



# Marketing

## جلسه چهارم



# 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

# Affiliate marketing

(بازاریابی وابسته / همکاری در فروش)

# Acquisition marketing

(بازاریابی اکتسابی)

# Account-based marketing

(بازاریابی خوشه‌ای / سبیدی)

**Above the line marketing**

(بازاریابی بالای خط)

**Agile Marketing**

(بازاریابی چابک)

**Affinity Marketing**

(بازاریابی مشارکتی / هم افزایی)

# Ambush Marketing

(بازاریابی غافلگیرانه / کمینی)

# Alliance Marketin

(بازاریابی ائتلافی / اتحادی)

# Augmented Marketing

(بازاریابی افزودنی / ارزش افزوده)

# Article Marketing

## (بازاریابی مقاله ای)

انتشار مقالات تخصصی و آموزشی برای جذب مخاطب و افزایش اعتبار برند، معمولاً در وبلاگ‌ها، رسانه‌های آنلاین یا پلتفرم‌های نشر محتوا.

# مثال ها



## HubSpot

با ایجاد یک بلاگ بزرگ درباره بازاریابی و CRM، قبل از فروش نرم افزار آموزشی رایگان می دهد تا اعتماد بسازد.

# مثال ها



**Moz**

مقالات و راهنماهای کامل سئو رایگان را منتشر می کند تا متخصصان وب را جذب کند و ابزار خود را بفروشد.

# مثال ها



Canva

آموزش گرافیک و طراحی ساده را رایگان ارائه می دهد و در کنار آن قالب ها و امکانات پولی را معرفی می کند.

# مثال ها



**Shopify**

بلاگ پر از آموزش راه اندازی فروشگاه آنلاین که در نهایت کاربر را به استفاده از پلتفرم خود ترغیب می کند.

