

Parallel Scope 2



عادل طالبی

کارشناس ارشد مدیریت کسب و کارهای الکترونیک



۱۳۷۲ : برنامه‌نویسی اسمبلی - بیسیک - سی - سی پلاس پلاس

۱۳۷۶ : نرم‌افزارهای مالی، اداری، اتوماسیون اداری و ...

۱۳۷۹ : آغاز به کار در حوزه وب با طراحی سایت

۱۳۸۲ : اولین فروشگاه اینترنتی

۱۳۸۲ : اولین وبسایت در حوزه بازاریابی محتوایی

۱۳۸۳ : اولین پلت‌فرم B۲B - آغاز فعالیت در حوزه بازاریابی اینترنتی

۱۳۸۳ : نرم‌افزارهای مدارس، وبسایت مدارس و ..

۱۳۹۰ : راه‌اندازی چند استارت‌آپ در حوزه‌های B۲B و خدمات

۱۳۹۴ : راه‌اندازی استارت‌آپ تیزلند

۱۳۹۵ : راه‌اندازی چند فروشگاه اینترنتی از جمله کتاب‌کو

۱۳۹۶ : عضویت در هیات مدیره انجمن صنفی کسب و کارهای اینترنتی

۱۳۹۶ : انتشارات برآیند (ناشر تخصصی حوزه کسب و کارهای دیجیتال)

۱۳۹۷ : آژانس تخصصی خدمات دیجیتال منظم

۱۳۹۷ : استارت‌آپ میم

۱۳۹۸ : دبیر انجمن صنفی کسب و کارهای اینترنتی

۱۳۹۹ : مجموعه ارائه خدمات دیجیتال منظم

www.atalebi.com

info@atalebi.com

adel.talebi@gmail.com

@adeltalebi

https://t.me/kar_kasb

<https://www.linkedin.com/in/adeltalebi>

<https://www.pinterest.com/adeltalebi>

<https://www.facebook.com/adeltalebi>

<https://youtube.com/c/adeltalebi>

<https://instagram.com/adeltalebi>

https://instagram.com/kar_kasb

<https://slideshare.net/adeltalebi>

<https://aparat.com/adel.talebi>

<https://twitter.com/adeltalebi>





Nazanin Garshasb نازنین گرشاسب
@drgarshasb

...

Replying to [@AdelTalebi](#)

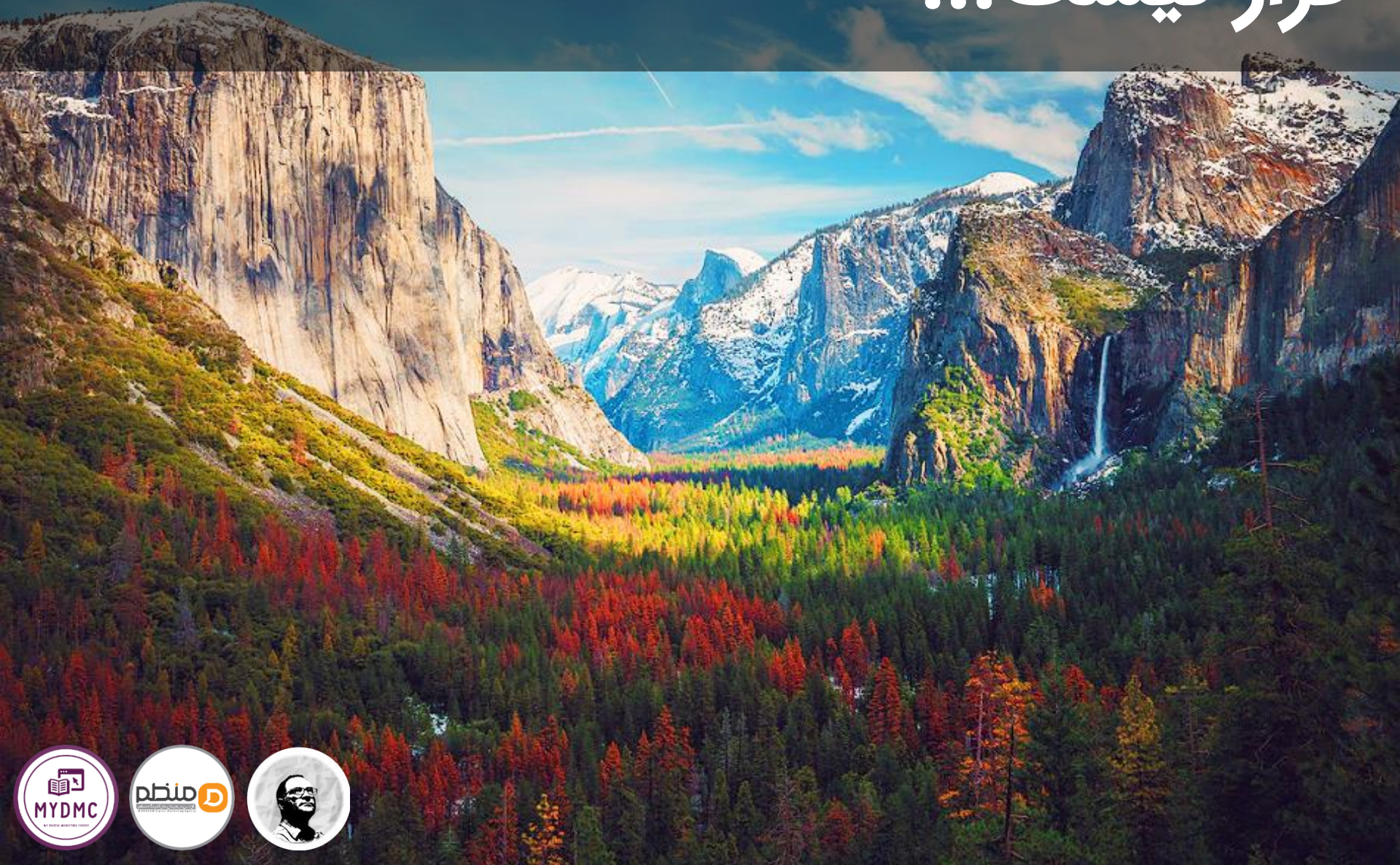
این یکی از بهترین مفاهیمی بود که در دوره آقای طالبی یاد
گرفتم و کلی محتوای باکیفیت تولید کردم. دیگه دغدغه کمبود
موضوع مرتبط رو ندارم

