



دیجیتال مارکتینگ داده محور کلاور

CLOVER Data-Driven Digital Marketing

از داده‌کاوی
تا تصمیم‌گیری؛

مسیر هوشمندانه در دیجیتال مارکتینگ

 <https://cloverdm.com>

 info@cloverdm.com

 0917 187 7876

 071 3636 4271



خدمات تحلیل داده و دیجیتال مارکتینگ 360°

1 تحلیل و آنالیز داده‌های دیجیتال (Digital Data Analysis)

2 طراحی، اجرا و بهینه‌سازی کمپین‌های دیجیتال

3 طراحی و اجرای استراتژی سئو (SEO)

4 توسعه و طراحی وبسایت و UI/UX

5 تولید و مدیریت محتوا

6 بازاریابی ایمیلی (Email Marketing)

7 بازاریابی پیامکی (SMS Marketing)

8 مدیریت شبکه‌های اجتماعی (SMM)

9 تبلیغات برنامه‌ریزی‌شده (Programmatic Ads)

10 بازاریابی محتوا و استراتژی‌های تبلیغاتی

11 طراحی استراتژی همکاری در فروش (Affiliate Marketing)



1

تحلیل و آنالیز داده‌های دیجیتال (Digital Data Analysis)



جمع‌آوری داده‌ها

- ردیابی ترافیک وبسایت، منابع ترافیک، و رفتار کاربران
- ردیابی رفتار کاربران در شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام، لینکدین، تلگرام و
- استخراج داده‌ها از CRMها برای تحلیل جزئی‌تر مشتریان



تجزیه و تحلیل رفتار کاربران

- بررسی نقشه‌های حرارتی و حرکت موس کاربران روی سایت
- تحلیل سفر مشتری (Customer Journey) و شناسایی نقاط ترک کاربران در قیف فروش



مدل‌سازی داده‌ها و پیش‌بینی رفتار آینده

- اجرای مدل‌های آماری برای پیش‌بینی رفتار مشتری در آینده
- استفاده از مدل‌های یادگیری ماشین برای شناسایی الگوهای مخفی در داده‌ها و شخصی‌سازی تجربه کاربر



ارائه گزارش‌های تحلیلی دقیق

- ساخت داشبوردهای داده برای تجسم داده‌ها به شکلی قابل فهم و تعاملی
- مقایسه دوره‌ای شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPIs) مثل نرخ تبدیل، نرخ کلیک (CTR) و بازدهی هزینه تبلیغات (ROAS)

مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی



- استفاده از تبلیغات کلیکی مانند Google Ads برای هدف‌گیری دقیق بر اساس علایق و رفتار کاربران
- ایجاد تبلیغات هدفمند (Retargeting) برای جذب مجدد کاربرانی که قبلاً با سایت یا محتوای شما تعامل داشته‌اند

بهینه‌سازی نرخ تبدیل (CRO)

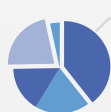


- اجرای A/B Testing برای بررسی اثربخشی تغییرات در صفحات فرود و بهبود نرخ تبدیل
- تحلیل و بهینه‌سازی قیف‌های فروش برای کاهش افت مشتری در مراحل مختلف

تحلیل بازده سرمایه‌گذاری (ROI)

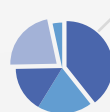


- استفاده از مدل‌های اتریبیوشن برای ردیابی مسیر کامل تعاملات کاربران و سنجش اثربخشی هر کانال تبلیغاتی
- ارائه گزارش‌های جامع درباره (ROAS) و (CPA) هزینه هر تبدیل



