

طرح توجیهی (پروپوزال) برای خدمات بازاریابی دیجیتال

اختصاصی برای شرکت



وبیما | راهکارهای بازاریابی دیجیتال

WEBIMA.CO

مقدمه:

طبق پایشی که روی فضای دیجیتال مجموعه [REDACTED] توسط مجموعه وبیما صورت پذیرفت مواردی قابل ذکر است:

ترافیک روزانه پایین

conversion rate درصد پایین نرخ تبدیل مشتری

تعداد کم کلید واژه های موثر و بهینه شده برای موتور های جست و جو

تعداد پایین جستجو های اورگانیک توسط کاربران هدف

Bounce Rate درصد بالا نرخ بانس یا نرخ پرش

در عکس زیر تحلیل سایت با استفاده از سایت ALEXA



هدف از نوشتن این طرح پیشنهادی :

تولید و بهینه‌سازی محتوا و استفاده از ابزارهای گوگل برای بهبود سئوی سایت

بهینه سازی موتورهای جستجو (سئو)

بازاریابی محتوا

وبیما، مجموعه‌ای از خدمات بازاریابی دیجیتال از جمله طراحی سایت حرفه‌ای و واکنش‌گرا، بهینه سازی موتورهای جستجو(سئو) با بکارگیری ابزارهای گوگل و تولید و بازاریابی محتوا به همراه پایش کلیدواژه‌ها را در یک بسته‌ی پیشنهادی ارائه می‌دهد که تمامی این خدمات به صورت تضمینی و با بررسی دقیق بازار هدف صورت خواهد گرفت.

روش های پیشنهادی برای بهبود موارد بالا شامل:

استراتژی سئو (استفاده از سئو کلاه سفید)

استراتژی محتوا (برنامه محتوای روزانه با استفاده از تکنیک زوم)

و ...

استراتژی سئو (استفاده از سئو کلاه سفید)

به انواع روش ها و تکنیک های سئو سایت و بهینه سازی وب سایت را گویند که بر اساس اصول و قوانین موتور جستجو گوگل انجام می شود.

چرا سئو کلاه سفید مهم است؟

اهمیت ویژه تکنیک های کلاه سفید در برابر کلاه سیاه که شامل دور زدن موتور جست و جو گوگل است، پایداری و ماندگاری سایت در برابر آیدیت الگوریتم های گوگل است.

از چه تکنیک های سئو کلاه سفید استفاده می کنیم:

تحقیق بروی کلمات کلیدی

تحقیق بر روی کلمات کلیدی و کلید واژه های مکمل

+رویکرد بازاریابی محتوایی با مقالات با کیفیت

محتوای با کیفیت چیست؟ مقاله، نوشته یا محتوایی منحصر به فرد و نو آورانه است که چند فاکتور ساده دارد، این محتوا باید لذت بخش و مفید برای کاربر سایتتان باشد.

تولید لینک طبیعی

تولید لینک است هنوز جز سه فاکتور تاثیرگذار در سئو یک سایت است. تولید محتوای با کیفیت باعث ارجاع کاربران به مقاله شما می شود، اگر محتوای سایتتان مورد توجه یک کاربر بگیرد و آن را به شبکه های اجتماعی اشتراک بگذارد، بروی اعتبار سایت شما و در نتیجه بهبود رتبه سایتتان در نتایج گوگل تاثیر گذار است.

استراتژی محتوا با استفاده از (تکنیک زوم + تکنیک آسمان خراش)

بازاریابی محتوا، یک رویکرد استراتژیک برای بازاریابی است که روی تولید و توزیع محتوای با ارزش تمرکز دارد. بواسطه این رویه می‌توانید یک مخاطب از پیش تعریف شده را جذب و او را کنار خود حفظ کنید.

بازاریابی محتوا، بدون محتوای باکیفیت امکان پذیر نیست...

تکنیک زوم:

در ابتدا، ساخت محتوا...

