

۳-مهارت‌های دیجیتال مارکتینگ  
دیجیتال مارکتینگ به معنای بازاریابی در فضای  
مجازی می‌باشد.

حال بازاریابی به چه معناست؟  
بازاریابی یعنی مطالعه بازار و عرضه محصولی که نیاز  
بازار را برطرف کند، تبلیغات و نهایتاً فروش.

مطالعه بازار یعنی بررسی محصولات عرضه شده  
توسط رقبا، تشخیص نیازهایی که توسط آنها برطرف  
می‌شود، بررسی نقاط قوت و ضعف این محصولات.  
همچنین تشخیص نیازهای جدید یا پنهان در بازار که  
منجر به یافتن ایده‌های تازه برای طراحی محصولات  
شرکتمنان می‌شود.

پس بازاریابی فرآیندیست که فروش جزء آنست. نه  
اینکه بازاریابی یعنی فروش.

پس از اینکه استراتژی ما مشخص شد یا به زبان ساده  
تمایزات ما نسبت به رقبا مشخص شد، باید این  
تمایزات را با تولید محتوای ارزشمند و انگیزانده بیان  
کنیم و تا می‌توانیم در معرض دید مشتریان بالقوه  
قرار بگیریم. مشتریانی که احتمال خرید آنها بیشتر  
است.

دیجیتال مارکتینگ شامل:

۱- تولید محتوا و

۲- ابزارهای دیجیتال مارکتبینگ است.

تولید محتوا یعنی چه؟

هنگامی که استراتژی ما و تمایزات محصولمان نسبت به رقبا مشخص شد، نوبت به تولید محتوا پیرامون محصولمان است.

تولید محتوا یعنی با زبان ساده و خودمانی، با رعایت اختصار و بسیار محرک و با هیجان به گونه‌ای که احساس مخاطب را درگیر کنیم راجع به محصولمان محتوای نوشتاری، تصویری و ویدئویی تولید کنیم تا هر مخاطبی با هر سطحی متوجه تمایز محصول ما و مقاعده برای خرید یا توصیه به دیگران بشود. مثلا وقتی ما میخواهیم راجع به تمایز دوره dba نسبت به phd مدیریت صحبت کنیم، به جای استفاده از واژگان تخصصی می‌توانیم از عبارات ساده زیر استفاده کنیم: دوره dba، مهارت‌های مدیریت کسب و کار را در حد دکترا به شما می‌آموزد و در آن از تئوری‌های غیر کاربردی که در درجه علمی phd مدیریت به آن پرداخته می‌شود خبری نیست.

حال دیجیتال مارکتینگ چه بسترهاei دارد:

۱-اینترنت

۲-شبکه های اجتماعی

۳-اپلیکیشن های موبایل

ابزارهای دیجیتال مارکتینگ بستر اینترنت

۱-طراحی سایت و سئو: در دنیای وب، برای دیده شدن باید یک سایت خوب داشت.

ویژگی های یک سایت خوب عبارت است از اینکه مخاطب به راحتی با آن ارتباط برقرار کند یا به اصطلاح رابط کاربری اش، کاربر پسند باشد. هر چه یک سایت ساده تر و سر درآوردن از آن راحت تر باشد، سایت شما بهتر طراحی شده است. هر چه استراتژی شما در جای جای سایت مشهودتر باشد سایت شما بهتر است. هر چه جملات با اختصار و زبان خودمانی تر نوشته شده باشد سایت از محتوای ارزشمندتری بهره مند است. غایت کمال در سادگی است. البته باید توجه داشت که جزئیات بسیار مهم است. داشتن محتوای ویدئویی و عکس هم در طراحی سایت ارزشمند است. باید جمیع محتواهای سایت منعکس کننده استراتژی شما باشد. مثلا اگر استراتژی شرکتی تمایز در خدماتش

می باشد، تمايزات مد نظرش در محتواهای درون سایت، منعکس شده باشد.

سئو چیست؟ سئو یعنی سایت ما در لغتی که در نظر داریم به گونه ای بهینه شده باشد که در سرچ گوگل در رتبه های اول قرار بگیرد. مثلا اگر ما آموزشگاهی هستیم که برگزار کننده دوره mba هستیم اگر هنگامی که در گوگل سرچ میکنیم "دوره mba" سایت ما در رتبه اول قرار گرفت آنگاه ما در این لغت سئو شده ایم و قطعا مشتریان ما را می بینند و با ما آشنا می شوند و اگر ما نسبت به رقبا برتری داشته باشیم آنگاه گزینه خرید آنها خواهیم بود. بنابراین طراحی سایت و تولید محتوا و به دنبال آن سئو سایت از اهمیت زیادی در دنیای امروز بخوردار است.

برای سئو موارد زیر مهم است:

۱-رابط کاربری کاربر پسند

۲-تولید محتوا خوب:

هم از نظر علمی و اطلاعاتی ارزشمند و هم از لحاظ سادگی و اختصار که مخاطب را جذب خودش کند. همچنین از لحاظ در برداشتن لغاتی که در نظر داریم در آنها نفر اول سرچ گوگل باشیم.

۳- لینک سازی داخلی سایت زیاد باشد. به اینصورت که صفحات داخل سایت به هم لینک شده باشند. مثلا هنگام توضیح یک محصول اگر به محصول مشابهی رسیدیم، لینکی در صفحه باشد که وارد محصول جدید شویم.

