

## فرست مطالب

۴	نحوه‌ی کسب درآمد
۷	چگونگی کارکرد سیستم زیرمجموعه گیری
۷	حدود درآمد ماهانه برای شما
۱۱	آموزش عضویت و شیوه‌ی ساخت فروشگاه
۱۴	آموزش ثبت فروشگاه در گوگل
۲۰	ثبت خراک و نقشه‌ی فروشگاه در گوگل
۲۴	آموزش قسمت شماره‌ی ۱
۲۶	آموزش قسمت شماره‌ی ۲
۳۳	آموزش ارسال محصول شما به فروشگاه‌تان
۴۲	آموزش زیرمجموعه گیری

## آموزش کسب درآمد اینترنتی

با توجه به اینکه اینترنت یک فضا با پتانسیل و افزایش رشد تکنولوژی و با توجه به پیشرفت روزافزون اینترنت و فروش اینترنتی پیشرفت بسیار زیادی کرده است.

در حال حاضر با توجه به آمار ۵۰ میلیونی کاربران اینترنت ایران، اینترنت به یک فضای بسیار مناسب برای کسب درآمد می باشد.

که به عنوان مثال طی آمارهایی که دیجی کالا در سال ۹۱ اعلام نمود روزانه ۱ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان درآمد دارد.

می دانستید که برنامه های به نامه آفتابه توسط بیش از ۱ میلیون نفر در کافه های بازار دانلود شده است؟ روشی که ما برای کسب درآمد به شما توصیه می کنیم روش فروش فایل های دانلودی خود می باشد. یکی از راه های واقعی و منطقی کسب درآمد از اینترنت ارائه خدمات و کسب درآمد است این روش برخلاف برخی روش های کسب درآمد اینترنتی غیرواقعی و کاذب نیست و یک روش دائمی کسب درآمد است بطور خلاصه این روش پاسخ به نیاز مشتریان اینترنتی است ، شما فایلی را آماده می کنید که مورد نیاز تعداد زیادی از جستجو کنندگان اینترنتی است و با فروش این فایل کسب درآمد می کنید ، دقت کنید فایل محصولی نیست که فاسد شود و هر زمان مشتری نیاز داشته باشد با پرداخت هزینه دانلود می کند پس شما بصورت دائمی از فروش فایل درآمد خواهید داشت.

برای کسب درآمد واقعی به این روش باید فایل هایی که متعلق به خودتان است و اجازه فروش آنها را دارید و مجاز هستند را در فروشگاه اختصاصی خودتان که در ثناها با یک ثبت نام کاملا رایگان ایجاد می کنید اپلود نمایید و منتظر فروش و کسب درآمد بمانید.

چند راهنمایی:

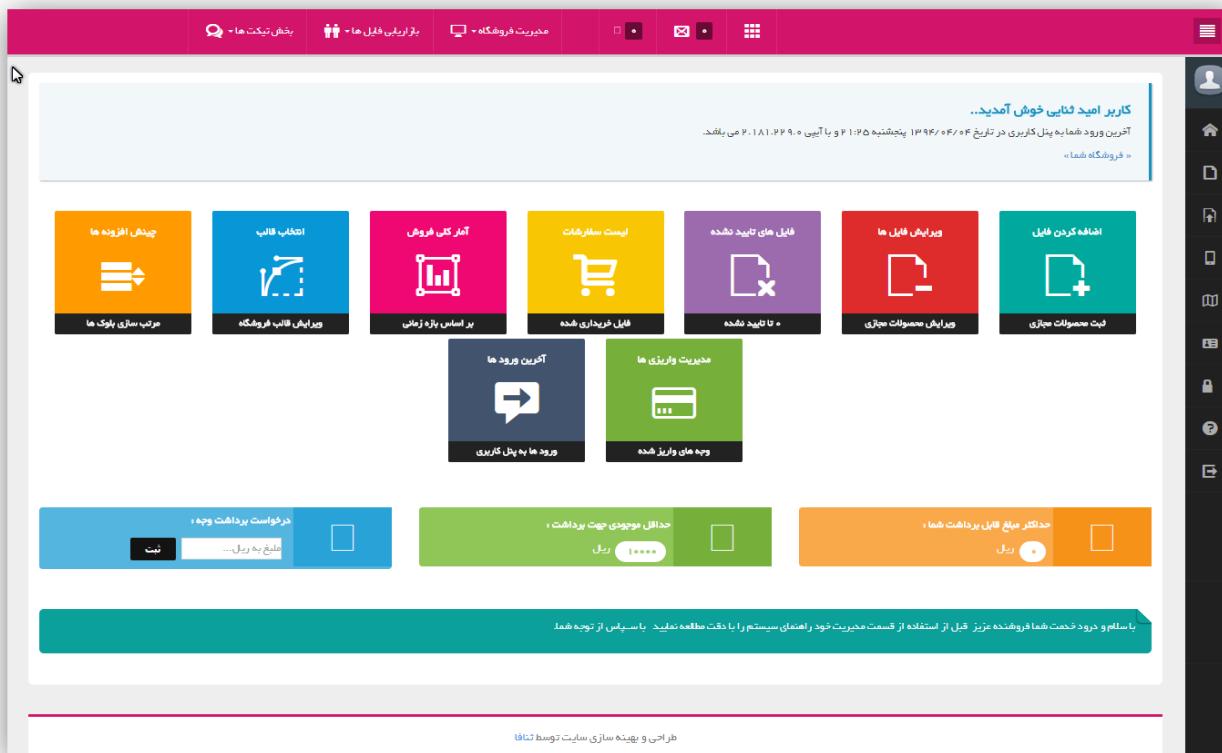
اگر توانایی تحقیق و ایجاد مقاله دارید بهتر است نیازهای دانشجویی را شناسایی و تحقیق و مقاله های پر کاربرد را ایجاد کنید و برای فروش قرار دهید.

اگر در موضوع خاصی توانایی تخصصی دارید با شناسایی نیاز سایر همکاران فایل هایی که مشتری دارند را ایجاد کنید و برای فروش قرار بدهید مثلاً اگر طراح هستید میتوانید فایل های لایه باز فتوشاپ را برای سایر همکارانتان ایجاد و برای فروش قرار دهید (مثل کارت ویزیت یا فاکتور یا تراکت)

اگر جزو و پروژه خاصی از دوران دانشگاهی خودتان تهیه کردید که بدرد سایر دانشجویان فعلی و آینده میخورد میتوانید برای استفاده سایرین به فروش بگذارید

این نکته را درنظر بگیرید که فایل شما باید خاص باشد و بصورت رایگان در اینترنت موجود نباشد  
شما میتوانید هر فایل قابل دانلود را میتوانید به فروش برسانید بدون حتی اینکه هزینه کنید و حتی یک ریال سرمایه گذاری کنید به عنوان مثال تحقیق، مقاله، پایان نامه، طرح های توجیهی، قالب وبلاگ، قالب سایت، اسکریپت، برنامه ای اندروید، نرم افزارها، جزوات و...

با فروش هر فایل ۹۰٪ خرید هر مشتری به حساب شما و ۱۰٪ به حساب شرکت ثناfa واریز می شود.



با آموزش کسب درآمد اینترنتی به شیوه‌ی نوین سیستم همکاری ثناfa، به صورت دقیق و جز به جز در خدمت شما هستیم.

در این آموزش سعی خواهد شد تمامی شرایط و موارد موردنیاز برای آموزش شما از قبیل

• آشنا کردن شما با نحوه کار سیستم

• آشنا کردن شما با نحوه کار کردن با این سیستم

• آشنا کردن شما با نحوه شروع به کار با سیستم

• آشنا کردن شما به نحوه بازاریابی و کسب درآمد

• آشنا کردن شما به اطلاعات موردنیاز برای ساخت یه فروشگاه با درآمد بالا

• آشنا کردن شما با به سئو وبسایت و نحوه ثبت در موتورهای جستجو

• آشنا کردن شما به نحوه ارسال فایل های شما برای فروش به صورت جز به جز

• آشنا کردن شما با جز جز سیستم به صورت تصویری

• ...

بخشی از آموزش های ارائه شده هستند.

## نحوه کسب درآمد

این سیستم مجهرز به سه روش کسب درآمد می باشد.

۱. آپلود فایل و فروش فایل های خود در فروشگاه تان

۲. بازاریابی محصولات دیگر کاربران و فروش محصولات در وبلاگ، سایت یا فروشگاه تان

۳. از طریق زیرمجموعه گیری که در حال حاضر ۳٪ سود هر فروش زیرمجموعه می باشد

درباره موارد بالا توضیحات کاملی را برای شما آماده کردیم.

### ۱. آپلود فایل و فروش فایل های خود در فروشگاه تان

با عضویت در سیستم همکاری درفروش فایل ثناfa یک پنل مجهز و یک فروشگاه کاملاً سئو شده در اختیار شما قرار داده میشود که شما میتوانید با آپلود فایلها خود و توضیحات در مورد فایلها خود و استفاده از آموزش و امکانات ما فایلها خود را به فروش بگذارید.

### فایل‌هایی که امکان فروش دارند

این فایل‌ها بسیار متنوع میباشد و در هر قشری و هر صنفی میتواند متفاوت باشد که بهصورت کلی بیان میکنیم و چند مثال میزنیم.

فایل‌های قابل فروش عبارت‌اند از: پایان‌نامه، مقاله، تحقیق، نمونه سؤال، گزارش عملکرد، طرح توجیهی، پاورپوینت‌های علمی و درسی و ...، قالب سایت، اسکریپت سایت، برنامه‌های اندروید، جزووهای دانشگاهی و دانشجویی و دانشآموزی، فایل‌هایی که ارزش دانلود دارند! انواع برنامه و نرمافزارها و ...

## ۲. بازاریابی محصولات دیگر کاربران و فروش محصولات در وبلاگ، سایت یا فروشگاه‌تان

گاهی اوقات شما فایل مناسبی برای فروش ندارید یا دارای یک وبلاگ یا وبسایت با بازدید بالا هستید یا شاید هم هوش بازاریابی شما بالاست میتوانید با بازاریابی فایل‌هایی که به انتخاب خود انتخاب میکنید میتوانید درصدی که فروشنده برای بازاریابان بر روی فایل خود قرار می‌دهد را پس از فروش دریافت کنید.

### امکانات بازاریابی در سیستم ثناfa به ۳ صورت انجام می‌شود

۱. استفاده از لینک‌های تکی و گروهی (شما در این قسمت میتوانید فایل‌هایی که میخواهید بازاریابی کنید کلیک کرده و همچنین رنگ فونت، اندازه‌ی فونت، تنظیمات مربوطه و... را برای قرار دهی بر روی قالب سایت انجام دهید

۲. استفاده از کد پاپ آپ (برای یک یا چند محصول خواص است، توجه کنید ساخت کد پاپ آپ برای محصول‌های خود هم قابل دریافت است! این روش به کسانی توصیه می‌شود که سایت یا وبلاگ با بازدید بالا و فایلی که خیلی نزدیک به موضوع سایت باشد بسیار مفید است! و درفروش تأثیر فوق العاده‌ای دارد).

۳. قرار دادن محصولات بازاریابی در فروشگاه خود (این روش هم بسیار پرکاربرد است! توجه کنید که بهتر است محصولات مشابه با موضوع فروشگاه خود را بازاریابی کنید.

### ۳. از طریق زیرمجموعه گیری که در حال حاضر ۳٪ سود هر فروش زیرمجموعه می باشد

شاید برای شما ۳٪ مسخره کننده باشه و با خودتون بگید ۳٪ هیچ ارزشی نداره! که بخواین براش وقت بزارید و زیرمجموعه بگیرید اگه این طوری فکر می کنید باید بگم سخت در اشتباهید لطفاً به توضیحات زیر توجه کنید تا به ۳٪ سود و درآمد خیره کنندش به یقین برسید.

آیا میدونستید که اگه حدود ۳۰۰ تا ۳۵۰ زیرمجموعه می داشتید درآمد حاصل از همین ۳٪ شما به حدود ۱.۴ میلیون تومان می رسد.

جدول زیر حدود درآمد بر اساس زیرمجموعه بیان می کند.

سود ۳٪ ماهانه‌ی شما	میانگین قیمت فایل‌ها	مجموع فروش روزانه زیرمجموعه‌ها	تعداد زیرمجموعه
۶۳.۰۰۰ تومان	۳۵۰۰ تومان	۲۰	۲۰
۱۵۷.۵۰۰ تومان	۳۵۰۰ تومان	۵۰	۵۰
۹۴۵.۰۰۰ تومان	۳۵۰۰ تومان	۳۰۰	۲۰۰
۲.۵۲۰.۰۰۰ تومان	۳۵۰۰ تومان	۸۰۰	۵۰۰

شاید شما هم از آمارهای داده شده شگفتزده شدید؟

برای مثال اگر شما ۵۰ زیرمجموعه داشته باشید و هر زیرمجموعه روزانه فقط ۱ فایل بفروشد سود شما حداقل ۱۵۷.۵۰۰ تومان در ماه می شود.

خیلی جالبه شما بدون اینکه هیچ فایلی آپلود کنید یا هیچ محصولی برای فروش بزارید به صوت مدام‌العمر درآمد ثابتی را داشته باشید.

حتی افرادی که اگر دانش کافی نداشته باشید به راحتی می توانید به این درآمد برسید.

## چگونگی کارکرد سیستم زیرمجموعه گیری

سیستم ثناfa دارای یک سیستم کاملاً هوشمند زیرمجموعه گیری می باشد به طوری که شما با عضویت در ثناfa یک لینک اختصاصی برای زیرمجموعه گیری تولید می کند که با عضویت این افراد با لینک اختصاصی شما ۳٪ از هر فروش زیرمجموعه های شما برای شما لحظه می شود و بلافاصله به پنل شما ارسال می شود.

