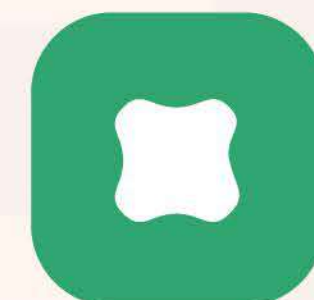


مرام نامه

اگر امکانش رو دارین به موقع
بیاین (که به موقع شروع
کنیم)



گوشی بازیه غیر ضروری
نگنین



اگر عکس و فیلمی گرفتین
لطفاً تو گروه تلگرام share
کنین



اگر استوری کردین لطفاً مارو
هم منشن کنین
(خیلی انرژی میگیریم)



سوا از فرم نظرسنجی فیدبک
های مثبت و منفی تون رو
بهمون بگین



تا حد امکان از پیچ و صحبت در
گوشی، اجتناب کنین
(مخصوصاً وقتی دیگر میهمانان
در حال صحبت هستن)



میلاد عبائی

[مدیر عامل]

موبایل ۰۹۳۶۳۶۳۶۹۲۹
تلگرام @abae
اینستاگرام @milad_abae۵۳

فرزانه زرمهری

[روابط عمومی]

موبایل ۰۹۳۳۷۷۹۱۲۷۹
تلگرام @FZarmehri
اینستاگرام @f.zarmehri

مجموعه کاکتوس

تلگرام @kaktustech.ir
اینستاگرام Kaktustech.ir
وبسایت www.kaktustech.ir



MIND FLOW S02
MARKET FLOW

جلسه هفتم



معرفی بچه ها



معرفی امتیاز ها

حضور: ۱۰ امتیاز

دریافت بچ: ۱۰ امتیاز

خواندن مقاله + گذاشتن نظر در سایت: ۱۵ امتیاز

معرفی سایت یا مقاله به یک نفر جدید (در صورت حضور در جلسه): ۲۰ امتیاز

Article Marketing

(بازاریابی مقاله ای)

Brand Marketing

(بازاریابی برند)

Below the Line Marketing

(بازاریابی پایین خط)

Behavioural Marketing

(بازاریابی رفتارشناسی)

Call Center Marketing

(بازاریابی مرکز تماس)

Business to Consumer Marketing

(بازاریابی B2C)

Black Hat Marketing

(بازاریابی کلاه سیاه)

Celebrity Marketing

(بازاریابی افراد مشهور)

Close Range Marketing

(ازاریابی مجاورتی)

Business to Business

(بازاریابی B۲B)



WARM UP

۲۵ استفاده از قوطی نوشابه



Catalog Marketing

(بازاریابی کاتالوگ محور)

بازاریابی با تکیه بر محتوای چاپی یا دیجیتال که محصول و ویژگی‌ها را در قالب یک کاتالوگ جذاب معرفی می‌کند.



مثال موفق

IKEA - برگه کاتالوگ به عنوان تجربه برند

چی کار کرد:

انتشار کاتالوگ چاپی و دیجیتال با تمرکز بر سبک زندگی واقعی، نه فهرست محصول. در سال های اخیر نسخه تعاملی اپ محور اضافه شد.

نتیجه: تا سال ۲۰۲۰ بیش از ۲۰۰ میلیون نسخه در ۵۰ کشور پخش شد؛ در استرالیا ۴۵٪ از خریداران اشاره کردند که کاتالوگ باعث تصمیم خرید شده.

منبع: Statista & IKEA Annual Report ۲۰۲۰

نکته: وقتی کاتالوگ از محصول نامه به "زندگی واقعی" تبدیل شود، فروش هم انسانی می شود.



مثال موفق

Amazon

ترکیب داده‌های کاتالوگی و هوش مصنوعی

چی کار کرد:

از داده‌های بازدید و مرور فهرست‌ها برای
الگوریتم پیشنهاد هوش مصنوعی
استفاده کرد.

نتیجه: افزایش ۳۵٪ نرخ تبدیل در توصیه محصولات

منبع: McKinsey, "Personalization at Scale", ۲۰۱۹.

نکته: کاتالوگ دیجیتال اگر یاد بگیرد از خودش اطلاعات استخراج کند، تبدیل به موتور فروش می‌شود.

مثال ناموفق

PepsiCo - کاتالوگ محصولات بدون تفکیک تجربه مصرف

چی کار کرد:

انتشار فهرست محصولات گسترده بدون بخش بندی حس یا موقعیت مصرف.



نتیجه: نرخ تعامل صفحات محصول فقط ۰.۸٪ بود؛ کاربران دچار سردرگمی در مرور شدند.

