

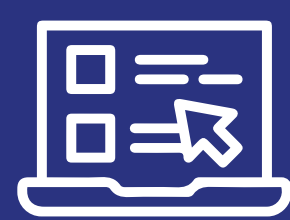


SPRING
COURSES

طراحی کمپین های تبلیغاتی آنلاین در شبکه اینترنت داخلی

Designing Online Advertising Campaigns in Local Internet Networks





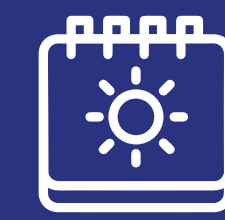
نوع برگزاری:

آنلاین (الوکام)



ساعت برگزاری:

۲ تا ۶ بعد از ظهر

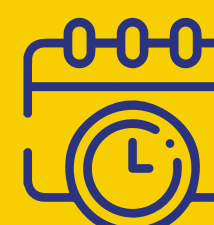


تاریخ برگزاری دوره:

۱۲ تا ۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۵



در پایان دوره به شرکت کنندگان
گواهی ارائه خواهد شد.



مدت زمان دوره:

۱۶ ساعت غیرپیاپی



روزهای برگزاری دوره:

یکشنبه و سه‌شنبه

معرفی دوره

دوره‌ی طراحی کمپین‌های تبلیغاتی آنلاین برای کسانی طراحی شده که می‌خواهند بدون سردرگمی در بین ابزارها و روش‌های مختلف، کمپین‌های تبلیغاتی حرفه‌ای و مؤثر طراحی کنند و با استفاده از اصول درست مارکتینگ، فروش خود را افزایش دهند. در این دوره یاد می‌گیرید چگونه تبلیغات را به صورت هدفمند، قابل اندازه‌گیری و سودآور اجرا کنید.

در این دوره یاد می‌گیرید:

- چطور مخاطب هدف خود را به درستی شناسایی و پرسونای تبلیغاتی دقیق طراحی کنید؛
- چه عواملی باعث موفقیت یا شکست یک کمپین می‌شوند و چگونه از آن‌ها در مسیر اجرا استفاده کنید؛
- چگونه با ترکیب خلاقیت و تحلیل، کمپین‌هایی طراحی کنید که بیشترین بازدهی را داشته باشند.

در طول دوره، با رویکردی کاملاً عملی و کاربردی کار می‌کنید تا بتوانید:

- کانال‌های مناسب تبلیغاتی را متناسب با کسب‌وکار خود انتخاب کنید،

- پیشنهاد فروش (Offer) جذاب و متقاعدکننده طراحی کنید،

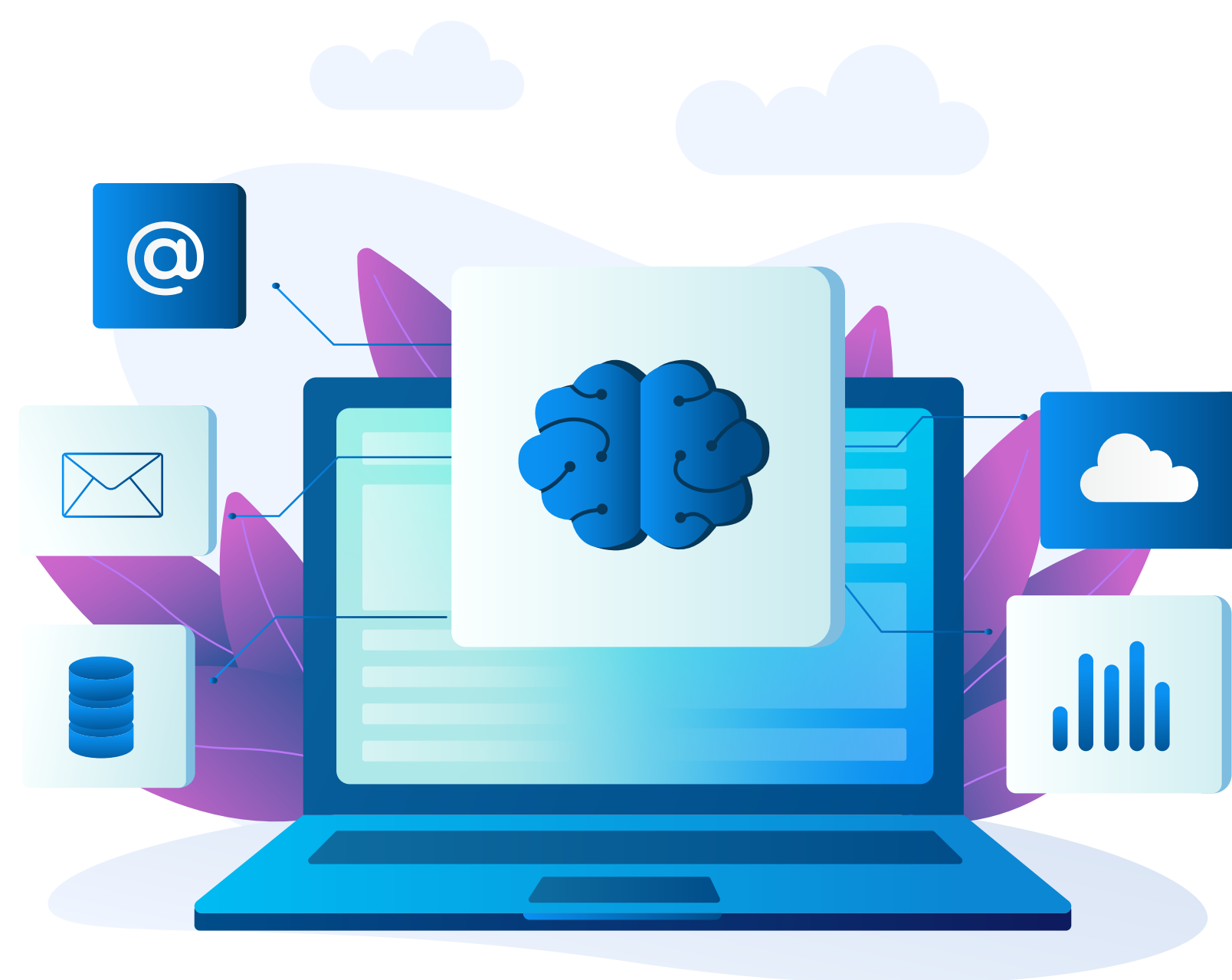
- ساختار یک کمپین حرفه‌ای را از ابتدا تا اجرا پیاده‌سازی کنید،

- سناریو، استوری‌برد و مسیر ارتباط با مخاطب را طراحی کنید،

- و کمپین‌های خود را بهینه‌سازی کرده و با استفاده از ریتارگتینگ، نرخ تبدیل را افزایش دهید.

در پایان دوره، شما می‌توانید یک کمپین تبلیغاتی کامل و هدفمند را از صفر طراحی و اجرا کنید و با استفاده از

یک سیستم مشخص، فروش خود را به‌صورت پایدار رشد دهید.



خروجی دوره

توانایی های شما در پایان این دوره ۱۶ ساعته:

- تسلط بر طراحی و اجرای کمپین های تبلیغاتی آنلاین در شبکه اینترنت داخلی
- توانایی شناسایی دقیق مخاطب هدف و طراحی پرسونای تبلیغاتی مؤثر
- توانایی طراحی سناریو، استوری برد و مسیر ارتباط با مخاطب
- بهینه سازی کمپین ها بر اساس داده و افزایش عملکرد تبلیغات
- پیاده سازی سیستم های ریتارگتینگ برای افزایش فروش و بازگشت مشتری
- توانایی تحلیل نتایج کمپین و تصمیم گیری برای بهبود مستمر
- اجرای یک کمپین تبلیغاتی کامل و هدفمند در دنیای واقعی

مخاطبین دوره

مدیران، صاحبان کسب و کار، فعالان حوزه مارکتینگ و دیجیتال مارکترها و کارشناسان فروش و تبلیغات که می خواهند عملکرد کمپین های خود را بهینه سازی کنند.