### چطوری از روش های بالا برای کسب درآمد استفاده کنید؟

اگه شما وبلاگ و یا وبسایت پربازدید دارید قرار دادن بنر یا لینک کردن لینک اختصاصی زیرمجموعه گیری خود و یا به طور کلی ایجاد پست ثابت و معرفی سیستم ثناfa و توضیحات در خصوص نحوه کسب درآمد و قرار دادن لینک اختصاصی خود جهت عضویت! بازار راحت بگم شما باید به هر روشی زیرمجموعه های خود تو نو جذب کنید می تونید با معرفی ثناfa یا توضیحات بسیار جذب کننده در صفحات اجتماعی (گوگل پلاس، فیسبوک، تویتر، فیسنما و...)، سایت، وبلاگ، نظر در وبلاگ، حتی می تونید از نرم افزارهای اجتماعی که بر روی گوشی های موبایل وجود دارد استفاده کنید (استفاده از لاین، واتس آپ و... جهت معرفی و قرار دادن لینک اختصاصی به دوستان و...).

### حدود درآمد ماهانه برای شما

این موضوع برای فروشگاهها و موضوعات فروشگاهی همچنین عملکرد شما متفاوت است به عنوان مثال فروشنده ای که بر روی یک موضوع تمرکز دارد مثلاً تحقیقات دانشجویی و به طور منظم روزانه ۱۵-۱۵ تحقیق را آماده می کند و بر روی فروشگاه خود برای فروش می گذارد باکسی که روزانه ۱ فایل قرار می دهد متفاوت است هر چند که در این مسیر نکات و مسائلی وجود دارد که با رعایت و مشاوره با ما باعث فروش بیشتر محصولات شما می شود. مهم ترین مسئله به نظر من این است که بر روی یک موضوع تمرکز داشته باشیم مثلاً پاورپوینت برای کتاب های درسی مثلاً دبیرستان... با توجه به هوشمند شدن مدارس و عوض شدن شیوه هی تدریس معلمین این راه می تواند درآمد بالایی برای شما داشته باشد.

یا مثلاً کسی که در مورد قالب های سایت تخصص دارد می تواند قالب های خود را بر روی فروشگاه شخصی خود به معرض فروش بگذارد همچنین می تواند قالب های خارجی را به فارسی ترجمه کند و به فروش بگذارد.

در این مسیر علاوه بر کمیت که تعداد فایل میباشد کیفیت بسیار مهم است! زیرا اگه فایل های شما کیفیت زیادی داشته باشد حتی نظر و دیدگاه خرید کنندگان شما باعث جذب فروشان میشود.

با توجه به اینکه ۳ راه برای کسب درآمد در سیستم ثناfa وجود دارد ما به طور مثال برای شما شرح میدهیم.

**۱. روش کسب درآمد از طریق فروش فایل:** در این روش درآمد شما بسته به شرایط فایلها، سئو، لینک دهی، معرفی محصولات، تبلیغات و بهویژه کیفیت فایلها افرادی که هدف قراردادید فرق میکند که به طور میانگین اگر تعداد فایل های شما باکیفیت بوده و دارای مخاطب های ویژه خود باشید فروش شما روزانه ۱ تا ۲۰ فایل متغیر خواهد بود و اگر به طور میانگین قیمت فایل را ۷ هزار تومان در نظر بگیریم و میانگین فروش فایل را ۱۰ فایل در روز در نظر بگیریم روزانه ۷۰ هزار تومان فروش داریم که با یک حساب کتاب ساده در ماه ۲.۱ میلیون فروش خواهید داشت! باز هم باید بگم مقدار فروش شما به خود شما، نحوه عملکرد و دقت و عمل شما بر موارد توضیح داده شده بستگی دارد.

**۲. روش دوم که بازاریابی نام دارد:** فرض کنید شما هیچ فایلی برای فروش ندارید! یا دارای استعداد بازار یابی بالایی هستید! شاید هم شما صاحب یک سایت و یا وبلاگ پر بازدید هستید! یا با اضافه کردن محصولات مشابه به خود و هدف قرار دادن های مشتری های خود به بازار یابی فکر میکنید

سیستم ثناfa دارای سیستم قوی بازار یابی به شیوه های مختلف میباشد این شیوه ها عبارت اند از:

**۱. بازار یابی از روش **popup**:** این روش برای کسانی که دارای وبلاگ و یا وبسایت با بازدید بالا میباشد که در این روش شما با تیک کردن یک یا چند محصول -که میتواند محصولات خودتان نیز باشد- به صورت هوشمند از سیستم ثناfa کد اختصاصی خود را دریافت کنید و با قرار دادن آن در وبسایت خود با هر خریدی که توسط شما انجام شود هزینه ی بازار یابی شما که قبل از توجه فایل مشخص شده است به شما واریز میشود. در این روش به مشابه بودن فایل با موضوع وبلاگ و یا وبسایت خود توجه کنید

**۲. بازار یابی از روش لینک های تکی و گروهی:** در این روش کافی است شما یک یا چند مقاله به انتخاب خود تیک کنید و به دلخواه خود تنظیمات را قرار دهید سیستم ثناfa به صورت هوشمند به شما کد اختصاصی محصولات تیک شده را در اختیار شما قرار میدهد و شما به آسانی با قرار دادن این کد در

قسمت مناسبی از قالب خود میتوانید از بازدید وب خود با هر فروش، درصدی از قیمت آن را بازار یابی کنید

### چیکار باید کرد؟

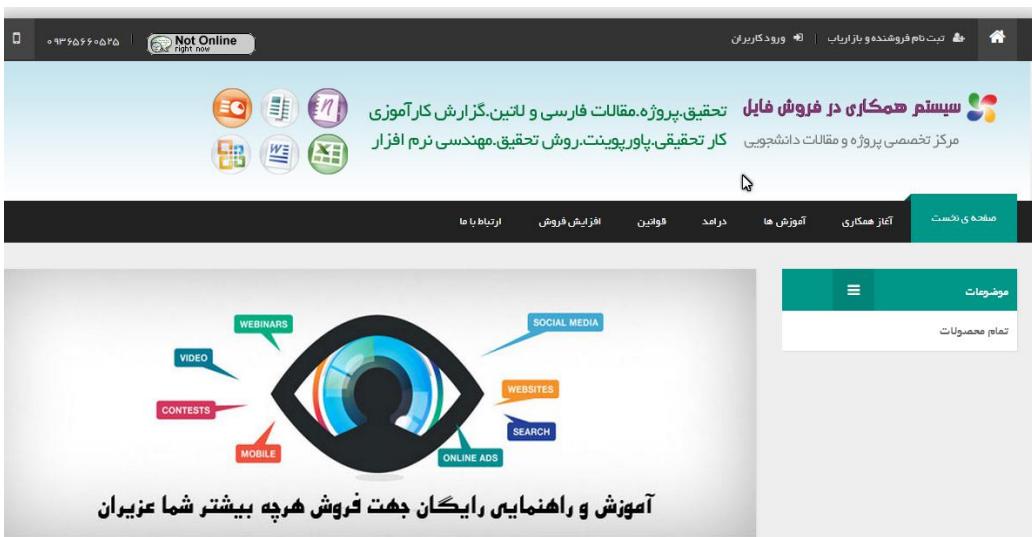
شما با همکاری سیستم فروش فایل دانلودی و ثبت‌نام در سایت به شما یک فروشگاه کاملاً هوشمند و مجهز داده می‌شود که به راحتی می‌توانید فایل‌هاتونو به فروش بگذارید. حتی اگه فایلی نداری می‌توانید فایل‌های بقیه را بازاریابی کنید که درصد بازاریابی کنار محصولات قرار دارد با قرار دهی و قیمت دهی خودتان بر روی فایل اگه کسی محصول شما را خریداری کرد به صورت اتوماتیک ۹۰٪ فروش فایل به حساب شما واریز شده و ۱۰ درصد را سیستم همکاری در فروش فایل بابت هزینه‌هایی که متحمل است برمی‌دارد مثلًاً اگه فایلی ۲ هزار تومان باشد بعد از خرید ۵ هزار هشت‌صد تومان به حساب شما واریز می‌شود و ۲۰۰ تومان را سیستم به صورت اتوماتیک برمی‌دارد.

# فصل ۲

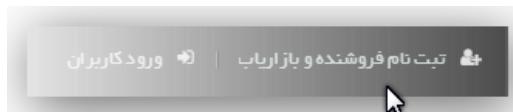
۱. آموزش عضویت و شیوه‌ی ساخت فروشگاه خود
۲. آموزش ثبت فروشگاه در موتور جستجوگر گوگل
۳. آموزش بهینه‌سازی موتور جستجوگر گوگل برای فروشگاه شما
۴. آموزش تنظیمات اولیه‌ی فروشگاه
۵. آموزش کامل هر قسمت در پنل مدیریت
۶. آموزش زیر مجموعه گیری

## آموزش عضویت و شیوه‌ی ساخت فروشگاه

ابتدا وارد سیستم همکاری درفروش ثناfa به آدرس [sanafa.ir](http://sanafa.ir) شوید صفحه‌ی پایین برای شما نمایان می‌شود.



بر روی ثبت‌نام نویسنده و بازاریاب در قسمت بالا کلیک کنید.



با کلیک بر روی تصویر مقابل صفحه‌ی زیر برای شما نمایان می‌شود.

A registration form with the following fields:

- نام و نام خانوادگی (Name and Family Name)
- نام کاربری (Username)
- رمز عبور (Password)
- تکرار رمز عبور (Repeat Password)
- ایمیل (Email)
- شماره تماس ثابت (Fixed Contact Number)
- موبایل (Mobile)
- نام بانک (Bank Name)
- شماره کارت (Card Number)
- شماره حساب (Account Number)



که شما باید مشخصات خود را به صورت کاملاً صحیح ثبت کنید به در وارد کردن شماره موبایل خود دقت کافی انجام دهید چون همه اطلاعات ثبت نام شما از قبلی نام کاربری و رمز عبور آن شماره ارسال می شود.

اطلاعات کاملاً مشخص است ولی در مورد شماره ۱ که در تصویر نشان داده شده است اگر شما می خواهید فروشگاه شما کاملاً رایگان تأسیس شود و دارای آدرس مانند **file.sanafa.ir** که قسمت قرمز به انتخاب شما انتخاب می شود، نمایش داده شود شما باید به مورد شمار یک دست بزنید و مورد ۲ را به صورت دلخواه پر کنید دقت کنید این آدرس باید کوتاه، کاربر پسند، و جذاب باشد و در صورتی که شما دامین دارید می توانید مورد شماره یک را به "دامین اختصاصی دارم" تغییر دهید و مشخصات خود را ثبت کنید.

اگر شما ایمیل ندارید برای ساخت ایمیل به فایل آموزشی ساخت ایمیل موجود در این بسته مراجعه نمایید. بعد از اینکه مشخصات خودتان را به درستی ثبت کردید در صفحه پیام "ثبت نام شما با موفقیت انجام شد" می آید و همچنین به طور همزمان مشخصات شما برای شما پیام کم می شود.

بعد از عضویت شما باید منتظر تأیید مدیر سایت باشید که بعد از تأیید مدیر سایت برای شما پیام کمی ارسال می شود (در بیشتر موارد همزمان با عضویت تأیید مدیر انجام می شود).

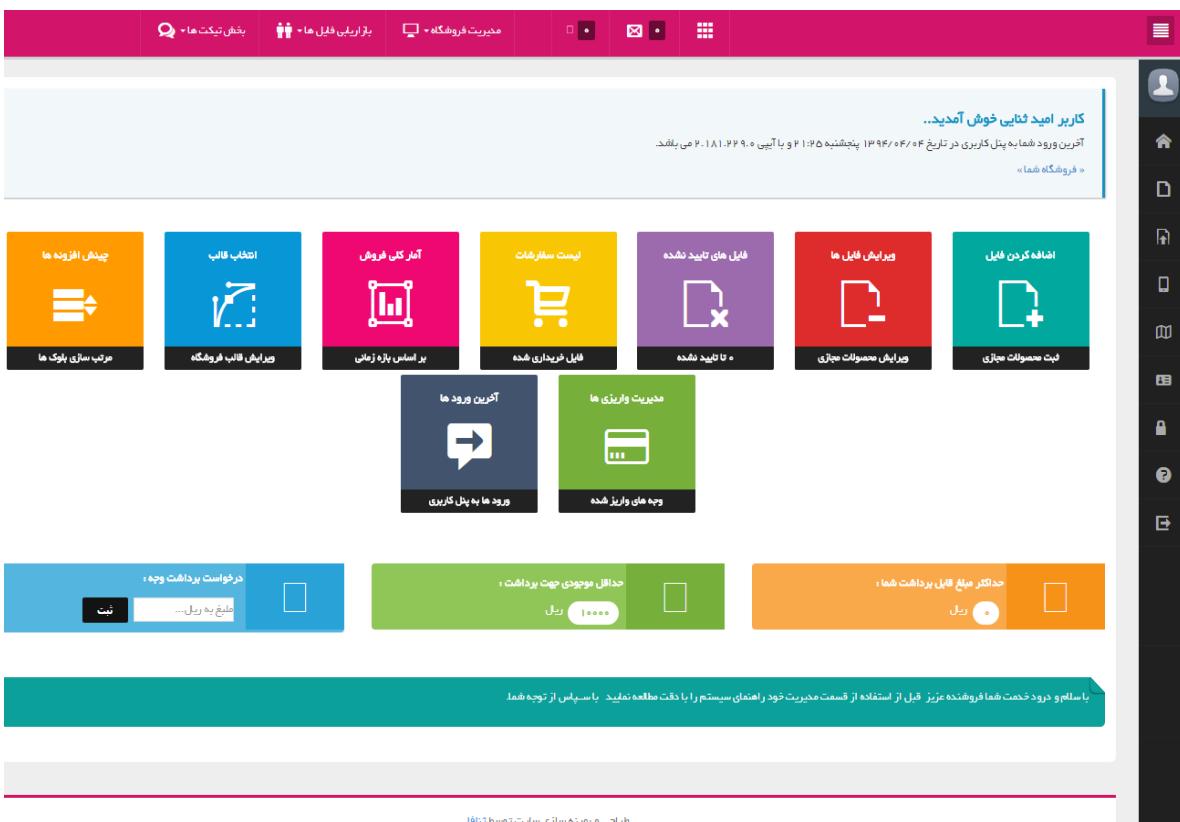
بعد از عضویت شما باید وارد پنل مدیریتی خود شوید.

