



دیجیتال مارکتینگ

سرفصل های اصلی مقاله:

- دیجیتال مارکتینگ چیست؟
- اهمیت دیجیتال مارکتینگ چیست؟
- دیجیتال مارکتینگ آنلاین و آفلاین به چه معناست؟
- دیجیتال مارکتینگ آنلاین یا آفلاین؟
- دیجیتال مارکتینگ آفلاین چیست؟
- معایب دیجیتال مارکتینگ آفلاین چیست؟
- دیجیتال مارکتینگ آنلاین چیست؟
- مزایای دیجیتال مارکتینگ آنلاین
- اصلی ترین خدمات دیجیتال مارکتینگ آنلاین
- خدمات دیجیتال مارکتینگ ویرا

۰۲۱۷۷۹۸۸۰۲۴

info@nasv.ir

www.nasv.ir



دیجیتال مارکتینگ چیست؟

ابتدا به بررسی این موضوع می‌پردازیم که:

- دیجیتال مارکتینگ چیست؟
- چرا یک وبسایت به دیجیتال مارکتینگ نیاز دارد؟
- اهمیت دیجیتال مارکتینگ برای یک شرکت چقدر است؟

از دو دهه قبل دیجیتال مارکتینگ به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های اصلی بازاریابی و تبلیغات فعالیت خود را آغاز کرده و تا به امروز دست‌خوش تحولات بسیاری شده است. حتماً نیل پتیل (Neil Patel) یکی از معروف‌ترین دیجیتال مارکترهای مطرح دنیا را می‌شناسید پاسخی که نیل پتیل به سؤال دیجیتال مارکتینگ چیست می‌دهد این است که:

"دیجیتال مارکتینگ عبارت است از هرگونه بازاریابی و تبلیغات که بر بستر آنلاین و از طریق اینترنت صورت می‌گیرد و به فروش محصول منتهی می‌شود"

اهمیت دیجیتال مارکتینگ چیست؟

امروزه با توسعه تکنولوژی و همه‌گیر شدن استفاده از موبایل و وبسرویس‌های اینترنتی نیاز به دیده شدن کسب‌وکار در بستر اینترنت بیش از گذشته احساس می‌شود. بنابراین شرکت و فروشگاه موفق‌تر است که علاوه بر بازار سنتی، در بازار آنلاین نیز شناخته شده است.

دیجیتال مارکتینگ آنلاین و آفلاین به چه معناست؟

دیجیتال مارکتینگ آنلاین همان‌طور که از اسمش پیداست با استفاده از انواع ابزارهای آنلاین و تحت شبکه صورت می‌گیرد و مخاطبان آن کسانی هستند که اغلب در اینترنت و شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارند.



دیجیتال مارکتینگ آفلاین به معنای تبلیغاتی است که خارج از حوزه اینترنتی صورت می‌گیرد و عموم کاربران را شامل می‌شود که هنوز خارج از دنیای وب فعالیت می‌کنند.

دیجیتال مارکتینگ آفلاین شامل استفاده از رسانه‌های اجتماعی عمومی مانند رادیو، تلویزیون، بیلبرد تبلیغاتی و... می‌باشد البته استفاده از بازاریابی‌های محیطی یا معرفی از طریق اشخاصی که قبلاً از محصولات یا خدمات یک شرکت بهره برده‌اند نیز جزو مواردی است که در **دیجیتال مارکتینگ آفلاین** از آن استفاده می‌کنند.

دیجیتال مارکتینگ آنلاین یا آفلاین؟

شاید مقایسه‌ی این دو نوع **دیجیتال مارکتینگ** مقایسه‌ی مناسبی نباشد زیرا هر یک از این فعالیت‌ها اگر به درستی و در مکان و زمان مناسبی صورت بگیرد باعث افزایش چشم‌گیر فروش و یا معرفی وبسایت می‌گردد.

به طور مثال بیلبردهای الکترونیکی تبلیغاتی که گاهی در خیابان یا مکان‌های عمومی مشاهده می‌کنید تلفیقی از **دیجیتال مارکتینگ** آنلاین و آفلاین است که به خوبی کنار یکدیگر قرار گرفته و سبب جلب توجه مخاطب می‌گردد.





