

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ  
دیجیتال مارکتینگ مقدماتی  
1401/02/24

مدرس : مهندس ضمیری مدیر عامل شرکت ایلپاسیستم

[www.iliaSystem.co](http://www.iliaSystem.co)

Mob: 09154200024

Instagram: rezazami.ir

Telegram: iliaSystem\_channel

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی

○ مقدمه

○ ابزارها

○ سنجه ها

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی

○ مقدمات

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – جایگاه بازاریابی دیجیتال

مدیریت

بازاریابی / بازرگانی

بازاریابی دیجیتال

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – جایگاه بازاریابی دیجیتال

مدیریت

روابط عمومی

روابط عمومی دیجیتال

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی - تعریف بازاریابی

○ فیلیپ کاتلر:

**Marketing is the science and art of exploring**, creating, and delivering value to satisfy the needs of a target market at a profit

○ ترجمه:

بازاریابی علم و هنر جستجو ، تولید، و تحویل یک ارزش به منظور برطرف کردن یک نیاز از بازار هدف جهت رسیدن به سود است.

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی - تعریف بازاریابی

○ رابرت لوش رئیس کمیته تعریف بازاریابی در انجمن بازاریابی آمریکا AMA :

**Marketing is the science and art of exploring**, creating, and delivering value to satisfy the needs of a target market at a profit

○ ترجمه:

بازاریابی مجموعه نهادها ؛ فعالیت ها و فرآیندهایی است که به خلق، ارتباط ، تحویل و تبادل پیشنهادها مربوط است

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- استفاده از ابزارهای دیجیتال دیگران

نکات مربوط به انواع متفاوت فروش B2B - B2C - C2C – B2G:

- بر اساس تحقیقات انجام شده توسط شرکت Frost & Sullivan تا سال 2020، بازار تجارت الکترونیک B2B دوبرابر بازار B2C خواهد بود
- B2B: تجارت فروشنده با فروشنده
- B2C: تجارت فروشنده با مصرف کننده
- C2C: تجارت مصرف کننده با مصرف کننده
- جایگاه عقل و احساس در نوع تجارت
- وابستگی تعداد مشتری ها با نوع تجارت
- فروش و بازاریابی B2B با روابط بلندمدت و با مشتریان کمتری شناخته می شود



بازاریابی دیجیتال مقدماتی - تعریف بازاریابی دیجیتال

چرا بازاریابی دیجیتال؟

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – چرا بازاریابی دیجیتال

چرا از فضای دیجیتال استفاده کنیم؟

63 میلیون نفر در ایران از اینترنت گوشی استفاده می کنند.

4 میلیارد نفر در جهان از اینترنت استفاده می کنند. نیمی از مردم کره زمین.

اینستاگرام | حدود 1 میلیارد نفر عضو دارد.

فیس بوک بیش از 2.4 میلیارد نفر عضو فعال دارد

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – چرا بازاریابی دیجیتال

چرا از فضای دیجیتال استفاده کنیم؟

63 هزار جستجو در ثانیه در گوگل صورت می پذیرد.

روزانه 26 میلیارد ایمیل ارسال می شود

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – چرا بازاریابی دیجیتال

چرا از فضای دیجیتال استفاده کنیم؟

کاهش هزینه های جاری (سربار) سازمان

توسعه مخاطبان (مشتریان بالقوه)

افزایش ساعات ارائه ، فروش و پاسخ گویی به مشتری

افزایش رضایت مندی مشتری

قابل سنجش بودن فرآیند بازاریابی

# مربوط به سال 2014 از میان 26 کشور دنیا از WTTC



## Global Direct Employment by Industry in 2014

Number of jobs



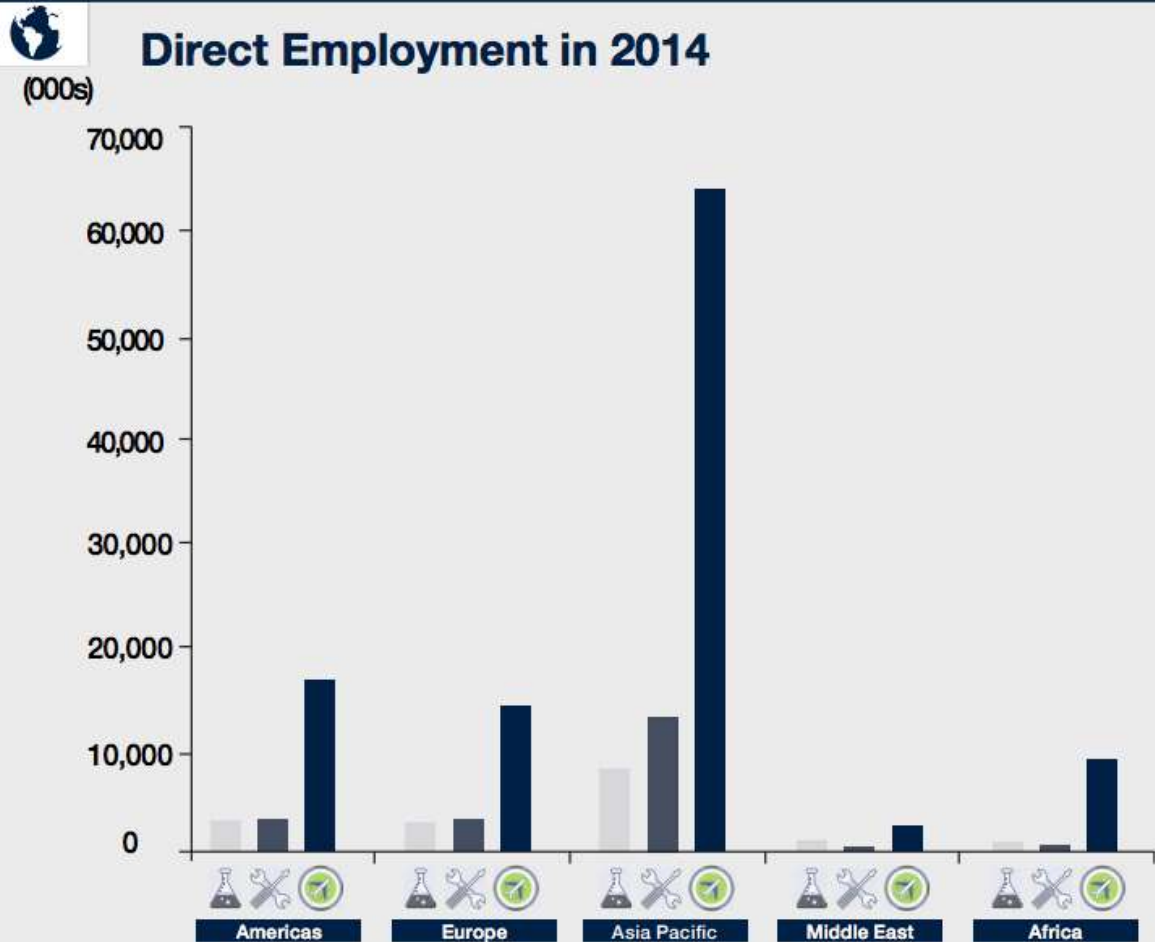
Industry

GDP  
(\$US billions)

