

## نحوه قرار دادن محصول

بسم الله الرحمن الرحيم

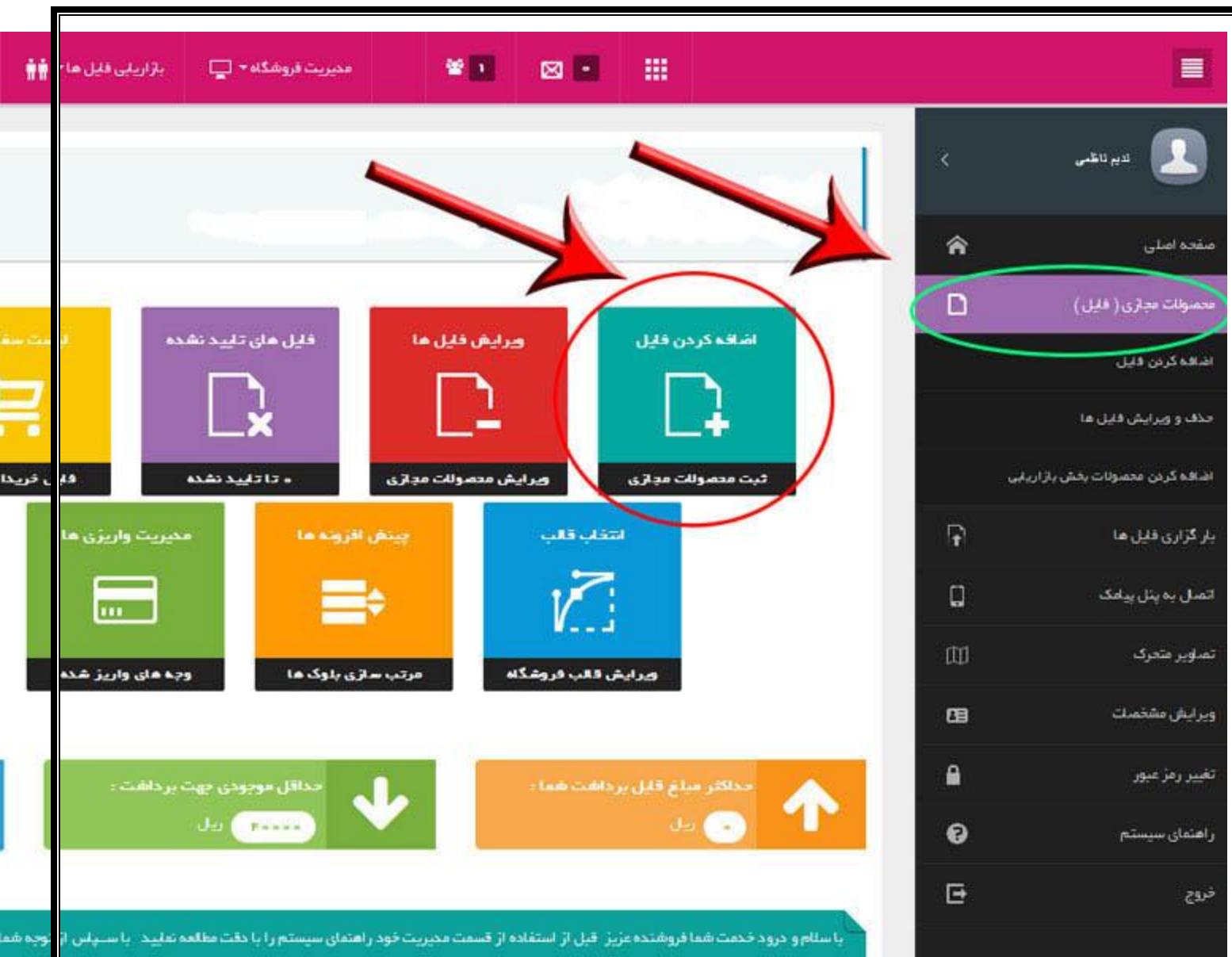
سلام به همه ی دوستان و کاربران عزیز فروشگاه فایل دات کام

بهتون پیشنهاد میکنم هر روز که خواستید کار را تو سیستم ما شروع کنید اول یه بسم الله بگید بعد بگید الهی به امید تو یه چند بار هم بگید یا رزاق که هم با نام خدا شروع کرده باشید هم تو کار برکت باشه....