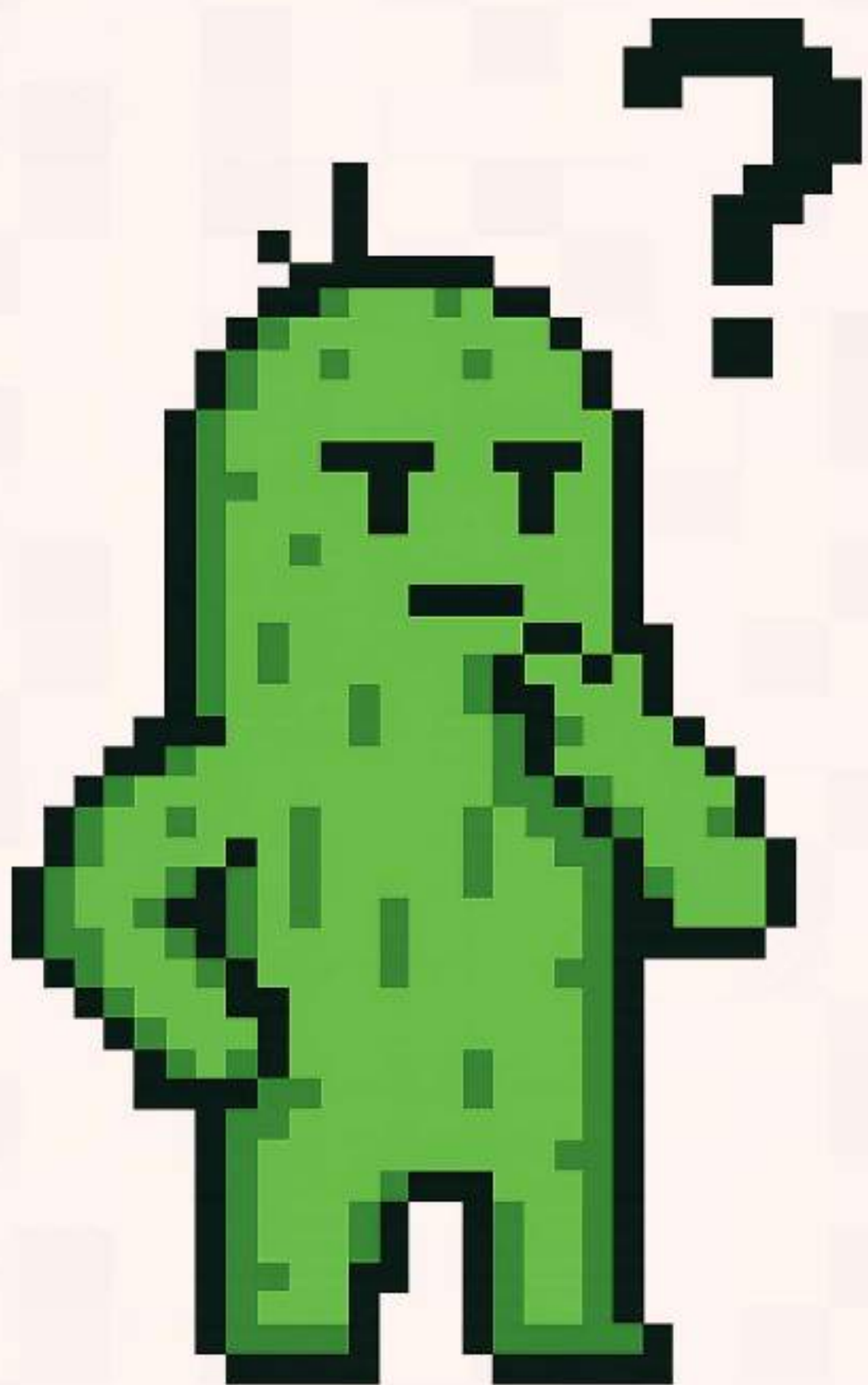
# مثال ها



**Salesforce**

گزارش ها و دانش تخصصی فروش و CRM را منتشر می کند تا خود را مرجع صنعت نشان دهد.

# حالا شما مثال بزنید!



# Brand Marketing

## (بازاریابی برند)

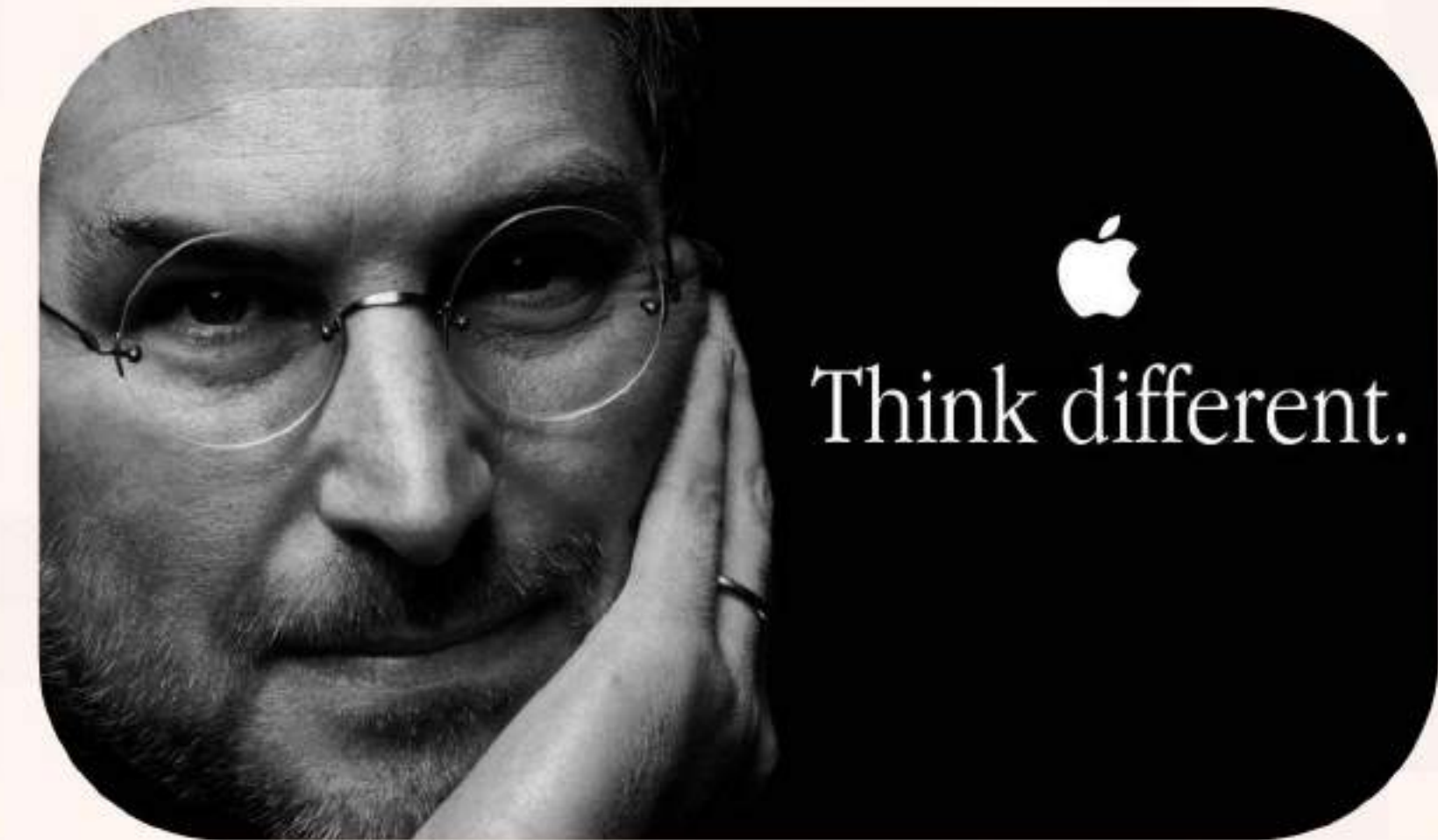
تمرکز بر ایجاد و تقویت تصویر، هویت، و ارزش‌های یک  
برند در ذهن مخاطب، به جای تمرکز مستقیم روی فروش  
فوری محصولات.