در تکنیک زوم سعی می‌شود در ابتدا محتوا هایی که محبوبیت پایین تری در ذهن کاربران هدف دارند تولید شود و در ادامه، تولید محتوا به سمت هدفمند تر شدن و محبوبیت حرکت می‌کنند.

و در ادامه بعد از ایندکس شدن محتواهای ساخته شده توسط گوگل از تکنیک زیر استفاده می‌کنیم...

تکنیک آسمان خراش:

ایجاد محتوا های طولانی + عنوان های طولانی + لینک سازی های پی در پی درونی + اشتراک محتوا در شبکه های اجتماعی + بروز رسانی مطالب قدیمی و ...

اخبار + مصاحبه با افراد مشهور در حوزه کاری + ویدیو و ...

طراحی کمپین های تبلیغاتی در شبکه های اجتماعی

(درگیر کردن مخاطبان هدف با برند)

در طراحی کمپین های تبلیغاتی با استفاده از پیامی که به مخاطب می‌خواهیم بدهیم روش های مختلفی وجود دارد که مهمترین بخش درگیر کردن مخاطبان هدف با برند می‌باشد.

تکنیک‌های بالا توسط تیم وبیما برای بهینه‌سازی عملکرد بازاریابی دیجیتال به کار گرفته می‌شوند. شرح این تکنیک‌ها در مطالب آموزشی وبلاگ سایت قرار گرفته‌اند و وبیما پاسخگوی هرگونه سوال احتمالی شما درمورد هر یک از آن‌ها خواهد بود

برنامه‌ی اجرایی

حال با استفاده از مطالب ذکر شده برنامه اجرایی توسط مجموعه وبیما تقدیم می‌گردد:

نکته

تمامی تکنیک‌های سئو و محتوا که در بالا صحبت شد در این برنامه کاملاً اجرا می‌شود.

تولید محتوا بر اساس استاندارد گوگل انجام می‌شود یعنی در سه ماه ۴۵ مقاله آموزشی و تبلیغاتی

محتواها شامل: متن + گرافیک + عکس + در بعضی موارد ویدیو

محتوا شامل ترجمه از مقالات لاتین + محتوا نویسی از چندین مقاله

سه ماه اول

ماه اول:

ساخت وبلاگ برای وبسایت (تولید محتوای آموزشی)

شروع تولید محتوا با استفاده از رویکرد آموزشی شامل محتواهای عمومی و تخصصی در حوزه‌های مختلف (تکنیک زوم)

لینک دهی طبیعی (شبکه‌های اجتماعی و ...)

ماه دوم:

تولید محتوا با استفاده از رویکرد آموزشی شامل محتواهای عمومی و تخصصی در حوزه‌های مختلف و بدست آوردن جایگاه برتر نتایج جستجو برای کلیدواژه‌های مترادف

خبر نویسی، مصاحبه و ...

تحقیق + اضافه کردن کلمات کلیدی

لینک دهی طبیعی (شبکه‌های اجتماعی و ...)

ماه سوم:

تولید محتوا با استفاده از رویکرد آموزشی و تبلیغاتی شامل محتواهای عمومی و تخصصی + کلید واژه‌های دیگر کسب و کار (تکنیک آسمان خراش)

خبر نویسی، مصاحبه و ...

لینک دهی طبیعی (شبکه‌های اجتماعی و ...)

