


بوم بازاریابی دیجیتال

Digital Marketing Canvas

استراتژی‌ها را برای سرعت بخشیدن به کسب و کار خود ایجاد کنید

نسخه:

تاریخ:

 ماموریت هدف و دلیل شرکت برای بودن در حوزه کسب و کار آنلاین		 اهداف و چشم انداز اهداف طولانی مدت و انگیزشی		
 برند تجربه احساسی و منطقی که در میان عموم از یک شرکت ایجاد می‌گردد	 اكتساب کسب مشتری از کانال‌هایی که قابل مقیاس‌بندی هستند	 پیشنهادهای ارزشی ارزش‌هایی که باید: در اختیار افراد قرار گیرد مزایا و تفاوت‌های منحصر به فرد	 ارجاع به دیگران کاربرانی که محصولات و خدمات شما را به دوستان و اعضای خانواده خود ارجاع می‌دهند	 مخاطبان هدف مشتریانی که شرکت به دنبال آن هاست (مشتریان ایده‌آل و فعلی)
	 فعالسازی اولین تجربه قابل اندازه‌گیری که باعث خوشحالی مشتری و نیز شرکت می‌شود		 درآمد رفتارهای کاربران درآمدزا	
 بازار موقعیت شرکت در بازار نسبت به سایر رقبا		 نگه داشتن مشتری برگرداندن مشتری تا جایی که ممکن است در بخش‌ها و موقعیت‌های متفاوت		

بوم دیجیتال مارکتینگ

Digital Marketing Canvas (DMC)

نسخه:

تاریخ:

تاکتیک‌ها (چگونه؟)



پیشنهاد‌های ارزشی (چه چیزی؟)



کانال بازاریابی (کجا؟)



مخاطبان هدف (چه کسانی؟)



سفر مشتریان (چه زمانی؟)



اهداف (چرا؟)



شاخص کلیدی عملکرد (KPI)



معیارها اندازه‌گیری