[Translate Tweet](#)

2:31 PM · Jan 7, 2021 · Twitter Web App



قرار نیست...



من با تبرِ تیز، پای در جنگل می‌گذارم!



ماجرای تبر!



آماده شدن برای آغاز بحث...



شرکت‌های دانش‌بنیان



عدم قطعیت در محصول نهایی...



نگرانی از لو رفتن ایده یا محصول...



نگرانی از سرعت/قدرت رقبا



کندی فرآیندهای بازاریابی محتوایی



ڪچل ڪراوات بنفش عینکی!



تنها شکلی از ارتباطات بازاریابی که
باقی مانده، بازاریابی محتوایی
است. تاریخ مصرف سایر
روش‌های بازاریابی گذشته است.



Anticipated Personal Relevant





۱۳۷۷/۰۶/۲۲

پرسپولیس ۳ پلی اکریل •

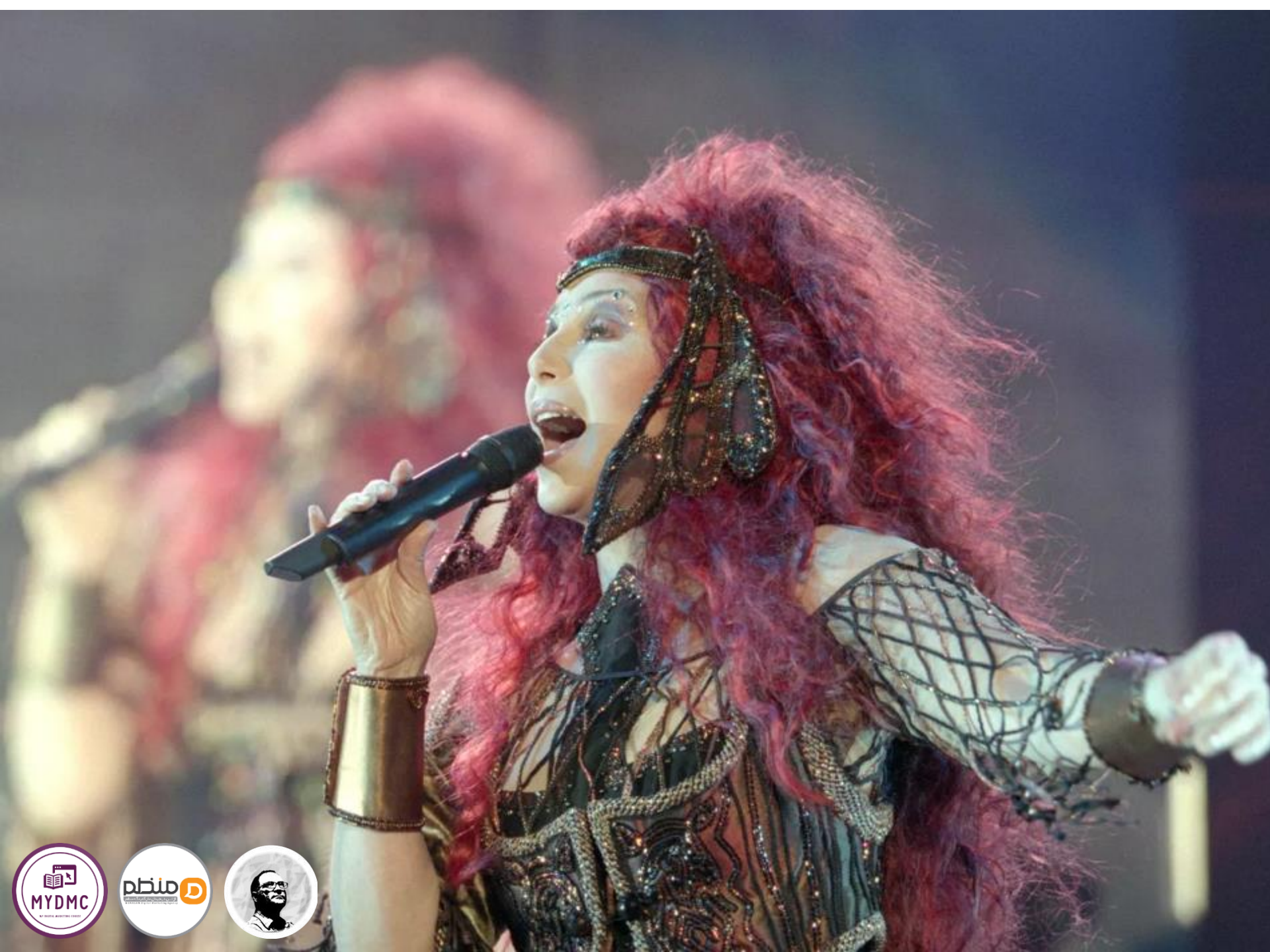


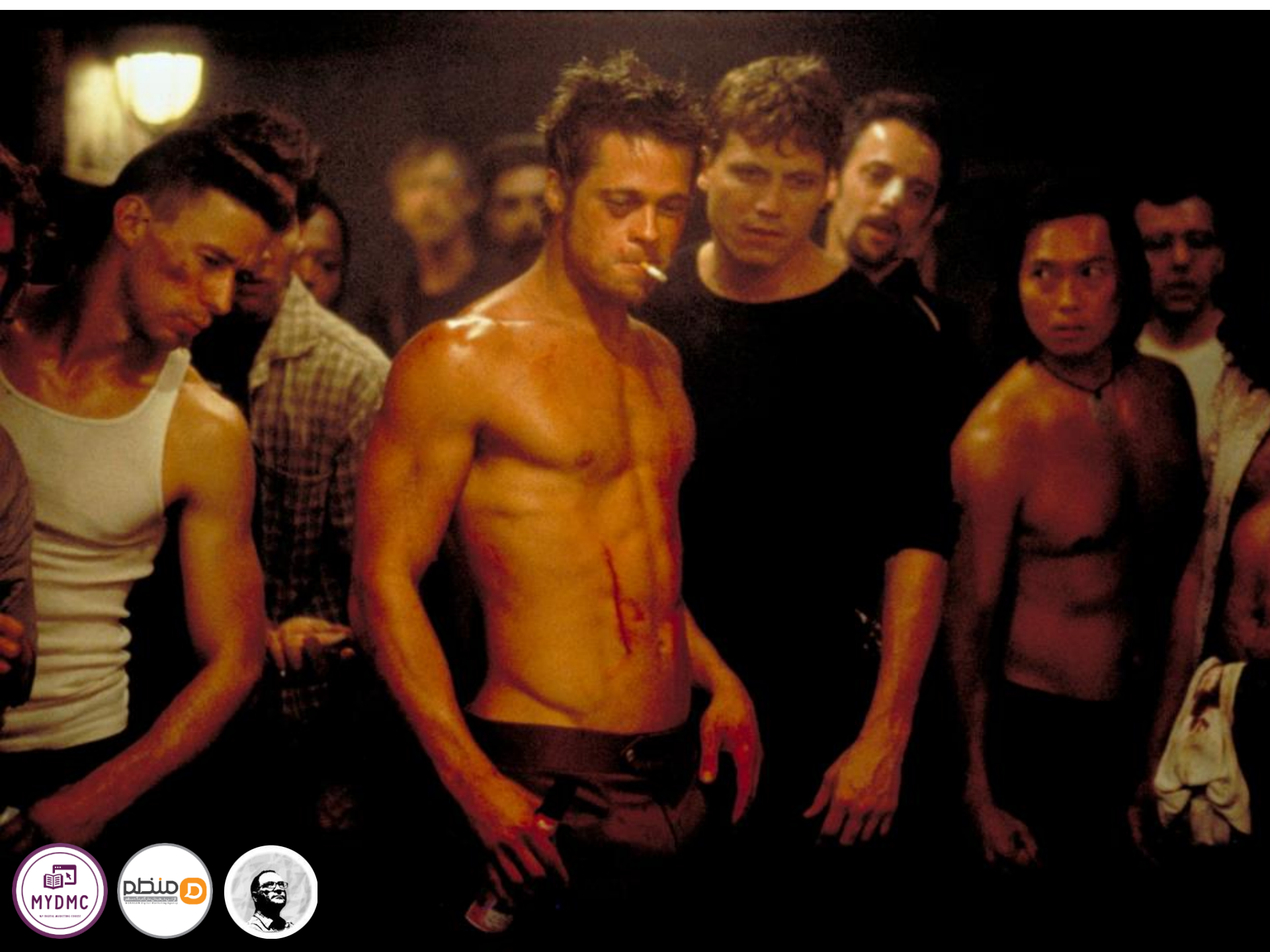
اولین بازی علی کریمی در لباس پرسپولیس

