




 Elanik.com

 Info@Elanik.com

 031-55402570

آژانس تجارت الکترونیک الیانیک مجموعه فعال و چابک در زمینه خدمات ویژه فروشگاه اینترنتی (سیستم اختصاصی تجارت الکترونیک) و بازاریابی دیجیتال است که با تمرکز بر بهبود تجربه خرید آنلاین و ارائه راهکارهای نوآورانه و خلاق در حوزه طراحی سایت و بازاریابی دیجیتال، تلاش می‌کند به مشتریان خود خدماتی حرفه‌ای و با کیفیت ارائه دهد.

یکی از بخش‌های مهمی که برای فروش اینترنتی محصولاتمان نیاز داریم، طراحی یک فروشگاه اینترنتی حرفه‌ای و قدرتمند است. فروشگاه‌هایی که دارای مدیریت بهینه، امن، سریع و کاربر پسند باشد و به بهترین و سریع‌ترین شکل ممکن محصولات فروشندگان را به مشتریان عرضه کند.

الیانیک به خوبی این موارد را در نظر گرفته و با تکیه بر علم، مهارت و تجربه خود، برای شما یک فروشگاه اینترنتی با کیفیت و مناسب در هر نوع دسته از محصولات را فراهم می‌کند.

تیم ما از افراد متخصص در زمینه طراحی حرفه‌ای و برنامه نویسی سیستم فروشگاه‌های آنلاین و خدمات بازاریابی دیجیتال شامل: بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو (SEO)، کمپین تبلیغات آنلاین، تولید محتوای تخصصی و ... تشکیل شده است.

الیانیک با بهره‌گیری از دانش فنی و تجارب گسترده، به شما کمک می‌کند تا فروشگاه اینترنتی خود را برای جذب مشتریان بیشتر و افزایش فروش بهبود دهید.

معرفی

Introduction

خدمات قابل ارائه و مورد نیاز شما جهت راه اندازی کسب و کار آنلاین:

- در ادامه معرفی و لیست خدمات ارائه شده در هر بخش، توضیح داده می شود.



برندینگ
Branding



شبکه های اجتماعی
Social Media



تولید محتوا
Content Creation



بازاریابی اینترنتی
Internet Marketing



فروشگاه اینترنتی
Online Store

خدمات Services

فروشگاه اینترنتی Online Store



در دنیای امروز نمی توان مزایای فروش اینترنتی را نادیده گرفت زیرا جستجو در اینترنت اولین ابزار تحقیق و بررسی برای پیدا کردن کالا و خدمات است. بخش زیادی از خریداران قبل از خرید کالای مورد نیاز خود، ابتدا به بررسی انواع محصولات موجود، تولیدکنندگان و ارائه دهندگان آن در اینترنت می پردازند. سپس با انتخاب بهترین گزینه نسبت به خرید آن اقدام می کنند.



حضور در اینترنت، تصویر بهتری از شرکت تان ارائه می دهد و اگر در تولید محتوای موثر، استمرار داشته باشید اعتماد را نسبت برندگان افزایش می دهید. صنعت فرش یکی از برجسته ترین صنایع فعال در ایران است و از پیشینه طولانی برخوردار است. برای فعالیت در صنعت فرش با چنین پیشینه و این بازار رقابتی، حتما باید یکی از بهترین ها و قابل اعتمادترین ها باشید. به منظور اینکه تخصص خود را به کاربر نشان دهید در ارائه محصول خود نیز باید حرفه ای عمل کنید. حرفه ای عمل کردن در بستر اینترنت نیاز به یک تیم حرفه ای دارد که آشنایی کامل با این فضا را داشته و همچنین توانایی ایجاد بستر باکیفیت و تولید محتوا و بازاریابی را داشته باشد.



