



## عنوان مقاله: خدمات دیجیتال مارکتینگ

نگارنده: احمد مظفرآبادی / کارشناس ارشد مدیریت

هر کسب و کاری که در حال حاضر مشغول به فعالیت است، نیاز دارد با مفاهیم و کارکردهای بازاریابی دیجیتال و اجزای آن آشنا شود.

### ۱. طراحی و و راه اندازی وب سایت شرکتی :

اساس استفاده از امکانات و ابزارهای جدید بازاریابی در فضای آنلاین، وب سایت است . در واقع وب سایت اولین جایی که مشتریان برداشتی اولیه از وضعیت شرکت، کسب و کار و موضوعات مرتبط را می توانند مشاهده کنند . پس باید وب سایتی مناسب اهداف تجاری خود و همچنین شایسته کسب و کار خود پیدا کنیم تا زیرساختی لازم برای استفاده از سایر ابزار بازاریابی الکترونیک را مهیا کنیم . بنابراین هر کسب و کاری ابتدای امر می بایست تمهیدات لازم برای طراحی و راه اندازی وب سایت مناسب برای شرکت را فراهم نماید.

### ۲. تولید محتوای مناسب برای اهداف بازاریابی دیجیتال (Marketing Content):

راه اندازی وب سایت نقطه شروعی برای فعالیت های بازاریابی دیجیتال است. گام بعدی، تولید و انتشار محتوای مناسب با توجه به اهداف کسب و کار و شرایط مد نظر از مشتریان شرکت است . هر شرکت باید دانش ، تجربه و امکان مناسبی برای تولید محتوای وب سایت شرکتی از جمله موارد زیر را مهیا کند :

- تولید و انتشار بهینه خبرهای مناسب و مرتبط به کسب و کار شرکت
- تولید و انتشار گزارش های آماری مناسب کسب و کار شرکت
- تولید و انتشار مقالات آموزشی، تحقیقاتی مرتبط با کسب و کار شرکت
- تولید و انتشار مدیا و چند رسانه ای از جمله ویدئو ، عکس ، لوگو و ...

### ۳. بهینه سازی وب سایت برای موتورهای جستجو ( SEO )

امروزه صرفا راه اندازی سایت و رها کردن آن، کمک بسیاری در توسعه کسب و کار و افزایش فروش شرکت ها نمی کند. بسیاری از مشتریان بالقوه و علاقمند به خرید، ابتدا محصول مورد نظر خود را در موتورهای جستجو ( google ، yahoo ، Bing ) و غیره جستجو کرده و پس از بررسی لازم اقدام به خرید می کنند. تمهیدات لازم جهت بالا بردن رتبه وب سایت خود در موتورهای جستجو از جمله google را پیش بینی کنیم. در این موضوع نیز مهم است شرکتها، در کلمات کلیدی ( keywords ) که توسط مشتریان بالقوه احتمالاً جستجو می شود بررسی لازم را انجام دهند تا بتوانند رتبه سایت را بالا برده و جزء رتبه های برتر قرار دهند.

### ۴. شبکه های اجتماعی (Network Social)

فراگیر شدن شبکه های اجتماعی، کسب و کارها را ناگزیر به فعال شدن در این شبکه ها می کند. فراگیری شبکه های اجتماعی، باعث پدیدار شدن مفهومی به نام بازاریابی از طریق شبکه های اجتماعی شده است. مهمترین و معروفترین شبکه های اجتماعی که برای بازاریابی



شرکت ها استفاده می شود Instagram, Linkdin, Facebook است. البته در این موضوع نیز همگرایی مابین وب سایت و محتوای منتشر شده در شبکه های اجتماعی بسیار مهم است.

#### ۵. بازاریابی email (پست الکترونیکی):

هر چند بحث ایمیل و بازاریابی با ایمیل مقداری قدیمی تر شده است. اما هنوز هم ایمیل ابزاری مناسب برای ارتباط با مشتریان است. شرکتها می توانند با استفاده از ایمیل ارتباطی مناسب با کاربران و مخاطبان حرفه ای در کسب و کار فراهم کنند. تهیه لیست مناسب از کاربران وب سایت و ارسال ایمیل هایی منظم با محتوایی جذاب و شایسته کاربران بسیار موثر است.