% of  
Global GDP

Automotive Manufacturing	\$914	1.2%
Chemicals Manufacturing	\$1,590	2.1%
Travel & Tourism	\$2,365	3.1%
Banking	\$2,436	3.2%
Education	\$2,605	3.4%
Agriculture	\$3,111	4.0%
Mining	\$3,897	5.1%
Retail (without wholesale)	\$4,261	5.5%
Financial Services	\$4,796	6.2%
<b>Total</b>	<b>\$77,085</b>	<b>100%</b>

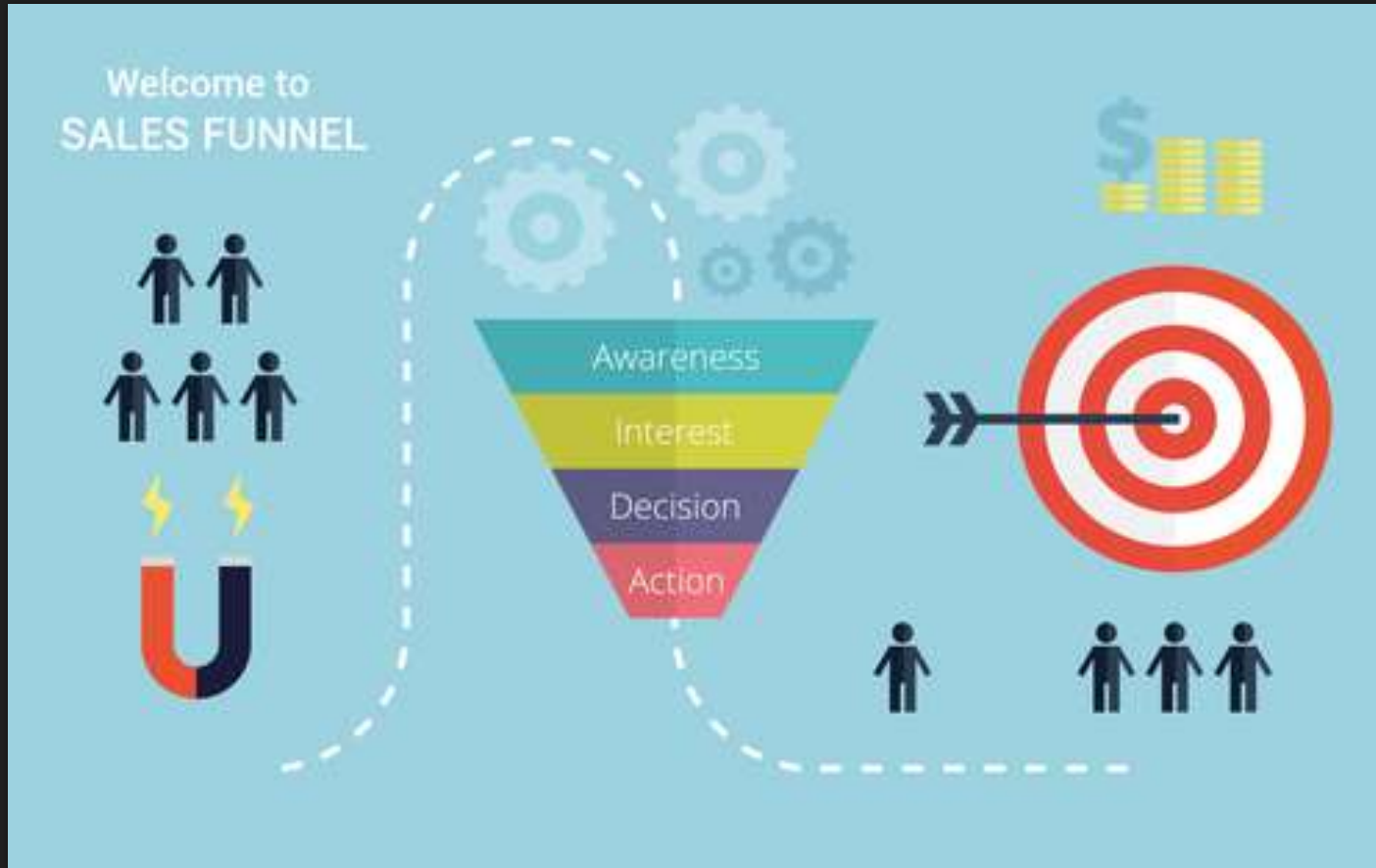
# مربوط به سال 2014 از میان 26 کشور دنیا از WTTC