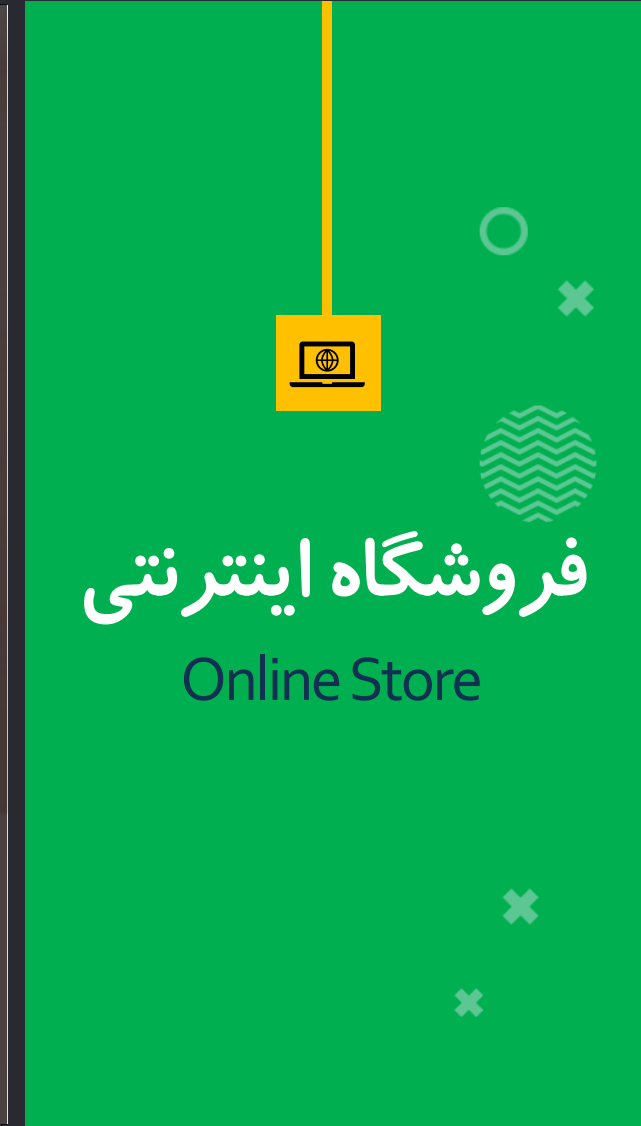
وبسایت ها و فروشگاه های اینترنتی بسیاری در زمینه صنعت فرش در حال فعالیت هستند و علاوه بر آن در شبکه های اجتماعی نیز صفحات گوناگونی در حوزه فرش فعالیت می کنند. و این نشان از یک بازار رقابتی دارد، برای اینکه بتوانید در این بازار سهمی داشته باشید باید بستری فراهم کنید که توانایی رقابت را داشته باشد تا به صورت مستمر به تولید محتوا و بازاریابی بپردازید و در معرض دید کاربران اینترنت باشید. همچنین بهتر است از تمامی ظرفیت های موجود در اینترنت از قبیل بسترهای مختلف برای این منظور بهره ببرید و نهایت استفاده را کنید. هر بستر اینترنتی مخاطبان خاص خود را دارد و بهتر است که تمامی مخاطبان و مشتریان بلقوه را مورد هدف قرار داده و محتوای خود را به آنها ارائه کنید. برای مثال اینستاگرام یکی از شبکه های اجتماعی پر طرفدار است و طیف وسیعی از مخاطبان را شامل می شود و حتما باید از این شبکه پر طرفدار بهره برد. اینستاگرام قابلیت توزیع انواع محتوای تصویری را دارد و برای ارائه کالا و خدمات یکی از بهترین هاست. با تمام این اوصاف امام محدودیت هایی نیز دارد. اینستاگرام بستری برای ارائه است و برای فرآیند فروش محدودیت های فراوانی دارد. این محدودیت ها را می توان در چند دسته تقسیم بندی کرد.



فروشگاه اینترنتی

Online Store





۱ - ارائه حرفه‌ای محصولات

- افزودن بی‌نهایت محصول در دسته‌بندی‌های مختلف
- توضیحات تخصصی و نقد و بررسی
- معرفی ویژگی‌ها مانند اندازه، رنگ، جنس و ...
- معرفی کالاهای مرتبط و مشابه،
- ایجاد گالری تصویر
- امکان بارگذاری ویدئو برای محصول
- قیمت گذاری محصولات و اعمال تخفیف بر روی هر محصول بصورت زمان‌بندی شده
- امکان قیمت گذاری متغییر برای محصول، برای مثال با افزودن آپشنی خاص به محصول قیمت تغییر کند

