

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 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_abae۰۳

فرزانه زرمهری

[روابط عمومی]

موبایل ۰۹۳۳۵۵۹۱۲۵۹
تلگرام @FZarmehri
اینستاگرام @f.zarmehri

مجموعه کاکتوس

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



Marketing

جلسه ششم



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

Ambush Marketing

(بازاریابی غافلگیرانه / کمینی)

Alliance Marketin

(بازاریابی ائتلافی / اتحادی)

Augmented Marketing

(بازاریابی افزودنی / ارزش افزوده)



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)



WARM UP

۲۵ استفاده از کاغذ A۴

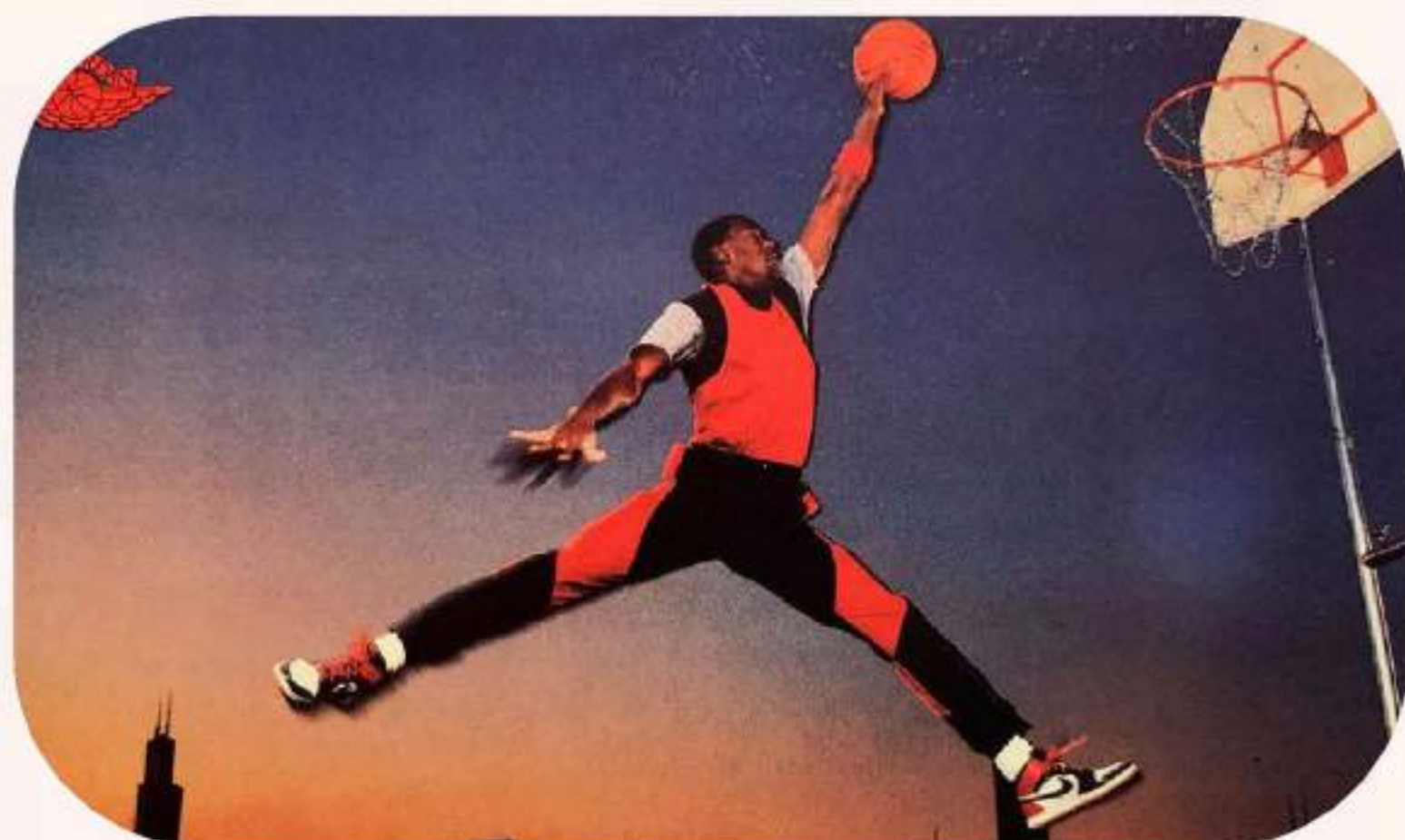


Celebrity Marketing

(بازاریابی افراد مشهور)



مثال ها



موفق

نایک X مایکل جردن



ناموفق

پپسی X کندال جنر



حالا شما مثال بزنید!