امروز میخوام به صورت کامل و دقیق نحوه گذاشتن محصول را درسیستم همکاری در فروش فروشگاه فایل را به زبان ساده آموزش بدهم. نا گفته نمونه با این که این آموزش یه ذره ریزه کاری داره اما براحتی دستتون عادت میکنه و دیگه کار راحت میشه. از طرفی تمام این کارها ست شده با الگوریتم های موتور های جستجو هستش و به شدت روی افزایش فروش شما تاثیر خواهد گذاشت...

حالا بریم سراغ آموزش:

اول از همه وارد حساب کاربریتون بشید.بعد از ورود به حساب کاربریتون با صفحه ای مثل تصویر زیر مواجه میشوید که با کلیک بر روی گزینه اضافه کردن فایل به صفحه ی بارگذاری محصول میروید



در این مرحله با صفحه زیر روبرو میشوید که باید آن را تکمیل کنید، گرچه برای هر کدوم کلی مطلب هست اما تا جایی که جا داره توضیح میدم و پیشنهاد میکنم اگه میخواید بهتر نتیجه بگیرید بهتر در مورد هر کدوم یه چند دقیقه تو اینترنت تحقیق کنید.

آیا با تعریف این محصول برای دیگر کاربران جهت بازاریابی این محصول موافق هستید ؟

نام محصول :

لطفا نام را با دقت و مناسب انتخاب کنید.

لینک محصول : ( پیوند یکتا )

حداکثر تعداد کلمات وارد شده ۰۰ کاراکتر می باشد.

حسته بندی محصول :

سوال و نمونه سوال

عکس محصول : ( حداکثر ۵۰ kb )



بارگزاری محصول به صورت : آپلود فایل

نوع پیوند فایل های مجاز جهت آپلود تنها zip , rar , ppt , pptx , xlsx , xls , psd , word , pdf , doc , docx می باشد

قیمت محصول :

قیمت را به ریال وارد نمایید.

حرفه بازاریاب :

به صورت عدد مانند ۲۵

تعداد صفحات :

به صورت عدد مانند ۰۰

توضیحات محصول :

Rich text editor toolbar with icons for bold, italic, underline, text color, background color, bulleted list, numbered list, link, unlink, and other editing functions.

در صورتی که شما فروشنده محترم با ستو (بهینه سازی برای موتورهای جستجوگر) آشنای داشته برای یاری بازاریاب ها و فروش هرچه بیشتر خود سه کادر زیر رو پر کنید.

کلمات کلیدی :

کلمات کلیدی برای موتورهای جستجوگر این کلمات بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ کاراکتر باشد.

توضیحات :

توضیحات برای موتورهای جستجوگر این توضیحات بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ کاراکتر باشد.

تگ ها (برچسب ها) :

تگ ها را به این شکل از هم جدا کنید.

افزافه کردن محصول



اولین گزینه نمایش برای بازاریابی است یعنی افراد دیگر بتوانند محصولات شما را بفروشند و بازاریابی کنند و خلاصه تو فضای اینترنت برای شما تبلیغ بیشتری بشود و احتمال فروش بالاتر برود. از نظر من بهتره این تیک را بزنی چون در افزایش فروش شما تاثیر بسیاری دارد.