۲ - فرآیند جست‌وجوی و انتخاب کالا

- جست‌وجوی کالا در دسته‌بندی‌ای خاص،
- جست‌وجوی کالا با ویژگی‌ای خاص،
- جست‌وجو بر اساس قیمت
- جست‌وجو بر اساس برند
- مقایسه کالاها
- افزودن کالا به لیست علاقه‌مندی‌ها

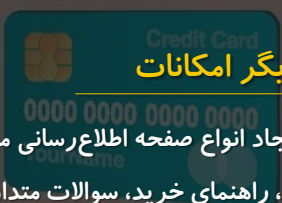
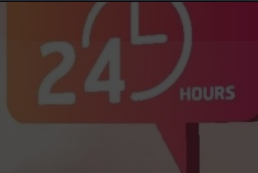
۳ - فرآیند خودکار فروش

- فروش خودکار بدون نیاز به ارتباط با واحد فروش،
- امکان ثبت سفارش،
- امکان پرداخت آنلاین،
- امکان انتخاب روش حمل و نقل
- امکان پیگیری سفارش ثبت شده به صورت خودکار و بدون دخالت نیروی انسانی

۴ - بخش حساب کاربری و مدیریت مشتریان

- عضویت آسان کاربران در سایت
- مشاهده و پیگیری خرید‌های انجام شده در سایت
- استفاده از کوپن‌های تخفیف ارائه شده
- ارسال نظر و امتیازدهی به هر محصول
- عضویت در خبرنامه ایمیلی سایت
- افزودن محصولات به لیست علاقه‌مندی‌ها
- ثبت اطلاعات مشتریان
- امکان گروه‌بندی مشتریان
- مشاهده سفارشات ثبت شده مشتریان
- مشاهده سفارشات صرف نظر شده مشتریان





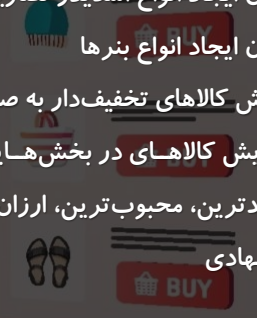
۷- دیگر امکانات

- امکان ایجاد انواع صفحه اطلاع رسانی مانند درباره ما، تماس با ما، تاریخچه، راهنمای خرید، سوالات متداول و...
- در صورت نیاز به ارائه فاکتور، می توان با انتخاب هریک از سفارش ها، فاکتور آن را صادر کنید
- امکان تعریف و مدیریت کارت هدیه
- امکان اختصاص دادن امتیاز به مشتریان
- نمایش مجوزها و گواهینامه های شرکت
- مکان ایجاد مدیر برای سایت همراه با سطوح دسترسی مختلف
- امکان تعیین گروه های مختلف با دسترسی محدود و مخصوص آن گروه توسط مدیر



۵- صفحه اصلی فروشگاه

- امکان ایجاد انواع اسلایدر تصاویر
- امکان ایجاد انواع بنرها
- نمایش کالاهای تخفیف دار به صورت ویژه
- نمایش کالاهای در بخش هایی مانند پر فروش ترین، جدیدترین، محبوب ترین، ارزان ترین، گران ترین، کالاهای پیشنهادی



۶- واکنش گرایی یا ریسپانسیو بودن

- نمایش صحیح فروشگاه در تمامی دستگاهها (واکنش گرایی فروشگاه)
- به دلیل وجود نسخه موبایل، فروشگاه های ما بدون نیاز به نصب اپلیکیشن در دستگاه های موبایل با ظاهری شبیه به اپلیکیشن و با امکانات بسیار عالی نمایش داده می شود



فروشگاه اینترنتی

Online Store





بازاریابی اینترنتی

Internet Marketing

معرفی، نحوه عملکرد و انواع بازاریابی اینترنتی:

حقیقت این است که بازاریابی اینترنتی یک استراتژی بسیار مناسب با توجه به گستردگی حجم دسترسی به اینترنت در تولید سر نخ، بوده که مانند بازاریابی سنتی می تواند زمان، کار و تجربه زیادی را صرف کند و دقیقاً همانند بازاریابی سنتی، اگر بودجه و هزینه درست و حساب شده ای برای آن برنامه ریزی نمی کنید، احتمالاً به نتیجه دلخواه خود نخواهید رسید.