## آموزش ورود به پنل مدیریت فروشگاه

برای ورود به پنل مدیریتی از بالای سایت عبارت "ورود کاربران" را کلیک کنید یا با به آدرس مراجعه نمایید. <http://sanafa.ir/login.php>



با زدن نام کاربری و رمز عبور که هنگام عضویت وارد نمودهاید یا همان نام کاربری و رمز عبور پیامک شده وارد سایت شوید.



پس از ورود صفحه‌ی زیر برای شما باز می‌شود.

سیستم ثناfa مجهرترین پنل کاربری بوده و دارای امکانات زیادی می‌باشد که ما سعی می‌کنیم تک‌تک قسمت‌ها را به شما آموزش می‌دهیم.

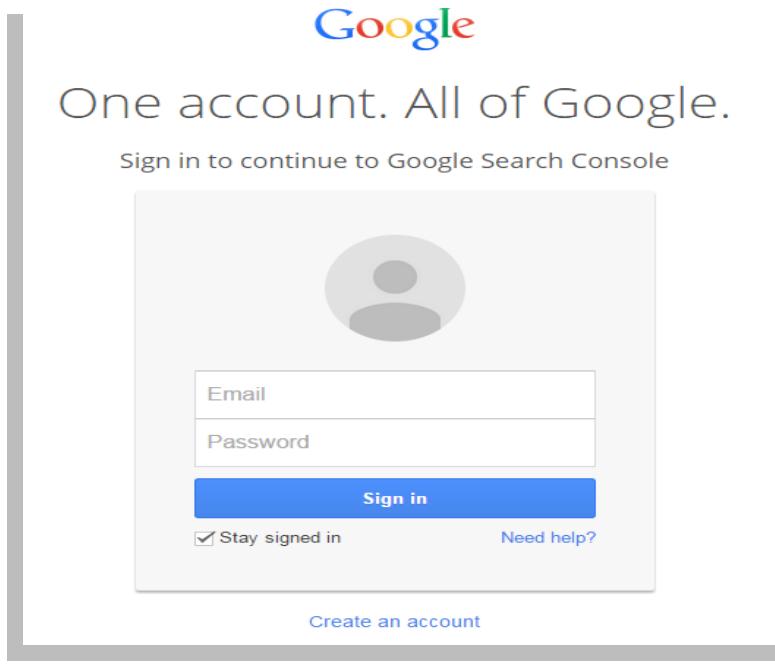
ابتدا در مورد ثبت سایت شما بر روی موتور جستجوگر گوگل بحث می‌کنیم.

## آموزش ثبت فروشگاه در گوگل

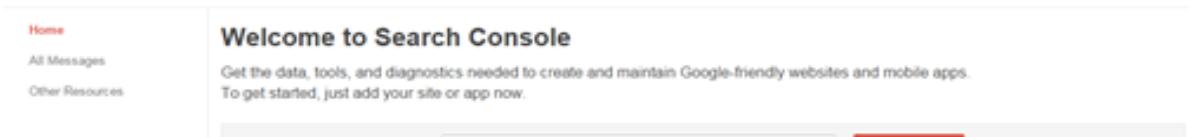
میدانید که گوگل بزرگ‌ترین موتور جستجو می‌باشد و در صورتی که سایت و فروشگاه شما در نتایج گوگل نتیجه‌ی بهتری داشته باشد تعداد ورودی‌های گوگلتان افزایش می‌یابد و درنتیجه فروش شما زیاد خواهد شد... به عنوان مثال دانشجویی می‌خواهد مقاله‌ای خریداری کند. و این مقاله در فروشگاه شما وجود دارد در گوگل سرچ می‌کند "مقاله‌ی صنایع دستی" طبیعی است که اگر فروشگاه شما در نتایج گوگل بالاتر و باکیفیت‌تر باشد دانشجو با کلیک بر روی لینک فروشگاه شما وارد سایت شده و از شما خرید می‌کند. برای بهبود جستجوگر گوگل بر روی فروشگاه‌تان مراحل زیادی وجود دارد که رفته‌رفته به شما آموزش خواهیم داد.

قدم اول ثبت فروشگاه در موتور جستجوگر گوگل است

برای این کار شما نیاز به یک اکانت جیمیل دارید که ما آموزش ساخت جیمیل رو در این بسته توضیح دادیم  
<https://www.google.com/webmasters/tools> به لینک زی مراجعه نمایید.



با ورود ایمیل و پسورد خود روی sign in کلیک کنید. تا وارد صفحه ی گوگل وب مستر شوید.  
در قسمتی که در تصویر پایین نمایش داده شده است آدرس فروشگاهتان را بنویسید.



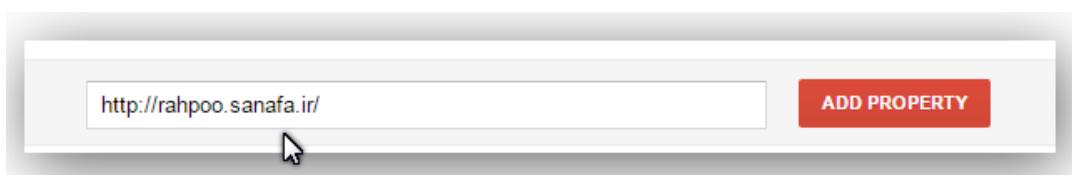
اگر آدرس فروشگاه خودتان را که هنگام عضویت انتخاب نمودید فراموش کرده‌اید کافی است از پنل مدیریت ثنافای خود بر روی فروشگاه شما کلیک کنید که در تصویر پایین برای شما نشان داده‌ایم.



با کلیک بر روی «فروشگاه شما» صفحه ی فروشگاه شما به نمایش در می‌آید.

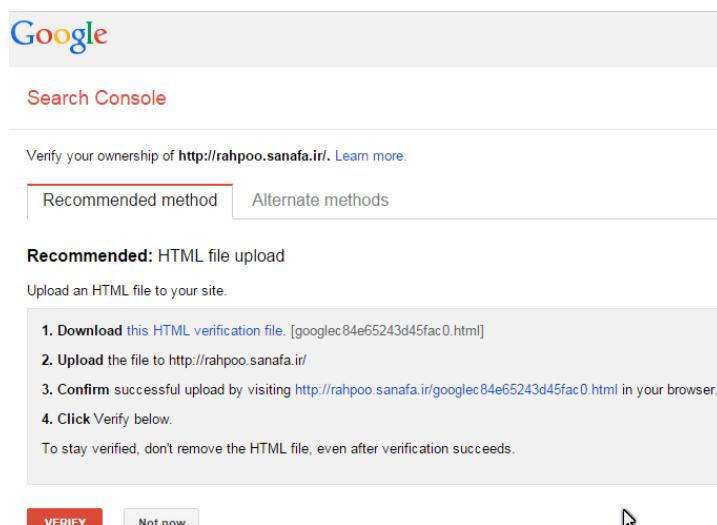


آدرس که با فلش مشخص شده را کپی کنید و در قسمتی که گفته شد قرار دهید ( من برای نمونه آدرس یک فروشگاه که به تازگی تاسیس شده را می دهم).

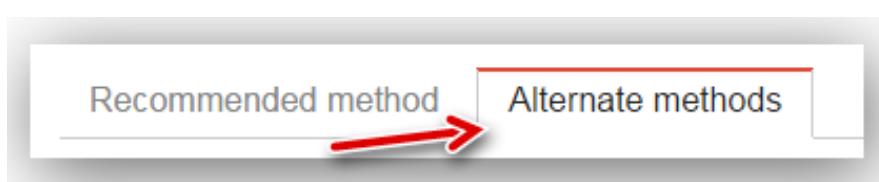


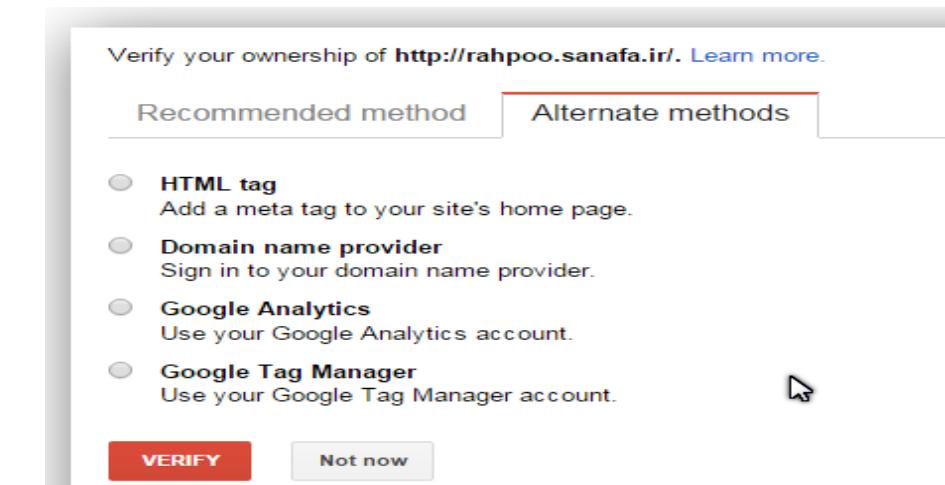
حال کافی است روی گزینه **ADD PROPERTY** کلیک کنید.

با کلیک بر روی گزینه **ADD PROPERTY** به صفحه ای مانند تصویر پایین برمی خورید.

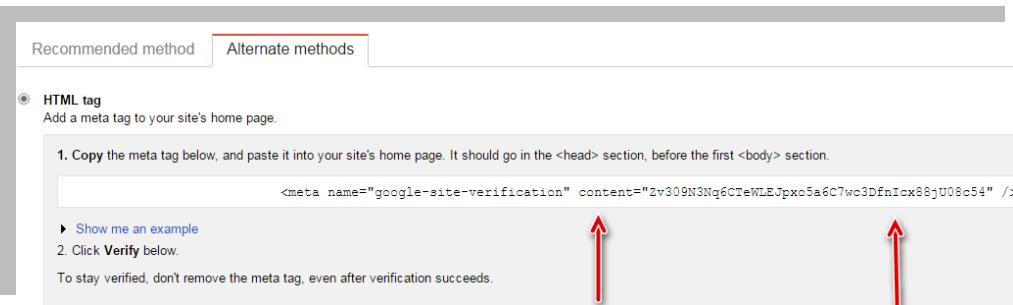


در صفحه ای بالا بر روی **Alternate methods** کلیک کنید با زدن آن صفحه ای مانند تصویر پایین برای شما باز می شود. در این صفحه بر روی **HTML tag** کلیک کنید.





در صفحه‌ی بازشده قسمتی که در تصویر با فلش نشان داده شده است را کپی کنید



که به عنوان مثال برای فروشگاهی که من می‌خواهم ثبت کنم به صورت (>meta name="google-site-  
verification" content="Zv309N3Nq6CTeWLEJpxo5a6C7wc3DfnIcx88jU08c54</) است.

دقت کنید که شما باید کد مخصوص خودتان را که به نمایش درآمده را کپی کنید.

بعد از کپی بـه پنل مدیریت خـود در ثانفا مراجعه کـنید.

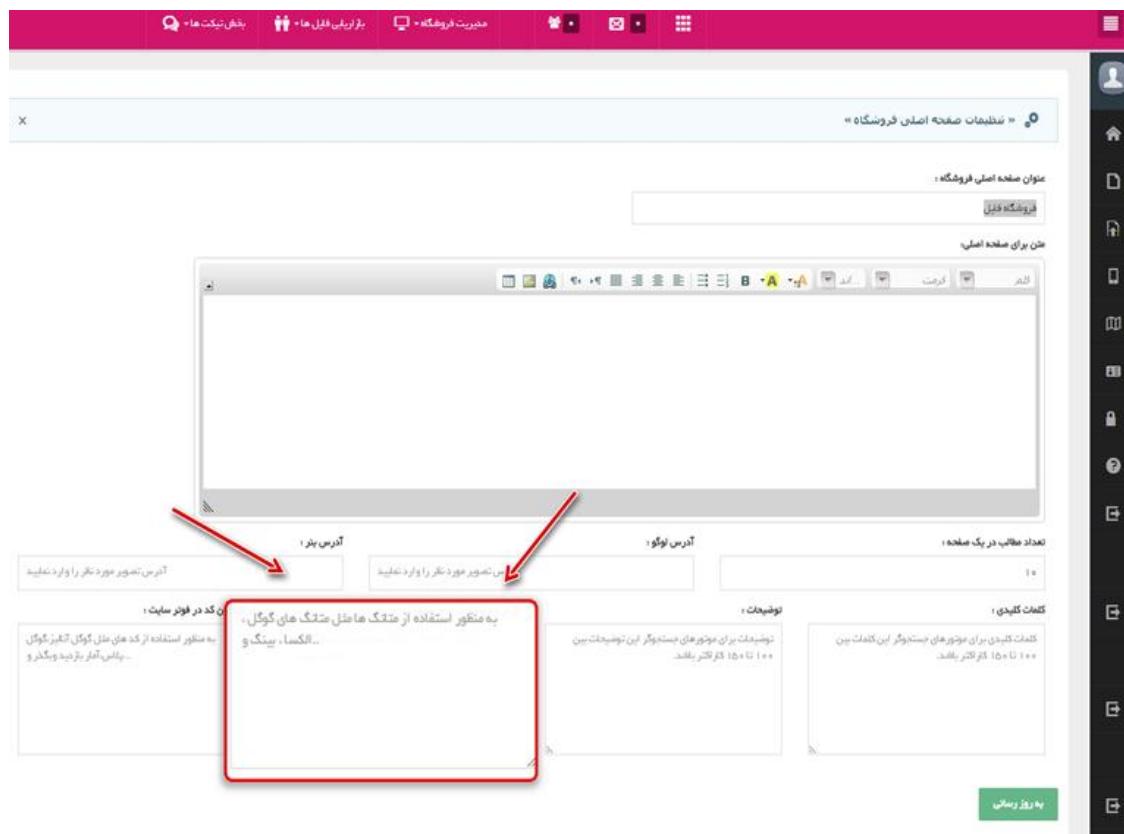
در پنل مدیریتی خود بر روی مدیریت فروشگاه که در منوی بالای سایت به رنگ صورتی نشان داده شده را کلیک کنید.



