



چک لیست بریف مشتری

برای آشنایی با بازار یابی می‌توانید از چک لیست زیر استفاده بکنید:

شناخت کامل کسب‌وکار مشتری



بررسی حوزه فعالیت و خدمات
تحلیل سابقه برند
شناخت اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت
بررسی نقاط قوت و ضعف

تعیین هدف پروژه



مشخص کردن هدف اصلی طراحی یا مارکتینگ
تعریف KPIهای قابل اندازه‌گیری
اولویت‌بندی اهداف
هم‌راستی با استراتژی برند

تحلیل مخاطب هدف



تعریف پرسونای مشتری نهایی
بررسی نیازها و مشکلات مخاطب
تحلیل رفتار خرید
دسته‌بندی مخاطبان هدف

بررسی رقبا

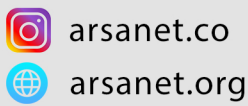


شناسایی رقبا مستقیم و غیرمستقیم
تحلیل نقاط قوت رقبا
بررسی ضعف‌های رقبا
استخراج فرصت‌های بازار

تعیین پیام اصلی برند



تعریف ارزش پیشنهادی (USP)
مشخص کردن لحن برند
تعیین پیام کلیدی تبلیغاتی
هماهنگی پیام در همه کانال‌ها



آژانس دیجیتال مارکتینگ آرسانت
Digital marketing agency



چک لیست بریف مشتری

برای آشنایی با بازار یابی می‌توانید از چک لیست زیر استفاده بکنید:

نیازسنجی فنی پروژه



بررسی زیرساخت سایت یا کمپین
تعیین امکانات مورد نیاز
بررسی محدودیت‌های فنی
انتخاب تکنولوژی مناسب

تعیین ساختار محتوا



مشخص کردن صفحات یا بخش‌ها
اولویت‌بندی محتوا
تعیین نوع محتوا (متنی، ویدیویی)
هماهنگی با سئو

بودجه و زمان‌بندی پروژه



تعیین بودجه کلی
تقسیم هزینه‌ها به مراحل
تعیین زمان تحویل
مشخص کردن نقاط کنترل پروژه

تعیین مسیر ارتباط و تایید

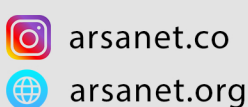


مشخص کردن مسئول تصمیم‌گیری
نحوه تایید مراحل پروژه
کانال‌های ارتباطی
زمان‌بندی جلسات

مستندسازی نهایی بریف



جمع‌آوری اطلاعات نهایی
تبدیل به فایل رسمی
تایید نهایی مشتری
آرشیو برای استفاده در پروژه‌های بعدی



آژانس دیجیتال مارکتینگ آرسانت
Digital marketing agency