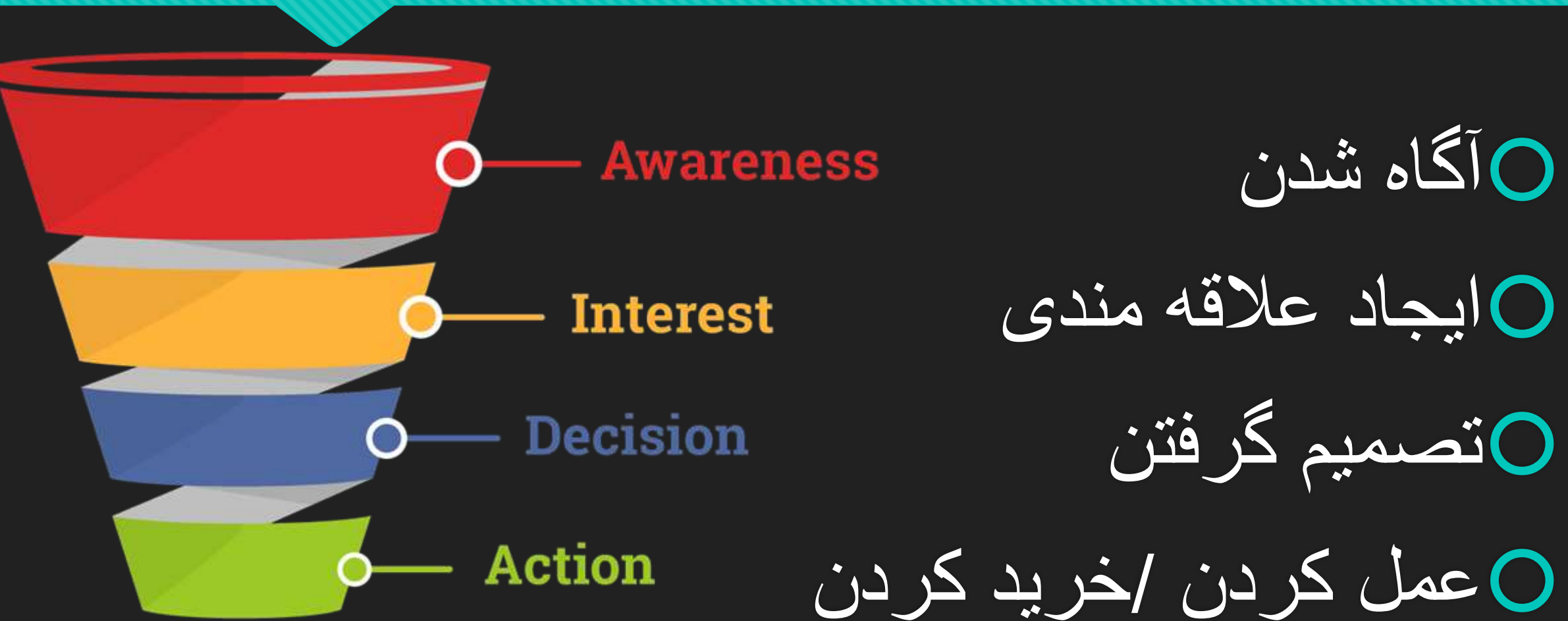
- اسپانیا
- مالزی
- امارات
- آفریقا جنوبی
- پرو
- مکزیکو
- تایلند
- ترکیه
- جامائیکا



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی - استراتژی بازاریابی دیجیتال - برای استراتژی دیجیتال چه کنیم؟ - قیف فروش؟

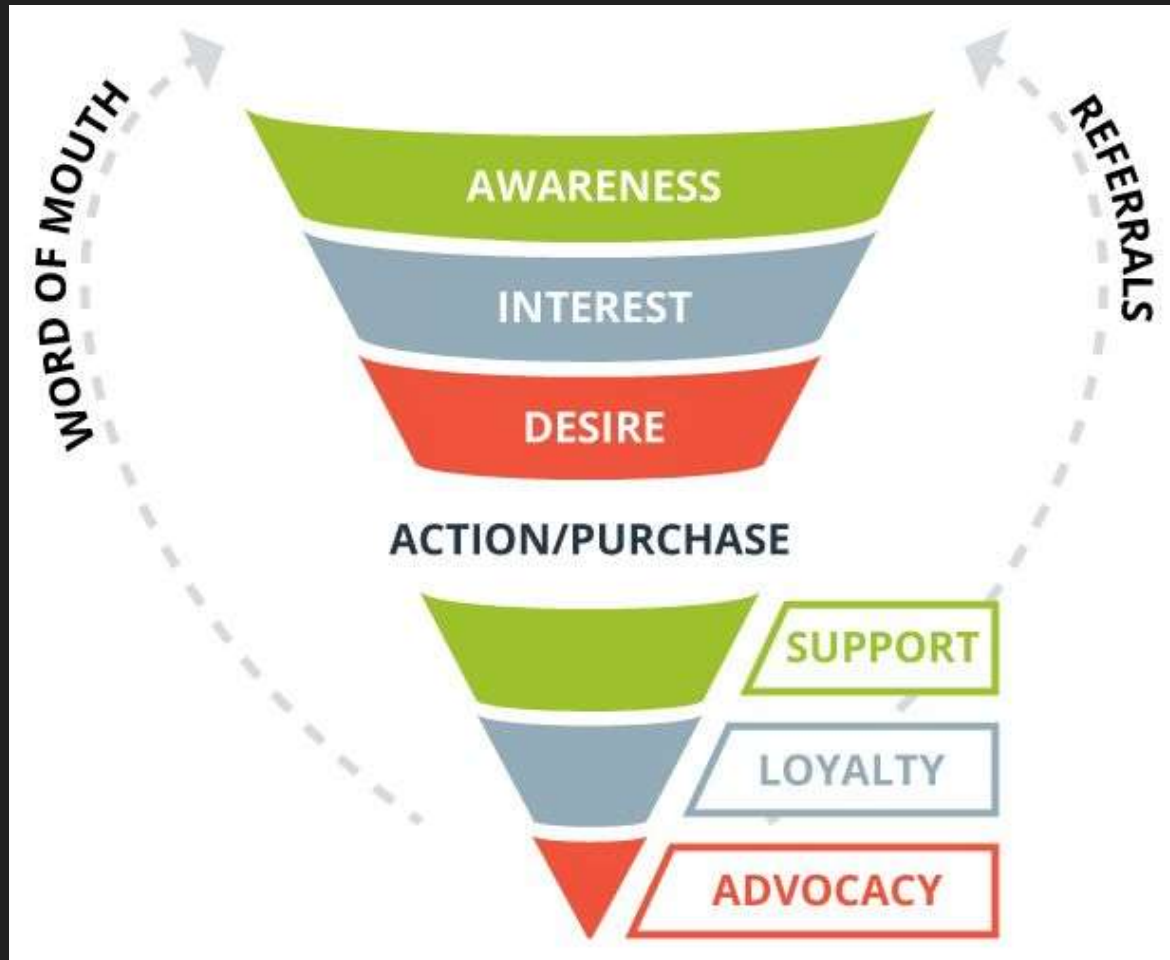


# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – استراتژی بازاریابی دیجیتال – برای استراتژی دیجیتال چه کنیم؟ - قیف فروش؟





# بازاریابی دیجیتال مقدماتی - استراتژی بازاریابی دیجیتال - برای استراتژی دیجیتال چه کنیم؟ - قیف فروش؟



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – استراتژی بازاریابی دیجیتال – پرسنا

○ پرسنا چیست؟

یک تعریف کلی از مشتریان هر بخش از بازار هدف برند است.

○ پرسنا راهنمای ما برای خلق محتوا – توسعه محصول – پیگیری خرید و ... است

○ همان گونه که مشتری می بیند ما ببینیم / از آنچیزی که می ترسد ما بترسیم /

○ پرسنا منفی چیست؟

○ اهمیت پرسنا در بازاریابی

○ ساختن پرسنا

در چه رده ستی قرار دارد؟

شغل او چیست؟ منبع های مالی او کدامند؟

بارزترین الگوهای رفتاری آنلاین او چیست؟

کجا به دنبال پاسخ سوالات خود می گردد؟

اهداف و رویاهای او کدامند؟

چالش های او کدامند؟

از چه ابزارهایی برای حل مشکلاتش بهره می  
برد؟

درباره یک روز عادی او چه می دانیم؟

ما چه پیشنهاداتی برای او داریم؟

...



