

## دیجیتال مارکتینگ چیست؟

### DIGITAL MARKETING



## دیجیتال مارکتینگ، نبض تپنده ی کسب و کار شما

نویسنده : معصومه چراغی

امروزه با استفاده ی تمامی افراد از اینترنت، تقریباً کمتر کسی است که با دیجیتال مارکتینگ یا زیر شاخه های آن آشنایی نداشته باشد و یا به طور غیر مستقیم با آن ها در ارتباط باشد. جالب است بدانید که وب سایت ها، فروشگاه های آنلاین، پیج های کاری اینستاگرام و... که تمامی ما در طول روز بار ها با آن ها سر و کار داریم، طبق اصول دیجیتال مارکتینگ به فعالیت می پردازند. اما شاید برایتان سوال پیش بیاید که: اصلاً این دیجیتال مارکتینگ که همه جا هست، یعنی چه؟ با ما در ادامه همراه باشید تا به تعریف دیجیتال مارکتینگ و ذکر زیر شاخه های آن به صورت تخصصی بپردازیم.

## دیجیتال مارکتینگ چیست؟



**Digital Marketing** یا بازاریابی دیجیتال استفاده از اینترنت، تلفن همراه، رسانه های اجتماعی، موتور های جستجو و کانال های دیگر برای دسترسی به مصرف کنندگان است. برخی از کارشناسان بازاریابی، دیجیتال مارکتینگ را اقدامی کاملاً جدید می دانند که نیاز به روش های جدید برای نزدیک شدن به مشتریان و درک نیاز آن ها در مقایسه با بازاریابی سنتی دارد که به طور کلی جذب مشتری از طریق ایمیل، بازاریابی محتوا، سیستم عامل های جستجو، رسانه های اجتماعی و بسیاری از موارد دیگر، صورت می گیرد. لازم به ذکر است که مبحث دیجیتال مارکتینگ به قدری گسترده است که هر چقدر در مورد آن بگوئیم، کم گفته ایم.

### ۴ نکته برای درک دیجیتال مارکتینگ

- کاملاً تعاملی است.
- زیر شاخه های بسیاری دارد.
- علاوه بر اینترنت در فضا های دیگر نیز فعالیت دارد.
- دیجیتال مارکتینگ بخش خاصی از مشتری را هدف قرار می دهد.

## زیر شاخه های دیجیتال مارکتینگ



- تولید محتوا
- سئو
- طراحی سایت
- سوشال مدیا
- گرافیک
- تبلیغات
- ایمیل مارکتینگ
- بازاریابی
- و...

## آیا بازاریابی اینترنتی همان دیجیتال مارکتینگ است؟

خیر! بازاریابی اینترنتی با دیجیتال مارکتینگ تفاوت دارد. بازاریابی اینترنتی تبلیغاتی است که فقط در اینترنت وجود دارد، در حالی که دیجیتال مارکتینگ می تواند از طریق دستگاه های تلفن همراه، روی سکوی مترو، یک بازی ویدیویی یا از طریق یک برنامه اندروید انجام شود.

## کانال های دیجیتال مارکتینگ



### ۱. بازاریابی وب سایت

وب سایت محور اصلی تمامی فعالیت های دیجیتال مارکتینگ است. زیرا یک وب سایت باید برند، محصول و خدمات را به روشی واضح، ساده و به یاد ماندنی نشان دهد.

### ۲. تبلیغات پرداخت به ازای هر کلیک ( PPC )

تبلیغات PPC بازاریاب ها را قادر می سازد تا از طریق تبلیغات پولی در تعدادی از بستر ها به کاربران خود در اینترنت دسترسی پیدا کنند. بازاریابان می توانند کمپین های PPC را در Google، Bing، LinkedIn، Twitter، و Pinterest یا

Facebook تنظیم کرده و تبلیغات خود را به افرادی که اصطلاحات مربوط به محصولات یا خدمات شما را جستجو می کنند، نشان دهند. کمپین های PPC می توانند کاربران را بر اساس مشخصات دموگرافیکی آن ها مانند سن و جنسیت تقسیم بندی کنند، یا حتی علایق خاص یا مکان آن ها را هدف قرار دهند