مفته اول شانزدهمین دوره لیگ ایران (قهرمان پرسپولیس) ایستاده از راست: حسین عبدی (کاپیتان)، بهروز رهبری فر

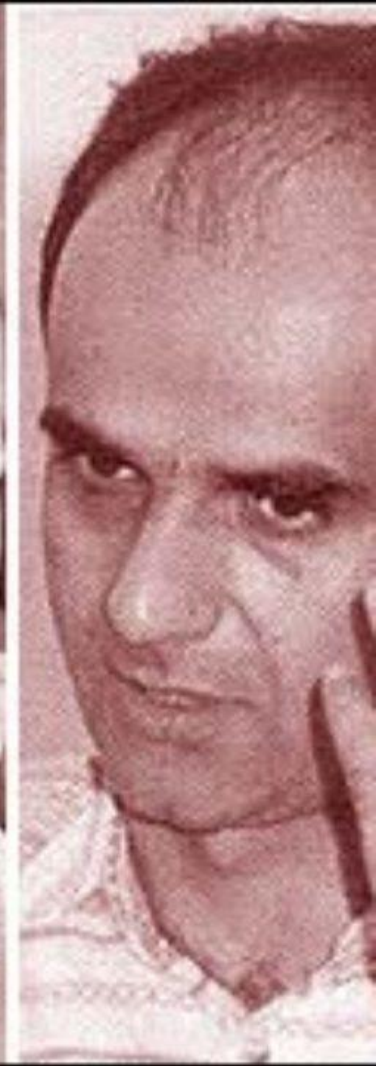
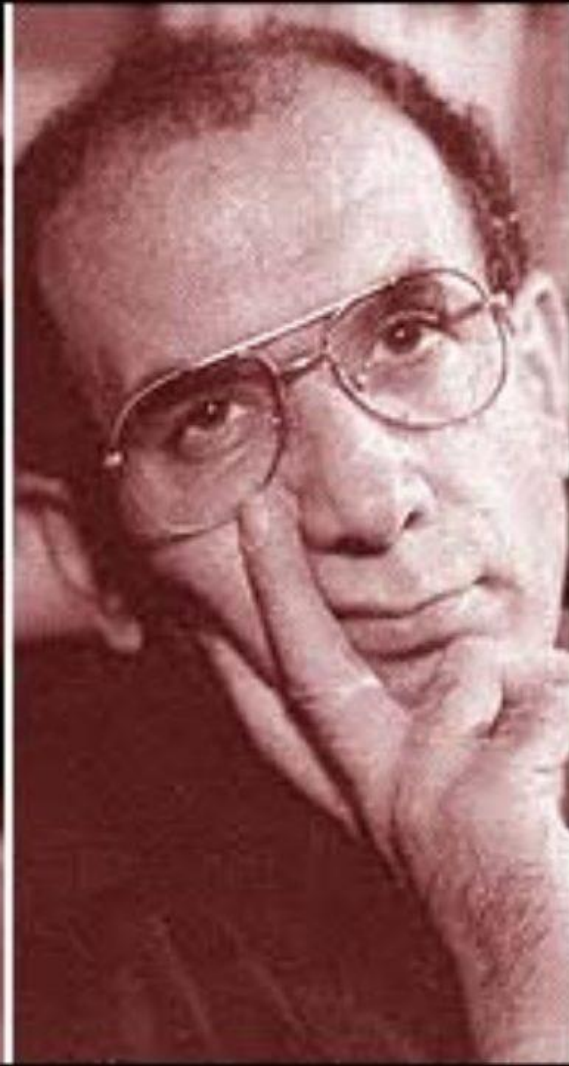
رضا شاهرودی، مهدی هاشمی نسب، احمدرضا عابدزاده، افشین پیروانی نشسته از راست: علی کریمی، حامد کاویانپور، علی باغمیشه