انواع مختلفی از روش های بازاریابی آنلاین:

طراحی سایت و اپلیکیشن

تبلیغات آنلاین

فعالیت در شبکه های اجتماعی

بازاریابی محتوایی

ایمیل مارکتینگ

بازاریابی موتورهای جستجو

و ...

بازاریابی اینترنتی

Internet Marketing

بازاریابی محتوایی
SEO
SEA
تبلیغات آنلاین

تولید محتوا با توجه به پرسونای مخاطب و انتشار درست و به موقع در محیط های مختلف با روش هایی مانند: تولید متن در همه بخش های سایت، تولید و ساخت انیمیشن و ویدیو، تصاویر و اینفوگرافی ها، تولید پادکست و ...

- ایجاد شکل و قالب اختصاصی برای محتوا توسط تقویم تولید محتوایی برای انتشار درست و تاثیرگذار
- ساخت راهنمای محصول و خدمات برای مشتریان
- استفاده از فیلم محصول و یا خدمات
- استفاده از سایز و اعداد و ارقام برای محصولات
- استفاده از نظرات و توضیحات مشتریان در بخش های مختلف
- بررسی ویژگی های محصول و نوع کارایی و خدمات در جهت تولید محتوای مرتبط
- آموزش و بررسی نکات و ترفندهای استفاده از محصول
- تهیه چک لیست کامل از تمامی محصولات و خدمات
- ایجاد فرآیند اعتمادسازی از طریق گسترش محتوای مرتبط و نظرات کاربران درباره محصولات
- استفاده از داستان برند شرکت و فعالیت تجاری منحصر بفرد در جهت جذب مخاطب



بازاریابی اینترنتی

Internet Marketing

بازاریابی محتوایی
SEO
SEA
تبلیغات آنلاین

بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو SEO:

به صورت کلی SEO فرآیند ایجاد رتبه برای وب سایت یا صفحات وب، بالاتر از سایر وب سایت ها در موتورهای جستجو مانند: Google, Yahoo یا Bing است. فرآیند جستجوگرها می تواند شامل مراحل و استراتژیهای مختلفی باشد، اما همه آنها به طور کلی شامل تغییراتی در "بهینه سازی" کد و محتوا در وب سایت هستند و در عین حال پیوندهای با کیفیتی که به سایت شما ایجاد می کنند را نیز شامل می شود

برخی آمارها:

۶۱٪ از کسب و کارها، بهترین روش بازاریابی را SEO می دانند.

هر ثانیه ۶۳۰۰۰ جستجو در گوگل انجام می شود.

نرخ تبدیل به مشتری بالا و هزینه کمتر

۷۰٪ از کاربران تبلیغات گوگل را جدی نمی گیرند

۹۳٪ خرید آنلاین توسط یک جستجو

۷۵٪ از جستجوها در صفحه اول پایان می یابد.



بازاریابی اینترنتی

Internet Marketing

بازاریابی محتوایی

SEO

SEA

تبلیغات آنلاین

ما خدمات سئو و بهینه سازی سایت را برای کسب و کارتان، به ۵ بخش اصلی تقسیم بندی می کنیم:



- استراتژی
- سئو تکنیکال
- محتوا
- لینک سازی
- آنالیز و برنامه ریزی

از بخش بندی ذکر شده، ۳ بخش آن از نظر اجرا و زمانی بخش بندی می گردد. خدمات پیشنهادی کسب و کار مذکور برای بازه زمانی ۶ ماهه به شرح زیر است:

- سئو تکنیکال: از مهم ترین فاکتورهای سئو است. بهینه سازی ساختار و کدهای صفحات محصولات و بخش های مهم سایت
- بازاریابی محتوا: شناسایی کلمات کلیدی ارزشمند، تدوین استراتژی محتوا، آموزش و نظارت بر تولید محتوا
- لینک سازی ارزشمند: تدوین برنامه دقیق لینک سازی داخلی و خارجی، خرید بک لینک ارزشمند، رپورتاژ آگهی، بهبود لینک سازی داخلی