افزافه کردن محصولات مجازی

آیا با نمایش این محصول برای دیگر کاربران جهت بازاریابی این محصول موافق هستید ؟

گزینه بعدی نام محصول است . این قسمت خیلی مهمه و بهتره از کلمات اضافه خودداری کنید مثلا کلمات دانلود و خرید توش نباشه. حداکثر ۵۰ کاراکتر باشه چون اگه بیشتر بشه دیگه اسمش همیشه نام فایل بلکه همیشه توضیحات که هیچ وقت مورد تایید موتورهای جستجو نخواهد بود. حتما فارسی باشه. از کلید واژه های مثل مربع و ستاره و اسلش و .... استفاده نکنید سعی کنید نهایت بین ۳ تا ۶ کلمه باشه. این قسمت چیزیه که گوگل اول از همه تو همه ی سایت ها میآید این مورد را جستجو میکند و اگر بتوانید اسم اصلی فایل را به صورت دقیق بنویسید گوگل به سرعت به نتیجه میرسه.....

نام محصول :

لطفا نام را با دقت و مناسب انتخاب کنید.

کادر بعدی مربوط به لینک محصول است . به شما پیشنهاد میکنم حتما این مورد را فارسی بنویسید. اینجا میتوانید کلماتی مثل دانلود و مقاله و ... استفاده کنید .اینجا یه جورایی نام دومه و بهتره یه ذره با اسم فایل فرق کنه. تو این مورد هم دقت کنید از کلید واژه هایی مثل مربع یا به عبارتی # و یا ستاره \* و اسکش و بک اسلش و .... استفاده نکنید. دقت کنید اینجا واجبه که کمتر از ۵۰ کاراکتر باشه یا به عبارتی دقت کنید کمتر از ۵ کلمه باشد. گوگل بعد از عنوان میره سراغ لینک ها..... برای راحتی کار هم میتوانید نام محصول را در لینک محصول کپی کنید.

**نکته :** اگر خطای لینک تکراری داد یعنی این محصول در فروشگاه فایل وجود دارد و باید لینک محصول را کمی تغییر بدهید تا عملیات اضافه کردن محصول انجام شود.

لینک محصول : ( پیوند یکتا )

حداکثر تعداد کلمات وارد شده ۵۰ کاراکتر می باشد.

..

مورد بعد کادر دسته بندی است . در اینجا دسته ای که محصول به آن مرتبط است یا نزدیک به آن است را انتخاب کنید

دسته بندی محصول :

سوال و نمونه سوال

این قسمت بارگذاری تصویر محصول است. که بهتر است یک عکس با فرمت png و یا jpg در سایز کمتر از ۲۵۰ در ۲۵۰ پیکسل و حجم کمتر از ۵۰ کیلو بایت آپلود کنید. این مورد علاوه بر بهبود سئو(یعنی بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو) میتونه یک زیبایی خاصی به فروشگاه شما بده و تاثیرشو میتونید به وضوح توی فروشگاه خودتان مشاهده کنید....

عکس محصول : ( حداکثر ۵۰kb )

No file selected



کادر مربوط به بارگذاری فایل : در این قسمت یه چند مورد را دقت کنید تا مشکلی پیش نیاد.اول اینکه نهایتا حجم هر فایل براتون مشخص شده فایل های حجیم را آپلود نکنید چون هم زمان بر است و هم برای هاست مشکل ایجاد میکند با این حال بهتره همراه فایل یه تصویر معرفی فروشگاه را هم در فایل زیپ قرار بدید خلاصه هر چند تا فایل که شد بهتره فشرده کنید که هم حجم پایین بیاید و هم توانایی آپلود فایل های بیشتری داشته باشید. حتما دقت کنید که اینجا فقط فایل را آپلود کنید نه تصویر محصول را. هر چه فایلی را که آپلود میکنید بزرگتر باشد در انتها با زدن دکمه اضافه کردن محصول زمان بیشتری برای ایلود نیاز است پس برای آپلود صبورباشید....



بارگزاری محصول به صورت :



آپلود فایل

نوع پسوند فایل های مجاز جهت آپلود تنها zip , rar , ppt , pptx , xxls , xls , psd , word , pdf , doc , docx و حداکثر حجم فایل ارسالی ۵۱۲۰۰۰ KB می باشد.