## پروفایل پرسونای مدیر



رضایی، ۳۵ ساله

### چه کسی هست؟

- مدیر عامل یک شرکت با 15 نفر پرسنل
- 5 سال سابقه کاری در این پست را دارد

• یک فرد نوآور هست و به دنبال محصولات خلاقانه هست

• علاقه مند به ارتباط از طریق تلگرام - ایمیل و جلسه حضوری می باشد

• در لینکدین و اینستاگرام حضور دارد

• 70 درصد مطالب کانال های تلگرامی

• 30 درصد هم از اینترنت پیگیری می کند

Adsportal.ir

### چگونه ما را پیدا کرد

- در تلگرام ما را پیدا کرده
- در اولین گام برای خرید کردن، به کانال تلگرام ما مراجعه می کند
- بخش محصولات و درباره ما ی سایت را دقیقاً مطالعه می کند

### چه چیزهایی لازم داره که یاد بگیره

- علاقه مند به تورهای تفریحی آموزشی هست
- به دنبال یک مشاور یا کوچ با تجربه هستش
- آموزش های آنلاین را بیشتر ترجیح میده

### به چه دلیل از ما خرید می کند؟

بخاطر برند و تخصص ما

### مسائل مهم برای مشتری

- سابقه تیم فنی و برند شرکت از دید همکارانش خیلی مهم است
- شخص دیگری در تصمیم گیری او برای خرید دخالت دارند
- به دنبال قیمت رقابتی و تجربه کاربری قوی است

### چه چیزهایی نمی خواهد

- هزینه متوسط به بالا انجام می دهد
- ارزش دریافتی در ازای هزینه پرداختی برایش اهمیت دارد

### چه خدماتی نیاز داره؟

خدمات تبلیغات و برندینگ

### از کجا خرید می کنه؟

- 50 درصد از مراکز خرید
- 20 درصد از اینترنت
- 30 درصد از خورده فروشی ها

### تعطیلات کجا میره؟

- سینما
- شمال کشور
- تور گردشگری




### پرتال تبلیغات

Adsportal

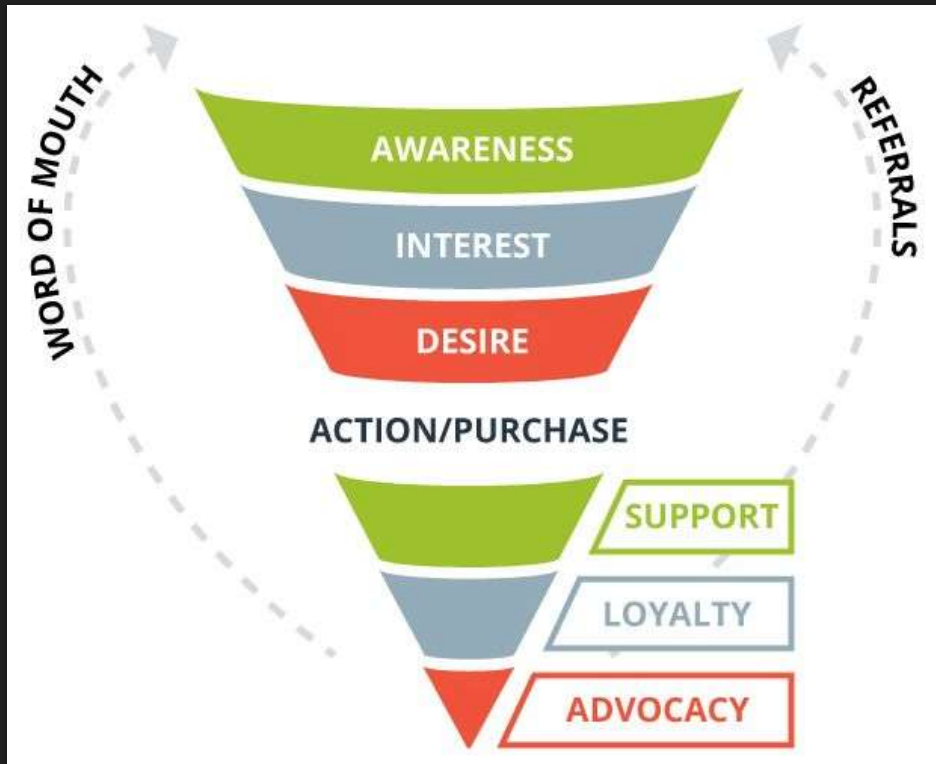
پرتال تبلیغات






# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – استراتژی بازاریابی دیجیتال – پرسنا

Buyer / User Persona	User Persona	Buyer Persona
		
Brian - Top Manager <span>Rational</span>	Christina - CRM Specialist <span>Artisan</span>	Kevin - IT Specialist <span>Guardian</span>
<b>Goals</b> Brian is looking for a software product that will boost the team's productivity and help bring better results in the long run	<b>Goals</b> The main goal is for the product to be easy in use and not a road block when trying to solve a particular problem.	<b>Goals</b> To get a product that is easy to integrate into the current IT infrastructure, that doesn't require intensive support.
<b>Motivations</b> - Decrease the time spent for	<b>Motivations</b> - Intuitive interface	<b>Motivations</b> - Easy integration with current infrastructure

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – استراتژی بازاریابی دیجیتال – پرسنا و قیف فروش



Buyer / User Persona	User Persona	Buyer Persona
		
Brian - Top Manager <span>Rational</span>	Christina - CRM Specialist <span>Artisan</span>	Kevin - IT Specialist <span>Guardian</span>
<b>Goals</b> Brian is looking for a software product that will boost the team's productivity and help bring better results in the long run.	<b>Goals</b> The main goal is for the product to be easy in use and not a road block when trying to solve a particular problem.	<b>Goals</b> To get a product that is easy to integrate into the current IT infrastructure, that doesn't require intensive support.
<b>Motivations</b> - Decrease the time spent for doing routine operations - Flat learning curve	<b>Motivations</b> - Intuitive interface - Easy to learn and use	<b>Motivations</b> - Easy integration with current infrastructure - Secure
<b>Frustrations</b> - Low ROI - The product takes way too much time to integrate and learn	<b>Frustrations</b> - Messy navigation - Not clear what to do at each stage.	<b>Frustrations</b> - Requires a lot of support

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – استراتژی بازاریابی دیجیتال- استراتژی چیست؟



استراتژی یعنی اینکه  
من تصمیم‌های شفاف و دقیق  
در مورد نحوه رقابت با دیگران بگیرم.