Interruption Based Marketing



- Anticipated
- Personal
- Relevant



Interruption Based Marketing



Cost-efficiency
High conversion rate
Personalization
Long-term relationships with customer
Marketing reputation

https://en.wikipedia.org/wiki/Permission_marketing



آیا به توجه مردم نیاز دارید؟ برای این کار دو راه وجود دارد.
یا باید کاری کنید که توجه آنها به شما جلب شود؛
یا توجه آنها را بخرید.

اولی فکر بیشتر می‌خواهد و دومی پول بیشتر.
می‌توانید حدس بزنید که دومی،
بیشتر انتخاب می‌شود.

تتمه



20



21



22



25



184



35



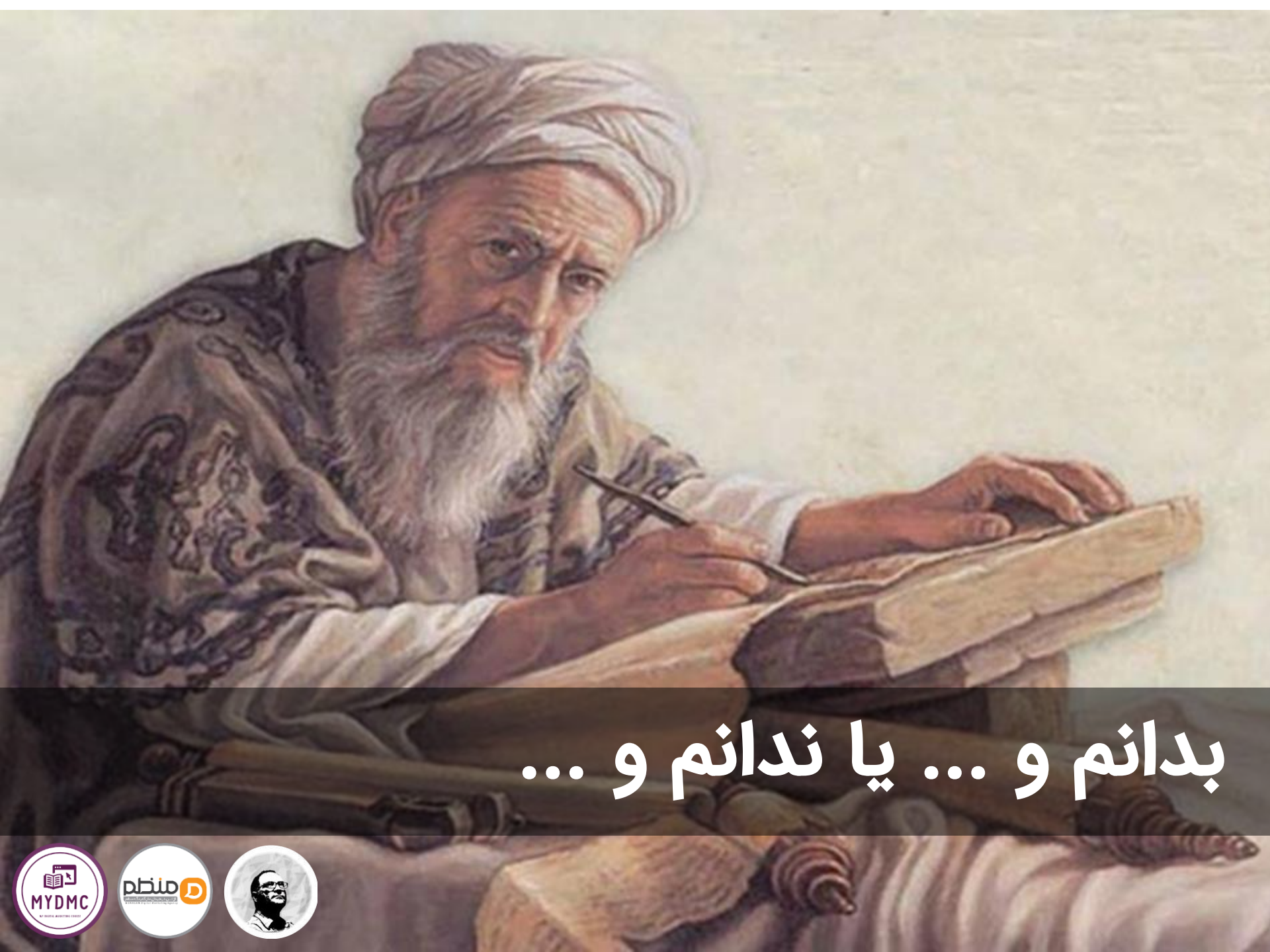
HTML5 Projects

PERSONALIZED ADS



with
Joseph Lowery





بدانم و ... یا ندانم و ...

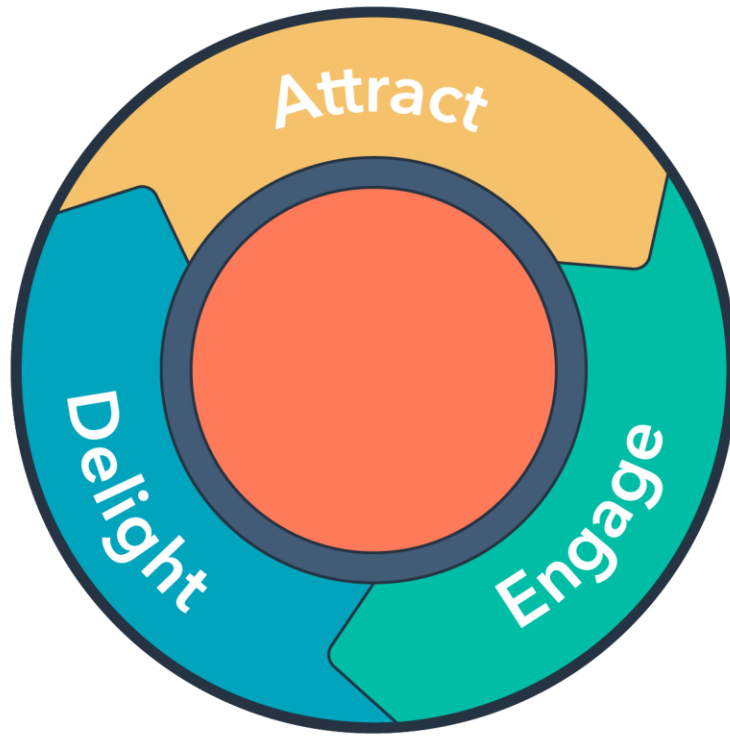


کچلِ کراوات بنفشِ عینکی!



مو قشنگِ یقه‌بازِ عینکی!