قیمت فایل: بر اساس نوع محصول حجم آن تعداد صفحات و منحصر به فرد بودن و کمیاب بودن و قابل ویرایش و دستکاری بودن و .... است

اگر خودتان تولید کرده باشید ارزش بالاتری دارد و همیشه قیمتی که میگذارید قیمتی منطقی باشد و خودتان را جای خریدار بگذارید و بعد قیمت بگذارید و در تهیه فایل دقت لازم را داشته باشید که فایل خوب و قیمت مناسبی را بگذارید که مشتری راضی باشد چون یک مشتری راضی ۲۵۰ مشتری همراه خود میآورد و مشتری ناراضی ۲۵۰۰ نفر ناراضی

همراه خود دارد اینطور نباشد که بعد از خرید کلی نفرین پشت سرتون باشه. تجربه کاریه من نشون داده که اگر حتی ماهی یک نفر را از سایتی بفرستم بره یه تجارت خیلی محکمی را راه انداختم و هر کدوم از اون افراد کلی برای من مشتری می آورند بهتون پیشنهاد میکنم حتما اینکارو انجام بدید. یادتون باشه حتما قیمت را به صورت ریال قرار بدید. قیمت ها را بالای ۵۰۰ تومان قرار بدهید.....

#### قیمت محصول :

قیمت را به ریال وارد نمایید.

درصد بازاریاب : این قسمت به اون تیک ابتدایی ربط داره یعنی اگه تیک را فعال کنید این عدد ارزش پیدا میکنه . فرضا شما فایلی را قرار دادید که قیمتش ده هزار تومان هستش. بعد از اینکه مشتری خرید انجام میده به چند طریق ممکنه به فایل شما رسیده باشه یا از طریق فروشگاه خودتون و یا توسط بازاریاب ها و یا توسط زیرمجموعه ها و... که هر کدام توضیحات مربوط به خودش را دارد...به صورت اتومات سیستم بیست درصد از قیمت فایل را به حساب سیستم واریز میکند. میمونه هشتاد درصد دیگر که اگر توسط خودتان فروش رفته باشه هشتاد درصد به شما میرسد و اگر توسط بازاریاب به فروش برسه این عدد تو کادر تاثیر میزازه فرضا شما قرار میدید ۳۰ درصد \_ از ۱۰۰ درصد کل ۳۰ درصد کم میشود و میره به حساب بازاریاب (یعنی کسی که محصول شما از فروشگاه او فروش رفته است) و بقیه هزینه میره تو حساب شما. یعنی دوهزار تومن میره تو حساب سیستم.سه هزار تومن میره تو حساب بازاریاب و پنج هزار میاد تو حساب خودتون. در ابتدا شاید بگید این مقدار حیفه بره جیب بازاریاب ولی اینو بهتون بگم اگه این عدد زیاد باشه بازاریاب بهتر برای فروش تلاش میکنه و سعی میکنه فایل را بفروشه از طرفی صدها و یا هزاران نفر فایل شما را تو فضای نت جاهایی مثل وبلاگ ها و سایت هاشون و یا شبکه های اجتماعی و ... بازاریابی میکنند

#### درصد بازاریاب :

به صورت عدد مانند ۲۵

تعداد صفحات : اصلا فنت را درشت نکنید تا صفحات بیشتر شود چون این دزدی به حساب میآید . پس تعداد صفحات را صحیح و بر اساس متن اصلی وارد کنید و صفحه عنوان و فهرست و ... را حساب نکنید و اگه محصولتان صفحه ای نیست عدد یک را وارد کنید و در متن توضیح اطلاعات دقیق به مشتری ها بدهید .