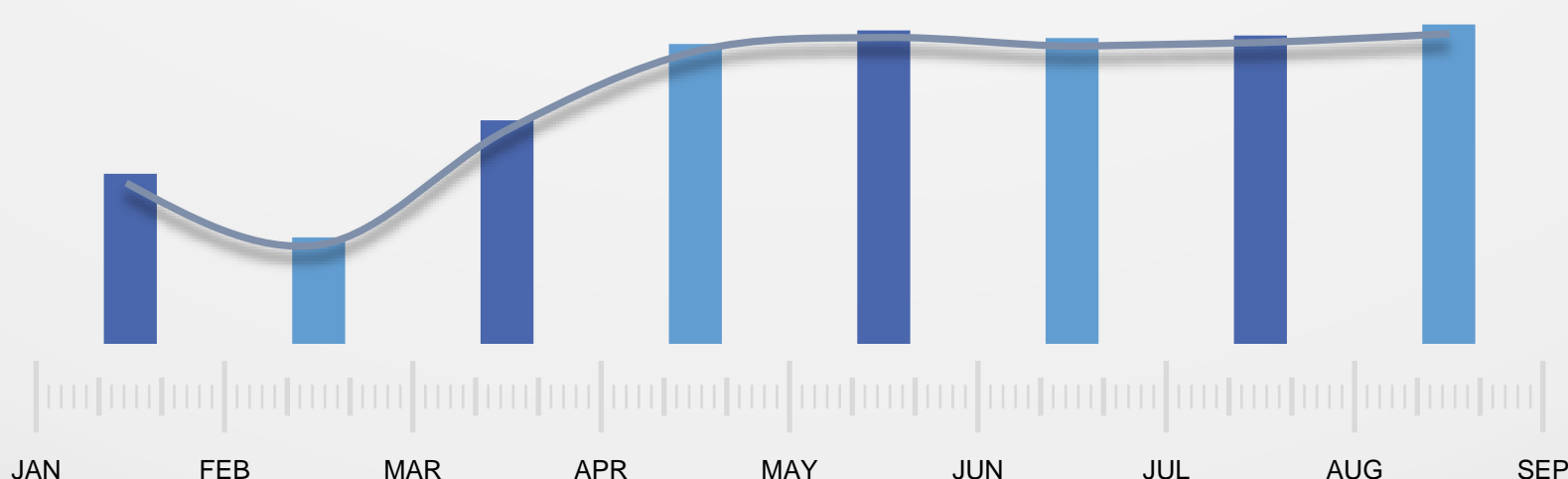
ROAS

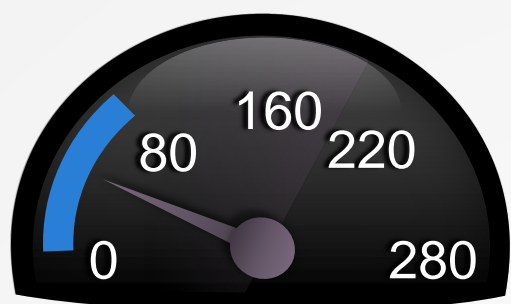
Return on ad Spend



CPA

Cost per Acquisition





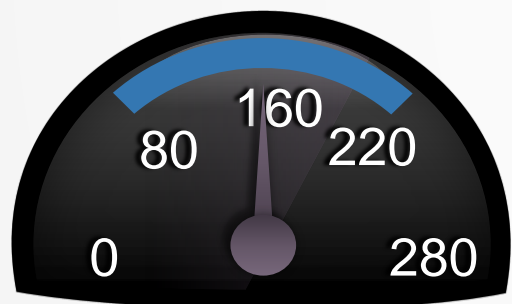
تحقیق کلمات کلیدی

01

- شناسایی کلمات کلیدی با رقابت کم و حجم جستجوی بالا
- تحلیل محتوای رقبا برای پیدا کردن فرصت‌های بهینه‌سازی

بهینه‌سازی محتوا و لینک‌سازی

02

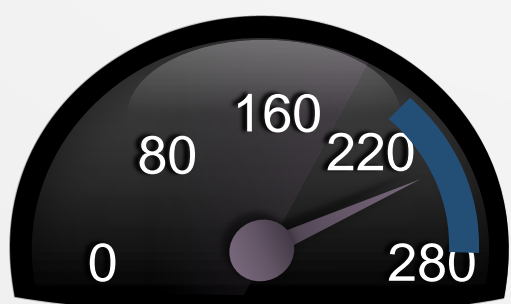


- ایجاد استراتژی لینک‌سازی داخلی و خارجی برای افزایش اعتبار سایت و بهبود رتبه در موتورهای جستجو
- بهینه‌سازی متا تگ‌ها (عنوان و توضیحات) و استفاده از کلمات کلیدی در ساختار URL

تحلیل و پایش عملکرد سئو

03

- ردیابی تغییرات در SERP و تحلیل روند رشد یا افت
- بررسی و بهینه‌سازی صفحات برای بهبود تجربه کاربری و سرعت سایت



طراحی سایت ریسپانسیو



- استفاده از اصول طراحی mobile-first برای بهینه‌سازی تجربه کاربری روی دستگاه‌های موبایل
- طراحی پروتوتایپ‌های تعاملی و تست پیش از توسعه

