

# مشاور دیجیتال مارکتینگ

پشتوانه‌های ایمن برای توسعه و رشد کسب‌وکارها



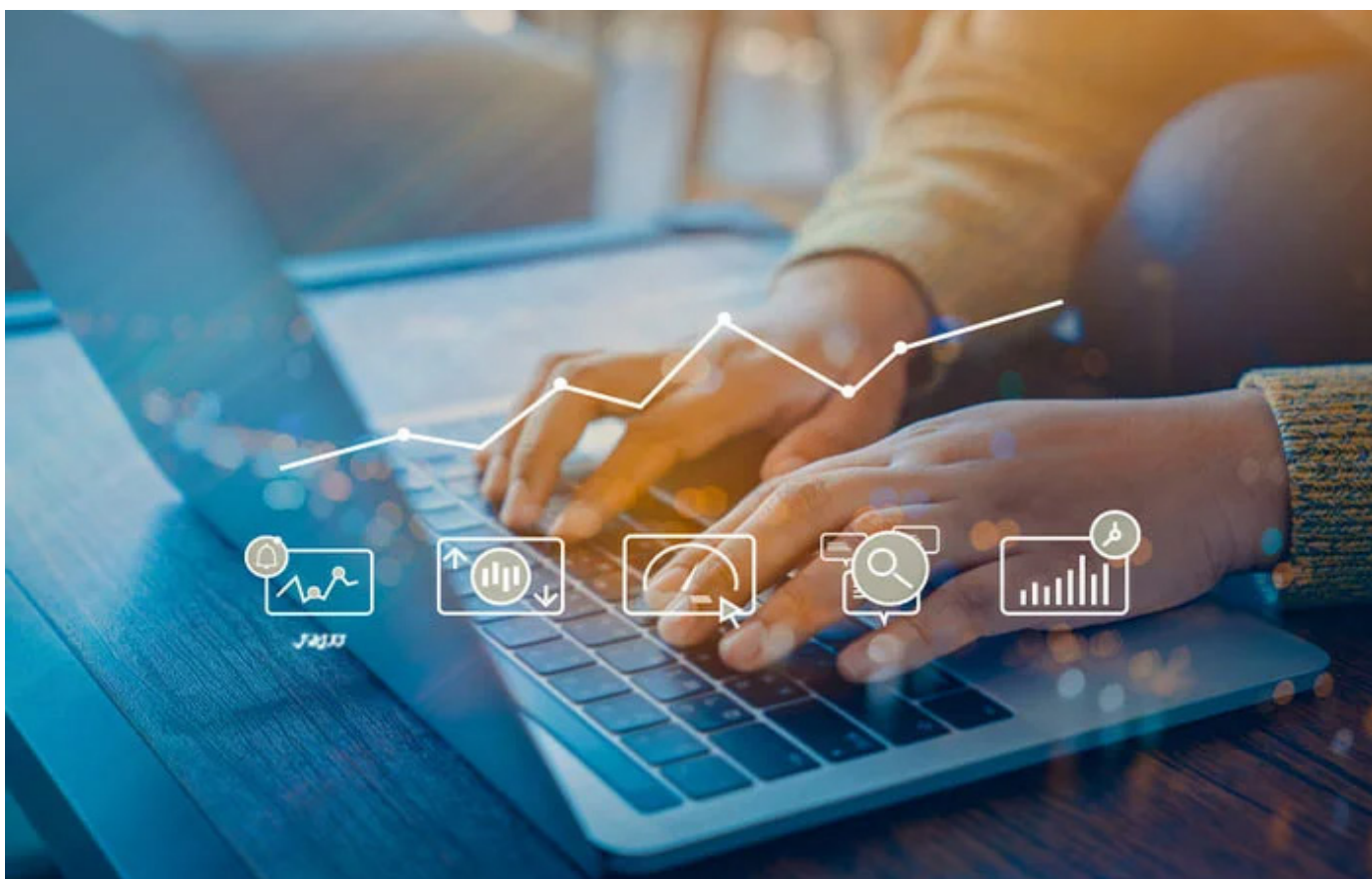
مشاور دیجیتال مارکتینگ | پشتوانه‌های ایمن برای توسعه و رشد کسب‌وکارها