**نکته:** از محبوب ترین سیستم عامل های PPC می توان Google Ads و Facebook Ads را نام برد.

### ۳. بازاریابی محتوا

هدف از بازاریابی محتوا دستیابی به مشتریان بالقوه از طریق محتوا است. محتوا معمولاً در یک وب سایت منتشر می شود و سپس از طریق رسانه های اجتماعی، ایمیل مارکتینگ، سئو یا حتی کمپین های PPC تبلیغ می شود. ابزار های بازاریابی محتوا شامل وبلاگ ها، کتاب های الکترونیکی، دوره های آنلاین، اینفوگرافی، پادکست و وبینار می باشد.

### ۴. ایمیل مارکتینگ

بازاریابی از طریق ایمیل هنوز هم یکی از موثر ترین کانال های دیجیتال مارکتینگ است. بسیاری از افراد بازاریابی ایمیلی را با پیام های ایمیل که هرز نامه هستند، اشتباه می گیرند. اما در اصل، ایمیل واسطه ای برای برقراری ارتباط با مشتریان بالقوه یا افراد علاقه مند به برند شماست. بسیاری از بازاریاب های دیجیتال از سایر کانال های دیجیتال مارکتینگ برای افزودن سر نخ به لیست ایمیل های خود استفاده می کنند و سپس از طریق ایمیل مارکتینگ، قیف های جذب مشتری را ایجاد می کنند تا این سر نخ ها را به مشتری تبدیل کنند.

### ۵. بازاریابی از طریق رسانه های اجتماعی

هدف اصلی یک کمپین بازاریابی در شبکه های اجتماعی، آگاهی از برند و ایجاد اعتماد اجتماعی است. هر چه بیشتر به بازاریابی شبکه های اجتماعی بپردازید، بیشتر می توانید از آن به عنوان کانال فروش مستقیم استفاده کنید.

## ۶. بازاریابی وابسته

بازاریابی وابسته یکی از قدیمی ترین شکل های بازاریابی است. با بازاریابی شرکت های وابسته، افراد تأثیر گذار، محصولات دیگران را تبلیغ می کنند و هر زمان که فروش انجام شد، کارمزد دریافت می کنند. بسیاری از شرکت های معروف مانند آمازون بازاریابی وابسته دارند که ماهانه میلیون ها دلار به وب سایت هایی که محصولات شان را می فروشند پرداخت می کنند.

## ۷. ویدیو مارکتینگ

یوتیوب و آپارات یکی از بستر های ویدیویی و معروف جهان و ایران می باشند که بسیاری از کاربران قبل از تصمیم گیری در مورد خرید، یادگیری چیزی و... به این دو فضای کاربردی مراجعه می کنند. شبکه های بازاریابی ویدیویی دیگری از جمله Facebook ، Instagram یا حتی TikTok نیز وجود دارد که می توانید از آن ها برای اجرای یک کمپین بازاریابی ویدیویی استفاده کنید. شرکت ها با ادغام ویدیو با سئو، بازاریابی محتوا و فعالیت های گسترده بازاریابی در شبکه های اجتماعی، بیشترین نتایج را می گیرند.

## ۸. پیام کوتاه

شرکت ها و یا سازمان ها برای ارسال اطلاعات در مورد آخرین تبلیغات خود و یا اطلاع دادن به مشتریان در مورد خدمات و محصولات جدید، از پیامک یا پیام کوتاه استفاده می کنند. با پیشرفت روز افزون فناوری ها، بسیاری از کمپین های ارسال متن نیز به مشتریان این امکان را می دهند تا از طریق یک پیام کوتاه ساده، به صورت مستقیم هزینه ی خرید خود را پرداخت کرده و یا سفارش خود را پیگیری کنند.