بهینه‌سازی سرعت بارگذاری سایت



- استفاده از تکنیک‌هایی مثل Lazy Loading و فشرده‌سازی تصاویر برای بهبود سرعت
- بهینه‌سازی کدهای جاوااسکریپت و استفاده از CDN برای کاهش زمان بارگذاری

طراحی سیستم مدیریت محتوا (CMS)



- پیاده‌سازی طرح مدیریت آسان محتوا
- ایجاد بخش‌های اختصاصی برای بلاگ، صفحه محصولات، و صفحات فرود سفارشی

1 تدوین استراتژی محتوا

- تعریف Persona بر اساس داده‌های دموگرافیک و رفتاری
- تدوین تقویم محتوایی برای انتشار منظم محتواهای هدفمند و مرتبط با مراحل مختلف قیف فروش

2 تولید محتوای متنی و تصویری

- تولید محتوای بهینه‌سازی شده که هم مخاطبان و هم موتورهای جستجو را جذب کند
- تولید محتوای ویدئویی کوتاه برای وبسایت

3 بهینه‌سازی محتوا

- استفاده از تحلیل‌های داده‌محور برای شناسایی موضوعات محبوب و افزایش تعامل
- اجرای Content Audits برای بررسی عملکرد محتوا و بهبود آن



1

تقسیم‌بندی لیست‌های ایمیل

- استفاده از داده‌های رفتاری و جمعیت‌شناختی برای تقسیم‌بندی کاربران و ارسال محتوای شخصی‌سازی شده
- اجرای ایمیل‌های خودکار بر اساس رویدادهای خاص (مثل ترک سبد خرید، بازدید از صفحات خاص)