نویسنده: مهران منصوری فر

## تضمین موفقیت بازاریابی اینترنتی با کمک مشاور دیجیتال مارکتینگ

بازاریابی اینترنتی به سرعت در حال رشد است؛ بنابراین برای پیشرفت سریع‌تر و پیش‌بینی اقدامات رقبای کسب‌وکار خود باید از بهترین استراتژی‌ها استفاده کنید. دیجیتال مارکتینگ یک فرایند تخصصی و مهم در ارتقای کسب‌وکارهای آنلاین به‌شمار می‌آید که بدون شناخت اصول و قواعد آن، امکان دستیابی به موفقیت وجود ندارد. مجموعه‌های بزرگ برای اطمینان از بهبود فعالیت‌های تبلیغاتی و تضمین توسعه وبسایت‌هایشان، از مشاور دیجیتال مارکتینگ کمک می‌گیرند. این متخصصان با اتخاذ برنامه‌ریزی‌های مدون متناسب با حجم کسب‌وکارها، نقش مهمی در ارتقای شهرت برند مجموعه‌های هدف بر عهده دارند



## مشاور دیجیتال مارکتینگ چیست؟

مشاور دیجیتال مارکتینگ که به‌عنوان "مشاور بازاریابی آنلاین" نیز شناخته می‌شود، فردی متخصص است که فرایندهای بازاریابی فعلی کسب‌وکار هدف را ارزیابی می‌کند. این مشاور با کمک به بهینه‌سازی استراتژی‌های تبلیغاتی سازمان‌ها، امکان شهرت برند را در موتورهای جست‌وجو و سایر شبکه‌های اجتماعی به وجود می‌آورد

در واقع وظیفه مشاور دیجیتال مارکتینگ، شناسایی موثرترین راهکارهایی است که کسب‌وکارها با استفاده از آن‌ها می‌توانند محصولات و خدمات خود را به‌وسیله تجزیه‌وتحلیل دقیق بازار، استراتژی‌های سفارشی‌سازی شده و فناوری‌های دیجیتال گوناگون تبلیغ کنند

معمولا کسب‌وکارهای زیر از خدمات مشاور بازاریابی آنلاین بهره‌مند می‌شوند:

• مجموعه‌هایی که تیم محتوای داخلی دارند؛ اما به استراتژی بازاریابی دیجیتال مسلط نیستند

• کسب‌وکارهایی که متخصصان بازاریابی دارند؛ اما با آن‌ها به نتیجه دلخواه نرسیده‌اند

• استارت‌آپ‌هایی که به دنبال تناسب محصول با بازار یا مخاطبان هدف خود هستند

• کسب‌وکارهایی با بودجه‌های محدود که امکان همکاری با آژانس‌های دیجیتال مارکتینگ را ندارند

## اصلی‌ترین وظایف مشاور دیجیتال مارکتینگ

وظیفه اصلی مشاوران دیجیتال مارکتینگ شناخت نقاط ضعف تبلیغاتی کسب‌وکارها، تنظیم استراتژی‌های مدون، به‌کارگیری کارآمدترین راهکارهای تبلیغاتی و تنظیم بودجه‌بندی سازمان با اهداف تبلیغاتی است. باین‌حال این متخصصان، وظایف متعددی دارند



این وظایف عبارت‌اند از:

- تجزیه و تحلیل: ارزیابی فعالیت‌های آنلاین، شناسایی زمینه‌های بهبود و تعیین اهداف مشخص
- توسعه استراتژی: طراحی استراتژی‌های دیجیتال مارکتینگ متناسب با اهداف مشتری
- بهینه‌سازی وبسایت: کمک به بهینه‌سازی وبسایت‌ها برای موتورهای جستجو
- مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی: ایجاد و مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی در پلتفرم‌هایی مانند Google Ads، Facebook Ads و سایر رسانه‌های دیجیتال