○ استراتژی چیست؟

○ جک ولش مدیر جنرال الکتریک

استراتژی یعنی اینکه کاری که دیگران انجام می‌دهند را  
با منابع کمتر (کارا تر) انجام دهیم و  
کارهایی انجام دهیم که هیچ‌کس غیر از ما انجام نمی‌دهد.

○ مایکل پورتر:

استراتژی داشتن یعنی اینکه  
وقتی مجموعه‌ی تصمیم‌هایمان دیده می‌شود،  
بتوان الگوی خاصی را در آنها مشاهده کرد.

○ هنری مینتزبرگ

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – استراتژی بازاریابی دیجیتال – برای استراتژی دیجیتال چه کنیم؟

## نکات :

- حوزه استراتژیک برای کل سازمان است و واحد بازاریابی/آی تی سازمان جزیی از کل است و باید هر دو برنامه برهم منطبق باشد
- دانستن جایگاه کنونی و جایی که باید برسیم
- نقاط ضعف و قوت
- تعیین اهداف میان مدت
- ایجاد روحیه همدلی در تمام سازمان
- سنجه سازی فعالیت ها تمام بخشی ها برای پیش برد اهداف بازاریابی
- گروه بندی مشتریان



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – استراتژی بازاریابی دیجیتال – گام های تدوین استراتژی بازاریابی دیجیتال



The screenshot shows a web browser displaying a HubSpot blog post. The URL in the address bar is [blog.hubspot.com/marketing/digital-strategy-guide](https://blog.hubspot.com/marketing/digital-strategy-guide). The page features a navigation menu with links for MARKETING, SALES, SERVICE, and WEBSITE. A search bar and a 'Subscribe' button are also visible. The main content area is titled 'How to Create a Digital Marketing Strategy' and lists seven steps:

1. Build your buyer personas.
2. Identify your goals and the digital marketing tools you'll need.
3. Evaluate your existing digital channels and assets.
4. Audit and plan your owned media campaigns.
5. Audit and plan your earned media campaigns.
6. **Audit and plan your paid media campaigns.**
7. Bring it all together.

The browser's taskbar at the bottom shows the Windows logo, a search bar, and several application icons. The system tray on the right indicates the time as 9:30 AM on 3/28/2020.

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – استراتژی بازاریابی دیجیتال – گام های تدوین استراتژی بازاریابی دیجیتال

- 1- ترسیم و طبقه بندی شخصیت مشتری (Persona Bayer)
- 2- تعیین اهداف
- 3- تمرکز روی تولید محتوا
- 4- ارزیابی کردن کانال های بازاریابی و استفاده از ابزار مناسب
- 5- اتوماسیون سازی فرآیند بازاریابی
- 6- جدی گرفتن گوشی های هوشمند در بازاریابی
- 7- آسان در دسترس مشتری قرار بگیرید
- 8- تاکید بر تمایزات کالا / خدمات
- 9- پشتکار در انجام و نظارت در حین انجام کار

بازاریابی دیجیتال مقدماتی

○ ابزارها

## بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال

○ وب سایت (ها)

○ شبکه های اجتماعی (اینستا، فیس بوک، پینترست، )

○ ابزارهای ارتباطی

○ اپلیکیشن ها

○ تبلیغات

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت - دامنه

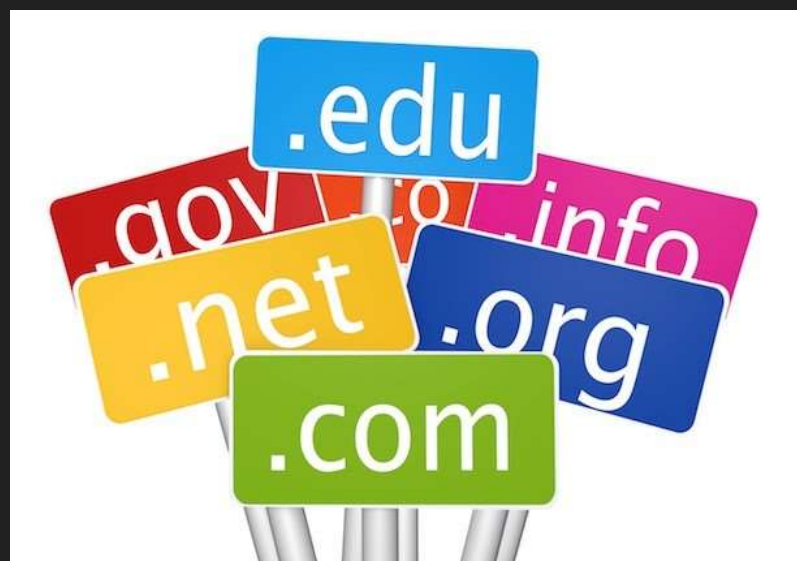
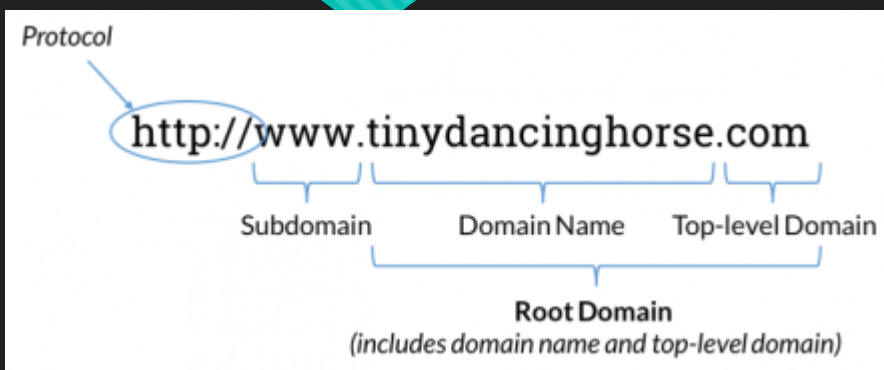
## ○ اجزای تشکیل دهنده سایت:

دامنه (Domain)

هاست

طراحی و پیاده سازی

پشتیبانی



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال-وب سایت- هاست



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال-وب سایت- هاست



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – انواع وب سایت

## ○ انواع وب سایت

وب سایت کارت ویزیوی.

وب سایت کارت ویزیوی + ارائه محتوا . مانند : lastsecond

وب سایت کارت ویزیوی + ارائه محتوا + فروش خدمات و سرویس(تجارت الکترونیک) . مانند :

Alibaba – eligasht

هدف نهایی ما در دیجیتال مارکتینگ کسب درآمد می باشد. وب سایت های نوع سوم ابزار تحقق این هدف است.