2

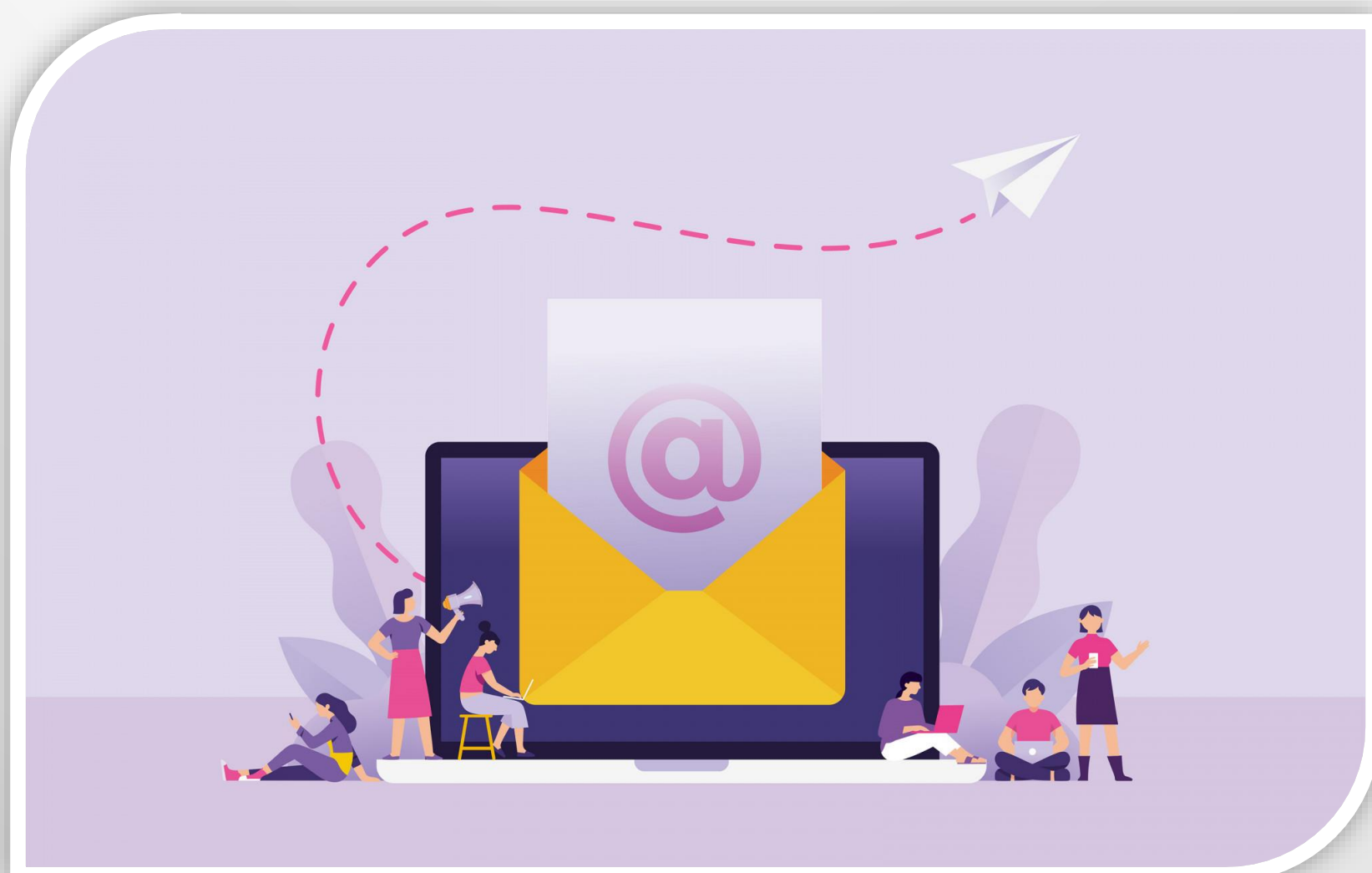
طراحی کمپین‌های ایمیلی

- استفاده از قالب‌های HTML برای طراحی ایمیل‌های جذاب و ریسپانسیو
- تست خطوط موضوع (Subject Line) برای بهبود نرخ باز شدن ایمیل‌ها

3

تحلیل عملکرد کمپین‌ها

- ردیابی نرخ باز شدن، نرخ کلیک، و نرخ تبدیل ایمیل‌ها و بهینه‌سازی بر اساس داده‌ها





1

تهیه لیست مخاطبان

لیست‌های علاقه‌مندان یا ایده‌های جدید، لیست‌های شخصی‌سازی شده بر اساس مناسبت‌ها و رویدادها

2

تقسیم بندی بر اساس مراحل قیف فروش

مرحله آگاهی، مرحله توجه و بررسی، مرحله تبدیل

3

تقسیم بندی مخاطبان

بر اساس نوع مشتری، علایق و رفتارهای خرید، موقعیت جغرافیایی

تحلیل مخاطبان

- شناسایی جمعیت‌شناختی و علایق مخاطبان در شبکه‌های مجازی
- بررسی تعاملات و عملکرد پست‌ها برای اصلاح استراتژی محتوا

تولید محتوای خلاقانه

- استفاده از اینفوگرافیک‌ها، ویدئوهای کوتاه و GIFها برای افزایش تعامل کاربران
- اجرای مسابقات و چالش‌ها در شبکه‌های اجتماعی برای افزایش مشارکت کاربران

پایش و آنالیز عملکرد

- زمان‌بندی و آنالیز عملکرد پست‌ها





تبلیغات برنامه‌ریزی شده (Programmatic Ads)

خرید خودکار تبلیغات

- خرید خودکار تبلیغات در سایت‌ها و اپلیکیشن‌ها
- تحلیل رفتار کاربران و ایجاد تبلیغات دینامیک بر اساس داده‌های جمع‌آوری شده