# مثال ها



**Nike**  
**Just Do It**

شعار انگیزشی که الهام بخش تلاش و حرکت است، فارغ از ویژگی محصول.



**Apple**  
**Think Different**

تاکید بر خلاقیت و نگاه متفاوت، که هویت نوآور شرکت را تقویت کرده است.

# مثال ها



## Coca Cola Open Happiness

فروش تجربه شادی و ارتباط، نه صرفاً نوشیدنی.



## Dove Real Beauty

کمپین پذیرش طبیعی بدن و زیبایی واقعی برای تقویت تصویر مثبت برند.

# مثال ها



**Adidas**

**Impossible Is Nothing**

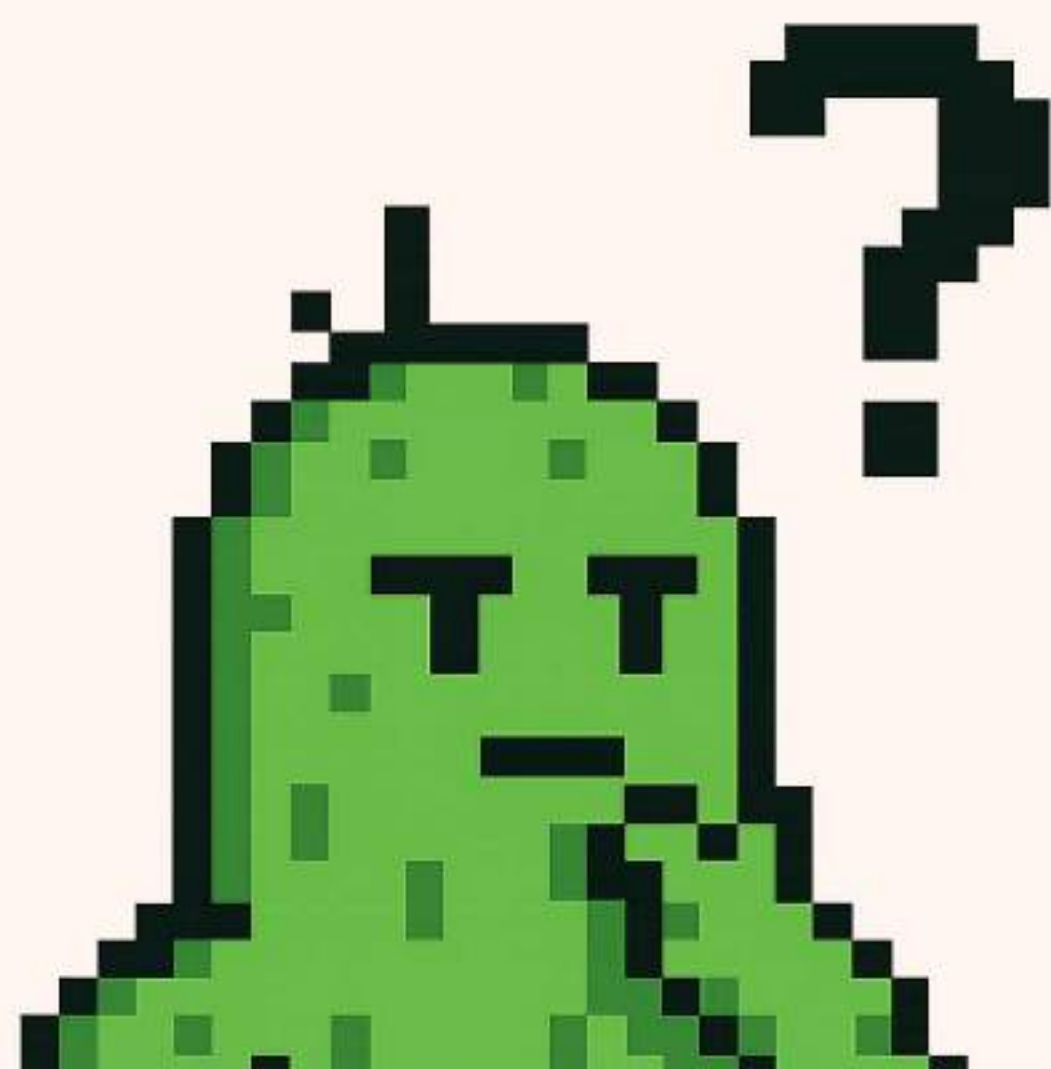
شعار مربوط به عبور از محدودیت ها، مرتبط با ورزش و انگیزه.



