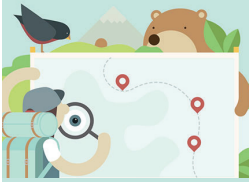


هنر فروش آنلاین

تألیف و ترجمه
علیرضا مشهدی ایوز



هنر فروش آنلاین



تألیف و ترجمه: مهندس علیرضا مشهدی ایوز
ویراستار: حمیدرضا فلاح کتک لاهیجانی
ناشر: انتشارات آتی نگر
ناشر همکار: انتشارات رخدادمعاصر
حروفچینی و صفحه‌آرایی: همتا بیداریان
چاپ اول: سال ۱۴۰۰
شمارگان ۲۰۰۰ نسخه
قیمت: ۳۹۵,۰۰۰ ریال
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۷۱-۱۱-۰

ISBN: 978-622-7571-11-0

کلیه حقوق برای انتشارات آتی نگر محفوظ است.



نشانی دفتر فروش: خیابان جمالزاده جنوبی، روبه‌روی کوچه رشتچی، پلاک ۱۴۴، واحد ۱
تلفن: ۸-۶۶۵۶۵۳۳۶
نمابر: ۳۳۷-۶۶۵۶۵۳۳۷



رخدادمعاصر

www.ati-negar.com * info@ati-negar.com

سرشناسه: مشهدی ایوز، علیرضا، ۱۳۵۵ -

هنر فروش آنلاین / تألیف و ترجمه: علیرضا مشهدی ایوز، ویراستار: حمیدرضا فلاح کتک لاهیجانی.

تهران: آتی نگر، رخدادمعاصر ۱۴۰۰.

۱۶۸ ص: مصور، جدول، نمودار.

ISBN: 978-622-7571-11-0

فیفا.

موضوع: بازاریابی اینترنتی -- بازرگانی الکترونیکی

موضوع: مشتری‌شناسی -- اینترنت و تبلیغات -- موفقیت در کسب‌وکار

موضوع: Internet marketing-- Electronic commerce

موضوع: Customer relations-- Internet in publicity-- Success in business

رده‌بندی کنگره

رده‌بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی

HF ۵۴۱۵/۱۲۶۵

۶۵۸/۸۷۲

۷۶۰۹۶۴۵



فهرست مطالب

- | | |
|----|---------------------------------------|
| ۱۱ | ۱- معرفی |
| ۱۳ | ۲- هشت نوع فرصت محصول |
| ۲۵ | ۳- کجا به دنبال ایده‌های محصول باشیم. |
| ۴۱ | ۴- محبوب کردن ایده‌های محصول |
| ۵۷ | ۵- انتخاب یک محصول و بازار بکر |
| ۶۹ | ۶- ارزیابی یک محصول و بازار بکر |

- ۹۷ - ۷- ارزیابی تقاضای بازار
- ۱۰۷ - ۸- ارزیابی پتانسیل رقابت و رقبا
- ۱۱۵ - ۹- اعتبارسنجی محصول و بازار ویژه شما
- ۱۲۵ - ۱۰- ساخت، تولید، عمده‌فروشی یا فروش بی‌واسطه
- ۱۳۹ - ۱۱- یافتن یک تأمین‌کننده
- ۱۵۵ - ۱۲- نتایج نهایی
- ۱۵۹ - ۱۳- توصیه‌هایی از کارشناسان تجارت الکترونیکی
- ۱۶۸ - ۱۴- درباره نویسنده