که با کلیک بر روی این قسمت بر روی تنظیمات اصلی سایت کلیک کنید.



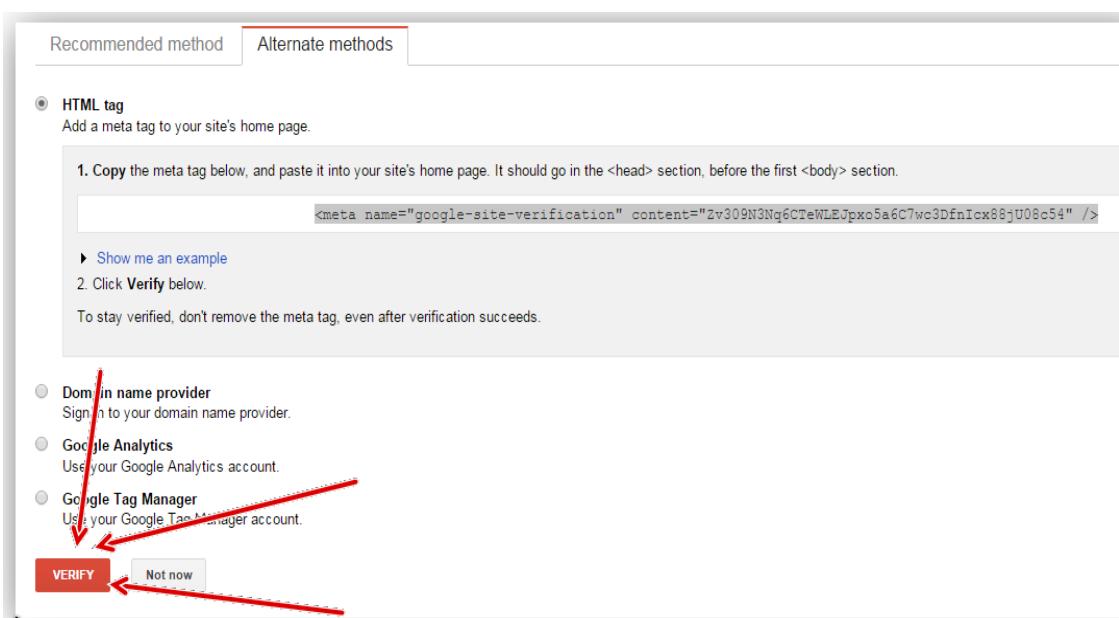
با کلیک بر روی تنظیمات اصلی سایت صفحه‌ی زیر برای شما نمایان خواهد شد که ما جزء جزء این قسمت را برای شما آموزش خواهیم داد.

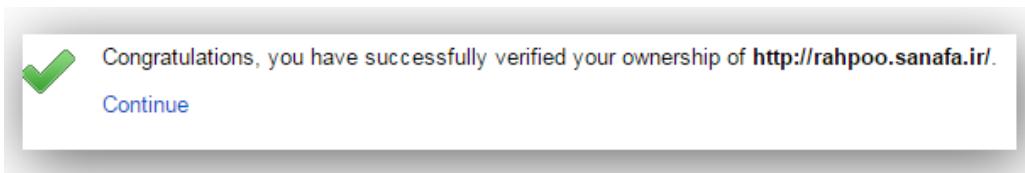


قسمتی که کپی کردید را در قسمت مشخص شده قرار دهید paste کنید. و سپس بر روی بروز رسانی کلیک کنید و سپس بر روی اکانت گوگل بر روی

## VERIFY

کلیک کنید. پس از وریفای شدن در صورتی که شما مراحل را درست انجام دهید صفحه‌ی پایین نمایان می‌شود.





تبریک حالا شما فروشگاهتونو در گوگل ثبت کردید! اما کار هنوز تمام نشده برای اینکه فروش بیشتری از طریق گوگل داشته باشید باید نقشه و خوراک سایتتونو در گوگل ثبت کنید برای این کار به آموزش زیر توجه کنید.

## آموزش ثبت RSS و نقشه‌ی فروشگاه در گوگل

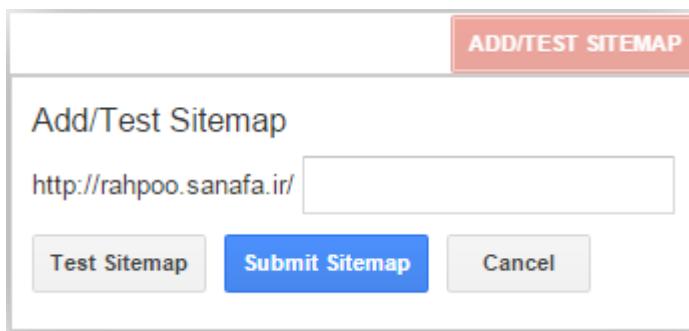
وارد پنل گوگل وب مستر خودتان شوید در صفحه‌ی بازشده بر روی Sitemaps کلیک کنید.

در صفحه‌ی بازشده بر روی گزینه‌ی ADD/TEST SITEMAP را کلیک کنید تا صفحه‌ی زیر برای شما نمایان شود.

در مستطیل عبارت sitemap.xml را بنویسید در نوشتن این عبارت دقت کنید که sitemap.xml را به دستی بنویسید و سپس روی عبارت Submit Sitemap کلیک کنید.

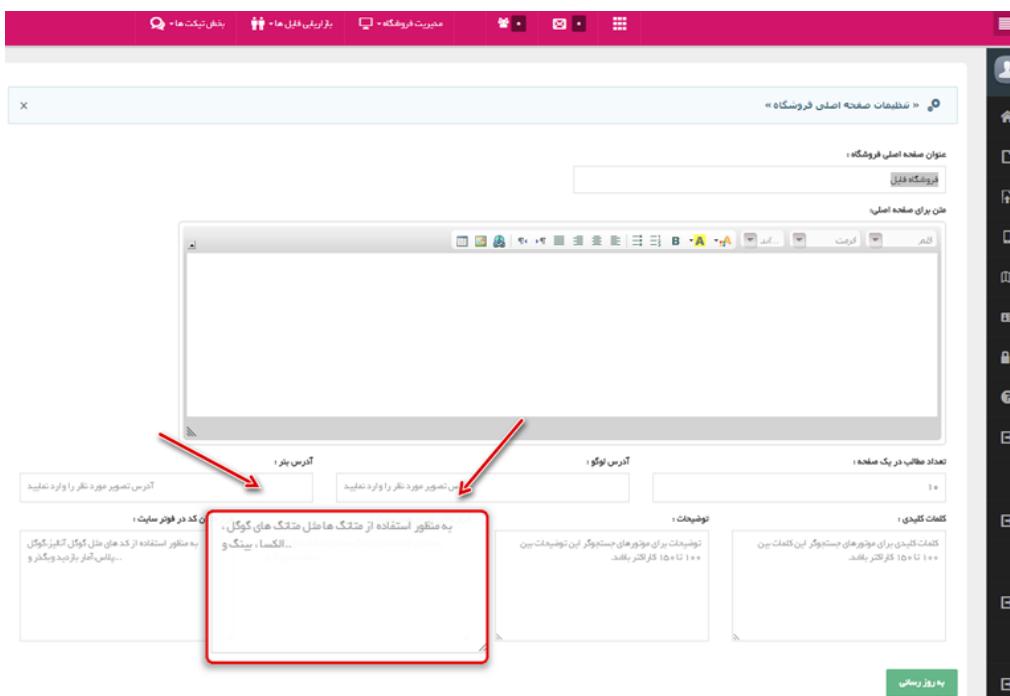
خوب تا اینجا هم سایتتون تو گوگل ثبت شده هم نقشه‌ی سایتتون تو گوگل قرار گرفته تنها چیزی که می‌مونه تا در گوگل ذخیره کنیم خراک سایت است که به شیوه‌ی زیر به راحتی آن راهنمایی ثبت می‌کنیم.

بار دیگر همین کارا تکرار کنید بر روی **ADD/TEST SITEMAP** کلیک کنید.



در صفحه‌ی بازشده در مستطیل خالی عبارت rss.xml را بنویسید و بر روی Submit Sitemap کلیک کنید به شما تبریک می‌گم چون هم فروشگاه‌تون تو گوگل ثبت شده، هم نقشه‌ی سایتتون و هم خراک سایتتون از این به بعد هر محصولی که شما بزارید بلا فاصله توسط ربات‌های گوگل بررسی می‌شود و در نتایج گوگل به سرعت قرار می‌گیرید این راه فروش شمارا چند ۱۰ برابر می‌کند.

## آموزش صفحه‌ی تنظیمات اصلی سایت



- در قسمت عنوان صفحه ی اصلی فروشگاه عنوان فروشگاه خود را بنویسید.
- در قسمت متن برای صفحه ی اصلی متنی مناسب و زیبا در خصوص فروشگاه خود و مطالب ارائه شده همچنین ایمیل پشتیبانی و... را بنویسید.
- در قسمت تعداد مطالب در یک صفحه: می توانید عدد قرار دهید این قسمت به صورت پیشفرض ۱۰ فایل در صفحه است که مناسب می باشد.
- در قسمت آدرس لوگو



اگر شما لوگو دارید یا طراحی کردید می توانید لوگوی خود را قرار دهید. لوگوی پیشفرض فروشگاه شما مانند تصویر زیر می باشد.

که می توانید لوگوی فروشگاه خودتان را طراحی کنید و یا با دادن تیکت در پنل مدیریت خود با هزینه‌ی ناچیز به تیم طراحی ما درخواست طراحی بنر مخصوص فروشگاه خود را بدهید.

- در قسمت آدرس بنر می توانید بنر اختصاصی خود را قرار دهید که این بنر به صورت پیشفرض به صورت زیر می باشد.

## کسب درآمد از طریق اینترنت

که باز هم می توانید با تیکت و درخواست از تیم طراحی ثناfa درخواست بنر اختصاصی خود یا خودتان بنر اختصاصی خود را طراحی کنید.

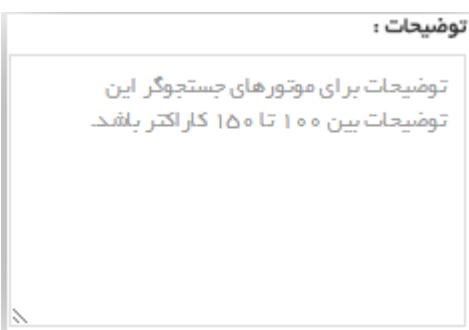
- این قسمت و قسمت توضیحات از مهم‌ترین قسمت‌های فروشگاه شما برای موتور جستجوگر گوگل می باشد.



- در این قسمت بهترین کلماتی که در بردارند فروشگاه شما هستند را قرار دهید این قسمت باید با | از هم

جدا کنید دقیق که باید ۱۰ تا ۵۰ کلمه باشد به عنوان مثال:

فروش مقالات دانلودی|فروش مقاله|دانلود مقاله|دانلود تحقیق|خرید مقاله|فروشگاه مقالات دانشجویی|مقاله دانشجویی و ...



- در این قسمت شما باید توضیحاتی ۱۰۰ تا ۱۵۰ کاراکتری در توضیح فروشگاه خود بنویسید که گویای فروشگاه شما باشد.

به عنوان مثال فروشگاه ثنا، دارای مقالات و تحقیق، پایان نامه ها، طرح توجیهی های ناب و بی نظیر در همه می موضوعات است.

که به دلخواه و سلیقه خود و با توجه به موضوع و محتوای فروشگاه کلمات کلیدی سایت خود این قسمت را پر کنید.

- قسمت قرار دادن کد در هدر سایت: شما فقط باید اطلاعاتی مثل ثبت گوگل که این کار را انجام دادیم قرار دهید(تو جه کنید که این قسمت فقط و فقط برای کدهای نظیر گوگل، بینگ، و الکسا مبادله هیچ کد دیگری را در این قسمت قرار ندهید تا فروشگاه شما بهم نریزد)

- در قسمت فوتر سایت می توانید کدهایی نظیر آمارگیر و ... قرار دهید

حال که خیالتان از سئو و معرفی فروشگاهتان به گوگل راحت شد به بررسی کلی تمام قسمت های مختلف می پردازیم با کلیت این سیستم آشنای شوید و سپس به بررسی جزئی می پردازیم.

در پنل مدیریت شما که مانند تصویر به پنج قسمت تقسیم می شود.