**Tesla**

فروختن ایده نوآوری و آینده پاک، فراتر از یک خودرو.

حالا شما مثال بزنید!



# Below the Line Marketing

(بازاریابی پایین خط)

فعالیت‌های تبلیغاتی هدفمند و شخصی‌سازی شده، معمولاً با مخاطبان خاص و بودجه محدودتر نسبت به ATL (بالای خط). این روش تأثیر مستقیم‌تری روی تصمیم خرید دارد.

# مثال ها



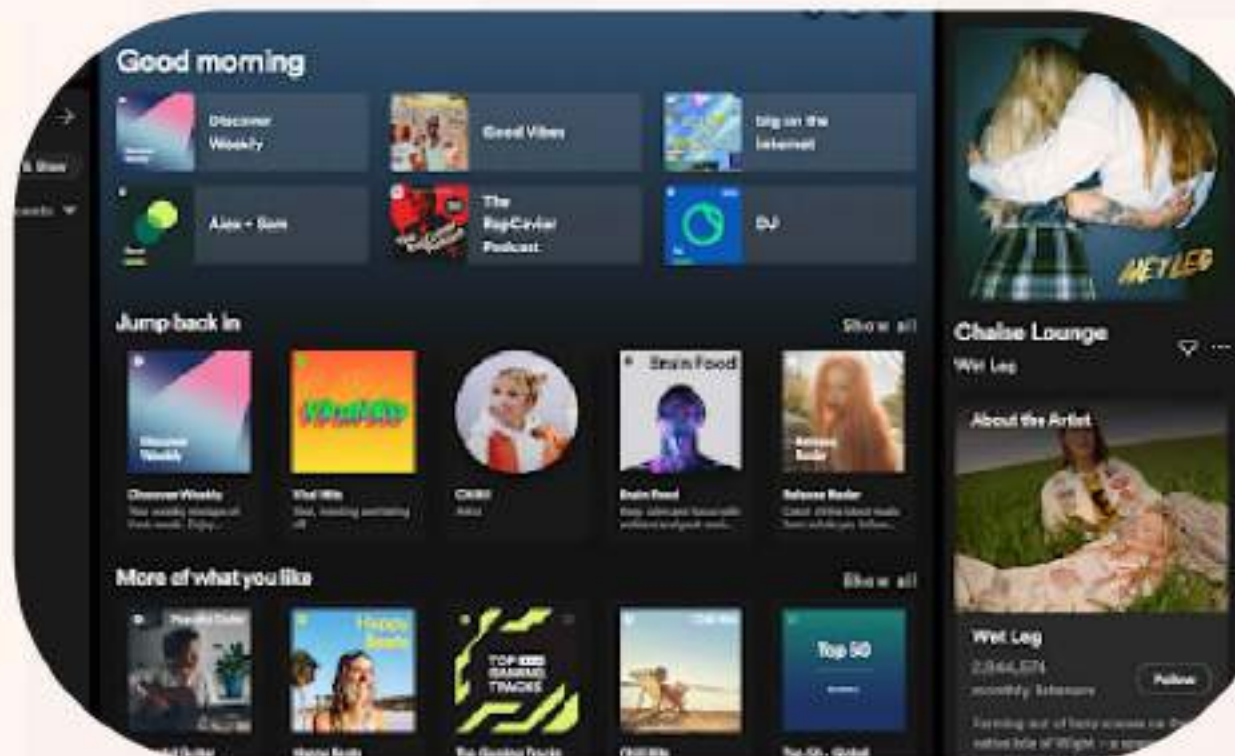
**Red Bull**

حضور مستقیم در رویدادهای ورزشی کوچک و  
پخش نمونه نوشیدنی به صورت شخصی.



**GoPro**

همکاری با ورزشکاران حرفه‌ای برای تولید  
ویدئوهای خیره‌کننده با دوربین‌هایشان.



**Spotify**

ساخت پلی‌لیست مخصوص رویداد یا جشنواره  
موسیقی، برای ارتباط مستقیم با مخاطبان.



**Samsung**

ایجاد غرفه‌های تجربه محصول در دانشگاه‌ها یا  
مراکز خرید، بدون تبلیغات گسترده.

