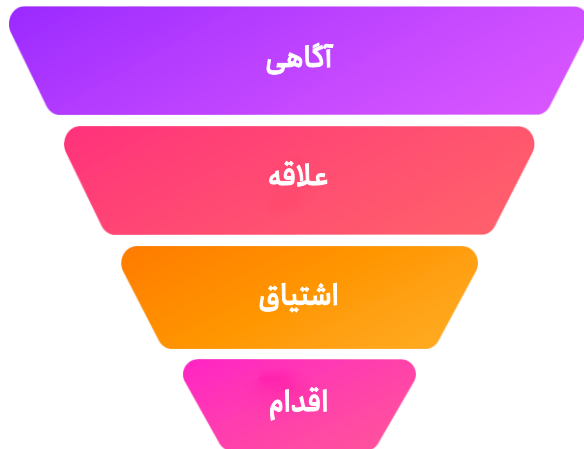


# AIDA

Awareness - Interest - Desire - Action

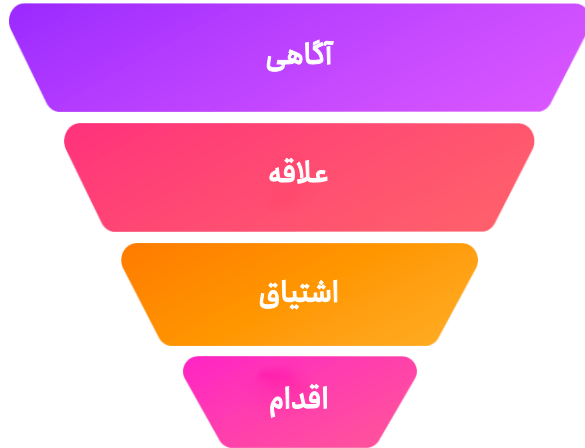
# AIDA

Awareness - Interest - Desire - Action



# AIDA

Awareness - Interest - Desire - Action

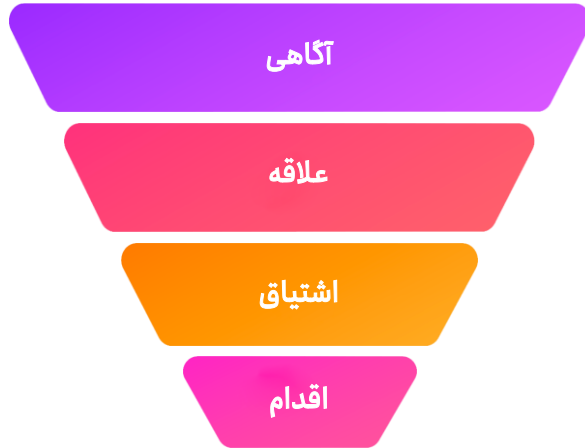


## کانال‌های بازاریابی و فروش

|                 |                   |
|-----------------|-------------------|
| ایمیل مارکتینگ  | بازاریابی محتوایی |
| همکاری در فروش  | سئو               |
| ریتنشن مارکتینگ | گوگل ادز          |
| ریتارگتینگ      | شبکه‌های اجتماعی  |
| ریمارکتینگ      | بازاریابی پیامکی  |