Attract Tools

Ads
Video
Blogging
Social media
Content strategy

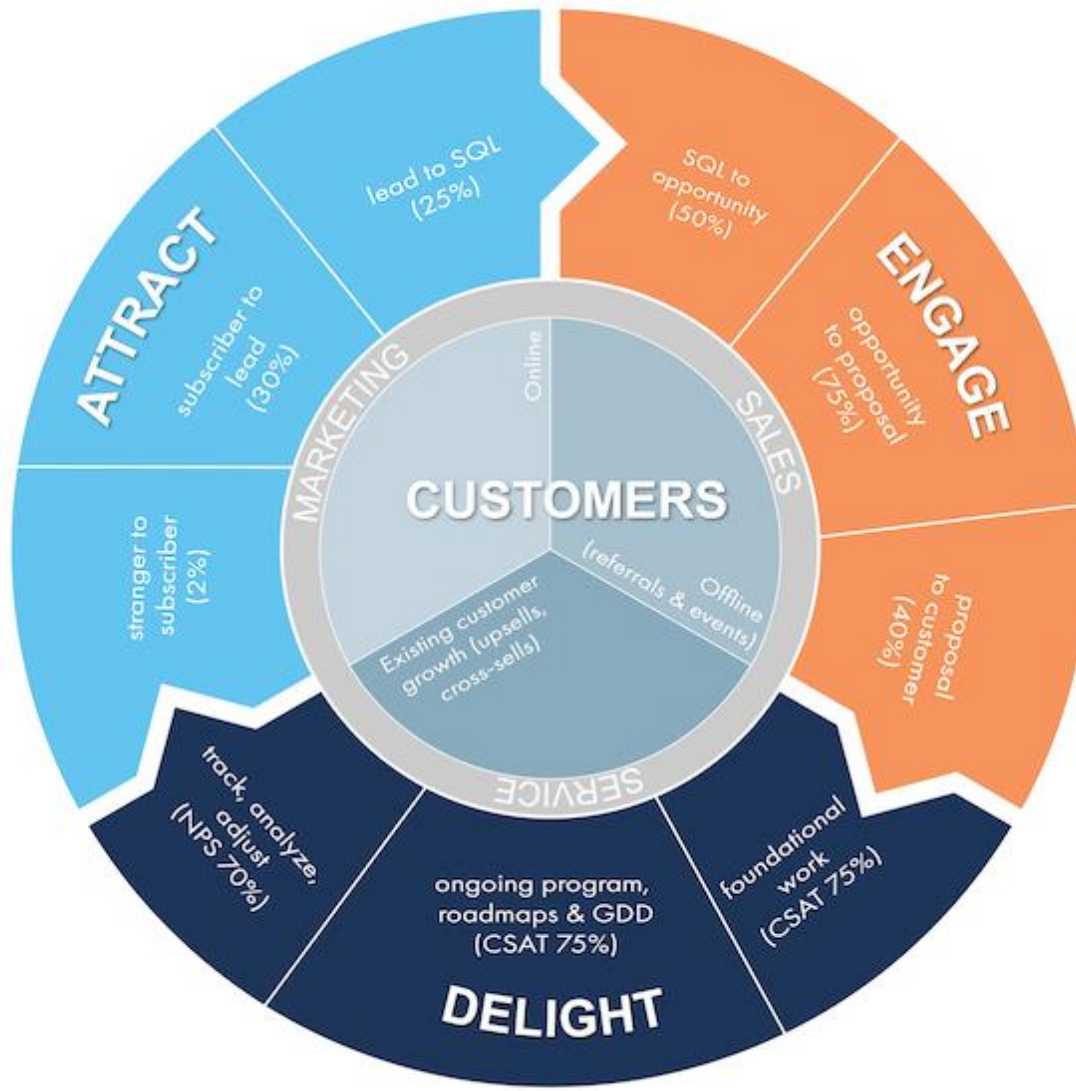
Engage Tools

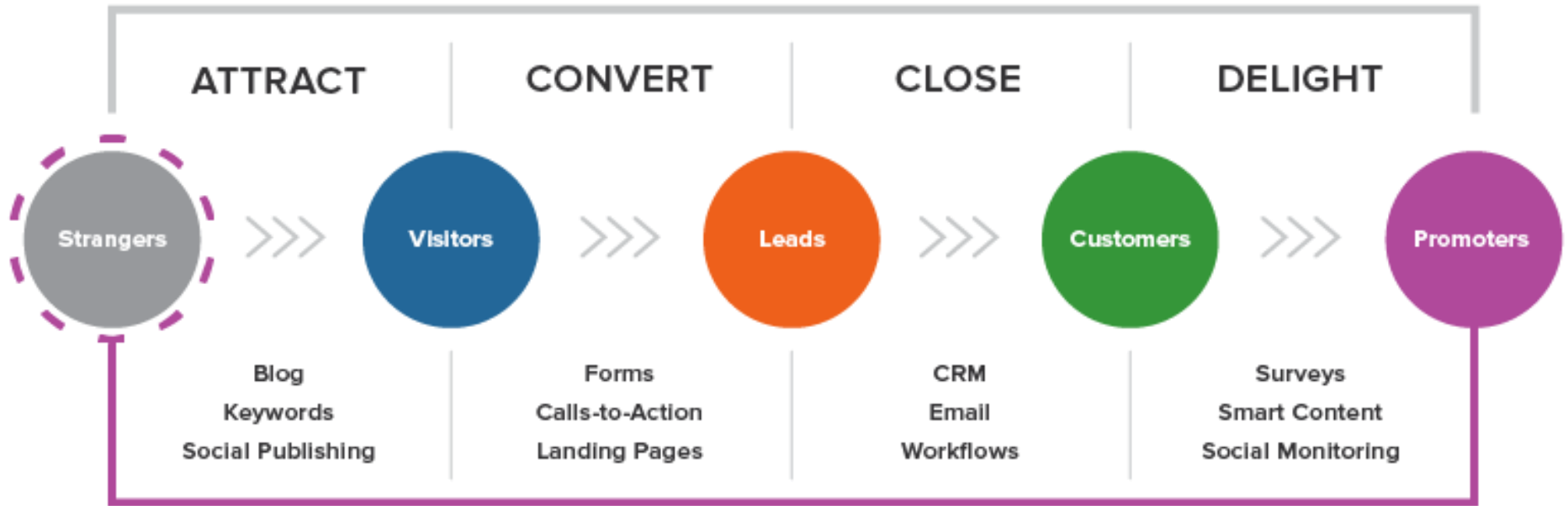
Lead flows
Email marketing
Lead management
Conversational bots
Marketing automation

Delight Tools

Smart content
Email marketing
Conversations inbox
Attribution reporting
Marketing automation









منطقی است هر بحثی با تعریف کلیدواژه‌های آن آغاز شود و طبیعی است برای صحبت از **استراتژی محتوا** و **بازاریابی محتوا** هم، ابتدا به **تعریف محتوا** (و به طور خاص: **محتوای دیجیتال**) بپردازیم.