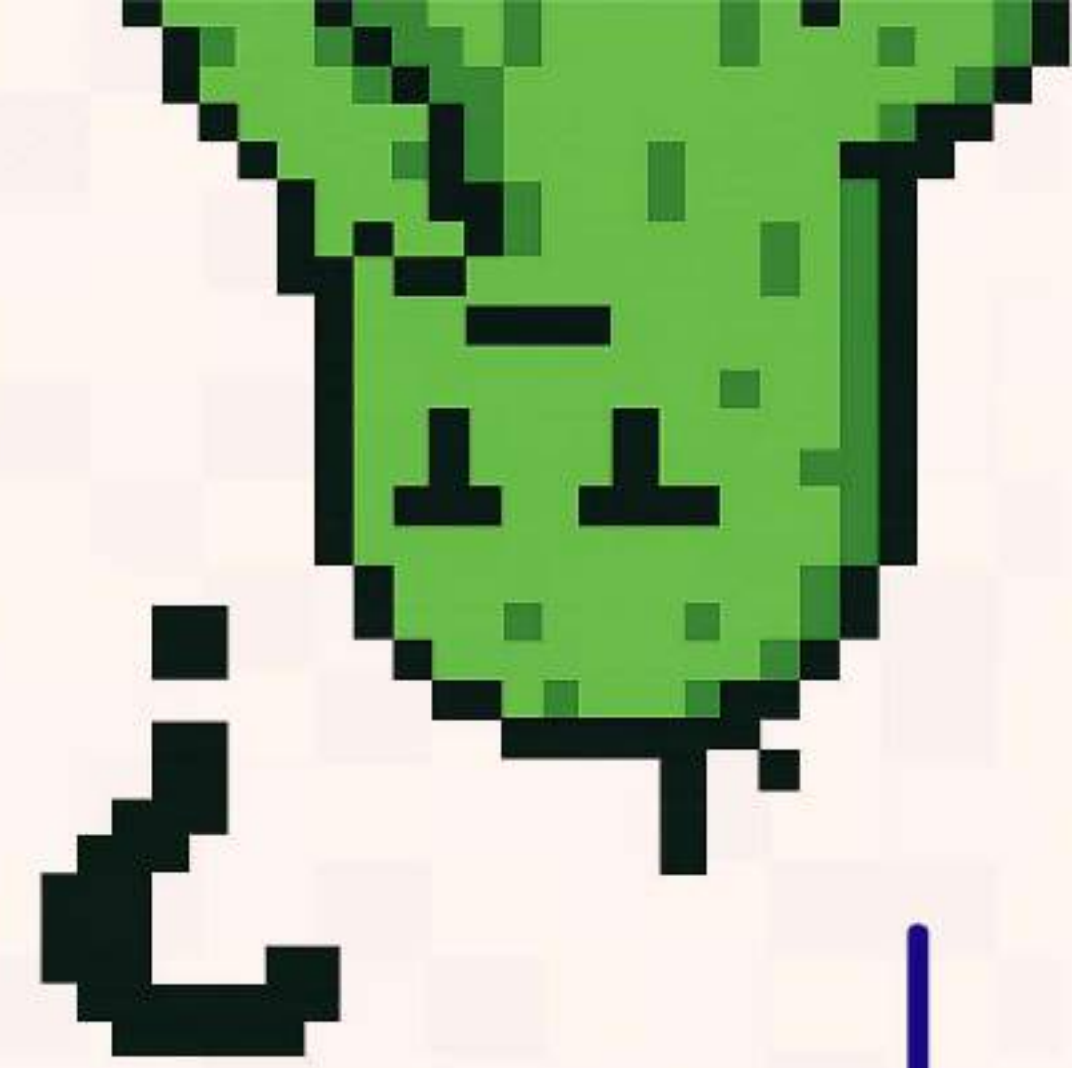
# مثال ها



**IKEA**

نمایش چیدمان های واقعی در مکان های خاص  
برای جلب توجه و لمس تجربه خرید.

၇၇ နှစ်ကျော် နှုတ်  
ပေးခဲ့ပါသည်။



# Behavioural Marketing

(بازاریابی رفتارشناسی)