منبع: Digital Shelf Institute Report, ۲۰۲۱

خطای راهبردی: فهرست بدون سناریو یعنی دعوت مشتری به راه رفتن در انبار.

میشنویم از:



جناب آقای
علیرضا ذبیحی



SEO FLOW
KAKTUSTECH

میشنویم از:



سرکار خانم
بکتا عطائی



SEO FLOW
KAKTUSTECH



حالا شما مثال بزنید!

Consumer Marketing

(بازار یابی خریدار نهایی / مصرف کننده)

تمرکز بر رفتار، احساس و تصمیم خرید مصرف کننده نهایی برای ایجاد ارتباط عاطفی با برند.



مثال موفق

CocaCola - کمپین "Share a Coke"

چی کار کرد:

جایگزینی نام برند با نام‌های کوچک روی بطری برای تحریک شخصی‌سازی.

نتیجه: فروش تابستانی رشد ۱٪ داشت؛ بیش از ۵۰۰,۰۰۰ عکس در رسانه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته شد.

منبع: "Emotional Branding," Harvard Business Review, ۲۰۱۵.

نکته: وقتی مصرف‌کننده حس تعلق پیدا کند، برند وارد زندگی‌اش می‌شود نه فقط یخچالش.

مثال موفق

Spotify – Wrapped Annual Campaign

چی کار کرد:

نمایش داده‌های موسیقی شخصی هر کاربر در پایان سال با طراحی بصری خاص.

نتیجه: بیش از ۱۲۰ میلیون اشتراک‌گذاری در شبکه‌ها، رشد ۲۱٪ نسخه پریمیوم در یک ماه بعد از کمپین.

منبع: Statista & Spotify Press Release ۲۰۲۲

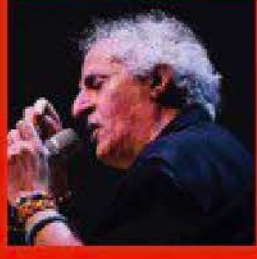
نکته: مصرف‌کننده وقتی خود داده‌اش را ببیند، به برند وفادار می‌ماند.



نمونه گزارش ها

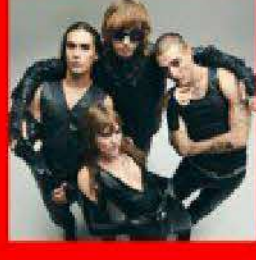


Your top artists

- 1  رامین گرمهء
- 2  Hugh Laurie
- 3  Imagine Dragons
- 4  Bomrani
- 5  Mohsen Namjoo



Your top artists

- 1  Bomrani
- 2  Pink Floyd
- 3  Nirvana
- 4  Måneskin
- 5  Radiohead



My Top Artists

- #1  Fred again..
- #2  Jacques Greene
- #3  Parra for Cuva
- #4  Bicep
- #5  Smoking Popes

مثال ناموفق

Burger King - کمپین "Women Belong in Kitchen"

**Women
belong in
the kitchen.**

Yet women make up only 20% of chefs.

چی کار کرد:

تبلیغ توییتری با هدف جلب توجه به کمبود زنان سرآشپز، اما پیام اول غلط تفسیر شد.

نتیجه: حذف کمپین ظرف ۴۸ ساعت؛ افت ۱٪ احساس مثبت برند در گزارش YouGov.

منبع: YouGov Brand Index ۲۰۲۱.

خطای راهبردی: جسارت بدون دقت در پیام برابر است با بحران رسانه‌ای

MIND FLOW

SEO FLOW

MARKET FLOW

SOFT FLOW

Coming soon



حالا شما
مثال بزنید!



Channel Marketing

(بازاریابی کانالی)

استراتژی هدایت و هماهنگی فروش از طریق کانال‌های واسطه
(نمایندگان، توزیع کنندگان، یا پلتفرم‌ها) برای افزایش دسترسی بازار.



مثال موفق

Coca Cola - Africa Bottlers Alliance

سیستم توزیع منطقه‌ای

چی کار کرد:

ایجاد شبکه توزیع محلی با کمپین‌های
خرده‌فروشی کوچک.

نتیجه: رشد ۵٪ در حجم فروش منطقه‌ای آفریقا و کاهش ۱۰٪ هزینه لجستیک.

منبع: Coca Cola Company Sustainability Report ۲۰۲۲.

نکته: کانال فروش یعنی انطباق با زیست‌محیط عرضه، نه تحمیل ساختار مرکزی.

