

دوره جامع دیجیتال مارکتینگ

دوره جامع دیجیتال مارکتینگ، آموزش عملی سئو، شبکه‌های اجتماعی، تولید محتوا، تبلیغات آنلاین و تحلیل کمپین‌ها برای رشد کسب‌وکار و افزایش فروش.

مروری بر دوره

دوره جامع دیجیتال مارکتینگ طراحی شده تا شما را با دنیای بازاریابی مدرن و روش‌های مؤثر جذب مشتری در فضای آنلاین آشنا کند. در این دوره یاد می‌گیرید چگونه از ابزارها و پلتفرم‌های دیجیتال برای معرفی برند، افزایش فروش و رشد پایدار کسب‌وکار خود استفاده کنید.

آموزش‌ها به صورت کاربردی و پروژه‌محور ارائه می‌شود تا بتوانید آموخته‌هایتان را بلافاصله در دنیای واقعی پیاده‌سازی کنید. از مفاهیم پایه‌ای مانند استراتژی بازاریابی دیجیتال و شناسایی پرسونای مشتری گرفته تا مباحث تخصصی‌تر مانند سئو (SEO)، بازاریابی شبکه‌های اجتماعی (SMM)، ایمیل مارکتینگ، تولید محتوای مؤثر و تحلیل داده‌ها، همگی در این دوره پوشش داده می‌شوند.

در پایان دوره، شما توانایی طراحی و اجرای کمپین‌های دیجیتال مارکتینگ را به صورت حرفه‌ای خواهید داشت، می‌توانید با تحلیل رفتار کاربران تصمیم‌های هوشمندانه بگیرید و استراتژی‌هایی بسازید که باعث افزایش فروش و آگاهی از برندتان شود. این دوره، مسیری مطمئن برای ورود شما به دنیای جذاب و پردرآمد بازاریابی دیجیتال است.

آنچه در این دوره خواهید آموخت

- درک اصول، مفاهیم و ساختار کلی دیجیتال مارکتینگ و نقش آن در رشد کسب‌وکارها
- تدوین استراتژی بازاریابی دیجیتال و طراحی قیف فروش برای جذب و حفظ مشتری
- تولید محتوای هدفمند، داستان‌محور و برندمحور متناسب با نیاز مخاطب
- استفاده از ابزارها و اپلیکیشن‌های حرفه‌ای برای تولید و مدیریت محتوا
- به کارگیری هوش مصنوعی در بازاریابی محتوایی، تحلیل رفتار کاربران و ایده‌پردازی
- شناخت رسانه‌های اجتماعی و انتخاب پلتفرم مناسب برای هر نوع کسب‌وکار



- طراحی و اجرای کمپین‌های بازاریابی در اینستاگرام و لینکدین به صورت حرفه‌ای
- راه‌اندازی و مدیریت وبسایت فروشگاهی با WordPress
- بهینه‌سازی وبسایت برای موتورهای جستجو (SEO) و جذب ترافیک ارگانیک
- اجرای تبلیغات هدفمند (Performance Marketing) در پلتفرم‌های مختلف
- آشنایی با شاخص‌های کلیدی عملکرد مانند CTR، CPC، CPM، CPA
- تحلیل و آنالیز نتایج کمپین‌های دیجیتال با استفاده از Google Ads و Google Analytics
- ارزیابی نرخ تبدیل (Conversion Rate) و بهبود ROI (بازگشت سرمایه)
- تدوین گزارش عملکرد حرفه‌ای برای مشتری یا کارفرما
- یادگیری مهارت‌های نرم مانند رزومه‌نویسی، مذاکره مؤثر و مدیریت جلسات
- آشنایی با نکات حقوقی و قراردادهای حوزه دیجیتال مارکتینگ

سرفصل‌ها

بخش ۱: مبانی و استراتژی دیجیتال مارکتینگ

- آشنایی با مفاهیم پایه و اصول دیجیتال مارکتینگ
- شناخت اجزای اکوسیستم بازاریابی دیجیتال و قیف فروش (Marketing Funnel)
- تدوین استراتژی بازاریابی دیجیتال و تعیین اهداف SMART
- مقدمه‌ای بر بازاریابی محتوایی و نقش آن در برندسازی

بخش ۲: بازاریابی محتوایی و برندینگ دیجیتال

- تولید محتوای بازاریابی‌شده و هدفمند برای برند
- آشنایی با storytelling و تولید محتوای احساسی و اثرگذار
- معرفی ابزارها و اپلیکیشن‌های کاربردی تولید محتوا
- کاربرد هوش مصنوعی (AI) در بازاریابی محتوایی و تولید سریع محتوا

بخش ۳: بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی (Social Media Marketing)



- معرفی رسانه‌های اجتماعی مهم برای دیجیتال مارکترها
- استراتژی تولید محتوا و تبلیغات در اینستاگرام
- بازاریابی حرفه‌ای در لینکدین و برندسازی شخصی
- تکنیک‌های افزایش تعامل (Engagement) و رشد ارگانیک فالوورها

بخش ۴: زیرساخت و ابزارهای دیجیتال مارکتینگ

- راه‌اندازی وبسایت فروشگاهی با WordPress
- اصول و مبانی سئو (SEO) برای افزایش بازدید ارگانیک
- آشنایی با تبلیغات کلیک و پرفورمنس مارکتینگ (Performance Marketing)
- اجرای کمپین‌های تبلیغاتی در گوگل ادز (Google Ads) و شبکه‌های اجتماعی

بخش ۵: تحلیل، اجرا و آنالیز کمپین‌های دیجیتال

- مفاهیم پایه در سنجش عملکرد کمپین‌ها: CTR، CPC، CPM، CPA
- نحوه تنظیم بودجه و زمان‌بندی کمپین‌ها برای بیشترین بازدهی
- تحلیل رفتار کاربران و داده‌های تبلیغاتی با Google Analytics
- ارزیابی نرخ تبدیل (Conversion Rate) و بهینه‌سازی کمپین‌ها
- تفسیر داده‌ها برای تصمیم‌گیری استراتژیک و بهبود ROI (بازگشت سرمایه)

بخش ۶: مهارت‌های حرفه‌ای دیجیتال مارکتر

- اصول رزومه‌نویسی تخصصی برای بازار کار دیجیتال مارکتینگ
- فنون مذاکره و مدیریت جلسات با کارفرما و تیم

آشنایی با قراردادهای دیجیتال مارکتینگ و نکات حقوقی همکاری‌ها

پیش نیازها