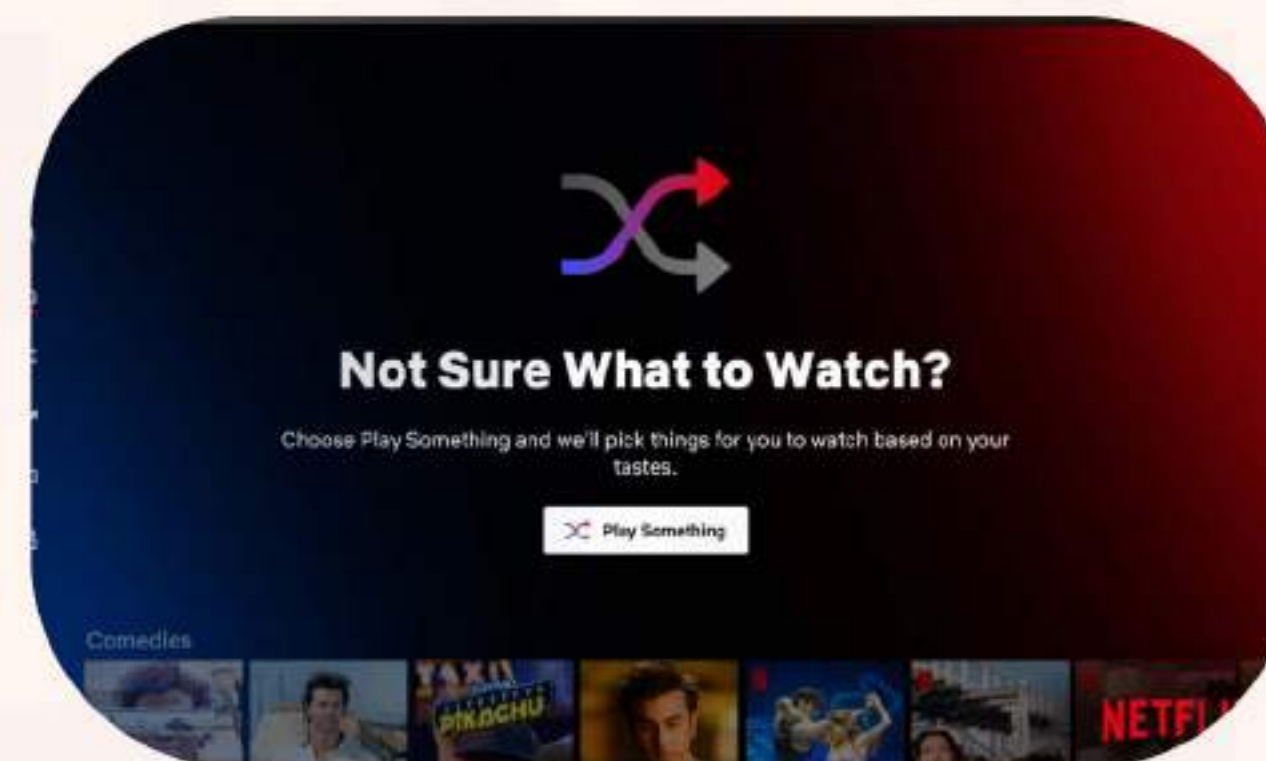
استفاده از داده‌ها و تحلیل رفتار مشتریان (در وب،  
اپلیکیشن یا خریدهای قبلی) برای ارائه پیام یا پیشنهادهای  
شخصی‌سازی شده.

