات خود را در قالب بسته‌ای به نام اپ، ارائه کرده و آن‌ها را در آشنایی با خدمات خود، یاری کنید. شاید **هزینه ساخت اپلیکیشن** در ابتدا برای شما توجیهی نداشته باشد اما اگر شما N تعداد کالا و خدمات قابل ارائه داشته باشید، می‌توانید همه این‌ها در قالب یک اپ چند مگابایتی با امکان جستجو و دسته‌بندی و... در اختیار کاربران قرار دهید.

اگر قصد تبلیغ محصولات و خدمات خود را دارید، لینک دانلود اپ و هشتک کسب‌وکار خود را تبلیغ کنید و از میلیون‌ها کاربر اینترنت در ایران و چند میلیارد کاربر اینترنت در ۲۲۰ کشور دنیا غافل نشوید. بازدهی آگهی اینترنتی و اپ، N برابر تبلیغات سنتی است. این هشدار جدی برای کسب‌وکارهای سنتی است.



## ۶. داشتن اپ اعتبار شما را افزایش می‌دهد!

داشتن اپ، فقط ابزاری برای بازاریابی، درآمدزایی، معرفی محصولات و خدمات به طیف گسترده‌تر از مخاطبان بالقوه و بالفعل نیست. مسئله توسعه محصول یا برندینگ، به اعتبار موسسه یا شرکت شما مرتبط است که با اپ، این ظرفیت، گسترش می‌یابد.

با داشتن اپ تلفن همراه، اعتبار و تصویر برند شما نزد مشتریان و رقبا، ارتقا می‌یابد

و با افزایش قدرت چانه‌زنی شما در فروش محصولات و خدمات، هزینه معرفی محصولات و خدمات، در بلندمدت، کاهش می‌یابد. اپ شرکتی که n بار دانلود و نصب فعال دارد، دید بهتری برای مصرف‌کننده دارد تا اپ شرکتی که زیر هزار نصب فعال دارد. این تفاوت جایگاه‌ها و رتبه‌ها در فضای مجازی، میلیون‌ها تومان ارزش بازاری دارد که باید در عصر دیجیتال، جدی گرفته شود. همچنین باید **طراحی اپلیکیشن اندروید و iOS** را برای کسب‌وکار خود در نظر بگیرید چرا که داشتن دو نسخه باعث بیشتر شدن اعتبار کسب‌وکار شما خواهد شد.

## ۷. به‌روزرسانی!

چه دارای سایت خبری باشید، چه مشاور آنلاین، چه کارگزار بورس، چه طراح محصولات پزشکی و نیروگاهی و حتی طراح مد و لباس سلبریتی‌ها، برای اعلام هر تغییر در قیمت، جنس، محصول و سرویس خود، نیاز به یک بستر داینامیک دارید تا بتوانید سریع با مشتری و مخاطب خود در تعامل باشید. این بستر، اپ تلفن همراه است که می‌توان با هر به‌روزرسانی در محصولات و خدمات، آن‌ها را در اسرع وقت به اطلاع مخاطبان رساند.

مشتریان شما، هر لحظه فهرستی از محصولات و خدمات شما را مشاهده می‌کنند و شما می‌توانید آن‌ها را در بستر اپ، منتظر یک خبر خوش و سورپرایزی باورنکردنی در زمانی مشخص یا نامشخص قرار دهید. آگاهی از جدیدترین اخبار و اطلاعیه‌های کسب‌وکار شما، ظرفیتی است که اپ تلفن همراه با به‌روزرسانی اطلاعات، در اختیار مشتری قرار می‌دهد.



## ۸. افزایش فروش

با **ساخت اپلیکیشن**، تضمینی برای افزایش فروش محصولات و خدمات شما در کوتاه‌مدت و بلندمدت نیست؛ زیرا طراحی اپ، شرط لازم برای فروش محصولات و خدمات است اما شرط کافی نیست. خیلی‌ها اپ خوبی دارند، اما فروش قابل‌توجهی در محصولات و خدمات آن‌ها دیده نمی‌شود. علت چیست؟

علت‌های متعددی برای ضعف فروش می‌توان ارائه کرد که در این بحث نمی‌گنجد؛ اما راهبردهای خلاقانه در طراحی محصولات و خدمات نوآورانه، می‌تواند شما را در **بازاریابی اپلیکیشن** و تبلیغ محصولات و خدمات خود یاری دهد و همه این‌ها، در بستر اپ، مشتریان را به سمت شما سوق خواهد داد؛ چراکه مشتری، قادر به مشاهده اطلاعات گسترده محصولات و خدمات با داده‌های متنوع و بررسی نظر مشتریان قبلی (REVIEW) است.

پس با داشتن اپ و نصب‌های فعال زیاد و به‌روزرسانی متعدد، فروش محصولات و خدمات را می‌توان افزایش داد. اپ کاربردی و مفید، تبلیغ‌گر خودش است.

## ۹. تماس با شما

همان‌طور که گفتیم، یکی از مزیت‌های اپ این است که کاربر، در گوشی تلفن همراه

هوشمند خود روی لوگوی اپ شما کلیک می‌کند و وارد بخش ارتباط با ما می‌شود و پیام خود را ارسال می‌کند و در بازه زمانی مشخصی، پاسخش را دریافت می‌کند. همه این کارها در سایت هم قابل انجام است؛ اما زمان‌بر است. یکی از مزایای مهم **طراحی اپلیکیشن** برای فعالان کسب‌وکار اینترنتی همین قابلیت ارتباطی سریع خریدار با فروشنده است.

این ۹ ویژگی، شماری از صدها ویژگی اپ تلفن همراه خوب برای اصناف و فعالان کسب‌وکار در ایران است.