



مؤسسه فرهنگی هنری
دبباگران تهران

به نام خدا



مؤسسه فرهنگی هنری
دبباگران تهران

امپراطوری و حکومت دیجیتالی

بازاریابی دیجیتال

گردآوری و تالیف:

دکتر علی خویه

فهرست مطالب

۸	پیدایش مفهوم بازاریابی دیجیتال
۸	بازاریابی دیجیتال چیست؟
۹	نگاه ریزبینانه‌تر به بازاریابی دیجیتال
۱۰	نمونه‌هایی از ابزارها و روش‌های بازاریابی دیجیتال
۱۳	بازاریابی دیجیتال چه فایده‌ای دارد؟
۱۴	آنچه باید در مورد بازاریابی دیجیتال بدانید
۱۵	چه مفاهیمی جزو بازاریابی دیجیتال به حساب نمی‌آیند؟
۱۶	دیجیتال مارکتینگ دقیقاً چیست؟
۲۰	ایجاد توصیه‌ها در سند استراتژی سئو
۲۸	تحقیق و پژوهش رقابتی
۴۲	نکات حیاتی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی
۴۳	ابزارهای بازاریابی دیجیتال کدام‌اند؟
۴۵	چرا مدیران کسب‌وکارها باید در زمینه دیجیتال مارکتینگ آموزش ببینند؟
۴۵	مزایای دیجیتال مارکتینگ برای مدیران
۴۶	بازاریابی شبکه‌های اجتماعی
۵۱	تولید محتوا چیست؟
۶۴	لزوم استفاده از ایمیل مارکتینگ
۶۵	ایمیل مارکتینگ چیست؟
۶۷	ده مهارت لازم برای موفقیت یک مدیر دیجیتال مارکتینگ
۷۲	بازاریابی شبکه‌های اجتماعی و مجازی
۷۸	سه اشتباه رایج دیجیتال مارکتینگ در سال ۲۰۱۵
۸۳	دیجیتال مارکتینگ و تعاریف بازاریابی اینترنتی
۹۰	چگونه از تبلیغات در اینستاگرام برای برندسازی استفاده کنید؟
۹۴	عناصر اصلی استراتژی بازاریابی موفق چیست؟
۹۶	چهار بخش حیاتی نقشه سفر مشتری و نقش آن در بازاریابی دیجیتال

- ◆ اهمیت و ضرورت باشگاه مشتریان دیجیتالی در بازاریابی دیجیتال ۹۹
- ◆ بازاریابی مستقیم چیست؟ ۱۰۳
- ◆ مشخصات و ارزش هواخواهان برند ۱۱۳
- ◆ تدوین برنامه بازاریابی دیجیتال برای کسب و کارهای B2B در سال ۲۰۱۷ ۱۱۵
- ◆ اتوماسیون بازاریابی چیست؟ ۱۱۹
- ◆ انواع برند شخصی در فضای مجازی در دنیای کسب و کار مجازی ۱۲۳
- ◆ بازاریابی رویدادی در فضای مجازی چیست؟ ۱۳۱
- ◆ شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPIs) چیست و چگونه برای کسب و کار خود KPI تعریف کنیم؟ ۱۳۴
- ◆ اولین گام استراتژی آپ اینترنتی مجازی برای شروع یک کسب و کار جدید ۱۴۱
- ◆ مراحل خلق طرح کسب و کار اینترنتی ۱۴۴
- ◆ داشتن تفکر دیجیتال و همراه با آن نگاه ویژه به موبایل ۱۵۲
- ◆ آنچه باید در مورد بازاریابی دیجیتال بدانید ۱۵۳
- ◆ استراتژی بازاریابی دیجیتالی که هر کار آفرینی باید بداند ۱۵۴
- ◆ بازاریابی و فروش دیجیتالی ۱۵۵
- ◆ تجارت الکترونیکی در برابر تجارت سنتی ۱۵۸
- ◆ ده تخصص برتر حوزه IT برای سال ۲۰۱۵ ۱۵۹
- ◆ تجزیه و تحلیل فرصت‌های بازاریابی دیجیتالی ۱۶۱
- ◆ سیستم تحقیقات بازاریابی دیجیتالی ۱۶۳
- ◆ سیستم پشتیبانی تصمیم‌گیری بازاریابی ۱۶۵
- ◆ تفاوت بازاریابی تجاری و بازاریابی اجتماعی و دیجیتالی ۱۶۵
- ◆ مزایای بازاریابی دیجیتال چیست؟ ۱۶۸
- ◆ گسترش بازاریابی سنتی و بازاریابی دیجیتال ۱۶۹
- ◆ آمیزه بازاریابی ۱۷۰
- ◆ عوامل مؤثر بر بازاریابی ۱۷۲
- ◆ ده نکته کلیدی در بازاریابی اجتماعی و دیجیتالی ۱۸۰
- ◆ مراحل انجام یک برنامه بازاریابی اجتماعی و دیجیتالی ۱۸۲
- ◆ گام‌های یک برنامه بازاریابی اجتماعی و دیجیتالی ۱۸۷
- ◆ محدودیت‌های برنامه‌های بازاریابی اجتماعی و دیجیتالی ۱۸۹
- ◆ بازاریابی رابطه‌مند در شبکه‌های اجتماعی ۱۹۰
- ◆ جهان‌بینی بازاریابی رابطه‌مند در شبکه‌های اجتماعی ۱۹۱
- ◆ هدف کسب و کار شما از حضور در اینستاگرام و بازاریابی اینستاگرامی چیست؟ ۲۰۵
- ◆ یک پروفایل اینستاگرام حرفه‌ای برای کسب و کار خود داشته باشید ۲۰۶