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – چه هزینه هایی باید پرداخت کنم؟

- هزینه اجاره دامنه (سالانه)
- هزینه اجاره هاست (سالانه/ماهانه)
- هزینه طراحی و پیاده سازی (یک بار)
- هزینه ی پشتیبانی

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – چه اجزایی دارد؟

- درباره ما
- تماس با ما
- طبقه بندی محصولات/خدمات
- مقالات/اخبار/آموزش
- گالری تصاویر
- مجوزها
- سخن مشتریان
- نمونه کارهای انجام شده

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – اجزاء یک وب سایت برای آغاز e-commerce

○ نیازمندی های لازم جهت آغاز e-commerce

○ دریافت نماد الکترونیک از وزارت صنعت ، معدن ، تجارت

○ دریافت نماد رسانه از وزارت ارشاد

○ دریافت درگاه الکترونیک بانکی



نشان ملی ثبت (رساله های دیجیتال)  
samandehi.ir

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – سئو

○ سئو : بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو

○ سئو یک علم و فرآیند است.

○ چه کنیم؟

1. داشتن یک سایت گوگل پسند
2. تولید محتوای منظم و با کیفیت
3. ارتباط دهی بین سایت و دیگر رسانه های دیجیتال
4. تزریق پول اگه عجله دارید...

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- آپارات

The screenshot displays the Aparat website interface. At the top, there is a navigation bar with the Aparat logo, a search bar, and user account options. Below the navigation bar, the main content area features a grid of video thumbnails under the heading "سوره‌ها". Each thumbnail includes a video player preview, a title, and a duration. The thumbnails are:

- تیکه مزده لوانسانی به آقازاده دیدید (3:04)
- حواصت (3:07)
- خلاصه بازی هاندرزفیلد - ۳ - ۰ چلسی (۱۲:۰۰)
- خلاصه بازی رئال مادرید ۳ - ۱ آت میلان (۱۵:۰۰)
- شهادت امام جواد علیه السلام تسلیت یاد (۱۲:۰۰)

Below the video grid, there is a section titled "ویژه‌های آپارات" (Aparat Specials) featuring a grid of featured content, including an advertisement for Castrol Magnatec and several video thumbnails with titles like "تولد آرش sp در حاشیه کسرت", "فوجامان تبریز ۶ - مهندس آگیر", "فیت ۱-۵ - بدنساز ایرانی که دست ندارد!", and "قسمت (هفتم) سریال استوری".

The bottom of the screenshot shows the Windows taskbar with the system clock indicating 6:44 PM on 8/12/2018.

بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال - YouTube



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- استفاده از ابزارهای دیجیتال دیگران

## ○ سایت های B2B :

مانند : [manta.com](http://manta.com) - [Kompass.com](http://Kompass.com) - [Tradeindia.com](http://Tradeindia.com) - [Alibaba.com](http://Alibaba.com) - [dhgate.com](http://dhgate.com) - [indiamart.com](http://indiamart.com) - [made-in-china.com](http://made-in-china.com)

## ○ سایت های B2C

مانند : [digikala.com](http://digikala.com) و باسلام

○ رسانه های C2C ( مانند: دیوار – شیپور)

○ سایت های تخصصی

○ انجمن ها

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال - pinterest

The image shows the Pinterest logo, which consists of the word "Pinterest" in a red, cursive, serif font. The logo is centered on a white rectangular background.

- ۸۰ درصد کاربران این رسانه اجتماعی را زنان تشکیل می‌دهند.
- نیمه عمر مفید یک پین هزار و ششصد بار بیشتر از یک پست فیس بوک است.
- بالاترین نرخ رشد را در بین تمام شبکه‌های اجتماعی در سال ۲۰۱۴ داشت.



بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- اینستاگرام



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- لینکدین



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- لینکدین

**347+M**

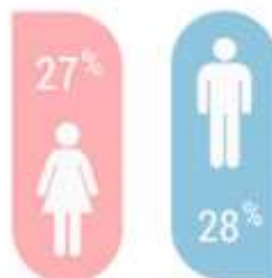
عضو فعال

بزرگترین شبکه اجتماعی تخصصی

لینکدین



**200**  
کشور جهان



کاربران لینکدین در آمریکا

**دو عضو جدید**  
در ثانیه



**50,000 پُست**  
در هفته



**28%** **70%**

کاربران آمریکایی

خارج از آمریکا

**سن کاربران: 30-49**  
تحصیل کرده



**44,000**  
فرصت شغلی  
در هر روز



**39 میلیون دانشجو**  
و فارغ التحصیل



## بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- لینکدین

- لینکدین رزومه است
- ارتباط با کارفرمایان و کارمندان دیگر شرکت ها + جذب نیروکار + تعاملات B2B
- کاربران متخصص هستند لذا منطق بیشتری حکم فرماست در این شبکه
- آیا محصول و خدمت من در دنیا طرفداری دارد یا خیر؟
- محتوا باید بشدت با کیفیت باشد

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- توییتر



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- ایمیل مارکتینگ

73 درصد از افراد 18 تا 37 ساله استفاده از ایمیل را برای ارتباط ها تجاری ترجیح می دهند.

برای B2B بسیار فوق العاده است

برای قشر فرهیخته/ تحصیل کرده بسیار فوق العاده است

برای سنو بسیار فوق العاده است.

برای وفادار و هوادار سازی پیشنهاد می شود که استفاده شود.

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- ایمیل مارکتینگ

## ○ از کجا لیست ایمیل بیاوریم؟

لیستهای خودمان: نمایشگاه / وب سایت / مشتریان

لیست های دیگران: بخریم / رپورتاژ برویم

## ○ چگونه ارسال کنیم؟

با استفاده از سرویس های ارسال ایمیل (میل چیمپ، میلر لایت، میل چی)

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- تبلیغات در فضای دیجیتال

○ انواع متفاوت تبلیغات در فضای مجازی به دو روش زیر انجام می شود:

○ Exchange : مانند فست کلیک – صبا ویژن – ای نت ورک – کلیک یاب – برتینا - عدد و یکتا نت

○ Direct : به خود سایت مستقیم تماس بگیریم

○ انواع پلن های تبلیغات در فضای مجازی :