# مثال ها



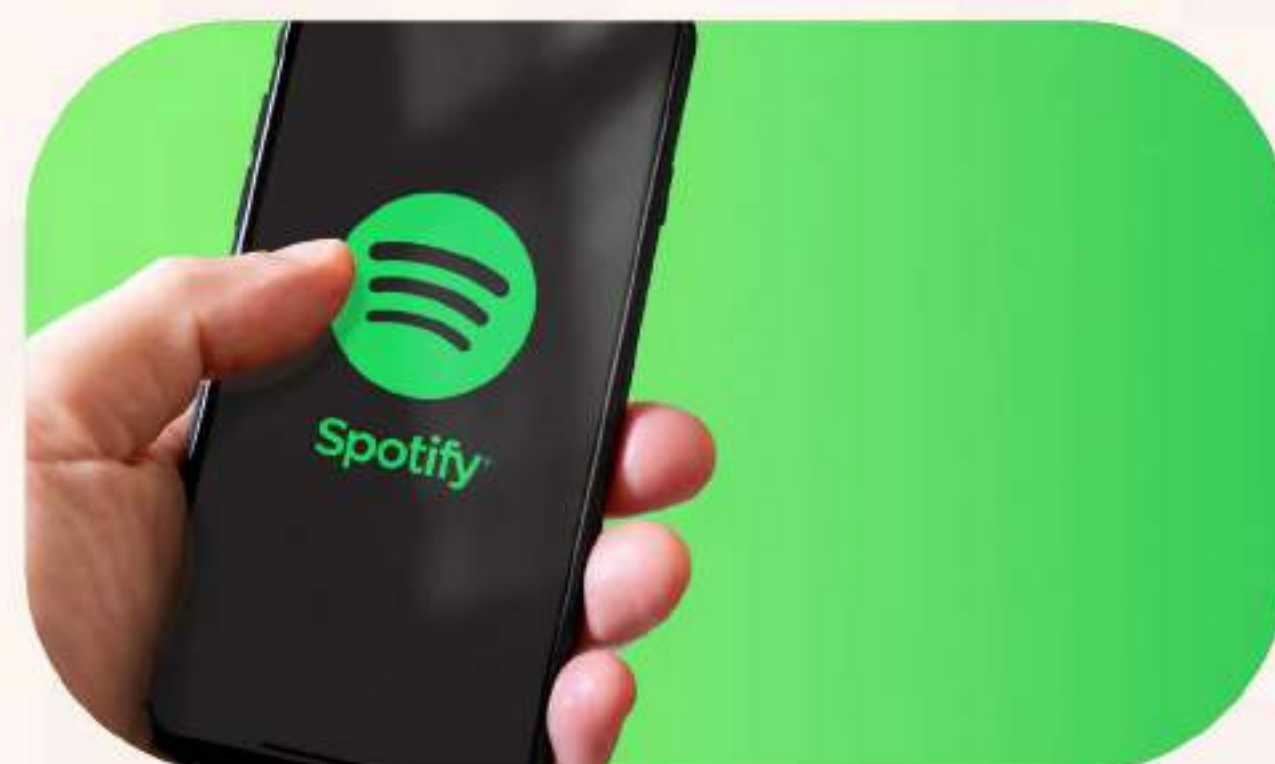
**Amazon**

تحلیل رفتار خرید و جستجوی کاربر، برای پیشنهاد دقیق محصول.



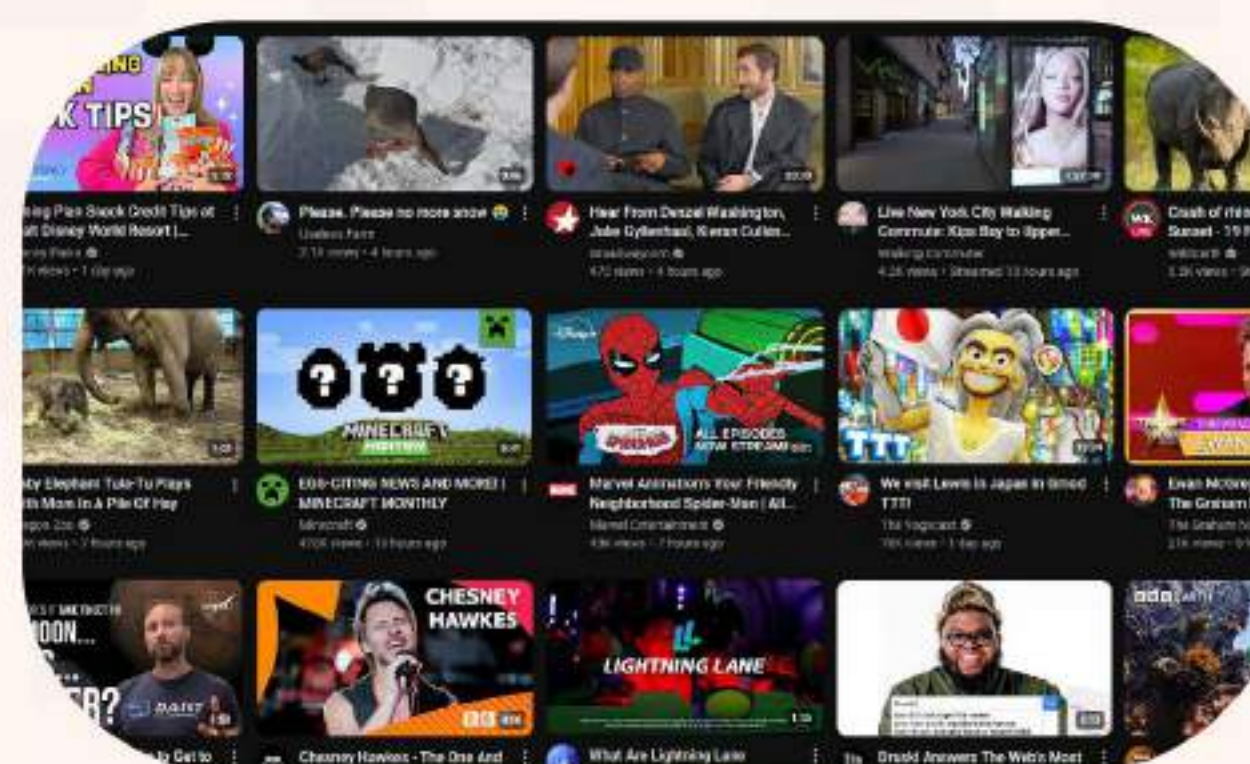
**Netflix**

الگوریتمی که فیلم ها و سریال ها را بر اساس سلیقه و زمان تماشای شما پیشنهاد می دهد.



**Spotify**

ساخت پلی لیست شخصی روزانه بر اساس آهنگ هایی که اخیراً گوش داده اید.



**YouTube**

صفحه اصلی و پیشنهاد محتوا بر اساس تاریخچه بازدید شما ساخته می شود.

# مثال ها



**Booking.com**

نمایش پیشنهادهای فوری و تخفیف‌ها بر اساس مقاصد جستجو شده اخیر.