دیجیتال مارکتینگ آفلاین چیست؟

با توجه به موارد گفته شده بازاریابی آفلاین به سه دسته اصلی تر تقسیم می شود:

- ارتقاء یافته
 - بیلبردهای الکترونیک
 - سمپلینگ الکترونیک
- رادیو مارکتینگ
 - تبلیغات رادیو
 - اسپانسر شدن برنامه ها
- بازاریابی تلویزیونی
 - تبلیغات تلویزیونی
 - تله شاپینگ
- بازاریابی تلفنی
 - تماس سرد
 - پیامکی
 - کد QR

معایب دیجیتال مارکتینگ آفلاین چیست؟

هر فعالیت تبلیغاتی و بازاریابی اگر به صورت هدفمند و با انتخاب یک بازار مناسب برای تبلیغات صورت نگیرد بی نتیجه خواهد بود. یکی از مشکلاتی که **دیجیتال مارکتینگ** آفلاین دارد این است که نمی توانید یک گروه از مخاطبان خاص خود را انتخاب کرده و صرفاً برای همان گروه تبلیغات و مارکتینگ را انجام دهید. این مورد به خصوص در تبلیغات تلویزیونی یا رادیویی محسوس است.



دیجیتال مارکتینگ آنلاین چیست؟

درواقع هرگونه تبلیغ و اقدامی جهت معرفی هرچه بیشتر و بهتر محصولات یا خدمات که با استفاده از ابزارهای آنلاین صورت بگیرد **دیجیتال مارکتینگ** آنلاین نام دارد.

مزایای دیجیتال مارکتینگ آنلاین:

در این نوع از **دیجیتال مارکتینگ** امکان برقراری ارتباط بیشتر و بهتر با کاربران فراهم است به این معنا که شما با توجه به جامعه هدف خود اقدام به تبلیغ و معرفی محصول یا خدمات می‌کنید. مهم‌ترین مزیت **دیجیتال مارکتینگ** آنلاین این است که با تعریف کمپین‌های تبلیغی و بررسی آمار هر یک می‌توانید تبلیغات هدفمندتر و بهینه‌تری انجام دهید و از هدر رفتن منابع مالی و زمانی خود جلوگیری کنید.

دیجیتال مارکتینگ آنلاین و اصولی در درازمدت سبب کاهش هزینه‌ها، بازدهی بیشتر و افزایش فروش می‌شود.

اصلی‌ترین خدمات دیجیتال مارکتینگ آنلاین:

- اینستاگرام مارکتینگ
- ایمیل مارکتینگ
- ویدیو مارکتینگ
- ریپورتاژ آگهی
- تبلیغات کلیکی
- پوش نوتیفیکیشن

ایمیل مارکتینگ:

یکی از مهم‌ترین خدمات **دیجیتال مارکتینگ**، ایمیل مارکتینگ است. درست است که مدت‌زمان زیادی از ارسال اولین ایمیل‌ها توسط شرکت‌های تبلیغاتی گذشته و امروزه تعداد کسانی که هرروز ایمیل خود را چک می‌کنند کاهش یافته است.





اما هم چنان بخش عظیمی از هزینه‌های مربوط به بخش دیجیتال مارکتینگ شامل فعالیت‌هایی است که از طریق ایمیل صورت می‌گیرد. جالب است بدانید ایمیل مارکتینگ دارای بالاترین نرخ بازگشت کاربران را بین سایر روش‌های مارکتینگ داراست.

ویدیو مارکتینگ:



در بازاریابی ویدیو یا همان ویدیو مارکتینگ از یک ویدیو یا فیلم برای معرفی بیشتر و تبلیغات استفاده می‌کنند. امروزه با توجه به آپدیت‌های جدید گوگل و بررسی رفتار کاربران تمایل به استفاده از ویدیوهای کوتاه تبلیغاتی یا آموزشی افزایش یافته است. البته یکی از دلایلی که کسب‌وکارهای کمتری به سراغ ویدیو مارکتینگ می‌روند این است که تهیه‌ی یک تیزر تبلیغاتی یا یک ویدیو با حداقل برگ خریدهای

مدنظر کار نسبتاً پرهزینه‌ای برای بخش تبلیغات و مارکتینگ یک شرکت به حساب می‌آید. اما جای نگرانی نیست **آژانس دیجیتال مارکتینگ ویرا** کلیه‌ی امور دیجیتال مارکتینگ شما را با بهترین قیمت و بالاترین کیفیت انجام خواهد پس نگران هزینه‌ها نباشید کافی است بودجه موردنظر خود را اعلام کنید تا برحسب موقعیت و شرایط شما پلن مناسبان را معرفی کنیم.