بازاریابی اینترنتی

Internet Marketing

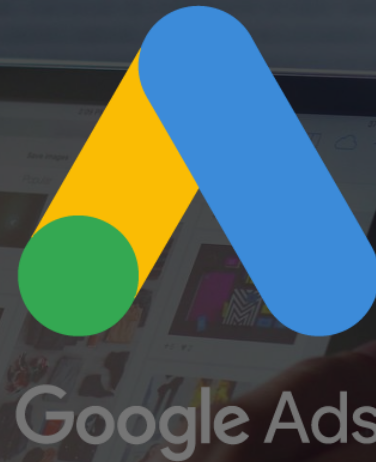
بازاریابی محتوایی
SEO
SEA
تبلیغات آنلاین

تبلیغات موتورهای جستجو یا SEA: Search Engine Advertising زیر شاخه ای از بازاریابی موتورهای جستجو یا SEM: Search Engine Marketing است.

بازاریابی در موتورهای جستجو که معروف ترین آن ها گوگل، یاهو و مایکروسافت را شامل می شود را به اختصار SEM می نامند.

امروزه این تکنیک به شکل علم درآمده است و مطمئنا بدون تخصص و دانش کافی نمی توان به موفقیت در این زمینه دست یافت.

گوگل روز به روز قوانین خود را در رابطه با بازاریابی در موتورهای جستجو سخت تر کرده است. این ابر غول اینترنتی وجهی را از آگهی دهنده بابت تبلیغات در سایت خود دریافت می کند.



SEA بطور مستقیم به نتایج موتورهای جستجو و وب سایت ها می پردازد. واژه PPC پرداخت به ازای هر کلیک یا pay per click را با استفاده از روش پرداخت که توسط تبلیغ کنندگان مورد استفاده قرار می گیرد، ایجاد می کند.



بازاریابی اینترنتی

Internet Marketing

بازاریابی محتوایی
SEO
SEA
تبلیغات آنلاین

در دنیای امروز انواع تبلیغات اینترنتی زیادی را مشاهده نموده اید مانند تبلیغات در تلویزیون ها ، رادیو ها ، بیلبردهای تبلیغاتی و ... که هر کدام از ویژگی های خاص خود برخوردار هستند.

ولی نوعی دیگر از تبلیغات وجود دارد که در فضای آنلاین صورت می گیرد که گاهی باز خورد بهتری نسبت به دیگر روش های تبلیغات دارد. تبلیغات اینترنتی روشی است که بسیاری از کشور های بزرگ و شرکت های بزرگ به آن روی آورده اند و از آن کسب درآمد می کنند.

برخی از تبلیغات آنلاین مورد نیاز و قابل اجرا برای کسب و کار شما:

تبلیغات نمایشی Display Ads

تبلیغات کلیک Cost Per Click

تبلیغات همسان Native Ads

هدف گیری مجدد ریتارگتینگ، (Retargeting)

گوگل ادز Google Ads

تبلیغات متنی Text Ads

تبلیغات ویدیویی Video Ads

تبلیغات ایمیلی Email Ads

لینک های همکاری در فروش Affiliate Links

محتوای ارتقایافته Sponsored Content

مهم ترین مزایای تبلیغات آنلاین:

- قیمت پایین تر و پرمخاطب تر
- قابل اندازه گیری و آنالیز
- قابل شخصی سازی شدن برای کسب و کار



بازاریابی اینترنتی

Internet Marketing

بازاریابی محتوایی
SEO
SEA
تبلیغات آنلاین



توليد محتوا

Content Production

برای موفقیت کارآمد و ثابت در SEO باید شما ۹۰ درصد زمان و وقت خود را برای تولید محتوای شگفت‌انگیز و فقط ۱۰ درصد برای لینک‌سازی اختصاص دهید.

”

یکی از مهمترین بخش‌ها برای موفقیت در سئو تدوین استراتژی دقیق، شناسایی کلمات کلیدی ارزشمند و تعیین صفحات هدف برای هر عبارت است.

استراتژی محتوا: تدوین استراتژی محتوایی و ساختار دسترسی صفحات و محصولات به همراه تعیین زیرساخت مناسب برای نگارش محتوای این صفحات.

آموزش و نظارت بر تولید محتوا: پس از تدوین استراتژی، آموزش‌های لازم برای تولید محتوای صفحات محصولات و دسته‌ها به تیم محتوایی ارائه می‌گردد و تا رسیدن به استاندارد مورد نظر نظارت و بازآموزی از طرف "کسب و کار" انجام می‌گیرد.