○ Cost Per Click : CPC

○ Cost Per mille : CPM

○ Cost Per Action : CPA

○ نکات : کجا تبلیغ کنیم؟ CPC ها در اکس چنچ و مستقیم / CPM : در سایت های

تخصصی با الکسای بالا



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی

○ نتیجه ها

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – سنجه های وب سایت

○ سرعت سایت site speed

○ کدهای معتبر valid codes

○ بزرگی وب سایت indexed page

○ Time on site

○ Bounce rate

○ Uniq visitor

○ Page per visitor

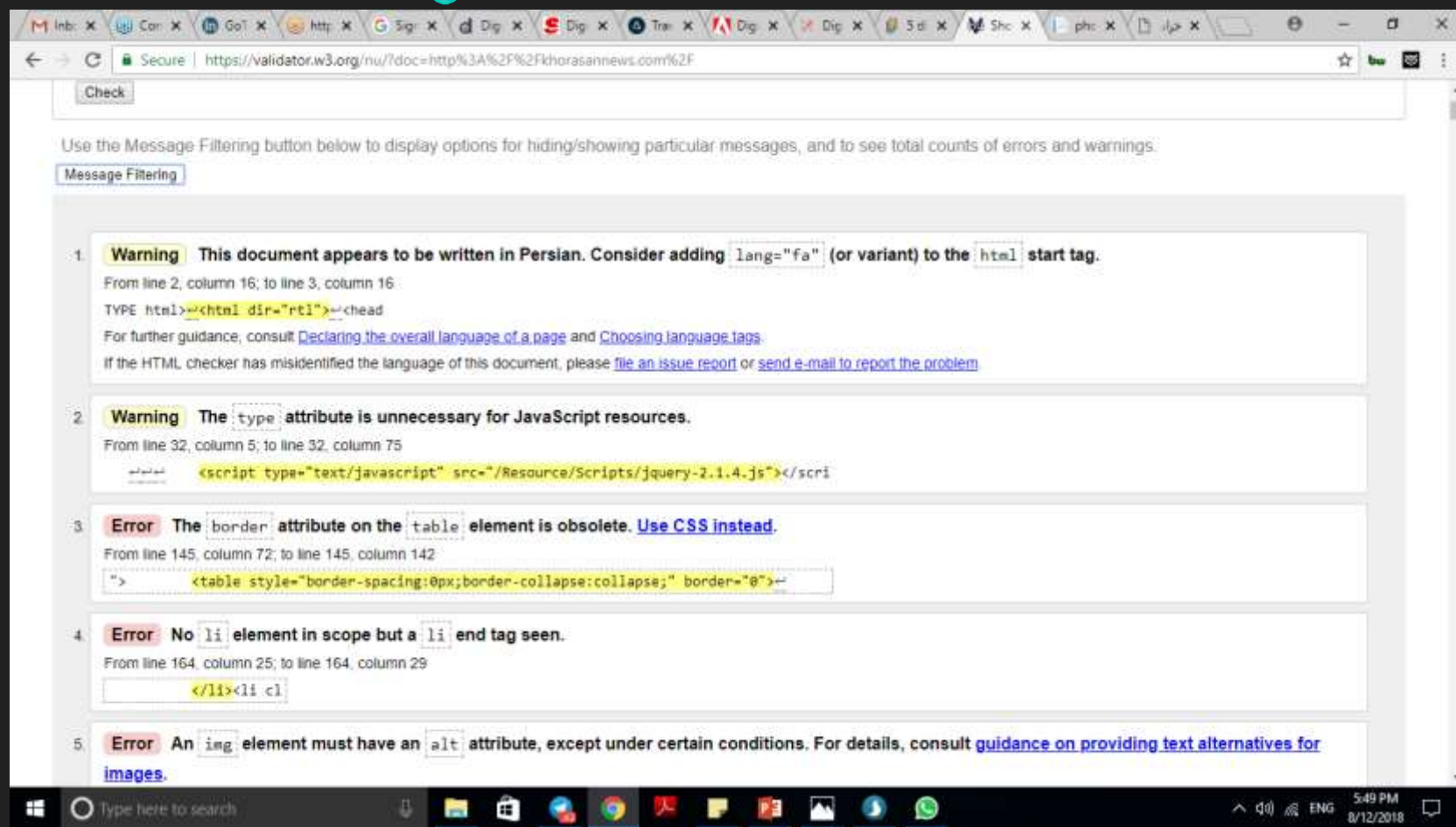
# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – سنجه های وب سایت

The screenshot shows a GTmetrix performance report for the website http://iliasystem.co/. The report was generated on Sun, Aug 12, 2018, at 6:13 AM -0700 from the Vancouver, Canada test server region. It was tested using Chrome (Desktop) 62.0.3202.94, PageSpeed 1.15-gt1, and YSlow 3.1.8. The report includes performance scores for PageSpeed (E, 58%) and YSlow (C, 73%), and page details such as a fully loaded time of 4.6s, a total page size of 1.17MB, and 55 requests. The interface also features navigation tabs for PageSpeed, YSlow, Waterfall, Timings, Video, and History, along with a 'Report History' section and a 'History Date Range' selector.

Performance Scores		Page Details		
PageSpeed Score	YSlow Score	Fully Loaded Time	Total Page Size	Requests
E (58%)	C (73%)	4.6s	1.17MB	55

- سرعت سایت site speed
- کدهای معتبر valid codes
- بزرگی وب سایت indexed page
- Time on site
- Bounce rate
- Uniq visitor
- Page per visitor
- Goal setting