#### تعداد صفحات :

به صورت عدد مانند ۵

قسمت بعدی یا به عبارتی کادر بعدی خیلی خیلی خیلی مهمه.یه جورایی به عقیده من این قسمته که باعث فروش فایل میشه.هر چی که میگویم را انجام بدهید تضمین میکنم هر دو نفر که میاد به این صفحه یه نفرش دلش بخواد خرید انجام بده.

-سعی کنید حتما از یک یا دو تصویر در سایز ۵۰۰ در ۵۰۰ پیکسل استفاده کنید بهتره حجمش کمتر از ۱۰۰ کیلوبایت باشد(بزودی آموزش کاهش حجم تصویر را هم قرار میدهیم)

-حتما تا جایی که جا داره توضیحات را بیش از ۲۰ خط تایپ کنید این جور نباشه از جایی کپی کنید.اصلا بهتره یک خط هم از جایی چیزی کپی نکنید چون تو سال های اخیر به شدت گوگل و موتور های دیگه متوجه کپی بودن توضیحات میشن و امتیاز منفی بهتون میدن پس از دلتان بنویسید که این فایل چیه و چه کاربردهایی دارد. میتوانید کلمات و تیتروهای مهم آن را بگذارید و یا فهرست آن را بگذارید.

-حتما از لینک داخلی استفاده کنید(این قسمت را دقیق و کامل تو یه راهنمایی دیگه توضیح میدم)  
-داخل توضیحات حتما نوع فایل را ذکر کنید مثلا بگویید نوع فایل چیست پی دی اف یا ورد یا اسلاید یا هر چیز دیگه و بعضی وقتها بعد از خرید مخاطب متوجه میشود که فایل به صورت پی دی اف و غیر قابل ویرایش هست و ناراضی میشود.  
-به توضیحات قبلی دقت کنید و واحد فایل که چیزایی مثل تعداد صفحه و دقیقه و نوع فایل و حتما نوع فایل و حجم فایل را بنویسید.

-حتما تلفن یا ایمیل خودتان را بگذارید منظورم سایت نیست بلکه شماره همراه و یا ایمیلتون هستش که اینجوری مخاطب با اطمینان خاطر خرید کند و حتی میتونه ازتون سوالاتی قبل و بعد از خرید بپرسه و بعد با اطمینان خرید کند و اگه با مشتری ها دوست شوید بعدا حتی سفارش کار هم به شما میدهند.

-از کارهایی مثل انتخاب فونت مناسب یا بزرگ کردن تیترها و یا رنگی کردن بعضی از متون باعث میشه مخاطب با یه نظم خاصی مواجه بشه و سایتان جذاب بشه.

-مطالبی که مینویسید به دور از واقعیت نباشد تا مخاطب جذب بشه مثلا کد بازی دو نفره نوشتید بعد داخل توضیحات ذکر میکنید کد بازی سه و یا چهار نفره.....گرچه با هر گونه عدم تطابقی مواجه بشیم کل حسابتون مسدود میشه ولی بازم پیشنهاد میکنم خودتون را جای خریدار قرار بدید.

خیلی مهمه که وقتی این قسمت را نوشتید همه متن را بگیرید و بعد کپی کنید یعنی قبل از فرستادن فایل کپی کنید یه موقع فایل آپلود نشد یا اینترنت قطع شد یا هرمشکلی پیش اومد زحماتتان هدر نرود.....



\*\*\*\*\*

کلمات کلیدی:

این سه مورد برای افزایش فروش به شدت مهم هستند و کلا مربوط به سئو هستند که اگر رعایت بشود موتورهای جستجو به شدت به شما توجه میکنند و در نهایت سایتتون از رقباتون جلو میفتن....

-حتما کمتر از ۱۵۰ کاراکتر تایپ کنید.

-بین هر کلمه یه اسپیس یه ویرگول و بعد دوباره یه اسپیس قرار بدید برای نمونه ..... عکس ، تصویر ، آموزش ، خرید ، راهنما.....دقت کنید بین هر کلمه ما سه کاراکتر قرار دادیم یه اسپیس که همون فاصله هستند بعد یه ویرگول قرار دادیم بعد دوباره اسپیس گذاشتیم.