تولید محتوا

Content Creation

عکاسی محصول
تیزر ویدئویی
تولید متن
محتوای گرافیکی

عکاسی محصول مانند ویتترین یک مغازه است، دنیایی که امروزه ما در آن زندگی می کنیم دنیای تصویراست.

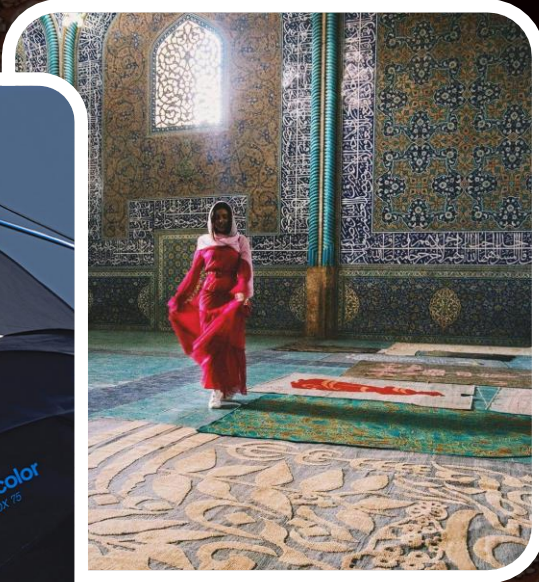
مشتری زمانی وارد یک فروشگاه می شود که محصولی در ویتترین نظر او را جلب کرده باشد. به همین صورت، اگر توجه مشتری بعد از دیدن عکس محصولات در سایت فروشگاه تان یا صفحه شما در فضاهای مجازی مثل اینستاگرام جلب شد، آنگاه به دنبال وسیله مورد نیاز خود بوده و سپس محصول شما را برای خرید انتخاب می کند. این مهمترین دلیل عکاسی از محصول در تجارت الکترونیک است.

انواع عکاسی محصول مورد نیاز:

۱- عکاسی صنعتی محصول

۲- عکاسی دکوراتیو

۳- عکاسی مدلینگ



تولید محتوا

Content Creation

عکاسی محصول
تیزر ویدئویی
تولید متن
محتوای گرافیکی

با توجه به گسترش فضای اینترنت و محیط‌های اشتراک فیلم و همچنین تاثیر گذاری بالای محتوای ویدئویی در مشتریان در جهت ایجاد اعتماد و آگاه‌سازی از برند، تولید این نوع از محتوا باید در بخش اصلی فرآیند تولید محتوا قرار گیرد.

برخی از اقدامات در جهت ساخت محتوای ویدئو:

- ساخت ویدئوهایی کوتاه با موضوعات مختلف مانند معرفی شرکت و برند، توضیح و تبلیغ محصول و نحوه خرید و تعامل با مشتریان جهت استفاده در شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام
- تولید ویدئو خلاقانه جهت آگاهی از برند
- تولید ویدئوهای آموزشی مانند راهنمای خرید
- تولید ویدئو جهت معرفی‌های کمپین‌های تبلیغاتی
- ..



تولید محتوا

Content Creation

عکاسی محصول
تیزر ویدئویی
تولید متن
محتوای گرافیکی

هر سایت و یا فروشگاه اینترنتی دارای بخش های مختلفی شامل توضیحات، مشخصات، نقدها و بررسی ها، مقالات، و صفحات دارای محتوای متنی است که باید این بخش ها با ایجاد استراتژی و زمانبندی مناسب اقدام به تولید محتوای متنی گردد.



بخش های مختلفی برای در یک فروشگاه اینترنتی وجود دارد که نیازمند تولید محتوای متنی اختصاصی در آنها می باشد. همچنین نسبت تولید محتوای متن به تصویر در صفحه دارای استاندارد بوده که باید اهمیت ویژه ای به آن داده شود.