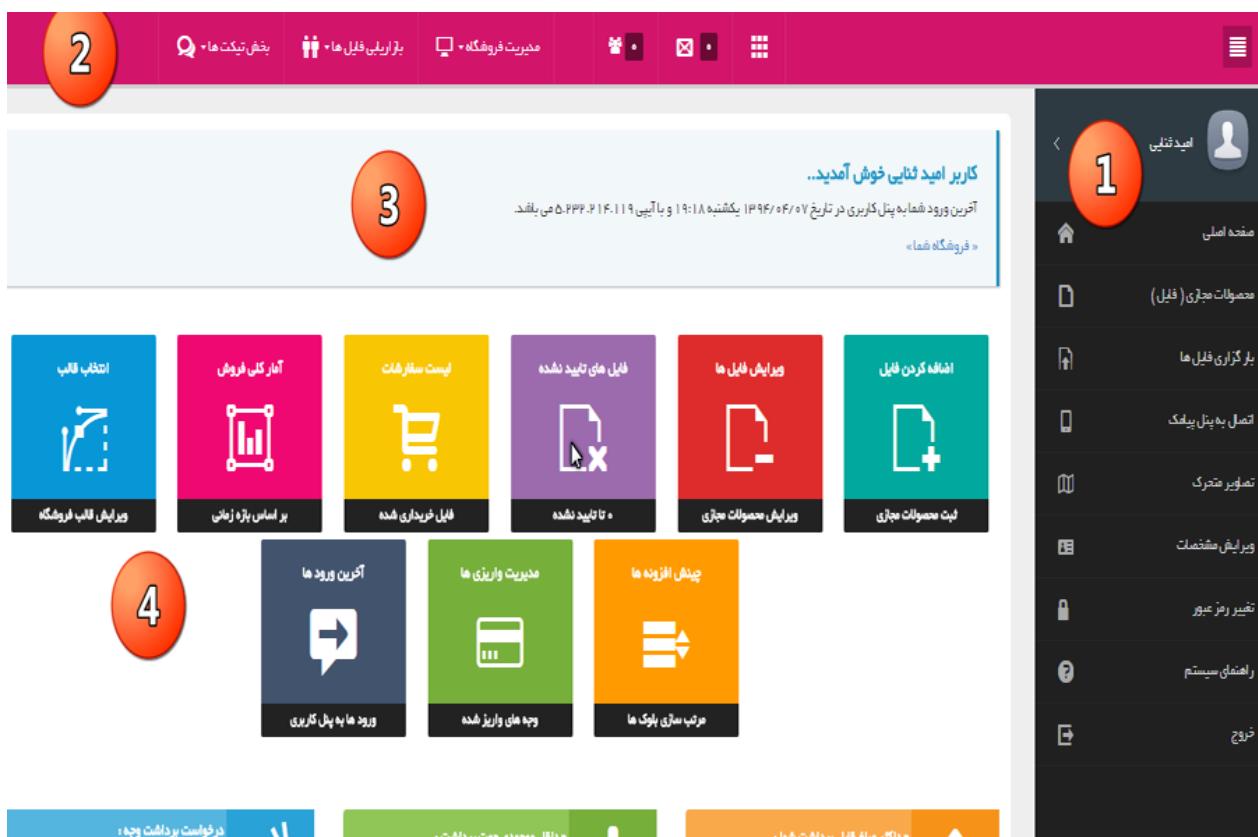
۱. قسمت گوشی سمت راست که سیاه رنگ است

۲. قسمت بالایی که نوار صورتی رنگ است

۳. قسمتی که بارنگ آبی نشان داده شده است

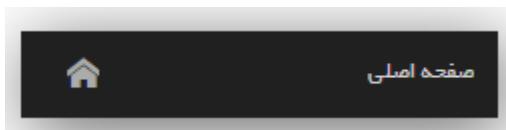
۴. قسمت میانی که دارای آیکن های رنگارنگ می باشد

۵. قسمت پایینی که مربوط به قسمت مالی است



## آموزش قسمت شماره ۱

توجه کنید که قسمت شماره ۱ با کلیک بر روی به صورت بازنمایش داده می شود که به بررسی آن می پردازیم.



با کلیک بر روی این قسمت به پنل و صفحه‌ی اصلی که در بالا نمایش داده شد وارد می‌شود.

با کلیک بر روی محصولات مجازی (فایل) کشوی زیر بار می‌شود.



- با کلیک بر روی اضافه کردن فایل می‌توانید محصولات خودتان (تحقیق، مقاله، پاورپوینت، نرمافزار، قالب، و هر چیزی را در سایت قرار دهید).
- قسمت حذف و ویرایش فایل که از نامش پیداست.
- بخش اضافه کردن محصولات بازاریابی: شما می‌توانید در این قسمت محصولات دیگران را به فروشگاه خود اضافه کنید و با فروش آن‌ها پولسانتر که مشکل شده را برای خود بردارید.

- این قسمت برای آپلود کردن عکس‌ها و فایل‌های zip شما بر روی سرور ثناfa می‌باشد.

- این قسمت برای اضافه کردن پنل پیامکی اختصاصی می‌باشد لازم به ذکر است که پنل پیامکی ثناfa به صورت پیش‌فرض برای شما فعال می‌باشد.

- با کلیک بر روی این قسمت می‌توانید برای خود اسلاید شو در فروشگاه خود را اندازی کنید که این قسمت به فروشگاه شما جذابیت زیادی می‌بخشد.



در این قسمت مشخصات خود از قبیل اطلاعات بانکی مالکیت شماره تلفن



شبای سایت و... قابل ویرایش است.

این بخش برای تغییر رمز



این قسمت راهنمای سیستم می باشد

و این قسمت هم برای خارج شدن از سیستم می باشد

## آموزش قسمت شماره ۲



- بازدن قسمت اول که مربع های کوچک کنار هم است آمار کلی از قبیل: تعداد سفارشات ثبت شده امروز، تعداد سفارشات ماه جاری، درآمد حاصل از فروش فایل، درآمد حاصل از بازاریابی فایل برای شما به نمایش در می آید
- بازدن قسمت دوم که نامه شکل است پیام هایی که از طرف سیستم ثناfa برای شما ارسال شده است به نمایش در می آید
- با زدن قسمت سوم که با آدمک هایی نشانداده شده شما به صفحه زیر مجموعه گیری و کد های زیر مجموعه گیری هدایت خواهد شد

مدیریت فروشگاه -

با کلیک بر روی مدیریت فروشگاه کشویی برای شما باز می شود که ما به صورت

تک تک به آموزش آن می پردازیم.

قرار دادن کد html در سایت

با کلیک بر روی این گزینه صفحه‌ای برای شما باز می شود که در این صفحه می‌توانید

به کدهای اج تی ام ال خود را (کد ساعت، موس، آمارگیر، ذکر ایام هفته و...) را بر روی فروشگاه خود قرار دهید که

با کلیک بر روی آن صفحه‌ی زیر برای شما نمایان می شود.

قرار دادن کد html در فروشگاه ، گذشته هتل آمار بازدید ونگار، لینک باکس، گوگل آنالیز و...

عنوان نام بلوک :

عنوان بلوک خود را وارد کنید:

کد html مورد نظر خود را وارد کنید:

در قسمت نام بلوک نام قسمتی یا نام کد خود را می‌نویسید توجه کنید (به عنوان مثال این قسمت در فروشگاه شما نمایش داده می‌شود)

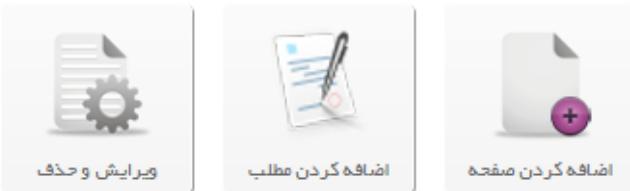
نظرات کاربران

مکان قرارگیری در فروشگاه فعلًا فقط سمت چپ می‌باشد که بهزودی با اضافه شدن قالب‌های جدیدتر می‌توانید بخش راست را هم قرار دهید. و کد html خور را در کادر مربوطه قرار دهید.

اضافه و ویرایش مطالب در این قسمت برای اضافه یا حذف مطالب از قبیل اخبار، معرفی، آموزش و... که به صورت

رایگان عرضه می‌شود با کلیک بر روی آن صفحه‌ی زیر باز می شود.

## ایجاد منو، اضافه و ویرایش مطالب فروشگاه



اضافه کردن صفحه برای اضافه کردن منوهایی که بالای صفحه ی فروشگاه نمایش داده می شود که ابتدا باید این قسمت را به ثبت بدهید و سپس اضافه کردن مطلب را بزنید و مطالب دلخواه رایگان خودتو نو قرار بدید.

قسمت سوم که از اسمش معلومه

ارسال پیامک

تبادل لینک

در این قسمت نیاز با هزینه فعال میشه که باید پنل پیامکی بخرید

تبادل لینک برای افزایش فروش شما عالیه که شما به سایتای مختلف که در محدوده موضع فروشگاهتونه میرین و ازشون میخواین شما رو با نام فروشگاهتون لینک کنند بعد بهتون بگن تا شما لینکشون کنید شاید بگم این قسمت خیلی به فروشتون تأثیر می گذارد که اگه بتونین ۳۰۰ تا لینک کنید اونوقته که تأثیر فوق العاده شو حس می کنید. و آمارهای فروشتون گواه این موضوع خواهد بود.

نظرات

از ویژگی های یک فروشگاه موفق نظرات اون فروشگاه چراکه مخاطبین و خریدارهای اون محصول با سؤال ها و یا تشکرات و یا شکایاتشون به بهبود فروش محصولاتتون کمک می کنید چراکه اگه محصولتون کیفیت خوبی داشته باشه با تشکر مخاطب روبرو میشه و این تشکر مخاطب باعث افزایش اعتماد خریدار بعدی شده و به اعتبار و فروش شما تأثیر مثبت می گذارد- با کلیک بر روی این قسمت صفحه زیرنمایان می شود.

انشاره ایمه ها

مثال برای آموزش

مثال برای آموزش

سلام و خسته نباشید ممنونم من این تحقیق رو خریداری کردم و واقعا همون چیزی بود که میخواستم فکرشم نمیکردم که همچین تحقیق کاملی رو بنویم بپدا کنم ممنون

rahpooh92@gmail.com 1394/04/10

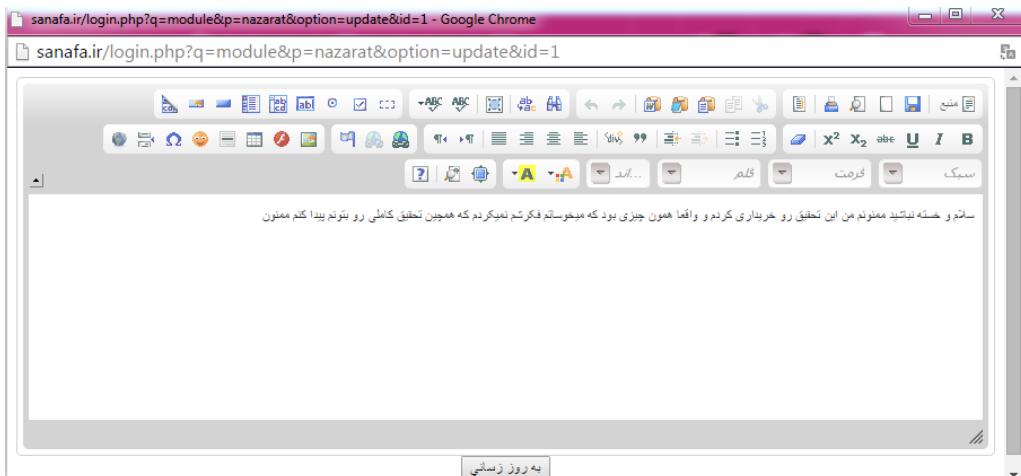
صفحه:

نقد-فنی-قصه-ودادستانهای-کودکان.html

پاسخ و تایید

حذف

توصیه‌ی ما به شما این است که حتماً به نظرات پاسخ بدهید و هیچ نظری را بدون پاسخ رها نکنید. چراکه یک فروشگاه قابل اعتماد فروشگاهی است که برای تک‌تک نظرات وقت گذاشته و با حوصله به مشکلات و ... پاسخ دهد برای پاسخ نظر باید بر روی لینک "پاسخ و تأیید" کلیک کنید تا صفحه‌ی زیر باز شود.



برای پاسخ‌دهی جذاب و زیبا ما به شما توصیه می‌کنیم از روش زیر عمل کنید.

ابتدا روی گزینه‌ی کلیک کنید با این کار یه خط نظر مخاطب و با پرسش شما متفاوت میکنه در پایین خط بنویسید

### پاسخ پشتیبان:

و اینجا هم پاسخ خود تو نو بدید به عنوان مثال پاسخی که ما پر کردیم:

سلام و خسته نباشد ممنون من این تحقیق رو خریداری کردم و اتفاقا همون جزیی بود که همین تحقیق کاملی رو بنویم باید کنم ممنون

#### پاسخ پشتیبان:

سلام و خسته نباشد

از لطف شما سپاس گزاریم این تحقیق برگزیده شده در جستجوی اینترنت است

رضایت شما باعث خوشبودی ماست

سپاس

بعد از اینکه نوشه‌هاتون کامل شد بر روی کلید بروز رسانی کلیک کنید.

و به این ترتیب شما به یکی از نظراتی که مخاطبین شما برآتون می‌فرستند به راحتی پاسخ دادید بقیه‌ی منوها هم که مشخص هستند نیاز به توضیح ندارند.

جستجو در فروشگاه

پشتیبانی آنلاین

جدیدترین محصولات

پر فروش ترین محصولات

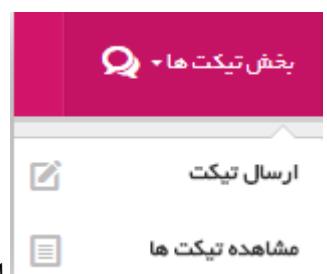
(sitemap)

تنظیمات اصلی سایت

ارتباط پاما

این قسمت برای کسایی خوبه که سایت یا و بلاگ دارند که بازدیدش خوبه باید بگم کسایی که سایت یا بازدید بالایی دارند با استفاده از این قسمت می توانند درآمد خیلی بالایی داشته باشند. این طوری که با زدن هریک از اینها چه پاپ آپ چه لینک تکی یا گروهی میتوانند کسب درآمد کند.

توصیه‌ی ما اینکه اگه سایت یا و بلاگ با بازدید خوب یا خیلی خوب دارید با قرار دادن کد پاپ آپ و مخصوصاً لینک‌های گروهی **مرتبط با موضوع** و بلاگ یا سایتتون به درآمد خیره‌کننده‌ای برسید.



این قسمت برای موقعیه که شما با مشکل مواجه شدید یا نیاز به مشاوره دارید یا

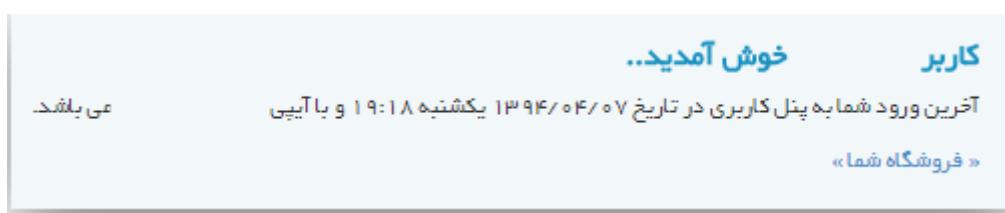
سؤالی یا کلاً میخوايد با مدیریت در ارتباط باشد است که شما با ارسال تیکت به مدیریت حرفاتونو میگيد و بعد

دون جواب میده تا مشکلتون حل شه.