۴- لینک سازی خارجی:

هر چقدر سایت های دیگر به سایت ما ارجاع داده باشند و لینکی از سایت خودشان به سایت ما زده باشند که اصطلاحاً به آن بک لینک میگویند، سایت ما از نظر گوگل ارزشمند تر است زیرا دیگر سایت ها آن را معتبر می شناسند.

۲- دوردز گوگل:

دوردز یعنی تبلیغات.

بعضی موارد است که صفحه سایتی در یک لغت مثلا "دوره mba" به علت سئو شدن، در سرچ گوگل رتبه اول را به خود اختصاص میدهد. در صورتی که سایت ما ابتدای راه اندازیش باشد و هنوز سئو نشده باشد، گوگل قابلیتی در خود دارد که با پرداخت مبلغی،

صفحه ما را در لغت ذکر شده به رتبه اول می آورد ولی به ازاء هر کلیک هزینه تبلیغات از ما کم میکند. به این مورد ادورزد گفته می شود.

### ۳-تبلیغات نیتیو:

تبلیغات نیتیو یا همسان به این صورت است که مثلا شما در سایتی خبری در حال مطالعه هستید و در انتهای سایت مطلبی جذاب قرار داده شده است و شما گمان میکنید این مطلب هم مربوط به همین سایت است. هنگامی که شما کلیک میکنید تا مطالعه بیشتر بکنید به یکباره وارد سایت دیگری می شوید. به این نوع تبلیغ، تبلیغ نیتو می گویند.

### ۴-تبلیغات بنری:

استفاده از بنر در سایت های دیگر را گویند. که نرخ تبدیل آن نسبت به تبلیغات نیتیو پایین است. نرخ تبدیل یعنی چند درصد کاربران پس از دیدن تبلیغ، وارد آن شده تا اطلاعات بیشتری راجع به آن بخوانند.

### ۵-رپورتاژ آگهی:

به این معناست که ما در سایتی که رتبه بالائی در

گوگل از نظر سئو دارد یک گزارش یا مقاله ای بنویسیم که ظاهرا بی طرف است ولی در واقع تبلیغات برای محصول ماست. به این مخاطب متقادع می شود که از ما خرید کند.

## ۲- شبکه های اجتماعی:

شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام و واتساب.

ابزار های تبلیغات در اینستاگرام:

### ۱- تولید محتوا ارزشمند:

محتوا می اگر ارزشمند باشد قطعاً واپرال می شود. یعنی مانند ویروس توسط کاربران انتشار پیدا میکند و فالورهای ما افزایش می یابد. باید در نظر داشت که برای دیده شدن و جذب فالور حرف اصلی را محتوا می زند.

## ۲- اینفلوئنسر مارکتینگ:

اینفلوئنسرها افراد تاثیرگذار و دارای فالور در اینستاگرام هستند. قطعاً اگر یک بلاگر یا شاخ در اینستاگرام ما را تبلیغ کند، فالورهای او ما را می بینند و اگر ما محتوا جذابی داشته باشیم، ما را فالو میکند.

## ۲-تبلیغات در پیج های پر بازدید

۳-فالو آن فالو و دایرکت زدن به پیج هائی که مخاطبان بالقوه ما آنجا هستند.

این روش با محدودیت هائی در اینستاگرام همراه است و باید با ملاحظه انجام شود.

## ۴-شرکت در کمپین ها:

پاره ای کمپین ها در اینستاگرام وجود دارد که از کاربران خواسته می شود در ازاء فالو کردن پیجی تا مدتی مشخص به آنها جایزه ای به قید قرعه داده می شود. این کار برای ما فالور واقعی و به مقدار دلخواه فراهم می آورد. البته نقاط ضعفش اینست که ریزش خواهد داشت آن هم به دلیل فالو شدن اجباری توسط کاربران. که باز هم سودمند است.

## ۵-استفاده از هشتک های پر بازدید

## ۶-استفاده از پروموت اینستاگرام:

قابلیتی در اینستاگرام هست که با پرداخت دلاری به اینستاگرام، پست ما را در هوم پیج یا فید، کاربران مد

نظر ما از نظر جنسیت و سن و ... نشان می دهد. نقطه ضعف آن قابل اعتماد نبودن اطلاعات کاربران است که با لحاظ کردن این مورد باز هم این روش سودمند است.

### تبلیغات در واتساب:

#### ۱-تبلیغ در گروه ها

#### ۲-استفاده از لیست انتشار واتساب:

لیست انتشار یا broadcast قابلیتی در واتساب است که شما می توانید کسانی که شماره موبایل شما را در گوشی خود ذخیره دارند را در یک لیست انتشار قرار دهید و پیامی را برای آن بفرستید و آنها پیام را به صورت اختصاصی دریافت کنند.

#### ۳-استفاده از پنل تبلیغات انبوه واتساب:

نرم افزاری است که این قابلیت را دارد که به صورت انبوه برای افرادی که در نظر دارید، پیامک واتساب کنید. که البته بسیار بیشتر از اس ام اس احتمال دیده شدن توسط کاربران را دارد.

#### ۴-اپلیکیشن های موبایل:

بسیاری از اپلیکیشن ها درآمد خود را از طریق تبلیغات

در هنگام استفاده کاربر بدهست می آورد.  
مثلا قبل از تماشای ویدئوی دلخواهتان در آپارات چند  
ثانیه مجبور به دیدن فیلم تبلیغاتی خواهد بود.  
یا هنگام استفاده از اپلیکشن تاپ قسمتی به تبلیغات  
اختصاص دارد.