۲۰۶.....	نُه نکته برای بهینه کردن پروفایل اینستاگرام یک کسب‌وکار و همین‌طور پست‌ها
۲۰۹.....	شش نوع محتوای اینستاگرامی که خیلی از کسب‌وکارها از آن استفاده می‌کنند
۲۱۱.....	افزایش دنبال‌کنندگان اینستاگرام با برگزاری مسابقات اینستاگرامی
۲۱۲.....	با افزایش سریع تر فالوور به اینستاگرام مارکتینگ سرعت دهید
۲۱۴.....	هفت اشتباه رایج بازاریابی اینستاگرام
۲۱۷.....	پیوست: نمونه برنامه سوشیال مدیا
۲۳۶.....	منابع

خط مشی کیفیت انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران در عرصه کتاب‌های است که بتواند
خواسته‌های به روز جامعه فرهنگی و علمی کشور را تا حد امکان پوشش دهد.
هر کتاب دیباگران تهران، یک فرصت جدید شغلی

حمد و سپاس ایزد منان را که با الطاف بی‌کران خود این توفیق را به ما ارزانی داشت تا بتوانیم در راه ارتقای دانش عمومی و فرهنگی این مرز و بوم در زمینه چاپ و نشر کتب علمی دانشگاهی، علوم پایه و به ویژه علوم کامپیوتر و انفورماتیک گام‌هایی هرچند کوچک برداشته و در انجام رسالتی که بر عهده داریم، مؤثر واقع شویم.

گسترده‌گی علوم و توسعه روزافزون آن، شرایطی را به وجود آورده که هر روز شاهد تحولات اساسی چشمگیری در سطح جهان هستیم. این گسترش و توسعه نیاز به منابع مختلف از جمله کتاب را به عنوان قدیمی‌ترین و راحت‌ترین راه دستیابی به اطلاعات و اطلاع‌رسانی، بیش از پیش روشن می‌نماید.

در این راستا، واحد انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران با همکاری جمعی از اساتید، مؤلفان، مترجمان، متخصصان، پژوهشگران، محققان و نیز پرسنل ورزیده و ماهر در زمینه امور نشر درصدد هستند تا با تلاش‌های مستمر خود برای رفع کمبودها و نیازهای موجود، منابعی پُر بار، معتبر و با کیفیت مناسب در اختیار علاقمندان قرار دهند.

کتابی که در دست دارید با همت "دکتر علی خویه" و تلاش جمعی از همکاران انتشارات میسر گشته که شایسته است از یکایک این گرامیان تشکر و قدردانی کنیم.

کارشناسی و نظارت بر محتوا: زهره قزلباش

در خاتمه ضمن سپاسگزاری از شما دانش‌پژوه گرامی درخواست می‌نماید با مراجعه به آدرس dibagaran.mft.info (ارتباط با مشتری) فرم نظرسنجی را برای کتابی که در دست دارید تکمیل و ارسال نموده، انتشارات دیباگران تهران را که جلب رضایت و وفاداری مشتریان را هدف خود می‌داند، یاری فرمایید.

امیدواریم همواره بهتر از گذشته خدمات و محصولات خود را تقدیم حضورتان نماییم.

مدیر انتشارات

مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران
bookmarket@mft.info

مقدمه مؤلف

مجموعه پیش‌رو مجموعه جامعی از مباحث بازاریابی دیجیتالی^۱ و بازاریابی شبکه‌های اجتماعی^۲ و مجازی است. کتابی که حاصل تلاش اینجانب و همکاران و دانشجویان بنده برای خدمت به علاقه‌مندان این حوزه است. در چند کلاس و کارگاهی که در حوزه بازاریابی مدرن و دیجیتال مارکتینگ (بازاریابی دیجیتالی) داشتم، مطالب زیادی از دانشجویان کلاس‌هایم گردآوری شد. ترجمه‌ها، جزوات و مطالب خود را نیز به آن‌ها اضافه کردیم. سعی کردیم تمام جزوات و دست‌نوشته‌ها و مطالب تحقیقاتی و ترجمه‌ای فراگیران خود را در یک مجموعه جمع کنیم تا برای کلاس‌های بعدی و دیگر علاقه‌مندان و فراگیران به‌عنوان یک کتاب و جزوه جامع در حوزه بازاریابی دیجیتالی و شبکه‌های اجتماعی قابل استفاده باشد.

سعی شده است تا آنجا که امکان دارد استفاده از مطالب با ذکر منابع صورت گیرد و اگر موردی جا افتاده کاملاً سهوی بوده و در صورتی که به منبع اصلی دست پیدا کنیم حتماً در ویرایش‌های بعدی به‌طور کامل و جامع‌تر خدمت تمامی علاقه‌مندان ارائه می‌شود.

ما با آغوش باز از تمامی انتقادات و پیشنهادات شما استقبال می‌کنیم و پذیرای هرگونه همکاری با تک‌تک شما علاقه‌مندان هستیم. امید است با همکاری تک‌تک شما عزیزان و دوستان گرمی در آینده این مجموعه کامل‌تر و جامع‌تر ارائه شود تا خدمتی باشد به جامعه عزیز از اقشار مختلف صنعتگران، کارآفرینان، مدیران و دست‌اندرکاران حوزه بازاریابی، فروش، تبلیغات برند و CRM در کشور عزیزمان.

با تشکر از همراهی شما

گروه مشاوره و آموزش دکتر علی خویه

۰۹۱۲۲۹۹۱۶۰۸

۰۹۱۲۳۹۹۸۰۲۷

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

www.marketingdoctor.ir

www.instagram.com/khooyeh.ir

^۱. Digital marketing

^۲. Social Media Marketing