وژش ردیف ۲ بالای صفحه کامل شد

بر پایین است



در این قسمت شما میتوانید با کلیک بر روی "فروشگاه شما" وارد فروشگاه خود شوید همچنین سیستم ثناfa برای جلوگیری از هک شدن و پیگیری آن آخرین ورودی و آیپی آخرین ورودی را ثبت می کند تا شما با هر ورد ورود قبلی را چک کنید در صورت ورود کسی جز خودتان فوراً رمز خود را تغییر داده و با زدن تیکت فوراً مدیر را مطلع کنید.

قسمت چهارم مورد آموزش قسمت پایین است



در این قسمت بخش کلی ارسال مطلب آمارگیری و مدیریت حساب و واریز و سفارشات است که تک تک آموزش داده می شود

با کلیک بر روی این قسمت شما می توانید محصولات دانلودی خود را اضافه کنید با کلیک بر روی این قسمت صفحه ای برای شما نمایان می شود که در آن می توانید محصولات خود را اضافه کنید که در ادامه ما به شما نحوه ارسال محصولات دانلودی + کارهایی که به فروش بیشتر محصولاتتان کمک می کند، نحوه سئو و بهینه سازی مطلب و... را آموزش



می دهیم.

این قسمت که از نامش پیداست برای ویرایش و یا حذف محصولات شما است. این قسمت به دلیل آپدیت کردن محصولات یا ویرایش و اضافه کردن توضیحات یا فایل می باشد



وقتی شما یک فایلی را بر روی سیستم برای فروش ارسال می کنید این فایل توسط تیم مدیریت بررسی می شود در صورت مناسب نبودن یا کیفیت کافی نداشتن و یا سئو مطلب مورد بررسی قرار می گیرد و اگر فایل شما مناسب بود و کیفیت مناسبی داشت و از لحاظ سئو مناسب بود توسط گروه مدیریت تأیید می شود همچنین تیم مدیریت تا جایی که امکان دارد در صورت عدم سئو مطلب سئوی محصولات را خواهد داشت که این امکان برای ۲ فایل هر کاربر امکان پذیر است.



یکی دیگر از امکانات سیستم همکاری در فروش فایل ثناfa این است که به طور دقیق محصولات خریداری شده و حتی خریدهایی که تراکنش ناموفق دارند همراه با ایمیل و شماره تلفن خریدار برای شما قرار می دهد که این امر باعث می شود شما مدیریت کاملی بر خریدهای خود داشته باشید.



شما در این بخش می توانید آمار فروش خودتونو با انتخاب روز ماه و سال به صورت تفکیک شده محاسبه کنید و با بررسی فروش خود و محصولات خود می توانید با مدیریت خودتون ماهایی که فرشوتون زیاد تره رو بررسی کنید و برنامه ریزی روشون داشته باشد.



این قسمت برای انتخاب قالب فروشگاه شماست که در حال حاضر فقط یه قالب وجود داره که به زودی قالب های بیشتری اضافه می شود



این قسمت شما افزونه ها رو به دلخواه خودتون می چینید سبد خرید، تبادل لینک، جستجو، پشتیبانی آنلاین، جدیدترین محصولات، پرفروش ترین محصولات، محصولات



شما در این قسمت به صورت حرفه‌ای از میزان برداشت‌ها تاریخ برداشت و واریزهای به حسابات و مبلغ واریز به حساباتون با شماره‌ی تراکنش و ساعت ارسال برای شما نمایش داده می‌شود.



اين قسمت به شما اين امكانو مиде که شما متوجه آخرین ورودیتون بشید. اين قسمت به شما اين امكان رو مиде که از ورود افرادي جز خودتون به پنلتون مطلع بشيد و با چك کردن آن بفهميد که افرادي جز خودتون به پنلتون وارد ميشن و يا هک کردن اکانتتونو که بلاfacله رمزتونو عوض کنيد و به مدیریت اطلاع دهيد البته با امنیت فوق العاده ثناها هک اکانت شما تقریباً غیرممکن می‌باشد (مگر اینکه رمز شما ساده و قابل حدس باشد).



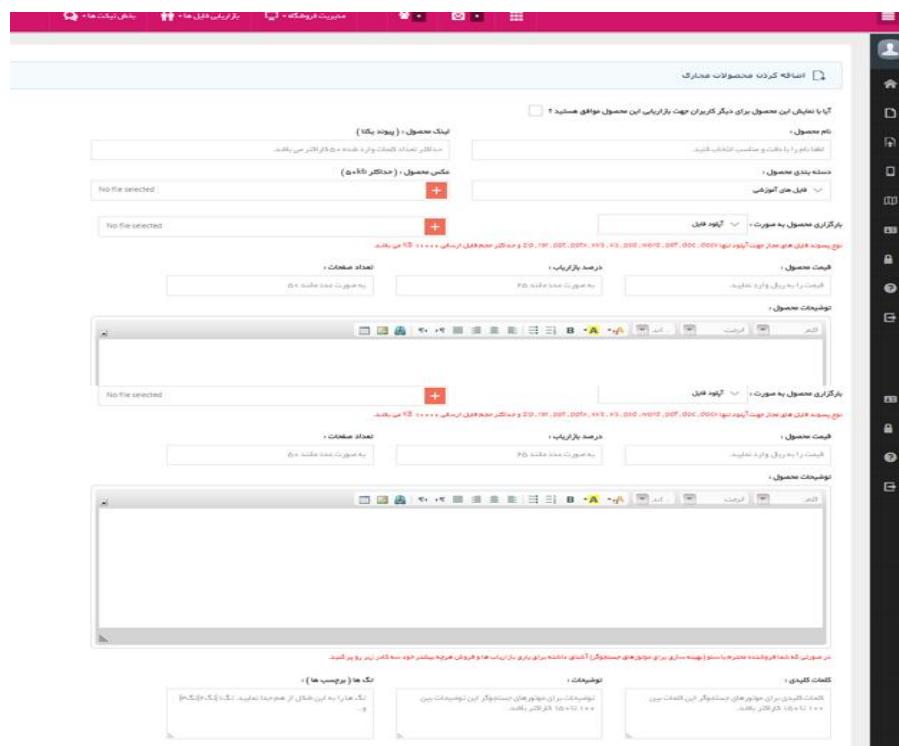
اين قسمت، قسمت کسب درآمد و درخواست واریزی شما هستش.

قسمت نارنجی به شما میزان هزینه‌ی خریدهایی که از فروشگاه شما شده (سود پول شما) را نشان می‌دهد. قسمت سبز حداقل موجودی برای درخواست پرداخت هستش که فعلاً هزار تومان می‌باشد. در قسمت آبی شما هزینه رو پنلتون که در قسمت نارنجی نشون داده را اگر بيشتر از حداقل موجودی پرداخت باشد درخواست پرداخت می‌ديد که بهحساب شما واريز بشه.

## آموزش ارسال محصول شما به فروشگاهتان



برای اين کار ابتدا بر روی کلیک کنید تا صفحه‌ی زيرنمایان شود.



برای فروش مناسب همچنین بهینه‌سازی مطلب برای موتور جستجوگر گوگل (چون بخش اعظمی از ورودی‌ها از موتور جستجوگر گوگل هستند) مواردی وجود دارد که با رعایت این موارد می‌توانید درنتیجه‌ی جستجوی گوگل

بهتر نمایش داده بشید و نتیجه‌ی مطلوبی را داشته باشید.

ما به صورت جز به جز آموزش‌هایی رو برای شما ارائه میدیم تا شما بتونید بهترین عملکرد رو داشته باشید.

اولین چیزی که در صفحه‌ی ارسال محصول وجود دارد این است که از شما می‌پرسد آیا می‌خواید فایل شما برای بازاریابان به نمایش در بیاید یا خیر! در صورتی که تیک این قسمت را بگذارید این امکان را برای خود قرار داده‌اید که فایل شمارا هزاران بازاریاب ببینید و در صورت تمایل فایل شمارا در فروشگاه خود به نمایش درآورند و فروش شمارا به صورت چشم‌گیری بالا ببرند البته این بازاریابان درصدی که شما تعیین می‌کنید به صورت اتومات به حسابشان

واریز می‌شود.

## آموزش ارسال محصول برای فروش

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

نام محصول:

لطفاً نام را با دقت و مناسب انتخاب کنید.

در این قسمت همانطور که از نامش پیداست نام محصول خودتو نو می نویسید دقیق است که نام محصول خودتو نو به صورت مهمترین مواردی هست که برای افزایش فروشستان ضروری است. دقیق است که نام محصول خودتو نو بکاملاً شیک و در عین حال دارای کلماتی که بسیار مهم و در برداشتهای محصولات است قرار دهد. این عنوان باید زیاد کوتاه و یا زیاد بلند باشد به عنوان مثال "تحقیق در مورد نقد فنی قصه و داستان های کودکان" یا نرم افزار یا هر چیز دیگه ولی خوب درست عنوان کنید محصول چی هست؟

لینک محصول : (پیوند یکتا)

حداکثر تعداد کلمات وارد شده ۵۰ کاراکتر می باشد

در این قسمت سعی کنید نام محصولی که نوشته شد را اینجا کپی کنید سعی کنید که کلمات کلیدی مناسبی استفاده کنید و بین کاراکترهای خالی - رو بزارید به عنوان مثال "تحقیق-در-مورد-نقد-فنی-قصه-و-داستان-های-کودکان" قرار بدم.

دسته بندی محصول :

فایل های آموزشی

این قسمت شما باید یکی از مواردی که فایلتون مرتبط با اون موضوعه رو انتخاب کنید

عکس محصول : (حداکثر ۵۰kb)

No file selected



در این قسمت شما عکس محصول تون رو قرار می دید میتوانید خودتون با فتوشاپ بسازید یا از اینترنت سرچ کنید تا عکس مناسب با موضوعتونو پیدا کنید و روی سیستمون سیو کنید و با زدن بر روی قسمت بالا نشان داده شده عکس محصول را قرار دهید

به عنوان مثال من این تصویر رو که به موضوع تحقیق مرتبط رو قرار میدم

شما دوستان میتوانید در هر زمینه ای که کار می کنید عکس شو بزارید اگه برنامه یا نرم افزاری دارین عکس شو بزارین اگه قالبه عکس قالب و ...



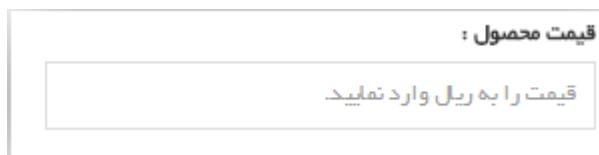
بارگزاری محصول به صورت : آپلود فایل

شما از این قسمت انتخاب می کنید که فایلتون رو میخواید از روی سیستمون روی سرور ثناfa آپلود کنید یا قبلآ آپلود کردید و لینکشو میخواین قرار بدید.

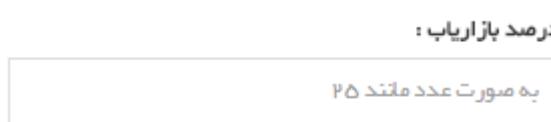
اگه میخواید از روی سیستم خودتون روی سرورهای ثناfa فایلتونو ارسال کنید همان "آپلود فایل" رو انتخاب کنید (البته پیشفرض انتخابه) و اگه لینکو میخواید بزارید روی لینک فایل کلیک کنید.



با کلیک بر روی این قسمت پنجره‌ای باز می‌شود که شما باید از روی سیستمون اون فایلی که میخواین به فروشگاهتون اضافه کنید رو از روی سیستمنتون پیدا کنید و بر روی آن کلیک کنید



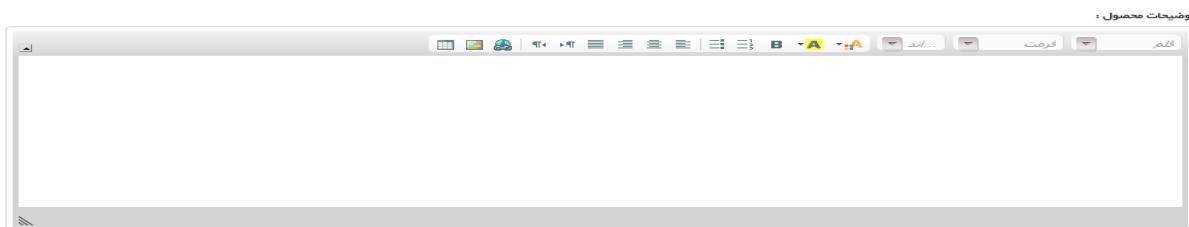
در این قسمت قیمت محصول خودتان را می‌دهید. دقت کنید این قیمت باید بر اساس محتويات فایل ارسالی باشد و از قیمت‌هایی غیرواقعی که متناسب با ارزش محصول نیست جداً خودداری کنید.



شما در این قسمت درصدی را برای بازاریابان و افرادی که فایل‌های شمارا در فروشگاه خود به فروش می‌گذارند قرار می‌دهید این قسمت از مزیت‌های بسیار خوبی است تا فایل‌های شما در بین هزاران فروشگاه بازاریاب به نمایش درباریايد و فروش شما بالا برود.



در این قسمت تعداد صفحات تحقیق خود را قرار می‌دهید. توجه کنید اگر شما نرم‌افزار، فیلم یا ... را ارائه می‌کنید می‌توانید حجم نرم‌افزار را بنویسید.



در این قسمت شما باید توضیحاتی در مورد محصول دانلودی خود بنویسد و کلیت و مطالب و موضوع و کلاً چشم‌اندازهای محصول خود را بنویسد دقیق کنید توضیحات شما هرچقدر هوشمندانه‌تر و بیان‌کننده‌ی محصول شما باشد و با اصول بازاریابی بیشتر نزدیک باشد فروش شمارا به صورت چشم‌گیری زیاد می‌کند.

توجه کنید از آنجایی که خریدار به محتوای محصول دانلودی قبل از خرید دسترسی ندارد لذا با قرار دادن توضیحات دقیق و معرفی دقیق و بیان کردن برجستگی‌ها و محتویات فایل خود باعث افزایش فروش می‌شود. به توضیحات امکانات می‌پردازیم.

این ادیتور بسیار ساده بوده و نیاز به توضیح آن نمی‌باشد فقط توضیحاتی در مورد نحوه قرار دادن تصویر از روی کامپیوتر و یا اینترنت در قسمت توضیحات باید متذکر شویم.