- بازاریابی محتوا: توسعه استراتژی‌های تولید محتوای باکیفیت و نظارت بر جذب و حفظ مخاطبان
- ارزیابی رسانه‌های اجتماعی: مدیریت رسانه‌های اجتماعی مانند ایجاد محتوا و زمان‌بندی، تعامل با مخاطب و نظارت بر روند کار
- بازاریابی ایمیلی: اجرای کمپین‌های ایمیل موثر برای تبلیغ محصولات، خدمات یا رویدادها
- پیگیری و نظارت بر استراتژی‌ها: استفاده از ابزارهای آنالیز وب برای ارزیابی عملکرد استراتژی‌ها
- تحقیقات بازار: انجام تحقیقات بازار و تحلیل رقابتی برای شناسایی فرصت‌ها و تهدیدها در بازار
- مدیریت بودجه: توزیع موثر منابع در بین استراتژی‌ها و کمپین‌های مختلف
- آموزش و مشاوره: آموزش تیم داخلی شرکت در مفاهیم بازاریابی دیجیتال، ارائه مشاوره و به‌روزرسانی مداوم در مورد روندهای صنعت

### مهم‌ترین مهارت‌های مشاور دیجیتال مارکتینگ

یک مشاور دیجیتال مارکتینگ باید دارای طیف وسیعی از دانش و مهارت باشد تا بتواند نقش خود را به طور موثر انجام دهد. با وجود تعاریف مختلفی که ممکن است در مجموعه‌های مختلف برای مشاوران دیجیتال مارکتینگ در نظر بگیرند، متخصص بازاریابی آنلاین باید مهارت‌های مختلفی داشته باشد

این مهارت‌ها عبارت‌اند از:

- بهینه‌سازی موتور جست‌وجو (SEO)
- تجربه بالا در زمینه بازاریابی آنلاین
- برخورداری از دانش تخصصی در زمینه کانال‌های بازاریابی دیجیتال
- دانش پیشرفته طراحی و توسعه وبسایت
- برخورداری از مهارت‌های ارتباطی و ارائه کتبی و کلامی قوی



## چرا کسب‌وکارها به استخدام مشاور دیجیتال مارکتینگ نیاز دارند؟

چه گروهی از بازاریابان بااستعداد داشته باشید و چه در فکر استخدام یک متخصص باشید که بتواند ابتکارات بازاریابی کسب‌وکارتان را به عهده بگیرد،

مجموعه شما می‌تواند از تخصص یک مشاور دیجیتال مارکتینگ بهره‌مند شود. با این حال در ادامه به مهم‌ترین دلایل نیاز کسب‌وکارها به این متخصصان اشاره می‌کنیم

## پیروی از بهترین شیوه‌های بازاریابی آنلاین

سازمان‌هایی که تخصص مناسبی برای رشد کسب‌وکار آنلاین ندارند، ترجیح می‌دهند بهترین استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال را دنبال کنند و به آنچه پایبند باشند که قبلاً برای مجموعه‌های دیگر یا کسب‌وکار خودشان کارساز بوده است. با این حال، چشم‌انداز دیجیتال مارکتینگ به سرعت تغییر می‌کند و کسب‌وکارهایی که نتوانند خود را با جدیدترین تغییرات وفق دهند، به راحتی از سایر رقبا عقب بمانند

بر همین اساس مشاور دیجیتال مارکتینگ می‌تواند نگاهی جدید به کسب‌وکار شما داشته باشد، چالش‌های واقعی را شناسایی کرده و دیدگاه‌های جدیدی به آن اضافه کند

## به روز بودن در موضوعات تبلیغاتی

یادگیری و رشد بخشی از کار مشاوران بازاریابی آنلاین است. این متخصصان به طور مداوم مهارت‌های خود را ارتقا می‌بخشند و همیشه در صدر روندها قرار می‌گیرند. آن‌ها با شرکت در کنفرانس‌ها، وبینارها و رویدادهای مختلف خود را آموزش می‌دهند

بنابراین، آن‌ها همیشه از به‌روزرسانی‌های الگوریتم موتور جستجو، آخرین ابزارها، بهترین شیوه‌ها و تاکتیک‌هایی آگاه هستند که سازمان‌ها باید برای دستیابی به موفقیت آنلاین استفاده کنند



**به‌روز بودن در موضوعات تبلیغاتی**

### **دسترس‌ی به ابزارها و دیدگاه‌های ارتقا یافته**

یکی از نقاط قوت اصلی مشاوران بازاریابی دسترسی آن‌ها به ابزارهای گران‌قیمت و پیشرفته است. آن‌ها از این ابزارها برای به دست آوردن دیدگاه‌هایی جامع درباره مشتریان، افزایش بازدید در موتورهای جستجو و عملکرد کلی وبسایت استفاده می‌کنند. کسب‌وکارها ممکن است بودجه‌ای برای این ابزارها نداشته باشند.