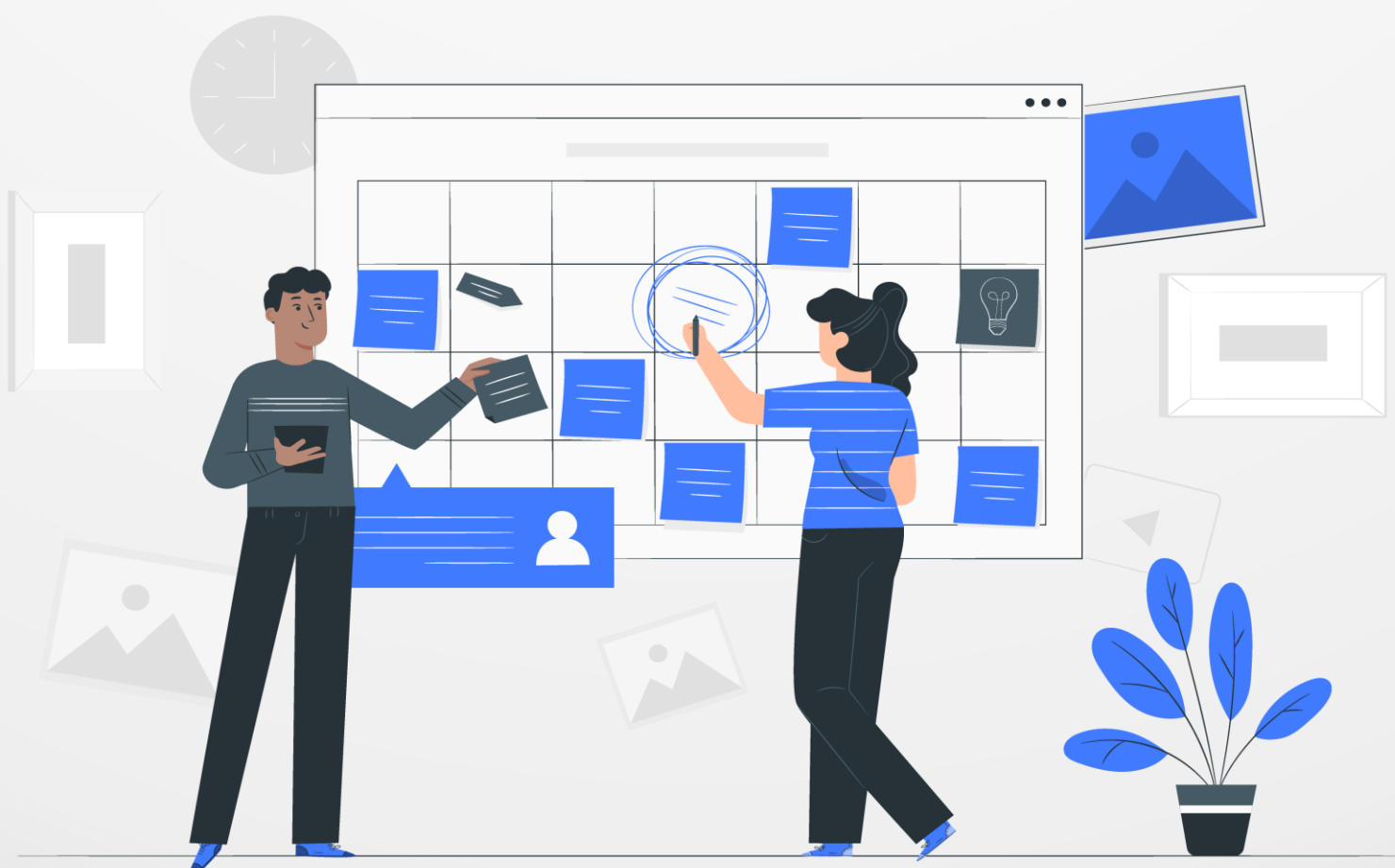
1



هدف‌گیری پیشرفته

- اجرای کمپین‌های Re-Targeting و استفاده از داده‌های Third-Party برای هدف‌گیری بهتر کاربران
- پایان‌دهی تبلیغات ناکارآمد بر اساس داده‌های به‌روز و بهینه‌سازی بودجه

2



برنامه‌ریزی کمپین‌های محتوایی

- ایجاد کمپین‌های محتوای ویروسی و تبلیغات اینفلوئنسر مارکتینگ برای افزایش آگاهی برند
- استفاده از داده‌های تحلیل رفتار کاربران برای بهینه‌سازی محتوای تولیدی و کاهش هزینه تبلیغات

استفاده از ابزارهای تحلیلی

- اجرای تحلیل عملکرد کمپین‌ها و بهینه‌سازی استراتژی‌ها بر اساس شاخص‌های کلیدی مثل نرخ تعامل و هزینه هر کلیک (CPC)



طراحی استراتژی همکاری در فروش (Affiliate Marketing)

انتخاب پلتفرم‌های مناسب

1

- انتخاب پلتفرم‌های داخلی و یا خارجی بسته به نوع فعالیت برای فروش محصولات، خدمات و یا هر دو

تعریف کمیسیون‌های مناسب

2

- تعیین کمیسیون مناسب و شفاف برای همکاران فروش در جهت جذب افیلیت‌های حرفه‌ای و باکیفیت

استفاده از ابزارهای مدیریت افیلیت

3

- استفاده از ابزارهایی مانند گوگل آنالیتیکس یا پلتفرم‌های مدیریت افیلیت به نظارت و ارزیابی عملکرد کمپین‌ها



Don't Wait for Opportunity, Create it



 Click to Join Us

CONTACTUS

 <https://cloverdm.com>

 info@cloverdm.com

 0917 187 7876

 071 3636 4271



ما در این مسیر در کنار شما هستیم
و موفقیت شما هدف و اعتبار ماست.