قیف فروش کتاب الکترونیکی

بالای قیف:

- شناخت کلی از مخاطبان
- آگاهی مخاطبان از کتاب الکترونیکی
- خرد کردن محتوا به تکه های کوچک تر

وسط قیف:

- تشویق مخاطبان به خرید

پایین قیف:

- خرید
- ایجاد مشتری
- تلاش برای حفظ مشتری

- ✓ تبدیل هر فصل از کتاب به یک پست.
- ✓ ضبط‌صوتی کتاب الکترونیکی.
- ✓ برگزار کردن یک وبینار.
- ✓ ایجاد یک اینفوگرافیک.
- ✓ توییت نقل‌قول‌ها، آمارها یا نکات کتاب الکترونیکی در توییتر.
- ✓ ایجاد یک گفتگو در شبکه‌های اجتماعی یا وبلاگ مربوط به کتاب الکترونیکی.
- ✓ درخواست از اینفلوئنسرها برای به اشتراک‌گذاری کتاب الکترونیکی.
- ✓ نوشتن یک پست در وبلاگ های هم موضوع.
- ✓ قرار دادن کتاب الکترونیک در دو یا سه مکان در وب‌سایت.
- ✓ تبدیل کتاب الکترونیک به یک کتاب چاپی و ارسال آن به کنفرانس‌ها، نمایشگاه‌ها و غیره.

- ✓ کمپین‌های قطره‌ای.
- ✓ اشتراک‌گذاری در سایت.
- ✓ بسته کتاب.
- ✓ خبرنامه نشریه.
- ✓ فراهم‌سازی کتاب الکترونیک را در بسترهای مختلف برای به اشتراک‌گذاری سریع و آسان.
- ✓ درخواست از شرکا برای به اشتراک‌گذاری آن با شرکا و شبکه‌های مشترک.
- ✓ واردکردن کتاب الکترونیک رقابت های بازاریابی.

- ✓ ارائه تخفیف و پیشنهادهای تشویق کننده.
- ✓ ارائه کوپن تخفیف برای خریدهای بعدی.
- ✓ اطلاع رسانی از طریق ایمیل.
- ✓ درگیر کردن مشتریان از طریق شبکه های اجتماعی.

اینفوگرافیک : شادی سادات موسوی