با این حال، با همکاری با یک مشاور دیجیتال مارکتینگ، از تخصص آن بهره‌مند می‌شوید و دیدگاه‌های کاملی از فرایند رسیدن به اهداف تبلیغاتی به دست می‌آورند

### صرفه‌جویی در زمان و هزینه در بلندمدت

مشاوران دیجیتال مارکتینگ به کارمندان فعلی کسب‌وکارها آموزش می‌دهند که کمپین‌ها را اجرا کنند، محتوا را به صورت استراتژیک بنویسند یا برای سئو، بهینه کنند. تمام این فرایندها برای کسب‌وکار شما ارزش زیادی دارند همچنین مشاوران بازاریابی آنلاین، متخصصان بسیار ماهر و باتجربه‌ای هستند که نیازی به آموزش ندارند. بر همین اساس می‌توانند به شما در شناسایی مشکلات و حل سریع و کارآمد آن‌ها کمک کنند. موضوعی که باعث می‌شود تا بودجه بازاریابی شما به صورت منطقی و عاقلانه در کمپین‌ها و کانال‌های مناسب هزینه شود

### بازاریابی با ایده‌های نوین

فناوری‌ها، پلتفرم‌ها و استراتژی‌های جدیدی در هر سال برای دیجیتال مارکتینگ در حال ظهور هستند که استخدام مشاور دیجیتال مارکتینگ به کسب‌وکارها کمک می‌کند از این ابزارها برای افزایش نرخ تبدیل (ROI) و شهرت رشد برند وبسایت‌های خود استفاده کنند



- بر همین اساس برخی از اقدامات مشاوران بازاریابی آنلاین در این زمینه عبارت‌اند از
- استفاده از فناوری‌های جدید مانند هوش مصنوعی برای شخصی‌سازی وبسایت
  - راه‌اندازی پست‌های رسانه‌های اجتماعی قابل خرید و ویدئوی زنده
  - استفاده از اینفلوئنسر مارکتینگ در TikTok
  - اجرای رویکردهای جدید

## تفاوت عملکرد مشاور دیجیتال مارکتینگ با آژانس بازاریابی آنلاین

بسیاری از کسب‌وکارها فرایندهای عملیاتی آژانس‌های بازاریابی آنلاین را با وظایف مشاور دیجیتال مارکتینگ یکی می‌دانند. درحالی‌که با وجود یکسان بودن اهداف این دو حوزه شغلی، مشاوران عملکردی متفاوت‌تر نسبت به آژانس‌ها را دنبال می‌کنند

کسب‌وکارها معمولاً زمانی از خدمات آژانس‌های بازاریابی آنلاین استفاده می‌کنند که برنامه‌های عملیاتی و استراتژی‌های آنها مشخص است؛ اما برای اجرای آنها به متخصصان نیاز دارند. همچنین نیاز به یک شریک بازاریابی بلندمدت برای اجرای مداوم استراتژی‌ها از دیگر نیازهای کسب‌وکارها به این مجموعه‌ها است

به‌طورکلی آژانس‌های دیجیتال مارکتینگ خدمات زیر را به شما ارائه می‌دهند

- استراتژی: تعیین اهداف و اولویت‌ها و تدوین برنامه آتی برای دستیابی به اهداف بلندمدت مشخص
- برنامه‌ریزی: تعیین مراحل دقیق برای رسیدن به اهداف
- اجرا: طراحی برنامه و اجرای استراتژی‌های واقعی برای رسیدن به نتایج مطلوب

از سوی دیگر مشاور دیجیتال مارکتینگ، فقط در زمینه استراتژی و برنامه‌ریزی تخصص دارد. بنابراین سازمان‌ها استراتژی‌ها را به‌تنهایی؛ اما تحت نظارت مشاور اجرا می‌کنند. این متخصص به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا تحلیل‌ها را جمع‌آوری کرده و موفقیت پروژه را بر اساس معیارهای خاصی ارزیابی کنند. به عبارت بهتر مشاوران دیجیتال مارکتینگ، به جای اجراکننده به‌عنوان استراتژیست عمل می‌کنند و در طول اجرای پروژه فرایندهای نظارتی را به کار می‌گیرند

