

مرام نامه

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



گوشی بازیه غیر ضروری
نکنین



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 @abaee

اینستاگرام @milad_abaee۵۳

فرزانه زرمهری

[روابط عمومی]

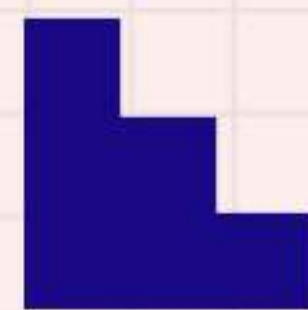
موبایل ۰۹۳۳۵۵۹۱۲۵۹

تلگرام @FZarmehri

اینستاگرام @f.zarmehri



WELCOME
خوش آمدید



مرور خاطرات قبل









مرور فصل قبل

نقاط قوت فصل قبل

- یادگیری مفاهیم پایه ای سئو
- آشنایی با ابزارهای اولیه
- توسعه مهارت‌های تحلیلی پایه
- ایجاد یک پایه محکم برای ادامه مسیر

نقاط ضعف و چالش ها

تمرکز ویژه بر ضعف در بخش مارکتینگ

کمیبود رویکرد استراتژیک در پیاده سازی سئو

عدم ارتباط موثر بین تکنیکهای سئو و اهداف بازاریابی

نیاز به درک عمیقتر از مخاطب و جایگاههایی در بازار

چالش در تبدیل دانش سئو به نتایج ملموس تجاری

نیاز به تمرینات عملی بیشتر و بازخورد تخصصی تر

احتمال وجود مواردی که نیاز به توضیحات بیشتر یا مثالهای کاربردی تر دارند

❖ ساختار کلی فصل دوم

A. ادغام استراتژی های سئو با اهداف کلی مارکتینگ

B. پرورش تفکر استراتژیک در اجرای سئو

C. هر مقاله، پنجره ای به یک جنبه حیاتی از سئو و مارکتینگ

❖ فرمت هفتگی جلسات

• معرفی و تحلیل عمیق مقالات کلیدی فصل

• تبیین مفاهیم، ابزارها و استراتژیهای مطرح شده

مرحله اول

• مرور بازخوردها و نکات کلیدی تمرین هفته گذشته

• رفع اشکال و پاسخ به سوالات

• ارائه نکات تکمیلی و پیشنیازهای جلسه جدید

مرحله دوم



مرحله سوم

- تکالیف و پروژههای عملی مرتبط با محتوای جلسه
- پیادهسازی مفاهیم آموخته شده در سناریوهای واقعی
- کار بر روی پروژه های شخصی یا گروهی



معرفی یج ها



معرفی امتیاز ها

حضور: ۱۰ امتیاز

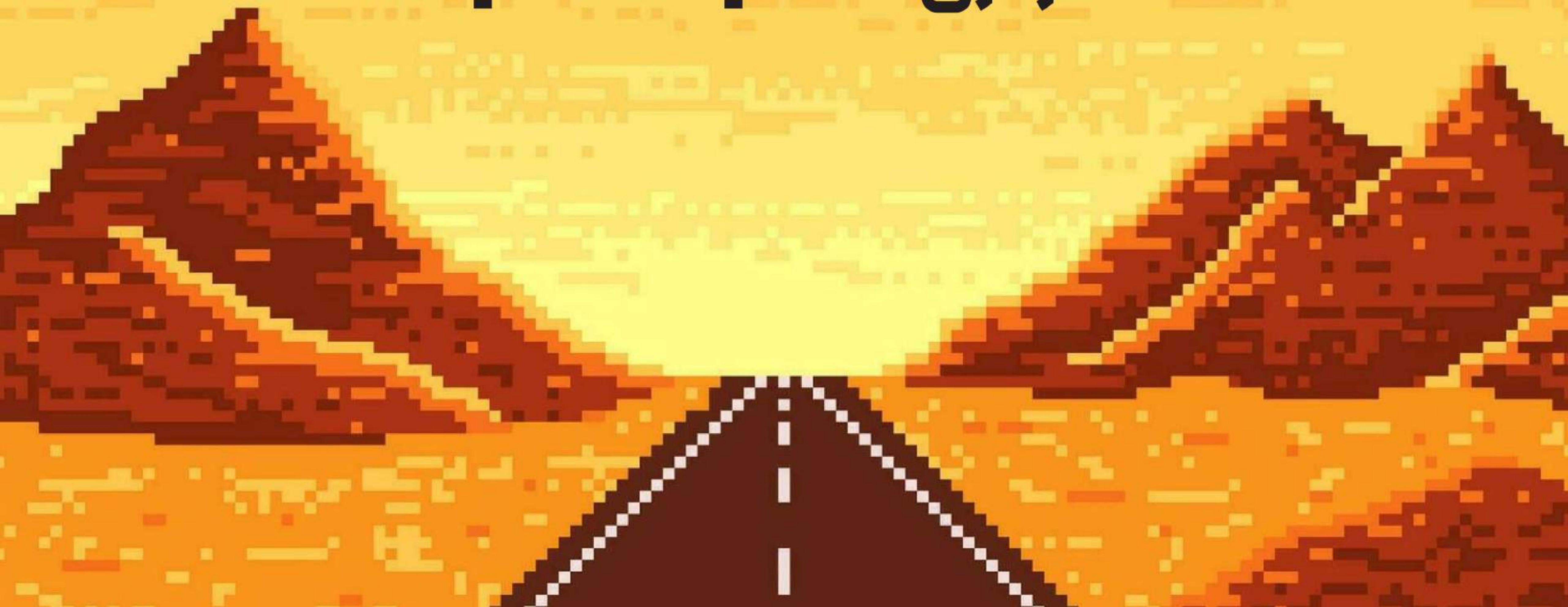
دریافت یج: ۱۰ امتیاز

خواندن مقاله + گذاشتن نظر در سایت: ۱۵ امتیاز

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

آغاز ماجراجویی در مارکتینگ

استراتژی / تاکتیک / تکنیک



Affiliate marketing

بازاریابی وابسته / همکاری در فروش

مدلی از بازاریابی که در آن ناشران یا شرکا مشتری می‌آورند و در ازای هر فروش یا اقدام موفق **کمیسیون** دریافت می‌کنند.

Acquisition marketing

بازاریابی اکتسابی

مجموعه فعالیت‌های بازاریابی برای جلب و قانع کردن مشتریان یا کاربران جدید به استفاده از محصول یا خدمت به صورت مستمر و با هزینه نگهداشت پایین.

Account-based marketing

بازاریابی خوشه‌ای / سبدي

رویکردی در بازاریابی B2B که تمرکز آن بر هدف‌گیری و شخصی سازی فعالیت‌ها برای شرکت‌ها یا مشتریان کلیدی خاص است.



ممنون از همراهِیتون

آژانس سئو و طراحی وبسایت
کاکتوس



MASHHAD
INNOVATION
FACTORY