# AIDA

Awareness - Interest - Desire - Action



## روش‌های بازاریابی

یادآوری خریدهای نیمه‌تمام با پیامک

ارسال خبرنامه و مقالات آموزشی با ایمیل

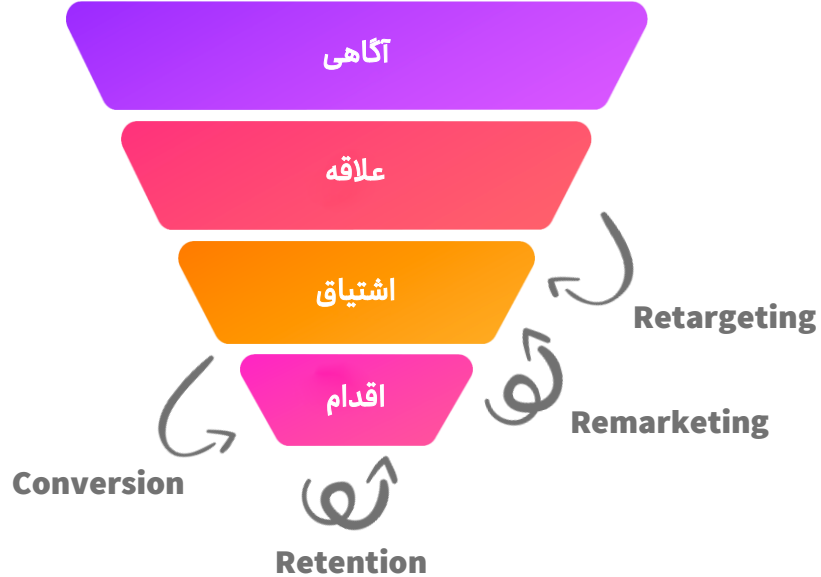
تبلیغات همسان در سایت‌های پربازدید

تولید مقالات از جنس معرفی و مقایسه محصول

ایجاد باشگاه مشتریان و سیستم امتیازدهی

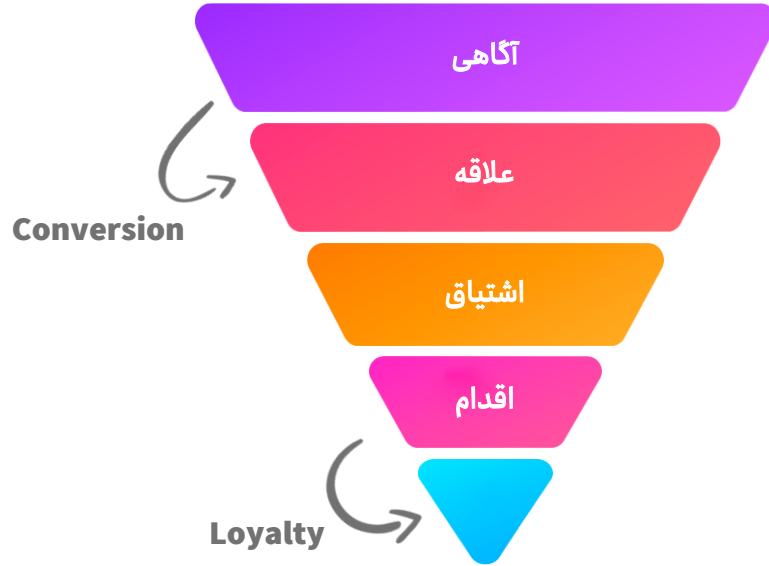
# AIDA

Awareness - Interest - Desire - Action



# AIDA

Awareness - Interest - Desire - Action

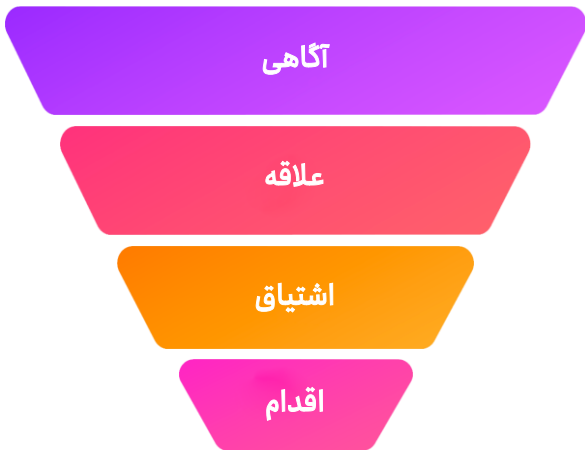


**CRO**

Conversion Rate Optimization

# CRO

## Conversion Rate Optimization



### تکنیک‌های افزایش فروش

استفاده از نظرات و نقدهای کاربران

تضمین بازگشت وجه و ارسال رایگان

راه اندازی چت آنلاین و پشتیبانی قوی

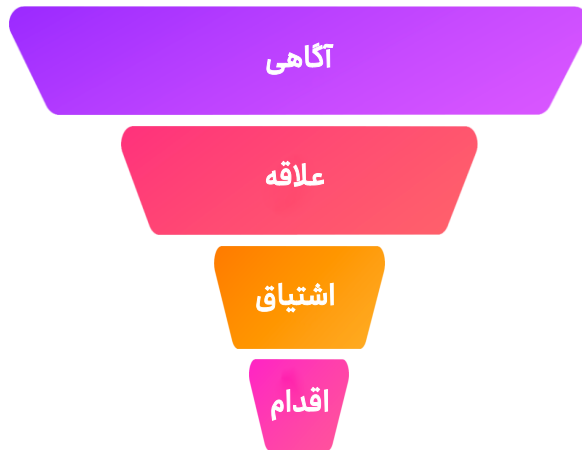
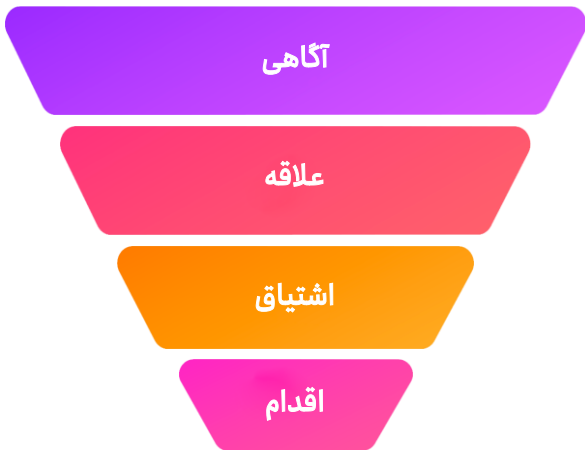
ارائه محصولات مکمل و پیشنهادی