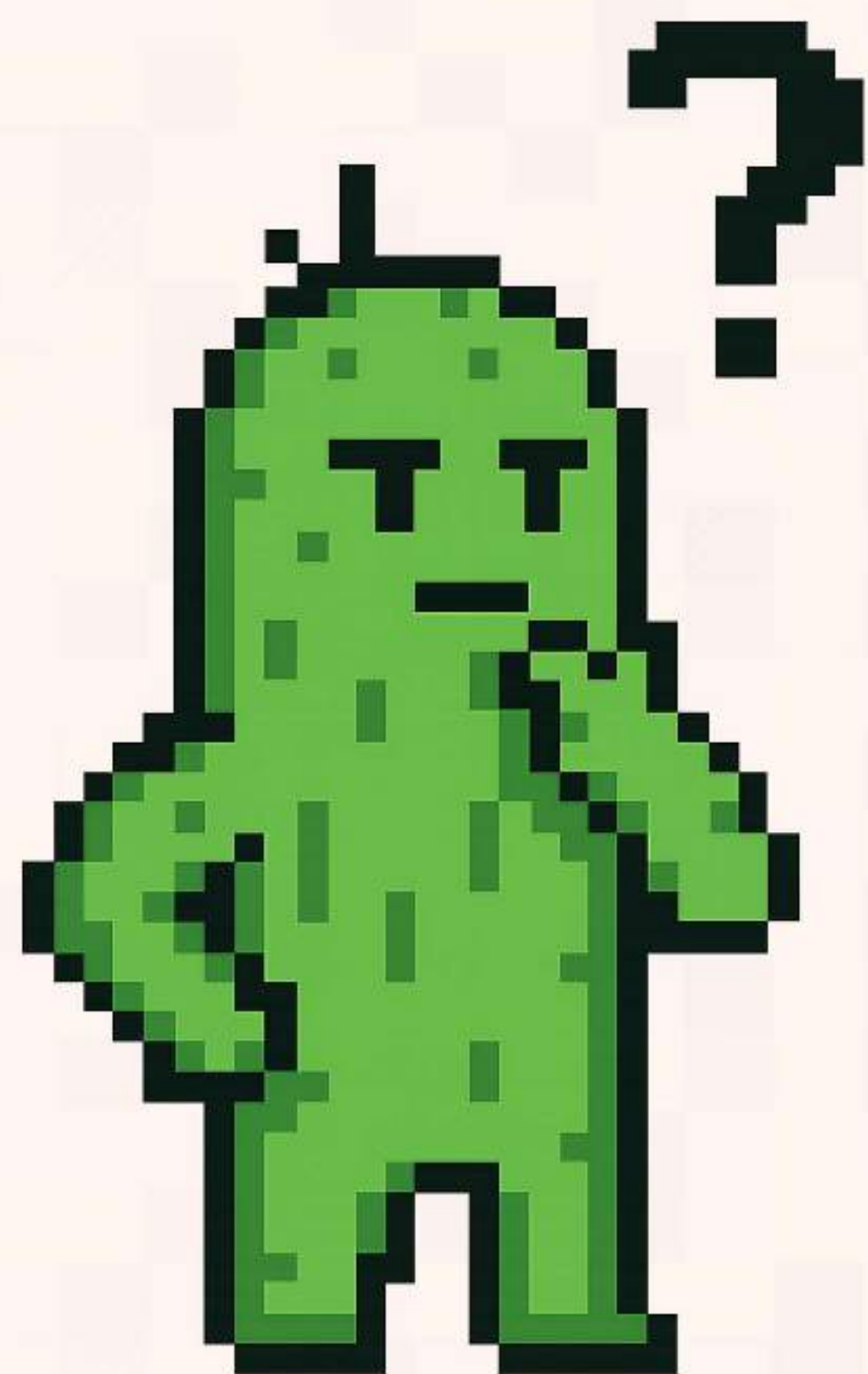
**Nike App**

ارائه محصولات و پیشنهادات ویژه بر اساس سابقه خرید و فعالیت ورزشی شما.



**Airbnb**

پیشنهادهای آپارتمان متناسب با شهرهای محبوب و سفرهای قبلی شما.



حالا  
شما  
مثال  
بزنید!





# ممنون از همراهِیتون

آژانس سئو و طراحی وبسایت  
**کاکتوس**



MASHHAD  
INNOVATION  
FACTORY



# 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

# مرام نامه

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



گوشی بازیه غیر ضروری  
نگین



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 پچ و صحبت در  
گوشی، اجتناب کنین  
(مخصوصاً وقتی دیگر میهمانان  
در حال صحبت هستن)



## میلاد عبائی

### [مدیر عامل]

موبایل ..... ۰۹۳۶۳۶۳۶۹۲۹  
تلگرام ..... @abae  
اینستاگرام ..... @milad\_abae۰۳

## فرزانه زرمهری

### [روابط عمومی]

موبایل ..... ۰۹۳۳۵۵۹۱۲۵۹  
تلگرام ..... @FZarmehri  
اینستاگرام ..... @f.zarmehri

## مجموعه کاکتوس

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