کاربرد اصلی ویدیو مارکتینگ چیست؟

ویدیو مارکتینگ امروز برای برخی موارد خاص صورت می‌گیرد. این موارد شامل:

- به معرفی کلی یک کسب‌وکار بپردازد و نقاط قوت و ضعف آن را نشان دهد؛
- یک محصول را معرفی کند و نحوه استفاده از آن را به مشتری آموزش دهد؛
- در مورد بهره بردن از یک خدمت یا یک ابزار ساخته می‌شود؛
- نکاتی در مورد تعمیر یک محصول یا مثل یک محصول ارائه می‌دهد؛
- شامل آموزش یک مبحث می‌شود؛
- یک گروه را معرفی می‌کند که فعالیت‌های مختلفی انجام می‌دهند.



ریپورتاژ آگهی:

شاید تا به حال کلمه‌ی ریپورتاژ یا ریپورتاژ آگهی به گوشتان نخورده باشد، ریپورتاژ آگهی عبارت است از متنی مرتبط با کسب و کار یا محصول شما که دارای تعدادی لینک از وبسایت شماست و با قرار دادن آن در وبسایت‌های معتبر و پربازدید می‌توانید دیده شدن بیشتر سایت و محصول خود کمک کنید.

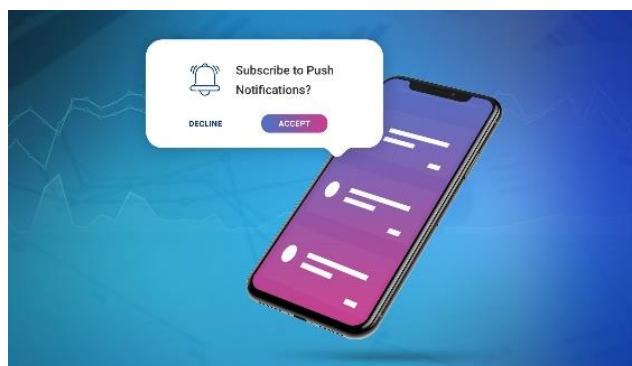
تبلیغات کلیک:



تبلیغات کلیک یا همان cost per click شما به ازای تعداد کاربرانی که روی بنر شما کلیک کرده‌اند هزینه پرداخت می‌کنید. در این روش هرچه قدر تعداد کلیک شما بالا باشد هزینه‌ی بیشتر برای شما لحاظ خواهد شد. البته تعیین این مقدار کاملاً به کارفرما بستگی دارد و با توجه به تعداد کلیک است که روی یک بنر دریافت خواهید کرد.

پوش نوتیفیکیشن:

پوش نوتیفیکیشن‌ها پیام‌هایی شبیه به پیام کوتاه هستند با این تفاوت که قرار دادن تصویر یا متن در آن‌ها امکان‌پذیر است. و مخاطبین به راحتی می‌توانند از طریق این پوش نوتیفیکیشن تا وارد سایت یا اپلیکیشن شما شوند.



روزانه میلیون‌ها پوش نوتیفیکیشن تبلیغاتی و غیر تبلیغاتی برای کاربران مختلف در سراسر دنیا ارسال می‌شود. می‌توانید از بسترهای مختلف ارسال پوش نوتیفیکیشن استفاده کنید و تعامل خود را با کاربران افزایش دهید.



خدمات دیجیتال مارکتینگ ویرا:

آژانس دیجیتال مارکتینگ ویرا در تلاش است تا با ارائه انواع خدمات دیجیتال مارکتینگ حرفه‌ای متناسب با بودجه و نیاز شما تجربه‌ی یک همکاری سودمند را برایتان به ارمغان بیاورد. کافی است برای [مشاوره رایگان](#) با کارشناسان ویرا در تماس باشید تا بتوانید بهترین پکیج دیجیتال مارکتینگ متناسب با کسب‌وکار خود را درخواست کنید.