میشنویم از:



جناب آقای
وحید مروجی



SEO FLOW
KAKTUSTECH



SEO FLOW
KAKTUSTECH

میشنویم از:



خانوم
مهسا معین



SEO FLOW
KAKTUSTECH

Close Range Marketing

(ازاریابی مجاورتی)



مثال ها



موفق

استارباکس
Personal Wi-Fi Targeting



ناموفق

مک دونالدز X بلوتوث لندن ۲۰۱۰



حالا شما مثال بزنید!



میشنویم از:



خانوم مهسا تقی زاده



SEO FLOW
KAKTUSTECH

Lead Generation

تولید مخاطبین راغب

Lead Nutrition

پرورش مخاطبین راغب

Lead Conversion

تبدیل مخاطبین راغب
به خریدار

Customer Retention

وفادارسازی و نگهداشت
مشتریان



SEO FLOW

KAKTUSTECH

میشنویم از:



جناب آقای
علیرضا ذبیحی



SEO FLOW
KAKTUSTECH

Business to Business

(بازاریابی B۲B)



مثال ها



موفق

Salesforce
ساخت جامعه ، نه فروش



ناموفق

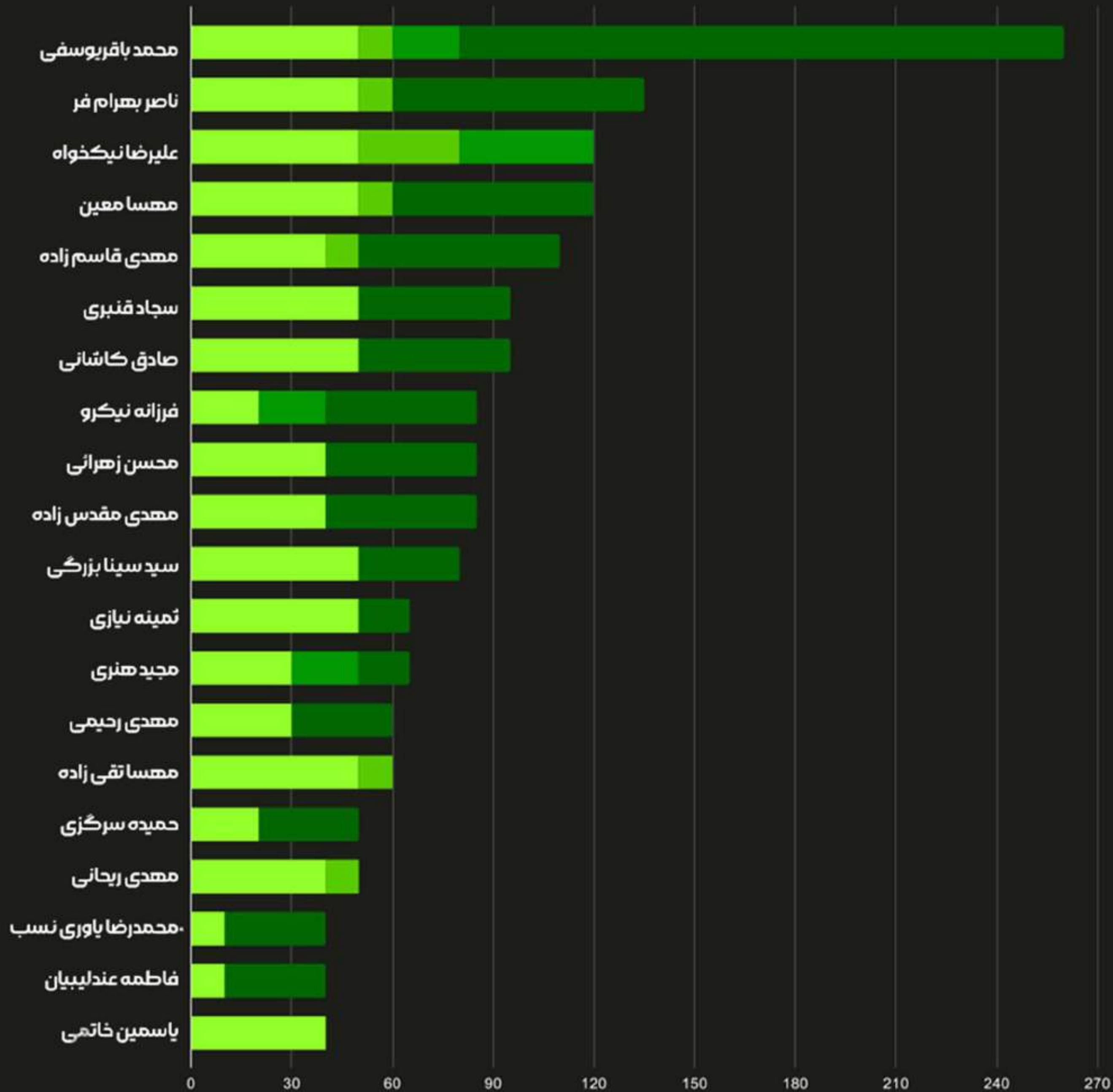
نوکیا X اوپراتور های اروپایی



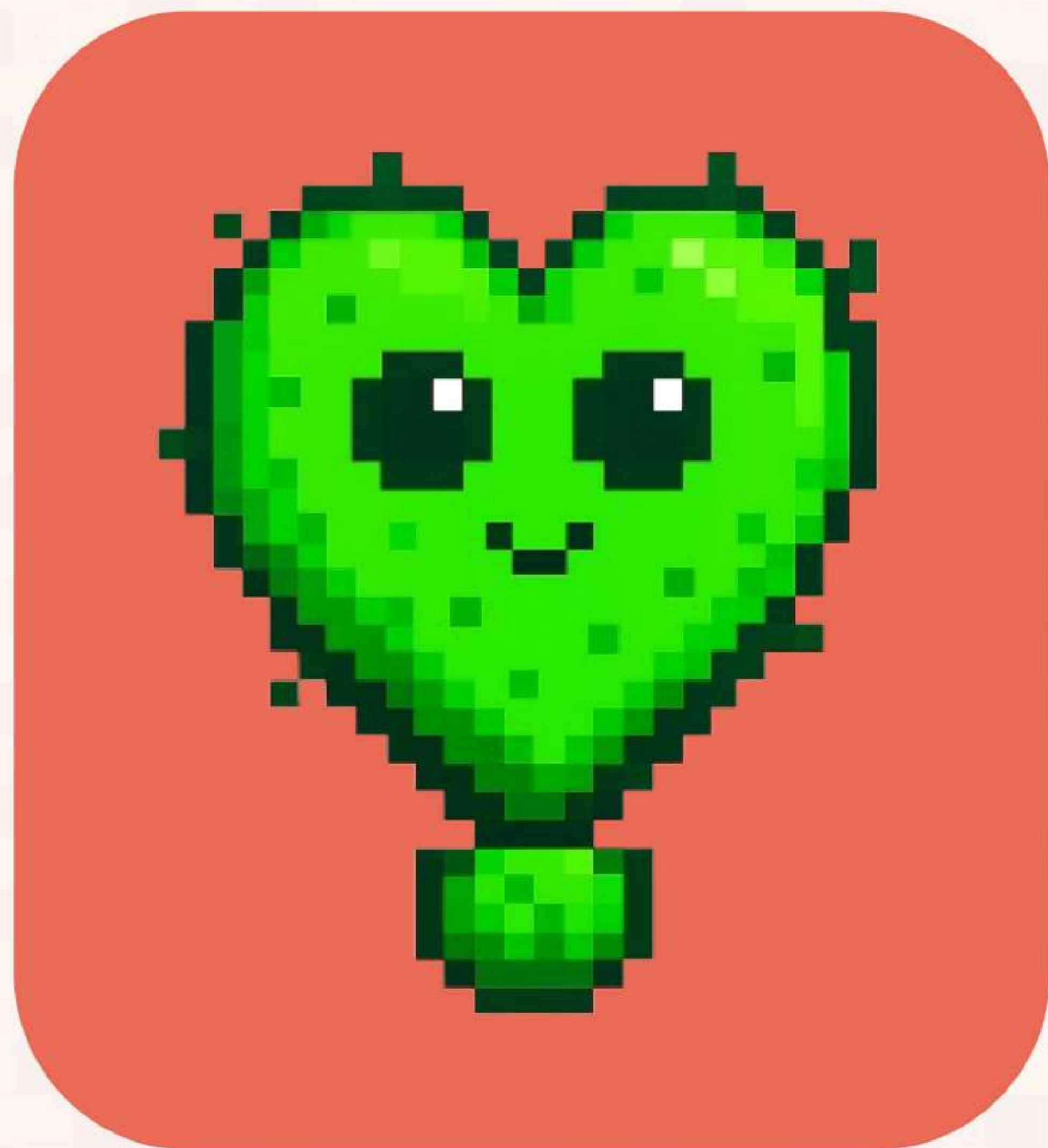
خودتون میدونین باید
چیکار کنین!



نوع استراتژی	مثال موفق	نتیجه	مثال ناموفق	نتیجه	آموختنی کلیدی
Celebrity Marketing	نایک × جردن	تولد فرهنگ مصرف	پپسی × کندال	تحقیر اجتماعی	هماهنگی ارزش‌ها با چهره حیاتی است
Close Range Marketing	استارباکس	تعامل انسانی ۲۵٪ رشد	مکدونالدز	آزار تبلیغاتی، ۲٪ تعامل	نزدیکی واقعی یعنی احترام به توجه کاربر
B2B Marketing	Salesforce	جامعه و وفاداری پایدار	نوکیا	فرسایش رابطه، سقوط بازار	اعتماد و آزادی نوآوری رمز پایداری است



05
تعداد جلسات
برگزار شده



ممنون از همراهِیتون

آژانس سئو و طراحی وبسایت
کاکتوس



MASHHAD
INNOVATION
FACTORY