مثال موفق

Amazon – Affiliate Partners Channel

چی کار کرد:

ایجاد شبکه وابسته برای فروش محصولات با کارمزد مستقیم.

نتیجه: در سال ۲۰۲۳ بیش از ۴۵٪ ترافیک محصولات فروش شخصی از طریق شرکای وابسته.

منبع: Statista "Affiliate Marketing Impact", ۲۰۲۳.

نکته فکری: کانال دیجیتال یعنی اعتماد در اکوسیستم، نه کنترل از مرکز.

مثال ناموفق

PepsiCo - عدم هم‌سویی فروش دیجیتال و خرده‌فروشی

چی کار کرد:

توزیع موازی آنلاین و فروشگاه‌ها با قیمت متفاوت.

نتیجه: کاهش ۴٪ وفاداری برند طبق تحلیل فروش جهانی ۲۰۱۹.

منبع: Nielsen Global Channel Study ۲۰۱۹.

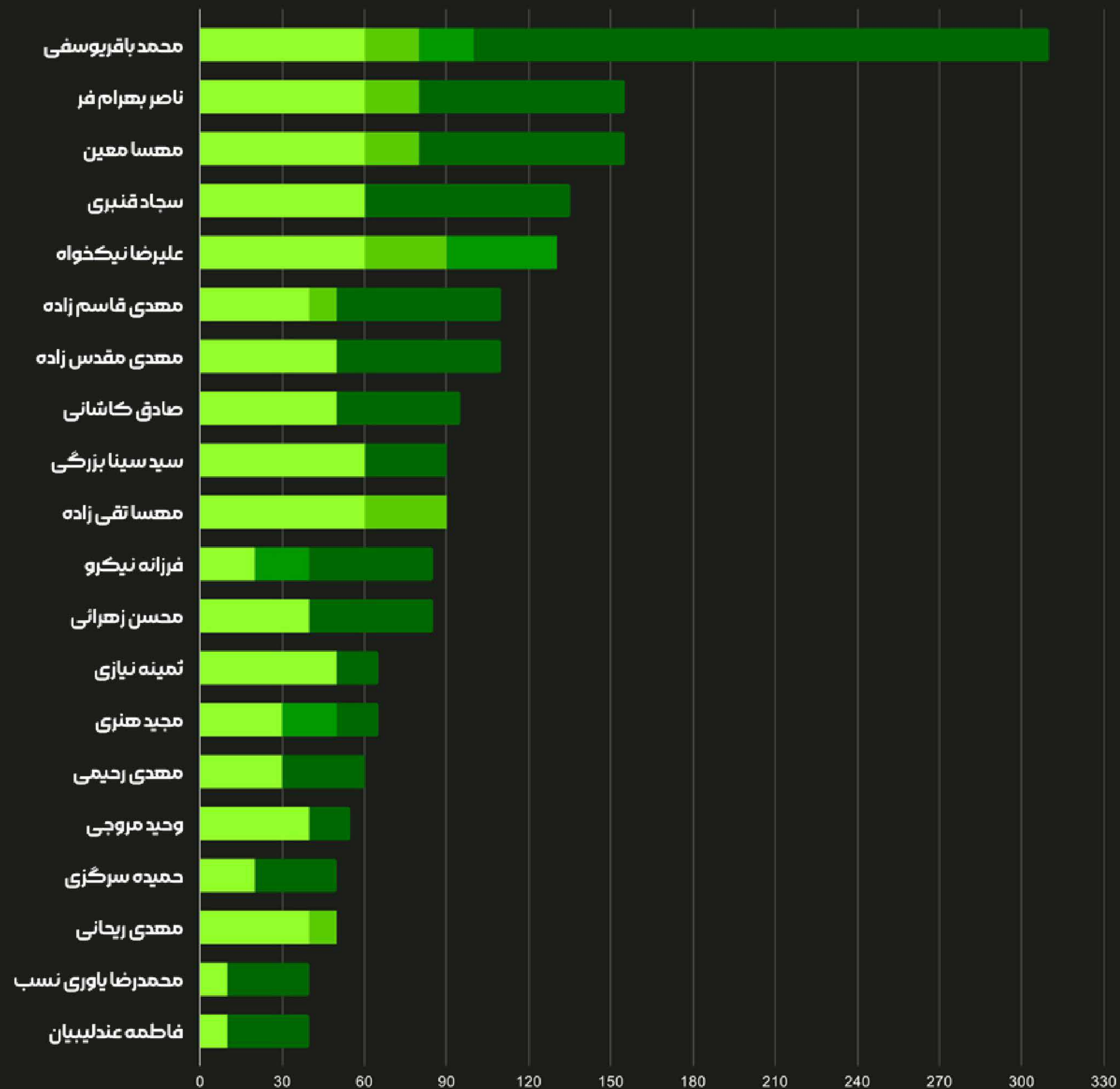
خطای راهبردی: اختلاف تجربه در کانال مساوی با شکافت وفاداری.