تحقیق + اضافه کردن کلمات کلیدی

طراحی و اجرا کمپین آموزشی و تبلیغاتی در وب و اینستاگرام

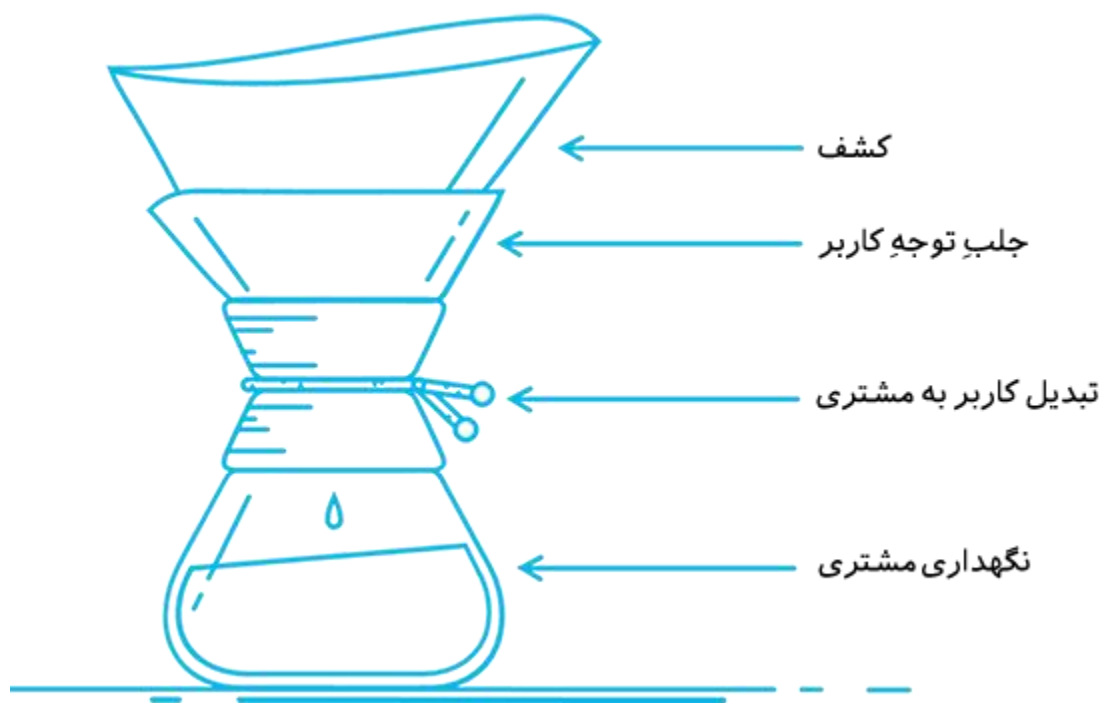
در صورت ادامه‌ی همکاری روند فعالیت به گونه‌ایست که از ماه چهارم تولید محتوا با کمی کاهش ادامه پیدا میکند، محتواهایی که قبلاً تولید شده و در گوگل رتبه دارد را به یک محتوا (مقاله) تبدیل می‌کنیم و همین‌طور برای هفته‌های بعد ادامه می‌دهیم.

قیمت خدمات

لیست خدمات و قیمت‌های پیشنهادی برای آن‌ها برای هر پروژه در جدول زیر آمده است. خدمات به صورت پکیج نیز ارائه می‌شوند که برای هر پروژه تعریف شده است:

خدمات	توضیحات	قیمت میانگین
سئو (داخلی)	بهینه‌سازی آدرس صفحات، بهینه‌سازی عنوان، متاگ‌ها و کلمات کلیدی، لینک داخلی، تجربه کاربری و ...	
بازاریابی محتوا	استراتژی بازاریابی محتوا + تولید محتوا و افزایش رتبه و تعداد کلید واژه در گوگل	

(Marketing Funnel)



برنامه فوق یک برنامه ۳ ماهه را تشکیل می دهد که فراتر از یک برنامه عمل می کند، که اگر طبق برنامه گفته شده عمل شود می توان به نتایج مطلوب دست پیدا کرد، در ۳ ماه اول برنامه محتوای ناب برای وبلاگ بسیار مهم است تا کاربر را در قیف بازاریابی به سمت مشتری شدن کشاند.

نکته جالبی که در مورد بازاریابی محتوا وجود دارد این است که بیشتر افراد باور دارند بازاریابی محتوا تاکتیکی مرتبط با مراحل ابتدایی قیف است، اما در حقیقت چنین نیست. بازاریابی محتوا به کسب و کارها کمک می کند کاربران خود را در هر مرحله ای از بازاریابی به دست آورند و آنها را به سمت انتهای قیف بازاریابی هدایت کنند.