-حتما بین ۶ تا ۸ جمله تک کلمه ای و یا دو کلمه ای استفاده کنید.اگه بیشتر باشه نه تنها فایده ای نداره بلکه امتیاز منفی هم حساب خواهد شد.

-حتما کلمات مربوط به فایل و توضیحات باشه سعی نکنید کلمات نامربوط بنویسید چون توسط الگوریتم مرغ مگس خوار شکار میشه و یه دفعه کل زحماتون میره هوا از طرفی کلمات مبتذل هم باشه اگه توسط ما شناسایی بشه سریعا با شما برخورد خواهیم کرد.



## کلمات کلیدی :

کلمات کلیدی برای موتورهای جستجوگر این کلمات  
بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ کاراکتر باشد.

\*\*\*\*\*

توضیحات: یا توضیحات گوگل.... این هم برای گوگل مهم است هم برای مخاطب چون ۹۰ درصد مشتری ها از سمت گوگل میایند پس این قسمت را در حد یک خط توضیح مختصر بدهید.

## توضیحات :

توضیحات برای موتورهای جستجوگر این توضیحات بین  
۱۰۰ تا ۱۵۰ کاراکتر باشد.

تو تصویر زیر دقت کنید...

فلش قرمز : اسم فایلتونه

فلش آبی : لینک فایلتونه

فلش سبز : توضیحات فایلتونه که تو اینجا قرار میدید

About 952 results (0.60 seconds)

Tip: Search for **English** results only. You can specify your search language in [Preferences](#)

### کسب درآمد بدون سرمایه ( فروش فایل ) forushgahfile.com

[agahi24.bia2news.com/.../کسب-درآمد-بدون-سرمایه-قر/...](#) ▾ [Translate this page](#)

کسب درآمد بدون سرمایه ( فروش فایل ) forushgahfile.com. با این سیستم به طور رایگان یک - Mar 3, 2015  
فروشگاه دریافت کنید و فایل های ارزشمند خودتان را در ...

### ... forushgahfile.com ( فروش فایل ) کسب درآمد بدون سرمایه

[www.niazmandiha.info/PUB\\_\\_10098284](#) ▾ [Translate this page](#)

فروشگاه مستقل و آدرس اختصاصی yourname.forushgahfile.com با تمامی امکانات مورد - Mar 2, 2015  
نیاز فروش فایل کاملا رایگان بدون هیچ هزینه ای ارائه می شود.

### کسب درآمد بدون سرمایه ( فروش فایل ) forushgahfile.com - آگهی 24

[agahi24.com](#) ▸ [کارایی](#) ▸ [بازار کار](#) ▾ [Translate this page](#)

توضیحات. با این سیستم به طور رایگان یک فروشگاه دریافت کنید و فایل های ارزشمند خودتان را در اختیار دیگران  
گذاشته و از این راه کسب درآمد کنید. forushgahfile.com

### forushgahfile.com فروشگاه فایل

[forushgahfile.com/](#) ▾ [Translate this page](#)

فروشگاه فروش انواع فایل و سیستم فروشگاه دهی رایگان.

\*\*\*\*\*

تگ ها یا برچسب ها: کلمات کلیدی و تاثیرش خیلی زیاده با این تفاوت که میتونید جملات چند کلمه ای استفاده کنید یا تعدادش بیشتر از ۱۰ جمله باشه بزم از نظر من بهتره زیاد افراط نکنید چون همون ده پونزده جمله اول فقط تاثیر دارن. سعی کنید از جملات پرسشی استفاده کنید یا کلماتی مثل دانلود هم استفاده کنید

نکته: برای سرعت بیشتر کلمات کلیدی را در ورد کپی کنید و با گزینه find&replace ویرگول را با علامت | عوض کنید و بعد در قسمت برچسب ها قرار بدهید.