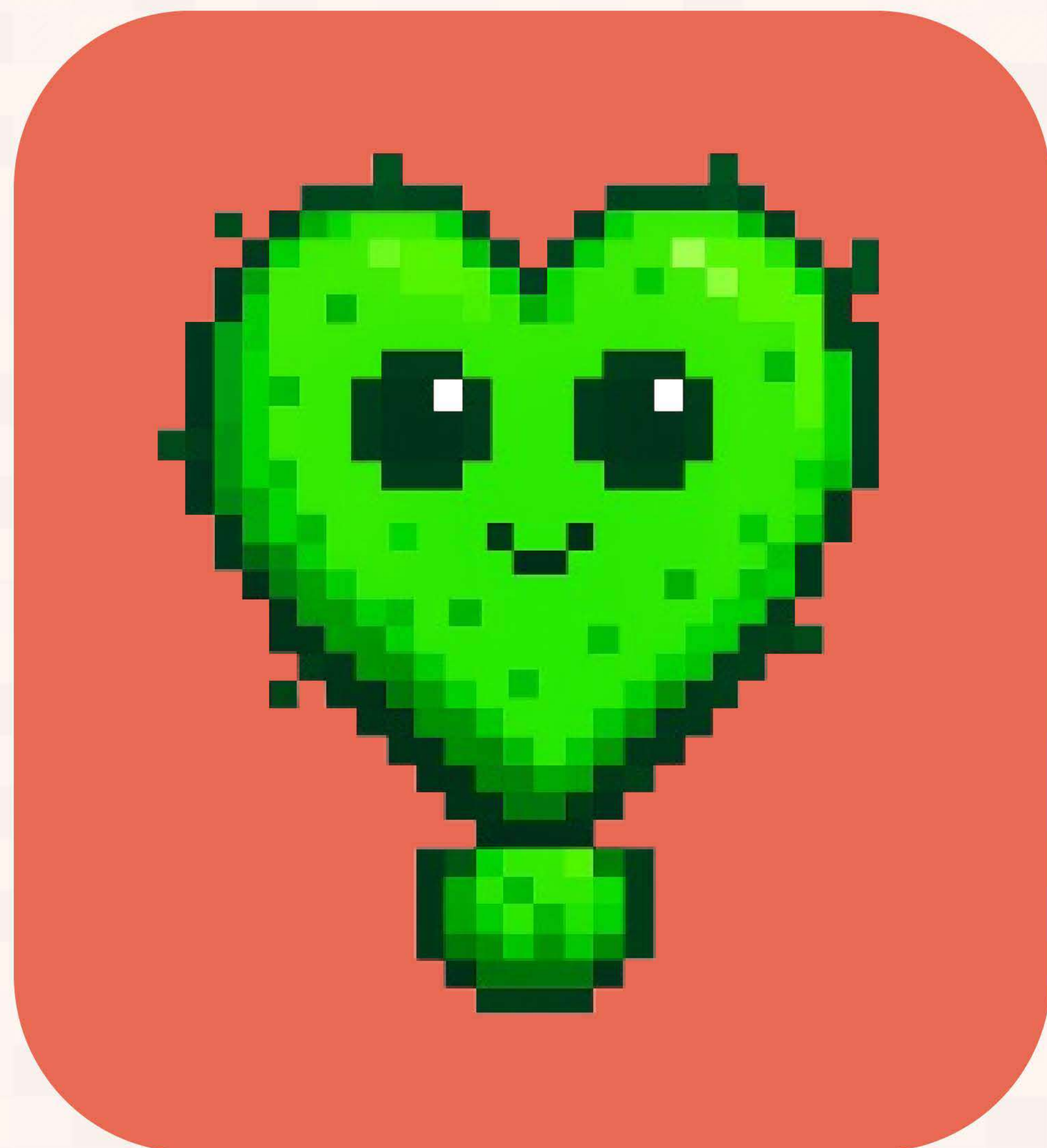
حالا شما
مثال بزنید!





06

تعداد جلسات
برگزار شده



ممنون از همراهِیتون

آژانس سئو و طراحی وبسایت
کاکتوس



MASHHAD
INNOVATION
FACTORY

