

- ۱ دانستن
- ۲ پسندیدن
- ۳ جلب اعتماد
- ۴ تست محصول
- ۵ خرید
- ۶ تکرار خرید
- ۷ معرفی به دیگران



MARKETING HOURLASS STEPS

چگونه برای هر مرحله از سفر مشتری محتوای مناسب ایجاد کنیم؟

غیر ممکن است تیم بازاریابی سازمان روزی را بدون پرداختن به موضوع محتوا سپری کند. باید بدانید، تولید محتوا نیاز به یک استراتژی جامع دارد. ساعت شنی بازاریابی هفت مرحله دارد و در هر کدام از مراحل نوع خاصی از محتوا را برای تعامل با افراد، از اولین برخورد تا تبدیلشان به مشتری وفادار به کسب و کار پیشنهاد می‌دهد. بهترین راه حفظ تعامل، هماهنگ‌سازی محتوا با مراحل مختلف ساعت شنی بازاریابی است.



دانش

آگاهی از وجود کسب و کار

محتوای پیشنهادی:

افزایش شانس دیده شدن
در جستجوها

بازاریابی در
شبکه‌های اجتماعی



■ تقویت محتوای تبلیغات

پاسخ به چالش‌ها

تقویت سئو



■ انتشار مطلب در وبلاگ



■ فعالیت در رسانه‌های اجتماعی



■ ارائه در جلسات سخنرانی

۲ پسندیدن

به مشتری دلیلی برای بررسی بیشتر بدهید

محتوای پیشنهادی:



■ خبرنامه الکترونیکی

توسعه کانال‌های جذب مشتری

نمایش ویژگی‌ها

افزایش آگاهی از برند



■ فعالیت در رسانه‌های اجتماعی



■ تولید محتوا در وبلاگ



■ انتشار محتوای معتبر و عمیق

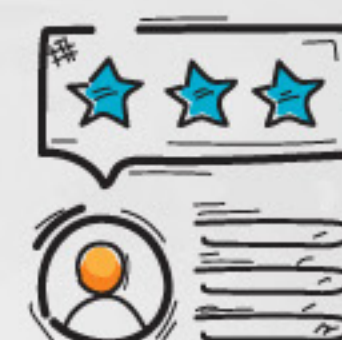
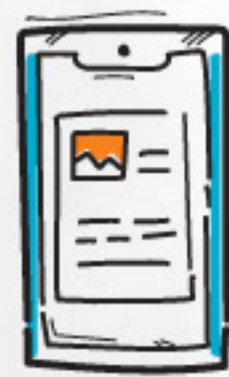


■ وینارها

۳ جلب اعتماد

موفقیت در دو مارا تن جلب اعتماد مشتری

محتوای پیشنهادی:



■ نقد و بررسی ■ داستان‌های موفقیت ■ اظهار نظر مشتری ■ وینارها ■ کتاب‌های الکترونیکی



■ ارائه سفارشی ■ بسته‌های آماده برای مشتری ■ بروشور ■ مطالعه موردی ■ شرایط و مقررات استفاده از خدمات



■ ویدئوهای تولیدشده توسط مشتریان

تست محصول

نمایش محصول نهایی

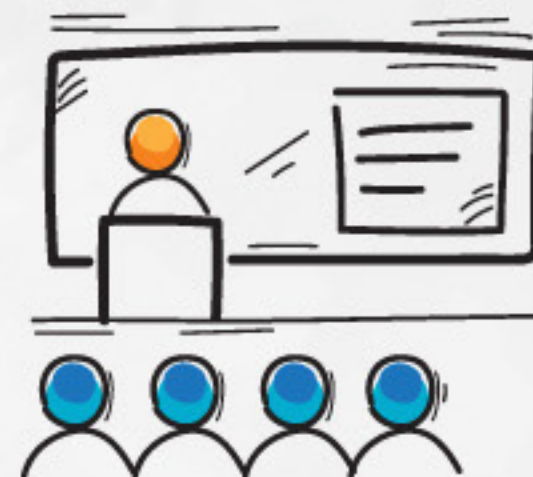
محتوای پیشنهادی:



■ کارگاه‌های آموزشی



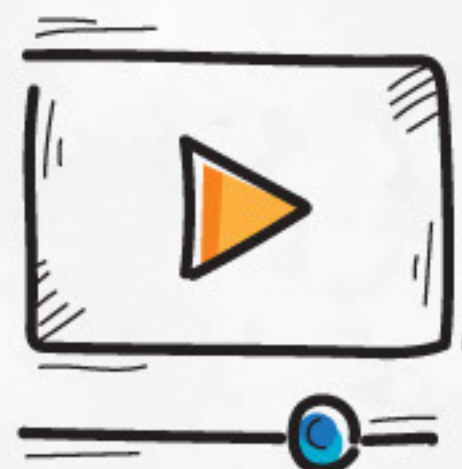
■ وبینارها



■ کتاب‌های الکترونیکی
و یا آفلاین



■ پاسخ به سوالات
متداول



■ دموهای ویدیویی



■ ارزیابی‌ها



■ بررسی محصول ها



تمرکز بر ایجاد و حفظ تجربه خوب و لذت بخش برای مشتری

محتوای پیشنهادی:



■ آموزش سریع در چند تصویر



■ بسته های جدید مشتری



■ راهنمای کاربری



■ داستان مشتریان قبلی



1 تکرار خرید

ارائه محتوای سطح بالا با هدف تکرار خرید

محتوای پیشنهادی:



■ یادداشت‌های خاص مشتری



■ راه اندازی پاسخگویی خودکار
برای آموزش



■ خبرنامه‌های مختص مشتری



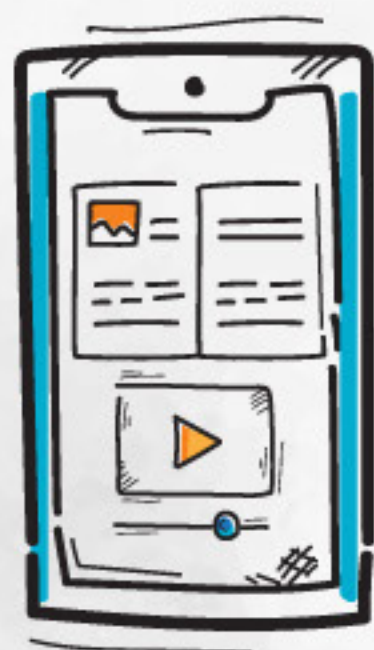
■ ارسال دوره‌ای گزیده اخبار



۷ معرفی به دیگران

معرفی محصول توسط مشتریان راضی

محتوای پیشنهادی:



■ کتاب‌های الکترونیکی، ویدیوها،
یا کارت‌های هدیه برای انتشار مشترک

توسط مشتریان

توسط سازمان‌ها یا شرکای استراتژیک



■ معرفی محصول به
مشتریان جدید



■ داستان مشتریان قبلی



شما برای هر مرحله از سفر چه نوع محتوایی را مفید می‌دانید؟

«حرکت اول» هلدینگ سرمایه‌گذاری خطرپذیر گروه «همراه اول» با مأموریت توانمندسازی اکوسیستم دیجیتال کشور، همواره به اشتراک دانش در حوزه نوآوری و کارآفرینی باور داشته و انتشار مطالب مرتبط و برگزاری رویدادهای هم‌اندیشی و آموزشی در راستای همین نگرش است.

تیر ۱۴۰۳