ماژول‌هایی که در این دوره یاد می‌گیرین:

فصل‌ها	ساعت	عنوان	خروجی عملی
فصل ۱	۲	مقدمه: از ایده تا کمپین سودآور	آشنایی با مفاهیم کمپین تبلیغاتی، مسیر طراحی کمپین، تفکر استراتژیک در تبلیغات و بررسی نمونه‌های موفق در بازار.
فصل ۲	۳	تحلیل مخاطب و طراحی پرسونای تبلیغاتی	شناسایی مخاطب هدف، تحلیل رفتار مشتری، طراحی پرسونای واقعی و استفاده از داده برای تصمیم‌گیری دقیق‌تر.
فصل ۳	۳	طراحی پیشنهاد فروش (Offer) و پیام تبلیغاتی	ساخت پیشنهاد فروش جذاب، طراحی پیام متقاعدکننده، شناخت ارزش پیشنهادی و اصول کپی رایتینگ در تبلیغات.
فصل ۴	۳	انتخاب کانال‌های تبلیغاتی و طراحی ساختار کمپین	بررسی انواع کانال‌های تبلیغاتی در اینترنت داخلی، انتخاب بهترین بسترها، طراحی ساختار کمپین و تعیین KPIها.
فصل ۵	۳	طراحی سناریو، استوری‌برد و اجرای کمپین	طراحی مسیر ارتباط با مخاطب، سناریونویسی، ساخت استوری‌برد کمپین و اجرای عملی تبلیغات.
فصل ۶	۲	بهینه‌سازی، تحلیل عملکرد و ریتارگتینگ	تحلیل داده‌های کمپین، بهینه‌سازی عملکرد، افزایش نرخ تبدیل، طراحی سیستم ریتارگتینگ و بهبود مستمر کمپین‌ها.

معرفی مدرس دوره



آرمین گرمرودی

وی یک کارآفرین، مشاور توسعه کسب‌وکار و متخصص در طراحی و اجرای کمپین‌های تبلیغاتی آنلاین است. او به‌عنوان مدیرعامل شرکت توسعه کسب‌وکار پینار، تجربه گسترده‌ای در راه‌اندازی، رشد و بهینه‌سازی کمپین‌های فروش و بازاریابی دارد. تمرکز اصلی او بر طراحی استراتژی‌های تبلیغاتی مؤثر، افزایش نرخ تبدیل و ایجاد سیستم‌های فروش پایدار برای کسب‌وکارهاست. او در طول فعالیت حرفه‌ای خود، با کسب‌وکارهای مختلف همکاری کرده و برنامه‌های متعددی در حوزه تبلیغات دیجیتال، برندینگ و رشد فروش اجرا نموده است.



محمود رویت‌پور

کارآفرین، بنیان‌گذار مجموعه «دکتر کلابز» و فعال در حوزه دیجیتال مارکتینگ و توسعه کسب‌وکارهای آنلاین است. او تجربه گسترده‌ای در طراحی و اجرای کمپین‌های تبلیغاتی، جذب و نگهداشت مشتری و توسعه برند در بستر اینترنت دارد. تمرکز اصلی او بر ایجاد سیستم‌های فروش پایدار، بهینه‌سازی مسیر مشتری و افزایش نرخ تبدیل در کمپین‌های تبلیغاتی است. او در طول فعالیت حرفه‌ای خود، با کسب‌وکارهای مختلف همکاری کرده و برنامه‌های متعددی را در زمینه رشد فروش، طراحی استراتژی‌های بازاریابی و توسعه بازار اجرا نموده است.

سوالات متداول

آیا ویدیوهای جلسات ضبط میشوند؟

بله تمام جلسات ضبط میشوند و در اختیار شرکت کنندگان قرار خواهد گرفت.

آیا این دوره پشتیبانی دارد؟

بله شما میتوانید از ساعت ۱۰ تا ۱۸ با شماره ۰۹۰۵۸۱۴۶۵۱۳ در تماس باشید و سوالات خود را مطرح کنید.

آیا در این دوره شبکه سازی اتفاق میوفتد؟

بله بعد از ثبت نام در دوره یک گروه تلگرامی ایجاد خواهد شد و تمام شرکت کنندگان و مدرس دوره در آن حضور خواهند داشت.

