

دوره MBA اجرایی

پروژه پایانی درس دیجیتال مارکتینگ استاد آذرخش ضیایی



نام و نام خانوادگی دانشپذیر:

به نام خدا

پاندمی کرونا همچنان ادامه دارد و با توجه به شرایط تحریم‌ها، رکود تورمی بر بازار اقتصاد ایران حاکم است. در این شرایط تدوین استراتژی‌های دقیق بازاریابی به منظور توسعه کسب و کار از اهمیت زیادی برخوردار است. در این شرایط استفاده از فرصت‌های دیجیتال می‌تواند باعث ایجاد تحول در کسب و کار شما شود. در کسب و کار خود یا کسب و کاری که مدیر آن هستید تصمیمات زیر را برای برنامه بازاریابی خود تدوین نمایید:

- رویکرد بازاریابی شما در این شرایط برندینگ است یا فروش؟ چرا؟
- مهم‌ترین مشتری شما در این شرایط چه کسانی هستند؟ چه شناختی از مشتریان خود دارید؟
- مشتریان شما در چند بخش قابل تقسیم بندی هستند؟
- برای هر دسته از مشتریان چه محتوای بازاریابی قابل ارائه است؟
- برای پیاده سازی برنامه های بازاریابی خود نیازمند بازاریابی درون گرا هستید یا برون گرا؟
- از چه کانال ها یا رسانه هایی برای جذب مشتریان جدید استفاده خواهید نمود؟
- چه شاخص های موفقیتی برای سنجش کارایی برنامه های بازاریابی شما وجود دارد؟
- برنامه های بازاریابی شما در قالب کمپین ها قابل پیاده سازی هستند یا برنامه ها؟
- ایده نوآورانه شما برای پیاده سازی برنامه بازاریابی چیست؟
- برنامه بازاریابی شما در چه بازه زمانی قابل اجرا است؟
- بودجه بازاریابی شما چگونه در فضای دیجیتال مدیریت می شود؟

موفق باشید

دکتر آذرخش ضیایی