### مراحل ارزیابی عملکرد کسب‌وکارها توسط مشاور دیجیتال مارکتینگ

برترین مشاوران بازاریابی آنلاین، برای اتخاذ بهترین استراتژی‌ها و رشد و توسعه وبسایت‌ها، مراحل مختلفی را پشت سر می‌گذارند. البته نحو کار مشاوران ممکن است با یکدیگر متفاوت باشد؛ اما بیشتر آن‌ها در کلیات از هفت مرحله اصلی استفاده می‌کنند





- بر همین اساس مراحل ارزیابی عملکرد کسب‌وکارها توسط مشاور بازاریابی اینترنتی عبارت‌اند از
- ارزیابی اولیه: ملاقات با مدیران کسب‌وکارها و ارزیابی اولیه از عملکرد آن‌ها در پلتفرم‌های آنلاین
- آنالیز زمینه‌های بهبود و فرصت‌ها: بررسی SEO، تجزیه و تحلیل محتوا و بررسی استراتژی‌های رسانه‌های اجتماعی
- برنامه‌ریزی استراتژی: تعیین اهداف خاص، شناسایی مخاطبان هدف و انتخاب کانال‌ها و تاکتیک‌های مناسب
- اجرا: بهینه‌سازی وبسایت، ایجاد محتوا، مدیریت کمپین تبلیغاتی و تعامل با رسانه‌های اجتماعی
- پیگیری و تحلیل: استفاده از ابزارهای تجزیه و تحلیل وب مانند: کلمه کلیدی، ترافیک وب، تبدیل و تعامل مخاطب برای ردیابی عملکردهای استراتژی
- بهینه‌سازی مستمر: بهینه‌سازی کلمات کلیدی، اصلاح تبلیغات بنری، تطبیق محتوا و پاسخ به روندهای جدید
- گزارش و ارزیابی: ارائه گزارش‌های دوره‌ای به مجموعه‌ها برای تعیین نتایج و پیشرفت‌ها

## مهم‌ترین نکات در زمان انتخاب بهترین مشاور دیجیتال مارکتینگ

انتخاب زبده‌ترین مشاور دیجیتال مارکتینگ، بال پرواز شما به سوی قله تبلیغات آنلاین است

مشاوران حرفه‌ای با شناخت نیازها و انتظارات کسب‌وکار هدف، از استراتژی‌ها و ابزارهایی برای رشد شهرت برند استفاده می‌کنند که بازده سریع‌تری دارند. بر همین اساس در بین تبلیغات رسانه‌ای موجود باید به دنبال مشاور باشید که با فرایندهای کسب‌وکار شما سازگاری بیشتری داشته باشد. در ادامه به مهم‌ترین معیارهایی می‌پردازیم که در برای انتخاب بهترین مشاور دیجیتال مارکتینگ به شما کمک می‌کند

### به دنبال تخصص مرتبط باشید

درحالی‌که برخی از مشاوران ممکن است در زمینه‌های مختلف مشاوره حرفه‌ای ارائه دهند؛ اما برخی دیگر فقط در یک زمینه خاص مانند: بازاریابی رسانه‌های اجتماعی یا PPC تخصص دارند. برای استخدام مشاور برای رشد کسب‌وکار خود، مطمئن شوید که تخصص مشاور با نیازهای شما مطابقت دارد. بر همین اساس باید دامنه خدمات این متخصصان را بررسی کرده تا بهترین گزینه را برای مجموعه خود استخدام کنید

### رزومه آن‌ها را بررسی کنید.

فعالیت‌های گذشته مشاوران دیجیتال مارکتینگ، نشان‌دهنده عملکرد آن‌ها است. به همین دلیل یکی از مناسب‌ترین راهکارها برای انتخاب برترین فرد، اطمینان از مهارت‌ها و قابلیت‌ها او و بررسی میزان تسلطش به بازاریابی آنلاین است



## مهمترین نکات در زمان انتخاب بهترین مشاور دیجیتال مارکتینگ

برای بررسی مشاور دیجیتال مارکتینگ باید چند عامل را مد نظر داشته باشید که عبارت‌اند از