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – سنجه های وب سایت



سرعت سایت site speed ○

کدهای معتبر valid codes ○

بزرگی وب سایت indexed page ○

Time on site ○

Bounce rate ○

Uniq visitor ○

Page per visitor ○

Goal seeing ○

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – سنجه های وب سایت

سرعت سایت site speed ○

کدهای معتبر valid codes ○

بزرگی وب سایت indexed page ○

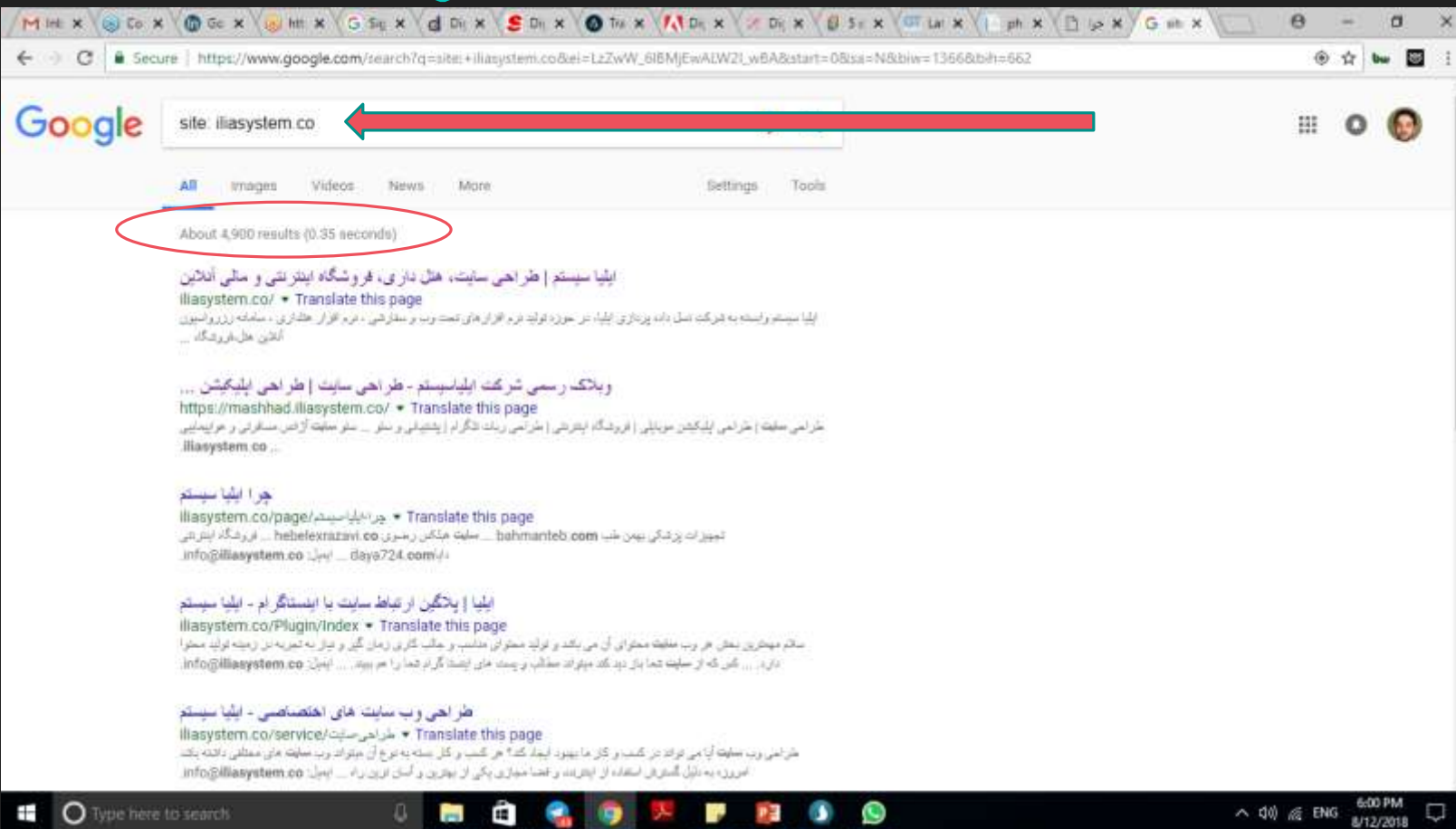
Time on site ○

Bounce rate ○

Uniq visitor ○

Page per visitor ○

Goal seeing ○



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – سنجه های وب سایت - alexa

○ سرعت سایت site speed

○ کدهای معتبر valid codes

○ بزرگی وب سایت indexed page

○ Time on site

○ Bounce rate

○ Uniq visitor

○ Page per visitor

○ Goal setting

بین 3 تا 5 خوبه. بالای 5 مربوط به آزمون آنلاین و نرخ ارز و ...

باید زیر 50 باشد. بین 40 تا 60 نرمال . بالای 70 خطا دارد و باید نگران بود

بین 4 تا 6 سایت های خبری . بین 5 تا 9 سایت های خدمات خاص. بین 10 تا 12 خیلی تخصصی مثل دیجیکالا

# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی سنجه ها – سنجه های ایمیل مارکتینگ

○ سنجه های بازاریابی ایمیلی:

○ Open Rate نرخ باز کردن

○ Click Rate نرخ کلیک

○ Conversion Rate نرخ تبدیل (نسبت مشتریان هدف به کل مخاطب)

## بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی سنجه ها – سنجه های اینستاگرام

○ لایک

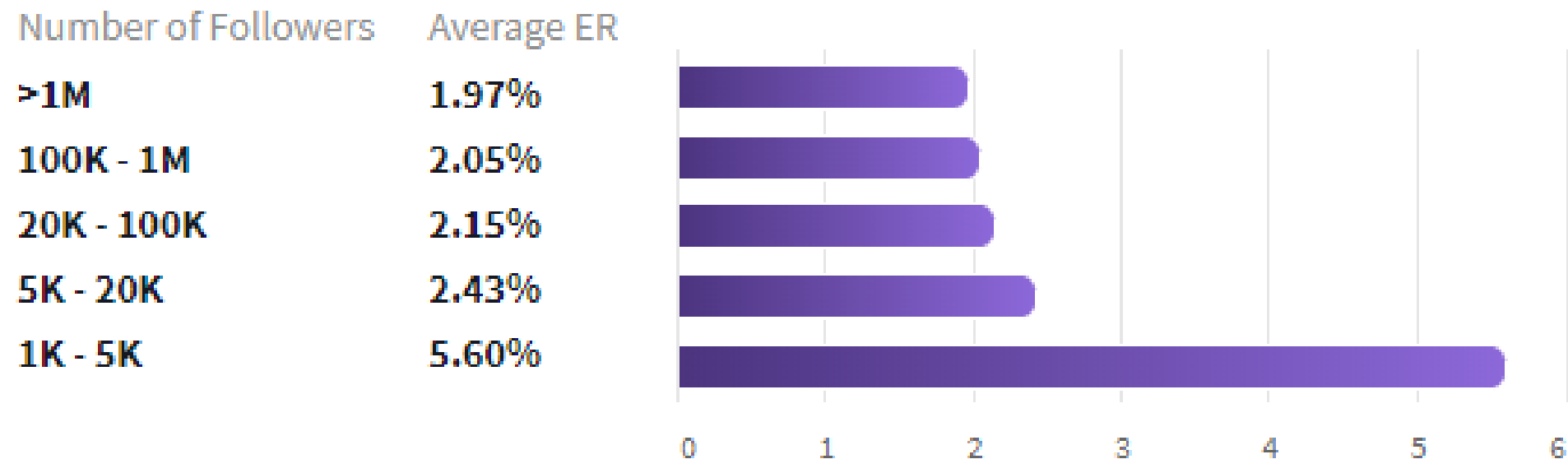
○ کامنت

○ نرخ اثر بخشی (= مجموع لایک و کامنت تقسیم بر تعداد فالور)



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی سنجه ها – سنجه های اینستاگرام

## Average Engagement Rate on Instagram



# بازاریابی دیجیتال مقدماتی – معرفی ابزارهای دیجیتال- وب سایت – سنجه های وب سایت - Google Analytics

○ دسترسی به دمو برای مشاهده:

<https://support.google.com/analytics/answer/6367342>