## چالش های دیجیتال مارکتینگ



دیجیتال مارکتینگ، فروشندگان خود را با چالش های خاصی مواجه می کند. کانال های دیجیتال به سرعت در حال تکثیر هستند و بازاریاب های دیجیتال باید با نحوه ی کار این کانال ها، نحوه ی استفاده آن ها توسط گیرنده ها و نحوه استفاده از این کانال ها برای بازاریابی موثر محصولات یا خدمات خود آشنا باشند. علاوه بر این، هر روزه جلب توجه گیرنده ها دشوار تر می شود. زیرا گیرنده ها به طور فزاینده ای مملو از تبلیغات رقابتی می شوند. بازاریاب های دیجیتال همچنین تجزیه و تحلیل انبوه داده های گرفته شده و سپس بهره برداری از این اطلاعات را در تلاش های جدید بازاریابی به چالش می کشند.

اگر دلتان می خواهد از دنیای سنتی، با کمک دیجیتال مارکتینگ در دریای درآمد های بیش از حد شیرجه بزنید، رسالت ما در وب وایت ارائه ی بهترین خدمات در تمامی شاخه های دیجیتال مارکتینگ به شما دوستان عزیز است (:

## کلام آخر

دیجیتال مارکتینگ موضوع گسترده ای است که می توان در مورد آن هزاران مقاله نوشت. به همین دلیل ما نیز در این مقاله به توضیح مختصر دیجیتال مارکتینگ و خصوصیات آن پرداخته ایم که خواندن آن ها می تواند دیدگاه واضح تری نسبت به ماهیت دیجیتال مارکتینگ به شما بدهد اما برای اینکه بتوانید در این عصر دیجیتالی، از دیگر کسب و کار ها و یا دیجیتال مارکتر ها جلو بزنید، نیاز به یک مشاور تخصصی دارید که ما در مجموعه ی وب وایت اقدام به ارائه ی خدمات مشاوره تخصصی و انجام کلیه ی خدمات دیجیتال مارکتینگ اعم از تولید محتوا، سئو، ادمینی شبکه های اجتماعی، طراحی سایت، طراحی تیزر، بازاریابی، تبلیغات و... نموده ایم تا بتوانیم از اولین پله تا رسیدن به موفقیت همراه با شما باشیم. شما عزیزان می توانید جهت دریافت مشاوره ی رایگان با شماره تلفن ۰۳۱۹۱۰۱۰۶۲۰ و یا با شماره همراه ۰۹۳۰۴۸۵۲۰۰۶ تماس حاصل فرمایید.

ممنون که تا پایان ما را همراهی کردید.



## ۳ نکته ی کلیدی که شما در این مقاله فرا گرفته اید

### ۱. دیجیتال مارکتینگ چیست؟

Digital Marketing یا بازاریابی دیجیتال استفاده از اینترنت، تلفن همراه، رسانه های اجتماعی، موتورهای جستجو و کانال های دیگر برای دسترسی به مصرف کنندگان است. برخی از کارشناسان بازاریابی، دیجیتال مارکتینگ را اقدامی کاملاً جدید می دانند که نیاز به روش های جدید برای نزدیک شدن به مشتریان و درک نیاز آن ها در مقایسه با بازاریابی سنتی دارد که به طور کلی جذب مشتری از طریق ایمیل، بازاریابی محتوا، سیستم عامل های جستجو، رسانه های اجتماعی و بسیاری از موارد دیگر، صورت می گیرد.

### ۲. ۴ نکته برای درک دیجیتال مارکتینگ

- کاملاً تعاملی است.
- زیر شاخه های بسیاری دارد.
- علاوه بر اینترنت در فضا های دیگر نیز فعالیت دارد.
- دیجیتال مارکتینگ بخش خاصی از مشتری را هدف قرار می دهد.

### ۳. زیر شاخه های دیجیتال مارکتینگ؟

- تولید محتوا
- سئو
- طراحی سایت
- سوشال مدیا
- گرافیک
- تبلیغات
- ایمیل مارکتینگ
- بازاریابی