

چک لیست وظایف دیجیتال مارکتینگ

۱. تحلیل و شناخت بازار

- شناسایی مخاطب هدف
- بررسی رقبا و نقاط قوت و ضعف آنها
- تعیین اهداف کوتاه مدت و بلندمدت

۲. سئو و بهینه سازی سایت

- تحقیق کلمات کلیدی مرتبط با کسب و کار
- بهینه سازی صفحات سایت و محتوا
- لینک سازی داخلی و خارجی

۳. بازاریابی محتوا

- تولید محتوای آموزشی و ارزشمند
- انتشار منظم در وبسایت و شبکه های اجتماعی
- استفاده از بلاگ، ویدئو و اینفوگرافیک

۴. شبکه های اجتماعی

- انتخاب پلتفرم های مناسب مخاطب
- برنامه ریزی تقویم محتوا
- تعامل فعال با دنبال کنندگان

۵. تبلیغات آنلاین ((PPC

- کمپین های گوگل ادز و شبکه های اجتماعی
- هدف گیری دقیق مخاطبان
- اندازه گیری نرخ بازگشت سرمایه ((ROI

۶. ایمیل مارکتینگ

- ساخت لیست ایمیل هدفمند
- ارسال خبرنامه و محتوای شخصی سازی شده
- تحلیل باز شدن ایمیل و نرخ کلیک

۷. تحلیل و گزارش دهی

- بررسی داده های وبسایت و شبکه ها
- تحلیل عملکرد کمپین ها
- بهبود مستمر استراتژی ها بر اساس نتایج