چهار مرحله اصلی در بازاریابی محتوا وجود دارد...

کشف: بالاترین نقطه قیف بازاریابی

اهداف: به دست آوردن غیر مستقیم مشتریان، آگاهی از برند

تاکتیک ها: محتوای آموزشی، محتوای ویروسی، استفاده از ابزارهای گوگل

در اولین مرحله از بازاریابی محتوا، باید سعی کنید مشتریان احتمالی تان (یا حتی کل بازار!) را از برند خود آگاه کنید. در برخی موارد که کاربرد محصولاتتان برای افراد روشن و واضح نیست، باید تلاش کنید در ابتدا بازار را آموزش دهید و به آنها بفهمانید که محصولاتتان چه مشکلی را رفع می کند

جلب توجه مخاطب: میانه قیف بازاریابی

اهداف: دسترسی مستقیم به مشتریان

تاکتیک: راهکارهایی برای چالش های موردی

در مرحله جلب توجه مخاطبان، مشتریان شما را با راهکارهایی که ارائه می کنید، می شناسند. اینجا دقیقاً همان زمانی است که با تولید محتوای مناسب می توانید به مشتریان خود امکان دهید تا برنهایتان را ارزیابی کنند.

تبدیل کاربر به مشتری: انتهای قیف بازاریابی

اهداف: معامله با مشتریان

تاکتیک: توضیح محصولات و ویژگی های ارزشمند با استفاده از محتوای مناسب متنی

خب، اکنون در انتهای قیف بازاریابی قرار داریم. همه چیز به خوبی انجام شده است و بازدید کنندگان آماده تبدیل شدن به مشتری هستند. بسته به نوع تجارت شما، این مرحله می تواند آخرین مرحله برای فروش باشد. باریک ترین بخش این قیف، مرتبط با معاملات یا همان نرخ تبدیل است.

نگهداری مشتری: فراتر از قیف

اهداف: حفظ و نگهداری مشتریان موجود، پشتیبانی و حمایت از آنها

تاکتیک: کمک، پشتیبانی و نظم سازمانی

زمانی که مشتریان خود را به دست آوردید، هدف شما باید نگهداری این مشتریان باشد. بازاریابی محتوا بخشی از این فرآیند است. در این مرحله، ما بر روی نگهداری مشتریان تمرکز می کنیم و سعی می کنیم مشتریان اولیه را به مشتریان دائمی تبدیل کنیم.

نتیجه گیری:

راهکارهایی که در این طرح توجیهی (پروپوزال) آمده است کاملا علمی و بارها توسط شرکت ها و کسب و کارهای مختلف اجرا شده است و کاملا نتیجه گرا می باشد.

این راهکارها بلند مدت می باشد و نمی توان انتظار کوتاه مدت از این راهکارها داشت.

درباره ما مجموعه وبیما

وبیما، یک گروه تخصصی تبلیغات دیجیتال است که با انجام خدماتی نظیر طراحی سایت، تولید محتوا و سئو در کنار آن راهکارهایی خلاقانه‌ای برای طراحی کمپین‌های تبلیغاتی و برندینگ دیجیتال ارائه می‌دهد. تیم وبیما متشکل از طراحان استراتژی تجاری و تبلیغاتی موفق، این قدرت را دارد تا به کسب و کار شما کمک کند تا جایگاه برند خود را در بازار تثبیت کنید.

خدمات ما شامل:

طراحی سایت نتیجه‌گرا و خلاقانه

بهبود سریع و گسترده سئو

استراتژی، تولید و مدیریت محتوای تجاری و نتیجه‌محور

مدیریت شبکه‌های اجتماعی و تولید محتوای گرافیکی

طراحی و اجرای کمپینهای تبلیغاتی دیجیتال

وبیما | راهکارهای هوشمند بازاریابی و برندینگ دیجیتال

WEBIMA.Co

۰۲۱ - ۶۶۵۳۲۱۸۹

INFO@WEBIMA.CO