ارائه تخفیف‌ها و پیشنهادهای ویژه



# CRO

## Conversion Rate Optimization



# CRO

Best KPIs for Ecommerce

## RCR

نرخ بازگشت مشتری

## IPO

تعداد آیتم‌های هر سفارش

## CAR

نرخ رها شدن سبد خرید

## AOV

میانگین ارزش سبد خرید

# مفاهیم اصلی

**ابزارها؛** چه اطلاعاتی را در مورد کاربران سایت به ما می‌دهند؟

## Acquisition

از چه مجرای به سایت ما وارد شدند؟  
جستجو، مستقیم، شبکه‌های اجتماعی و ...

## Conversions

چقدر برای کسب و کار ما ارزش داشتند؟  
تماس، ثبت‌نام، خرید آنلاین، تکمیل فرم و ...



## Audience

چه کسانی از سایت ما بازدید کردند؟  
سن، جنسیت، موقعیت مکانی، دستگاه و ...

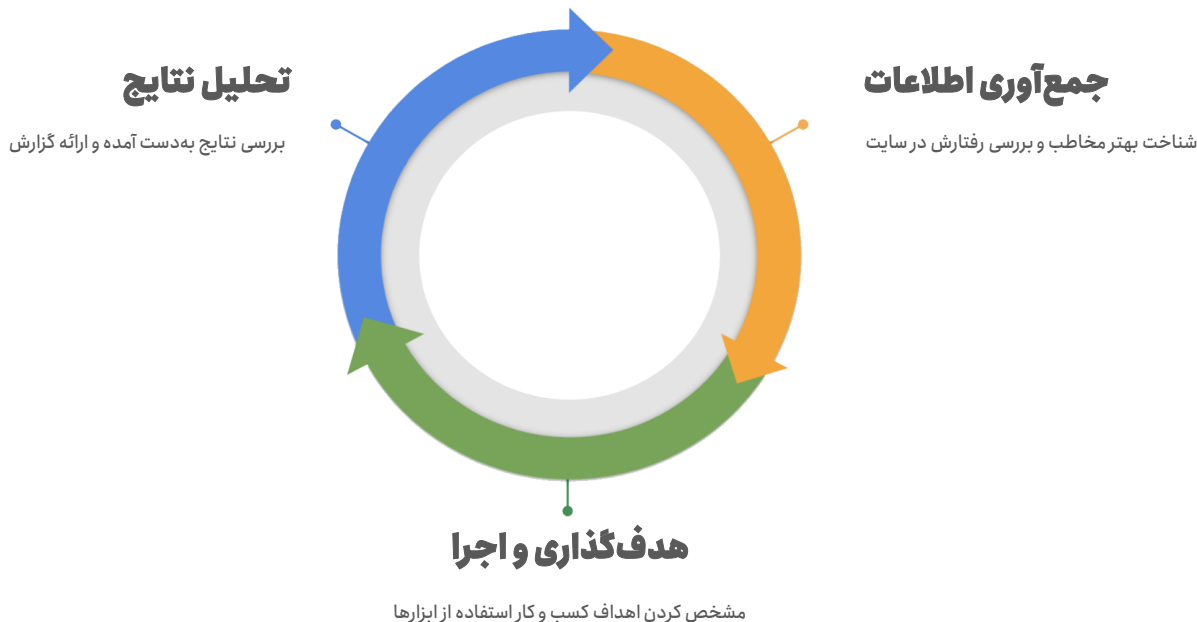
## Behavior

چه فعالیتی در سایت انجام دادند؟  
زمان حضور، تعداد صفحه، نرخ خروج، کلیک و ...

یک نفر بین 25 تا 35 ساله با مرورگر کروم اندروید بعد از جستجو در گوگل وارد سایت شما شده، از صفحه اصلی شروع کرده و در طول 3 دقیقه، 6 صفحه از سایت را دیده است. در پایان با خرید یک کفش و پرداخت 2 میلیون تومان خارج شده.

# چرخه تحلیل

**چرخه تحلیل**؛ از سه مرحله جمع آوری اطلاعات، هدف گذاری و تحلیل نتایج تشکیل می شود



**چندتا مثال با هم ببینیم؟**