برخی از مراحل و بخش های پیشنهادی تولید محتوای متن:

- افزودن مشخصات و توضیحات تخصصی و منحصر بفرد برای معرفی محصول
- ایجاد سیستم تولید بلاگ (مقالات) و انتشار زمانبندی شده با تکنیک سئو محتوا جهت کسب جایگاه مناسب در گوگل
- تولید محتوای متن اختصاصی صفحات داخلی و اطلاع رسانی و لندینگ مانند درباره ما، معرفی برند، نحوه خرید و..
- توضیحات مربوط به دسته بندی هر کالا و ایجاد کلمه کلیدی های مرتبط با محصول و کسب و کار
- و ...



تولید محتوا

Content Creation

عکاسی محصول
تیزر ویدئویی
تولید متن
محتوای گرافیکی

از دیگر بخش های مهم تولید محتوا بخش تولید محتوای گرافیکی و تصویر است که با توجه به استفاده هر کدام دارای جای مناسب دارای کاربرد خاصی خود می باشد.

این محتوا باید با بخش های دیگر تولید محتوا هماهنگ بوده و دارای برنامه و استراتژی مشخص جهت تولید و انتشار باشد.

- تصاویر اسلایدرها
- بنرها و پروموشن ها
- تصاویر داخلی صفحات
- تصاویر مرتبط به بخش بلاگ
- تصاویر گرافیکی مربوط به توضیحات محصول
- اینفوگرافیک ها
- عکس پست ها و استوری اینستاگرامی



تولید محتوا

Content Creation

عکاسی محصول
تیزر ویدئویی
تولید متن
محتوای گرافیکی

شبکه‌های اجتماعی

Social Media



از زمانی که استفاده از شبکه‌های اجتماعی افزایش چشمگیری داشته است و نفوذ آن در بین کاربران بیشتر شده است، خیلی‌ها به عنوان یک پلتفرم تبلیغاتی به آن نگاه ویژه‌ای دارند.

استفاده از شبکه‌های اجتماعی مختلف و تولید محتوا در آنها برای تحقق اهداف بازاریابی و فروش است. اما اگر بخواهیم کامل‌تر توضیح دهیم باید بگوییم بازاریابی شبکه‌های اجتماعی به معنای بهره‌گیری از پلتفرم‌های اجتماعی برای برقراری ارتباط با مخاطبان، برندسازی، افزایش فروش و حتی افزایش ترافیک وبسایت است.

مزایای مهم بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

- ۱- افزایش آگاهی از برند
- ۲- برقراری روابط عمیق، بلند مدت و دوسویه با مخاطبان
- ۳- افزایش ترافیک ورودی برای سایت
- ۴- اثرگذاری رو سئو و بهبود رتبه در موتورهای جستجو
- ۵- دریافت اطلاعات مخاطبان و فالوئرها
- ۶- تبدیل شدن به منبع محتوا و در ادامه اثربخشی خوب
- ۷- بهبود اعتبار برند
- ۸- افزایش وفاداری مشتریان
- ۹- تحلیل رقبا و یادگیری از آنها



شبکه‌های اجتماعی

Social Media

برندینگ Branding



یکی از مهمترین و تاثیرگذارترین عوامل در برندسازی کسب و کارها، هویت بصری برند یا هویت سازمانی است.

سازمان ها با بکارگیری این ابزار قدرتمند به راحتی خود را از سایر رقبای خود متمایز می کنند تا از مزایای برندینگ در دنیای کسب و کار بهره مند شوند. اگر به اطراف خود نگاهی دقیق تر کنیم، خواهیم دید که تقریباً هیچ کسب و کار را بدون اسم پیدا نخواهیم کرد. تمام کسب و کارهای دنیا چه به صورت اینترنتی و غیر اینترنتی برای خود نام و نشانی انتخاب می کنند. انتخاب نامی منحصر به فرد و اختصاصی برای یک کسب و کار را می توان اولین قدم برای طراحی یک هویت برند دانست.