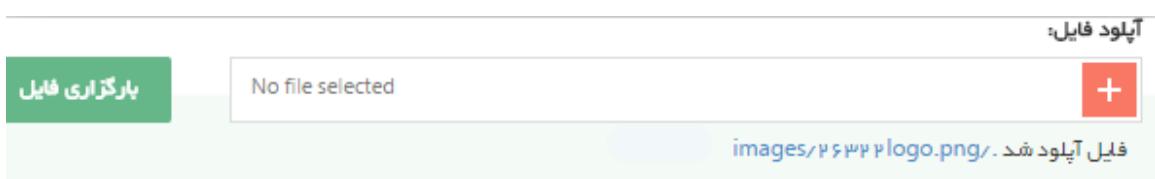
برای قرار دادن تصاویر اگر می‌خواید از روی اینترنت (سایت یا...) کپی کنید می‌توانید با زدن **crtl+c** عکس را کپی کرده و با زدن **crtl+v** فایل را در ادیتور خود قرار دهید در صورتی که می‌خواید فایل را از سیستم خود بر روی سایت قرار دهید بر در توضیحات بر روی کلیک کنید تا صفحه‌ی زیرنمایان شود.



همزمان با آن در پنجره‌ی دیگری یا با گرفتن کلیک **ctrl** و کلیک بر روی بار گزاری فایل که قبلاً توضیحاتی در مورد آن دادیم کلیک کنید.



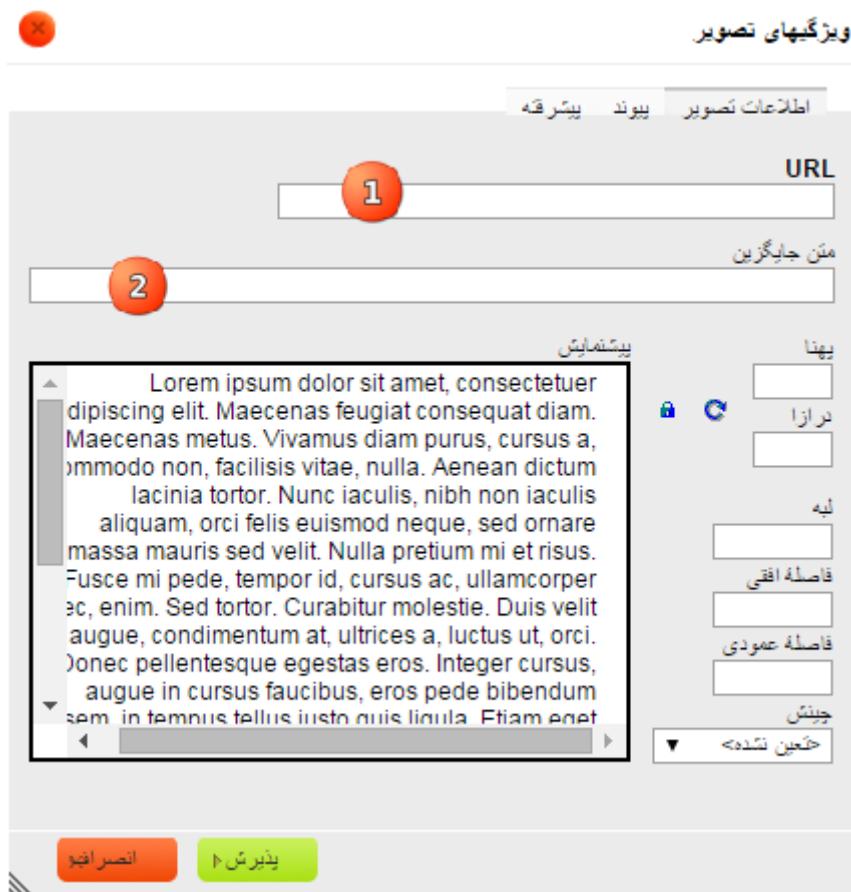
با کلیک بر روی **+** عکس موردنظر خود را از روی سیستم خود پیداکرده و کلیک کنید سپس بر روی باز گزاری فایل کلیک کنید با کلیک بر روی بار گزاری بعد از مدتی صفحه‌ی زیرنمایان می‌شود.



که با کلیک بر روی قسمت آبی رنگ تصویر شما نمایان می‌شود.



که شما باید قسمتی که با مستطیل قرمز نشان داده شده را کپی کرده و در قسمتی که با ۱ نشان داده شده پیوست کنید.



با قرار دادن لینک گفته شده تصویر شما در این صفحه نشان داده خواهد شد.

توصیه‌ی شدید می‌کنیم که برای متن جایگزین یه عنوان مناسب با تصویر بنویسید سپس بر روی دکمه‌ی سبز که

پذیرش نوشته شده است کلیک کنید تا تصویر شما نمایان شود.

دقت کنید که از مهم‌ترین قسمت‌هایی که باید شما رعایت کنید این چند قسمت پایانی است که هرچه از درجه‌ی اهمیت آن بگوییم کم گفته‌ایم. این قسمت مهم‌ترین بخش برای فروش محصول شما می‌باشد توصیه‌ی اکید ما این است که این قسمت را با صرف وقت و دقق و مهارت پرکنید و بدون توجه کافی و کامل از آن عبور نکنید چراکه عدم دقق در آن مانند آن است که شما محصولی را برای فروش گذاشته‌اید ولی هیچ‌کس نمیداند شما چنین محصولی برای فروش گذاشته‌اید و هیچ‌گونه مسیری برای ورود مشتریان نگذاشته‌اید. این قسمت برای ورود مشتریان شما از طریق گوگل که مهم‌ترین قسمت برای فروش شما است را به وجود می‌آورد که دقیق توضیح داده می‌شود.

قسمت بعدی قسمت کلمات کلیدی است که به شکل زیر دیده می‌شود

كلمات کلیدی :

كلمات کلیدی برای موتورهای جستجوگر این  
كلمات بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ کاراکتر باشد

دقت کلید در نوشتن کلمات کلیدی بهترین کلمات مرتبط با محصولات شما که مخاطب‌های شما برای پیدا کردن محصول شما ممکن است را بنویسید.

قسمت بعدی قسمت توضیحات است که به صورت تصویر زیرنمایان است.

توضیحات :

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

این قسمت همان قسمت توضیحاتی است که در زیر محصولات شما می‌آید که هر چیزی که در این قسمت بنویسید همان چیزی است که در نتایج گوگل با شماره ۲ قرار داده‌ایم.

سیستم همکاری در فروش فایل ثناfa

[sanafa.ir/](http://sanafa.ir/) ▾ Translate this page

ثناfa سیستم همکاری در فروش فایل و مکانی برای کسب درآمد از اینترنت می‌باشد.

1

2

قسمت شماره‌ی ۱ به موضوع محصول و همچنین تگ‌ها (برچسب‌ها) می‌باشد.

دقت کنید که قسمت تگ‌ها (برچسب‌ها) مهم‌ترین بخش می‌باشد چراکه با کامل کردن آن و با وقت کافی و دقت می‌توانید بهترین عملکرد را در گوگل داشته باشید.

لطفاً در کامل کردن این قسمت که با تصویر زیرنمایان شده است به طور دقیق دقت نمایید.

تگ‌ها (برچسب‌ها) :

تگ‌ها را به این شکل از هم جدا نمایید تگ‌ها  
تگ‌ها را به این شکل از هم جدا نمایید تگ‌ها

این قسمت رو دقت کنید هر چیزی که ممکنه یک نفر تو گوگل سرچ کنه تا به محصول شما برسه رو بنویسید و با | جدا کنید (| را می‌توانید با گرفتن shift+\ را بزنید ) هرچه بیشتر بنویسید و با | جدا کنید شانس فروش خود را بیشتر کرده‌اید.

مثلاً برای عنوانی که قبلاً درج شد می توان کلمات زیر را برای برچسبها گذاشت.

"رزش یابی کیفی توصیفی|تحقیق ارزشیابی|تحقیق ارزشیابی کیفی توصیفی|تحقیق های ارزش یابی|مقاله‌ای درباره‌ی

ارزشیابی کیفی توصیفی".

توجه کنید این قسمت به اندازه‌ی خود محصول مهم است زیرا هرچه با حوصله و وقت کافی و کلمات زیادتری پر شود سانش ورودی گوگل شما و درنتیجه فروش شما بیشتر خواهد شد و شما این امکان را به همه می دهید که

فایل‌های شمارا مشاهده کنند و در صورت مورد نیاز بودن و قیمت مناسب خرید کنند

اگر فایلی برای فروش ندارید یا میخواید در کل محصولات بقیه رو به فروشگاه‌تون اضافه کنید و با فروش آن‌ها

بازاریابی کنید می‌توانید از منوی کنار سایت بر روی



کلیک کنید تا صفحه‌ی زیر برای شما نمایش داده بشه

کاربر گرامی شما از طریق این قسمت میتوانید محصولات مجازی دیگر کاربران به فروشگاه خود اضافه نموده تا بین سفارش محصول پورسانت بازاریابی خود را دریافت نمایید.

تعداد تایپ محصولات :

تعداد تایپ توانی در یک صفحه :

لیست محصولات مجازی

پورسانت	فایل	نام محصول	کد محصول	انتخاب
۱۰%	۵۶۰۰۰	تحقيق در مورد تقدیم قصه و داستانهای کودکان		<input checked="" type="radio"/>

لینک محصول : (پیوند پکتا)

عنوان صفحه محصول :

لیست محصولات مجازی

پورسانت	فایل	نام محصول	کد محصول	انتخاب
۱۰%	۵۶۰۰۰	تحقيق در مورد تقدیم قصه و داستانهای کودکان		<input checked="" type="radio"/>

لینک محصول : (پیوند پکتا)

عنوان صفحه محصول :

دسته بندی محصول :

فایل های آگزهین

نک (ها ) (برچسب ها ) :

نک را به این شکل از هم جدا نمایید. نک (ها ) (برچسب ها ) :

آگزهین

کلمات کلیدی :

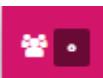
توضیحات :

افزایه کردن محصول

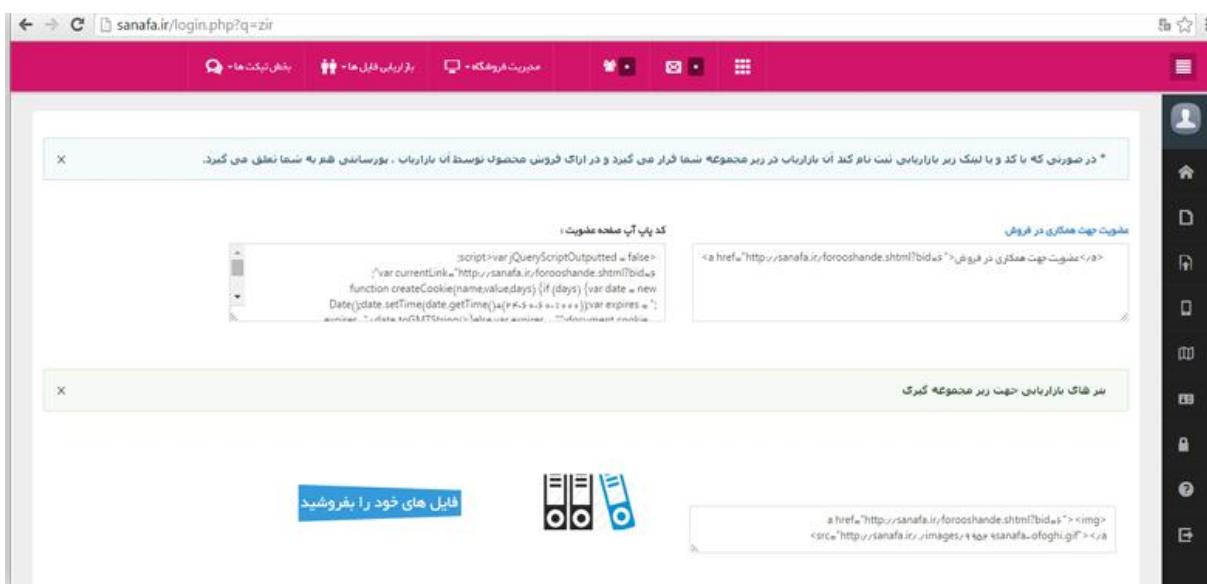
که شما با انتخاب محصول‌ها می‌توانید هرچند محصولی که میخواین اضافه کنید.

## آموزش زیرمجموعه گیری



ابتدا وارد لینک <http://sanafa.ir/login.php?q=zir> صفحه‌ی شوید یا با کلیک کردن روی آیکن  از صفحه‌ی [صفحه‌ی اصلی](#) وارد شوید.

زیر برای شما نمایان می‌شود.



```
<script>var jQueryScriptOutputed = false;
var currentLink="http://sanafa.ir/forooshande.shtml?bid=5";
function createCookie(name,value,days) {if (days) {var date = new Date();
date.setTime(date.getTime()+(days*24*60*60*1000));
var expires = "expires="+date.toUTCString();
document.cookie=name+"="+value+"; "+expires;
}
}
<a href="http://sanafa.ir/forooshande.shtml?bid=5">بفرمود</a>
```

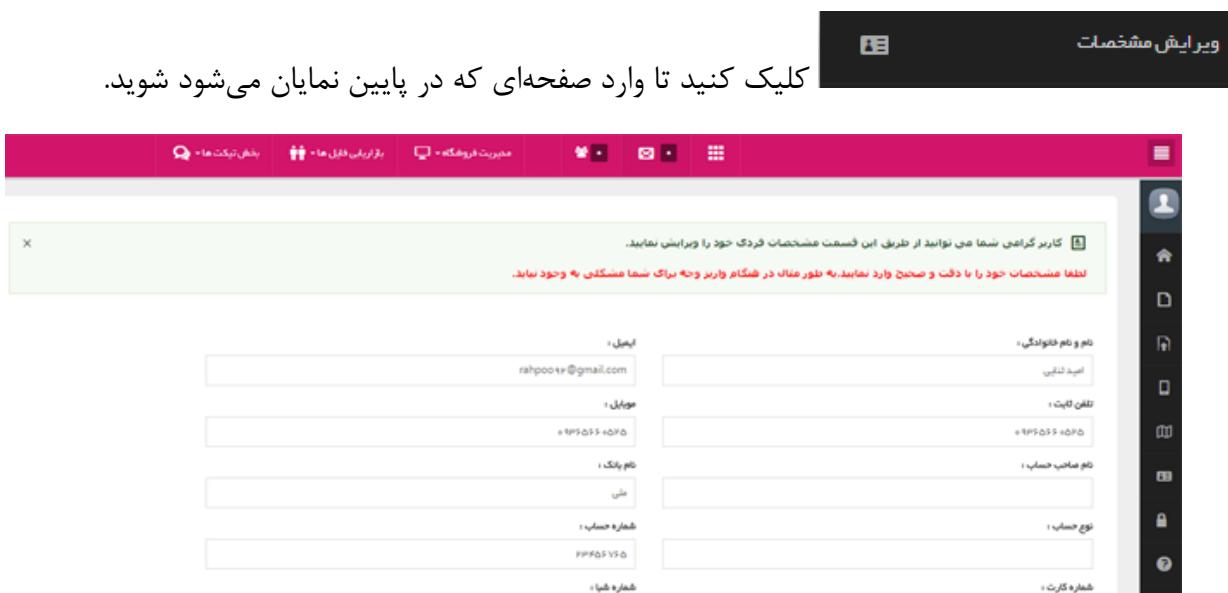
همانطور که می‌بینید ۳ روش برای زیرمجموعه گیری برای شما وجود دارد.

