

بازاریابی، تبلیغات و فروش در متاورس

بازاریابی، تبلیغات و فروش در متاورس

نویسندگان:

دکتر محسن ذبیحی جامخانه

حامد هاشمی میکال

ویراستار: محمد بیطرفان



سرشناسه	: ذبیحی جامخانه، محسن، ۱۳۶۵ -
عنوان و نام پدیدآور	: بازاریابی، تبلیغات و فروش در متاورس / نویسندگان محسن ذبیحی جامخانه، حامد هاشمی میکال؛ ویراستار محمد بیطرفان.
مشخصات نشر	: تهران: رصد علم، ۱۴۰۳.
مشخصات ظاهری	: ۶۲ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۱۲-۲۸-۹
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: کتابنامه: ص. ۶۱-۵۷.
موضوع	: متاورس -- جنبه‌های اقتصادی Metaverse -- Economic aspects
	بازاریابی Marketing تبلیغات Propaganda فروشنده Selling
شناسه افزوده	: هاشمی میکال، حامد، ۱۳۷۰-
رده بندی کنگره	: QA ۹ / ۷۶
رده بندی دیویی	: ۰۰۶ / ۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۹۶۰۸۹۰۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیپا

بازاریابی، تبلیغات و فروش در متاورس



نویسندگان: محسن ذبیحی جامخانه - حامد هاشمی میکال

ویراستار: محمد بیطرفان

طراح جلد: فرزانه برادران

شمارگان: ۲۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۳

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۱۲-۲۸-۹

ناشر: رصد علم

تهران، خیابان جمهوری، نرسیده به میدان بهارستان، خیابان ظهیرالاسلام، کوچه نورپور
پلاک ۲، واحد ۴ تلفن: ۳۳۹۹۵۵۴۰ - ۳۳۹۲۴۷۵۷ - ۰۹۱۲۸۱۶۴۸۱۹

قیمت: ریال

فهرست

۷

پیشگفتار

فصل یکم

۹

متاورس چیست؟

۱۱

معنی واژه متاورس

۱۲

تعریف متاورس و ویژگی‌های آن

۱۴

مجموعه‌ای از فناوری‌ها

۱۴

همگرایی دنیای مجازی و واقعی

۱۷

اجزای تشکیل‌دهنده متاورس

۱۹

نمونه‌هایی از نحوه استفاده شرکت‌ها از متاورس

فصل دوم

۲۱

بازاریابی در متاورس

۲۳

متاورس به عنوان محیطی برای بازاریابی

۲۳

چرا شرکت‌ها در متاورس بازاریابی می‌کنند؟

۲۵

استراتژی‌های بازاریابی در متاورس

۲۷

آینده بازاریابی در متاورس

فصل سوم

۲۹

تبلیغات در متاورس

۳۱

تبلیغات در متاورس

۳۲

روش‌های تبلیغات در متاورس

۳۲

(۱) تبلیغات درونی متاورس

۳۲

(۲) اینفلوئنسرهای مجازی

۳۳

(۳) برگزاری رویداد

۶ □ بازاریابی، تبلیغات و فروش در متاورس

- ۳۳ (۴) بازرگانی در متاورس
۳۴ چهار مزیت کلیدی تبلیغات در متاورس
۳۶ چالش‌های تبلیغات در متاورس

فصل چهارم

فروش در متاورس

- ۳۹ متاورس و فروش مجازی
۴۱ فروش مجازی چیست؟
۴۲ فروش متاورسی چیست؟
۴۴ چرا کسب و کارها باید به دنبال فروش مجازی باشند؟
۴۵ در کدام متاورس‌ها می‌توان فروخت؟
۴۷ در متاورس چه بفروشیم؟
۴۸ استراتژی فروش دیجیتال در متاورس
۴۹ چگونه یک فرآیند فروش مجازی قدرتمند در متاورس بسازیم
۵۰ تیم فروش مجازی رویایی خود را تشکیل دهید
۵۱ از راهکارها و ابزارهای فروش مجازی مناسب استفاده کنید
۵۲ تاکتیک‌های فروش خود را در فضای متاورس ارتقاء دهید
۵۴ چگونه متاورس فروش را تغییر خواهد داد: روندهای آتی و بینش‌ها

۵۷

منابع

پیشگفتار

هم اکنون که این کتاب را می‌نویسیم متاورس در آغاز راه خود است. چند صباچیست فیس بوک نام خود را به متا تغییر داده ولی آن شور و حرارتی که در ابتدا در زمینه متاورس داشته را ندارد. در ایران نیز متاورس هنوز جا نیافتاده و تجهیزات آن وارد کشور نشده است. نمی‌دانیم زمانیکه شما این کتاب را می‌خوانید چه تغییری در وضعیت این فناوری به وجود آمده است. شاید شرایط همچنان طبق آنچه گفته شده باشد و شاید هم متاورس به یک فناوری معمول و فراگیر تبدیل شده باشد. در مجموع سرعت تغییرات و تحولات به قدری زیاد است که قاطعانه صحبت کردن در این زمینه کار منطقی ای نیست. در این کتاب همانطور که از عنوان آن پیداست، در خصوص کاربرد متاورس در بازاریابی، تبلیغات و فروش بحث شده است. بی تردید متاورس در آغاز راه خود است و به التبع؛ بازاریابی، تبلیغات و فروش در این دنیا نیز پدیده ای نو و جدید است، ولی صحبت از آن و دانستن در مورد آن شیرین و لذت بخش است. علاقه ما به متاورس و کاربردهای روزافزون آن ما را بر آن داشت این کتاب را، با همه کم و کاستی‌های آن، به رشته تحریر در بیاوریم. امید بر آن داریم تا این کتاب سرآغاز نشر ایده‌ها و دیدگاه‌های جدید در خصوص بازاریابی، تبلیغات و فروش در متاورس باشد تا به امید خدا در نسخه‌های آتی، کتابی جامع تر را تدوین نماییم. در این راستا از شما خواننده گرامی نیز تقاضا داریم دیدگاه‌ها و نظرات خودتان را در این زمینه از طریق رایانامه زیر با ما به اشتراک بگذارید.

با تشکر و سپاس فراوان

نویسندگان

MohsenEzabihi@Gmail.Com