• تخصص آن‌ها در حوزه کاری هدف: با مشاورانی با تجربه مرتبط در حوزه کاری شما یا حداقل در مورد مشابه همکاری کنید. آن‌ها در حال حاضر شناخت کاملی در مورد بازار هدف و رقابت شما دارند و برای ارائه استراتژی‌ها و نتایج بهتر شما را در موقعیت بهتری قرار می‌دهند

• نوع نگاه آن‌ها به موفقیت: متوجه شوید که موفقیت برای این متخصصان چه معنایی دارد و چگونه آن را تعریف می‌کنند. اگر آن‌ها نتایجی مانند شکل فروش و درآمد را دنبال کنند که مستقیماً بر سازمان‌ها تأثیر می‌گذارند، به این معنی است که آن‌ها گزینه مناسبی هستند

- بررسی اعتبارنامه‌ها: اعتبارنامه‌ها در قالب جوایز، گواهینامه‌ها و فرایندهایی هستند که توانایی مشاوران بازاریابی اینترنتی را نشان می‌دهند
- بررسی بیزینس پلن طراحی شده توسط آن‌ها: بررسی کنید که مشاوران چه فرایندهایی را برای رشد کسب‌وکار شما دنبال کرده و در این مسیر از چه ابزارهایی استفاده می‌کنند

## مدت‌زمان رسیدن به نتایج قطعی با استخدام مشاور دیجیتال مارکتینگ

چالش بسیاری از کسب‌وکارها برای استخدام مشاور دیجیتال مارکتینگ، عدم توجه به بازه زمانی مشخص برای رسیدن به اهداف تبلیغاتی است. طیف متنوعی از این مجموعه‌ها از زمان قطعی برای دستیابی به نتایج اطلاعی ندارند. استخدام مشاوران بازاریابی اینترنتی زمان رسیدن مجموعه‌ها به هدف نهایی تبلیغات را سرعت می‌بخشند

با این حال زمان‌بندی کسب بهترین نتیجه با مشاور دیجیتال مارکتینگ به عوامل زیر بستگی دارد

- برای اهداف متمرکز بر ترافیک مانند افزایش ترافیک جستجوی ارگانیک از طریق SEO، معمولاً باید ۳ تا ۶ ماه منتظر بمانید تا شاهد پیشرفت‌های قابل توجهی باشید

- برای جذب مشترکین ایمیل می‌توان به پیشرفت‌های تدریجی در ۱ تا ۲ ماه اول رسید



• برای اهداف آگاهی از برند مانند افزایش دسترسی به رسانه‌های اجتماعی و تاثیر تولید محتوای بهتر، نتایج در عرض ۲ تا ۴ ماه قابل مشاهده هستند

## خدمات مشاور دیجیتال مارکتینگ چقدر هزینه دارد؟

هزینه بهره‌مندی از خدمات مشاور دیجیتال مارکتینگ یک عامل متغیر است. این هزینه به سطح تجربه، حوزه‌های تخصصی تحت پوشش، دسترسی آن‌ها به ابزارها و فناوری‌های جدید و مدت‌زمان تعیین‌شده برای تکمیل پروژه‌های بازاریابی بستگی دارد



## مدیر وب؛ پشتیبان شما در فرایندهای دیجیتال مارکتینگ!

مدیر وب به‌عنوان یک مجموعه تخصصی، طیف متنوعی از خدمات مشاوره دیجیتال مارکتینگ و سئو را به شما ارائه می‌دهد. مجموعه ما با برخورداری از تیمی زبده و متخصص در زمینه بازاریابی اینترنتی، دوره‌هایی جامع را برای آموزش راه‌اندازی کسب‌وکارهای آنلاین، بهینه‌سازی وبسایت‌ها در موتورهای جست‌وجو و شناخت الگوریتم‌های ضروری سئو برگزار می‌کند. دوره‌های مدیر وب از تخصصی‌ترین کلاس‌های حوزه دیجیتال مارکتینگ هستند که نیاز شما برای استخدام مشاوران بازاریابی اینترنتی را برای کسب‌وکارهایتان پاسخ می‌دهند. شما می‌توانید برای کسب اطلاعات بیشتر و آشنایی با دوره‌های جامع مدیر وب، از بخش‌های مختلف سایت ما دیدن کنید