مهمترین اقسام هویت بصری برند پیشنهادی:

لوگو (نمادی از کل هویت و برند)

لوازم التحریر (سربرگ + کارت ویزیت + پاکت و غیره)

ابزارهای بازاریابی (بروشور، بروشور، کتاب، وب سایت و غیره)

محصولات و بسته بندی (محصولات فروخته شده و بسته بندی که به دست مشتری می رسد)

طراحی لباس (لباس هایی که توسط کارمندان پوشیده می شود)

طراحی داخلی و خارجی محیط کار

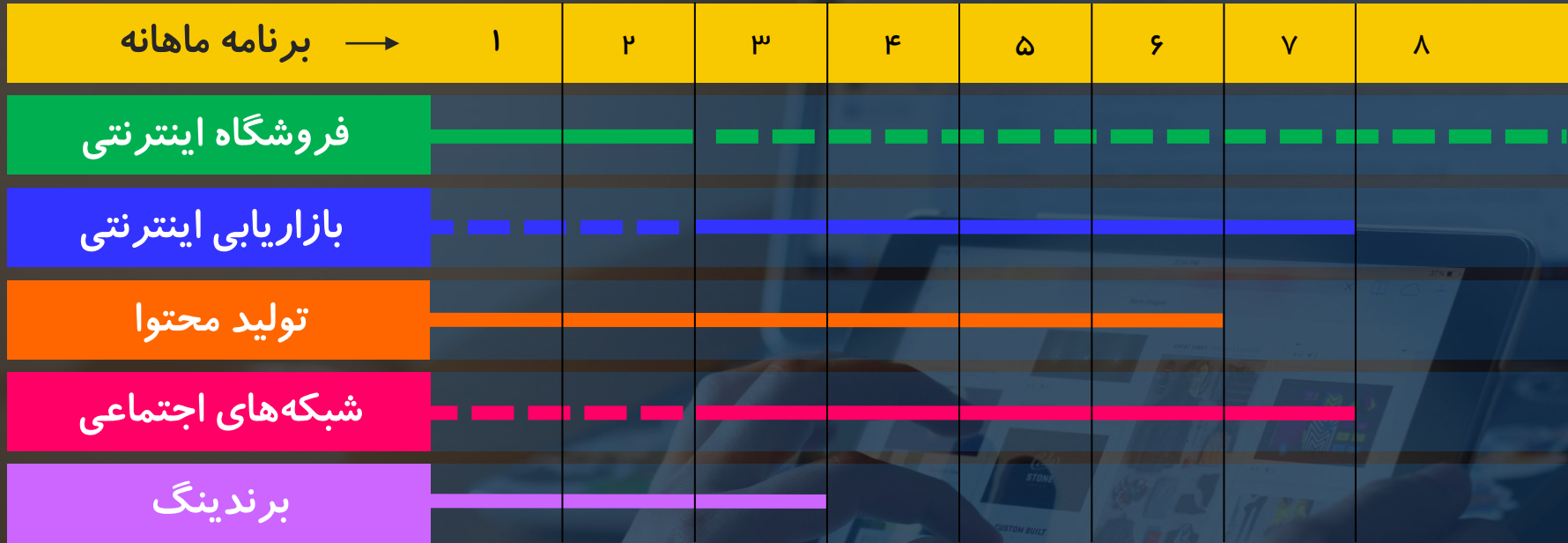
و هر چیزی که تصویری از یک کسب و کار در ذهن مخاطب ایجاد کند.

طراحی کاتالوگ چاپی و دیجیتال

لوگوموشن

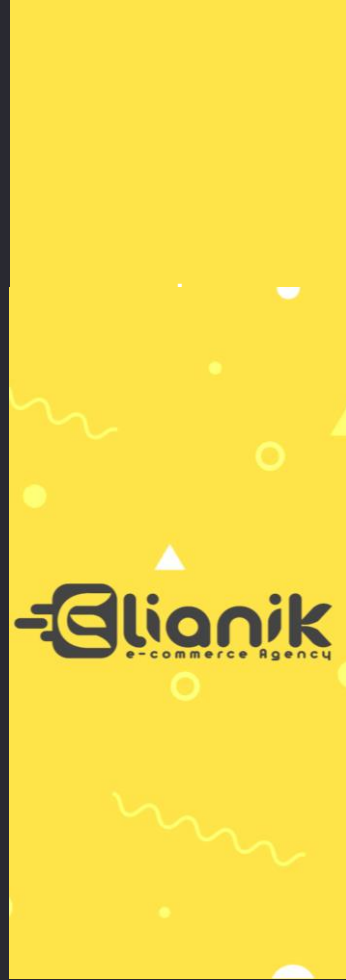


برندینگ Branding



برنامه زمانبندی Time Schedule





Elianik.com



Info@Elianik.com



031-55402570