- روش استفاده از لینک اختصاصی خود(این روش برای عضویت یا معرفی ثناfa بسیار عالی است که شما می‌تواند از کد استفاده کنید یا درصورتی که مایل به استفاده از لینک خود هستید لینک خود را که شبیه به <http://sanafa.ir/forooshande.shtml?bid=2> با این تفاوت که عدد قرمز نمایان شده برای شما متفاوت خواهد بود.
- استفاده از کد پاپ آپ: این روش درصورتی که شما دارای سایت یا وبلاگ پربازدید هستید بسیار مناسب است.

۳. روش استفاده از بنر: ثناfa به صور پیش فرض برای شما بزرگ آمده برای قرار دهی در وبلاگ، وبسایت، صفحات اجتماعی و... را آماده کرده است.

## آموزش پرداشت وجه

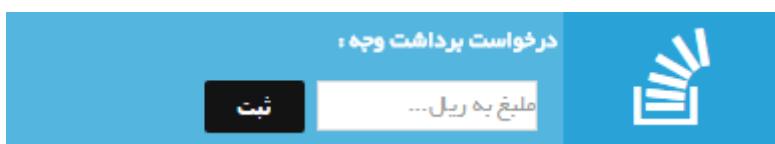
برای برداشت موجودی از پنل خود به حساب بانکی برای اولین بار لازم است از صحت شماره کارت و شماره هی بانک خود و ... اطلاع حاصل فرمایید برای این کار از منوی سمت راست سیاه رنگ بر روی



که این قسمت برای واریز وجه به حساب شما بسیار مهم است شما باید این قسمت را به طور صحیح وارد کنید تا هزینه ای که شما درخواست واریزی می دهید به حساب شما بیاید.

نام پالنگ :	نام صاحب حساب :
<input type="text"/>	<input type="text"/>
شماره حساب :	نوع حساب :
<input type="text"/>	<input type="text"/>
شماره شبای :	شماره کارت :
<input type="text"/>	<input type="text"/>

برای کامل کردن این قسمت می توانید به بانک خود مراجعه نمایید و درخواست کنید شماره شبای و حساب شما را به شما اعلام کنند یا از روی سایت بانک خود شبای خود را پیدا کنید و وارد نمایید.  
با وارد کردن درست این قسمت و اطلاع از صحت آن شما می توانید از قسمت زیر درخواست واریز هزینه به حساباتان را داشته باشید.



در این قسمت مبلغ موردنظر را در قسمت مستطیل وارد کنید که نباید مبلغ درخواستش شما از مبلغ موجود بر روی پنل خود بیشتر باشد و نباید از مبلغ حداقلی که تعیین شده کمتر باشد.

حداکثر مبلغ برداشتی به صورت نارنجی به عنوان مثال:

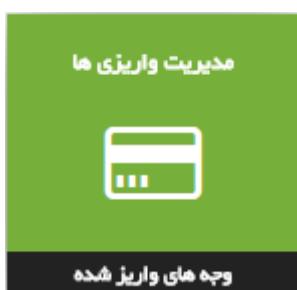


و حداقل مبلغ با سبز نشان داده شده است که فعلاً هزار تومان می باشد.

بعد از دادن مبلغ موردنظر دکمه‌ی ثبت را بزنید.

بعد از ثبت کردن درخواست شما به بانک ارسال می شود و منتظر تأیید می ماند.

در این زمان شما می توانید با کلیک بر روی



کلیک کنید و در آن لیست واریزی‌های به حساب شما و منتظر تأیید شدن درخواست شما نشان داده می شود.

# فصل سوم

۱. آموزش کامنت گذاری در سایت ها

۲. آموزش افزایش فروش با ساخت لینک به وبلاگ (ساخت بک لینک)

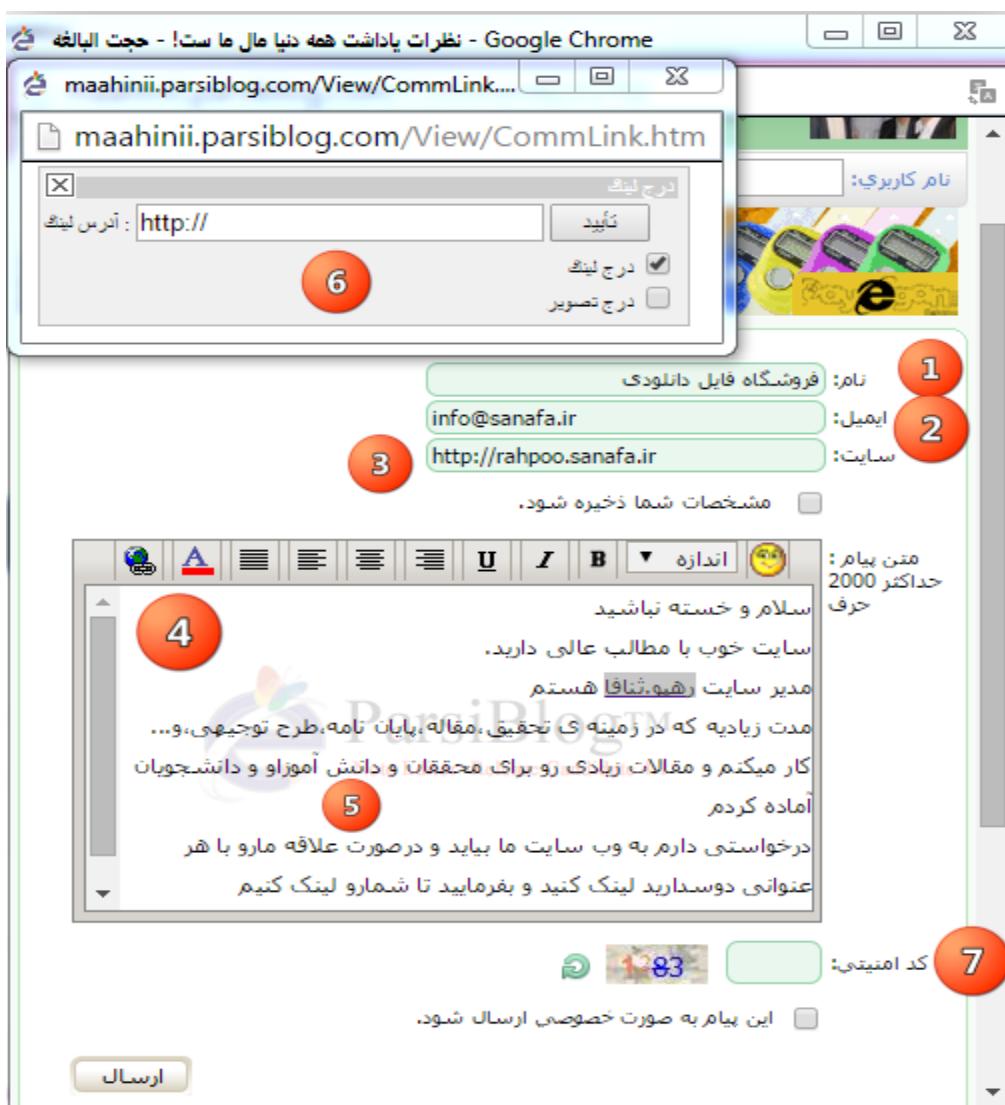
حتما تا بحال عنوان تبادل لینک شنیده باشید وقتی شما در فروشگاه خودتون لینک وبلاگ دوستتون را درج کنید و دوست شما هم متقابلا این کارو انجام بدن اسم اینکار تبادل لینک می شود تبادل لینک یک طرفه یعنی اینکه مثلا فقط شما دوستتون را لینک کرده باشید و دوست شما، شما را لینک نکرده باشد تبادل لینک درواقع یک بک لینک می باشد، بک لینک ها باعث می شود که گوگل به فروشگاه شما اعتبار بیشتری بدهد چون نزد دیگر وبلاگها محبوب بوده اید و تیجه این اتفاق این می شود که در گوگل هر مقاله ای سرچ کنیم فروشگاه شما رو در صفحه ای اول می آورد و اینطوری فروش شما از ۰ به روزی ۱۰۰۰ تا فروش می رسد

**اما نکته مهم :** نباید با هر وبلاگ تبادل لینک کنید و تنها با وبلاگ های تبادل لینک کنید که موضوعش با موضوع فروشگاه شما یکسان باشد .. مثلا اگر مقاله می فروشید بهتر هست موضوع آن وبلاگ هم آموزشی و دانشگاهی و علمی باشد.. برای تبادل لینک پیشنهادی خدمت شما دارم ( پیشنهادات هر کدام یک ویژگی دارد )  
**پیشنهاد اول :** ارسال کامنت به سیستم وبلاگ دهی پارسی بلاگ می باشد

<http://www.parsiblog.com/>

( تاثیر ارسال کامنت در پارسی بلاگ بهتر از تمامی سیستم های وبلاگدهی نظیر بلاگفا وغیره هست ، ولی تبادل لینک فرقی ندارد )

نمونه یک کامنت که حاوی بک لینک نیز می باشد



۱. نام خودتان نباشد و از کلمات مقاله نویس ، محقق ، تحقیق پرور ، کارشناسی ، ارشد و برنامه نویس و...استفاده کنید ( کلماتی که در فروشگاه شما مکرر اسم برد شده )
۲. ایمیل خودتان را وارد کنید و هر روز هم ایمیلتان را چک کنید شاید کسی جهت تبادل لینک به شما ایمیل بدهد
۳. آدرس فروشگاه رو می توانید به شکل های مختلف بدهید ، یک بار صفحه ای اول فروشگاه ، یکبار آدرس موضوعات و سعی کنید آدرس تکراری پشت سر هم ندهید
۴. متن کامنت خیلی مهم هست و خیلی صادقانه باشد و هم از وبلاگ و پست وبلاگ نویس قدردانی کنید و نظر مقید بدهید و هم پیشنهاد تبادل لینک و دوستی بدهید
۵. داخل کامنت به فروشگاه خودتون بک لینک بدهید ( همانند عکس ) یک کلمه از بین متن تایپ کرده خودتون انتخاب کنید و روی آیکن آبی سمت چپ کلیک کنید
۶. در کادر باز شده آدرس فروشگاه یا توضیحات یا بخش های دیگر مرتبط با کلمه ای انتخابی را وارد کنید ( همانند کادر موجود در عکس بالا )
۷. کد امنیتی را با دقت وارد کنید و روی دکمه ارسال کلیک کنید تا کامنت شما ارسال شود  
نکته : این کار را روزی تنها ۵ بار انجام بدهید ولی حتما انجام بدهید و دوره ای نباشد و چند روزه دیگر رها نکنید و هر طور شده منظم این کارو بکنید تا در عرض ۰ ماه نتیجه مثبت را ببینید که چه می شود!!

شما می توانید با وبلاگهای بلاگفا و میهن بلاگ پارسی بلاگ و .. هم تبادل لینک داشته باشید ولی خوبیه پارسی بلاگ این هست که در خود کامنت ها هم می توانید بک لینک بگیرین

## پیشنهاد دوم:

ایجاد صفحه و پیج رسمی و یا عضویت به نام فروشگاه خودتان در جامعه های مجازی مثل کلوب ، فیس نما ، فیس بوک ، آپارات ، اینستاگرام ، یوتیوب ، توییتر و .. و هر از گاهی در مورد فروشگاه خودتون تبلیغ یا معرفی داشته باشید ، قرار نیست کسی از این جوامع مجازی جهت خرید مراجعه کنند بلکه باز هم این کار در نزد گوگل مثبت بوده و به فروشگاه شما ارزش بیشتری می دهد  
همچنین شما می توانید در سایتی مثل facenama.com عضو شوید و دوستان خودتون رو افزایش بدید و در پیج خودتون فایلهاتون رو معرفی کنید و لینک بدید به فروشگاه ، باعث افزایش بک لینک و رتبه و محبوبیت می شود و در نتیجه گوگل فروشگاه شما رو در نتایج جستجو به لینک های اول می آورد..

### پیشنهاد سوم:

ایجاد و بلاگ و ارسال فایل به و بلاگ ، با این تفاوت که لینک خرید را لینک توضیحات فروشگاه خودتان قرار بدهید و و بلاگ را هم هر روز آپدیت کنید  
شما می توانید همزمان چند و بلاگ را به این شکل مدیریت کنید ولی هیچ وقت یک فایل رو در یک روز به همه و بلاگ ها ارسال نکنید و به صورت تصادفی انتخاب کنید

### پیشنهاد چهارم:

شما میتوانید در شبکه های اجتماعی که بر روی موبایل مرسم است مانند لاین ،ایнстاگرام،تلگرام و معرفی محصولات به دوستان و یا معرفی سیستم و دادن لینک زیر مجموعه گیری اختصاصی خود کسب درآمد کنید