آیا دوره گواهینامه دارد؟

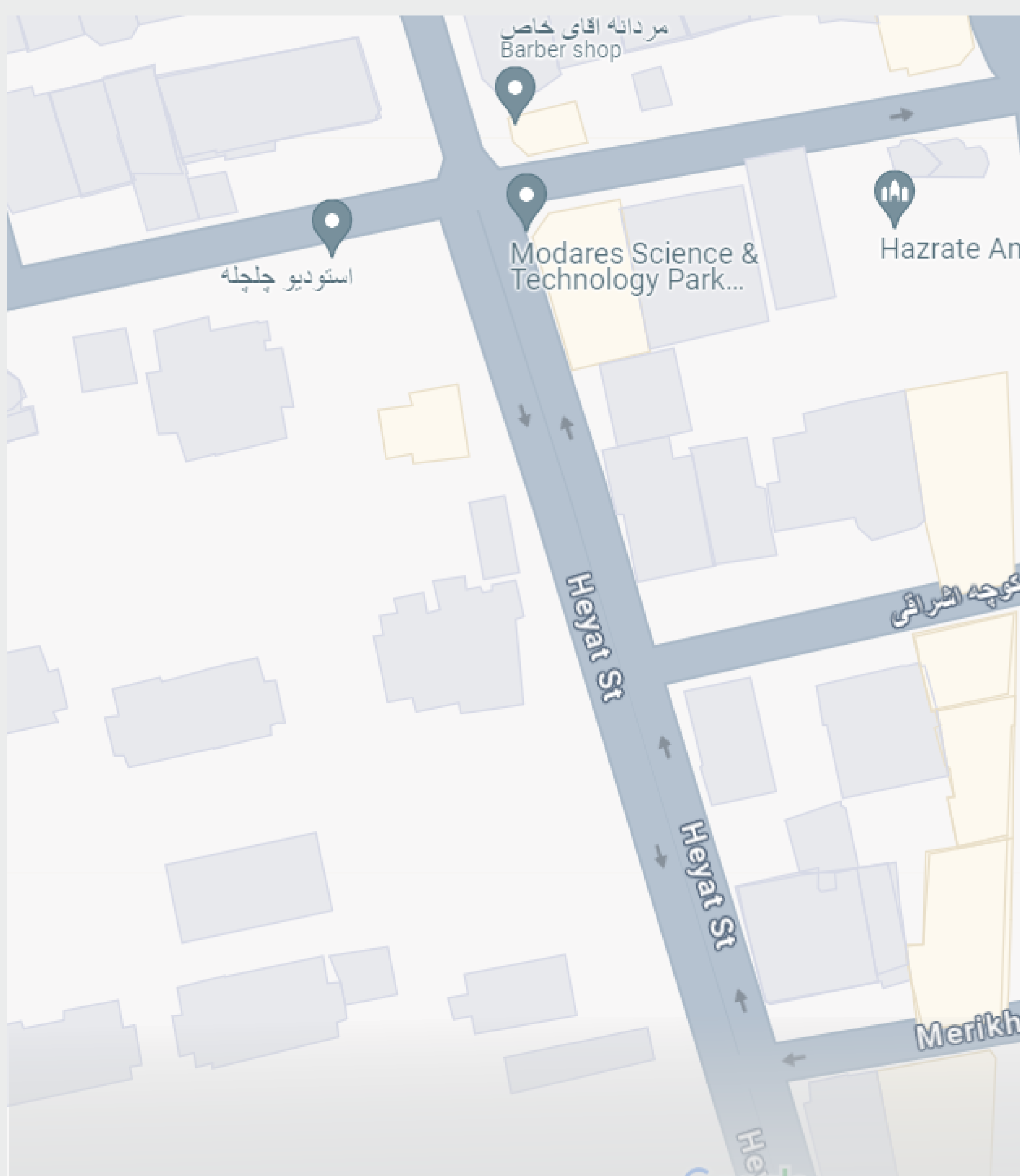
بله به شرکت کنندگان از طرف الوبیزنس پس از طی مراحل دوره و در پایان دوره گواهینامه اعطا خواهد شد.



BS.ALOBIZ.COM
GHAZAL.INIF.IR



ALOBIZNESS
الوبیزنس



INSTAGRAM

ALOBIZNESS



TELEGRAM

ALOBIZNESS

ADRESS

No 15, Heyat St, North kargar
Amirabad



CALL & WHATSAPP

02191012595

09058146513