اما مشکل این‌جاست که تقریباً هیچ توصیف مشخص و شفافی به عنوان **تعریف محتوا**

یا **تعریف محتوای دیجیتال** وجود ندارد که بتوانید ادعا کنید صاحب‌نظران بر سر آن اتفاق نظر دارند.

کافی است به فهرستی که **TopRank** منتشر کرده نگاه کنید و تنوع تعریف‌ها را ببینید تا مطمئن شوید نمی‌شود به یک جمع‌بندی مشخص از **تعریف محتوا** رسید.

پارادوکس



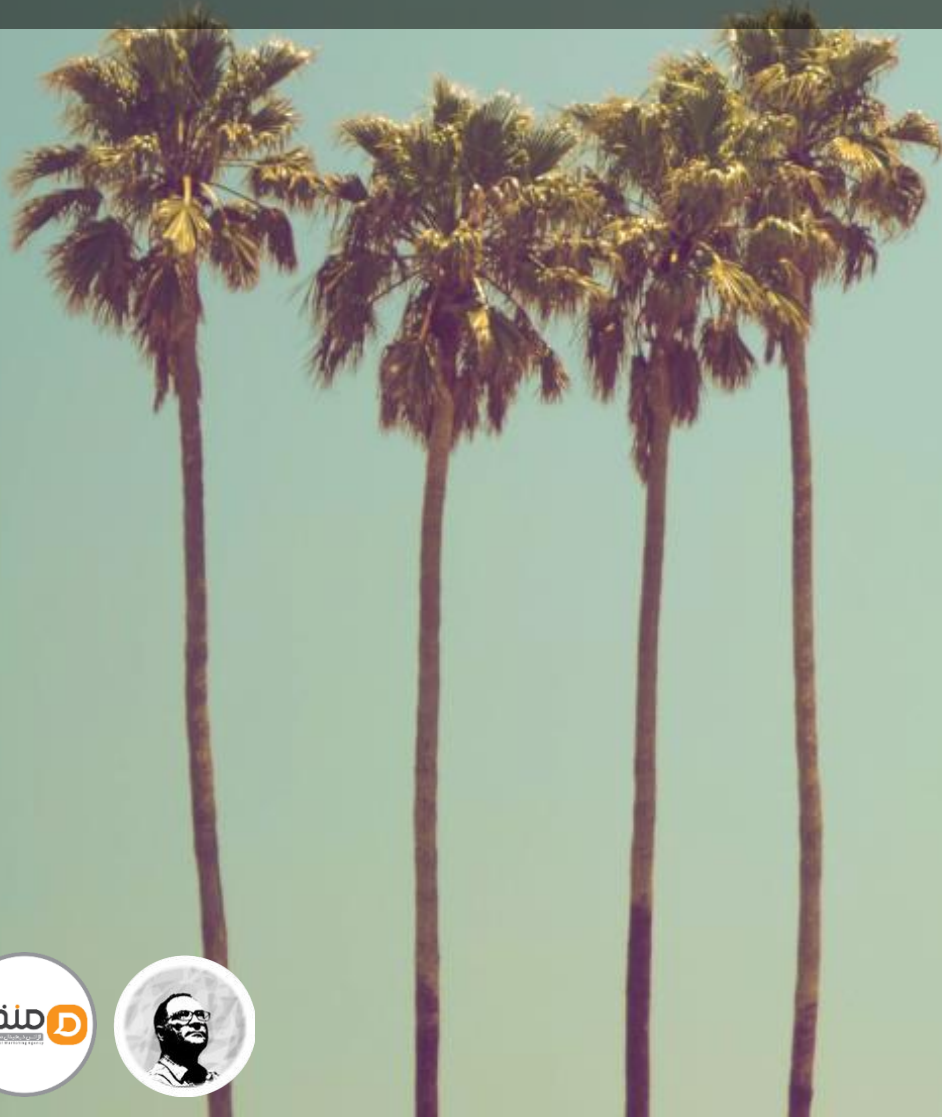
Parallel Scope



شکافتن بیشتر موضوع با مثال



چهار وضعیت



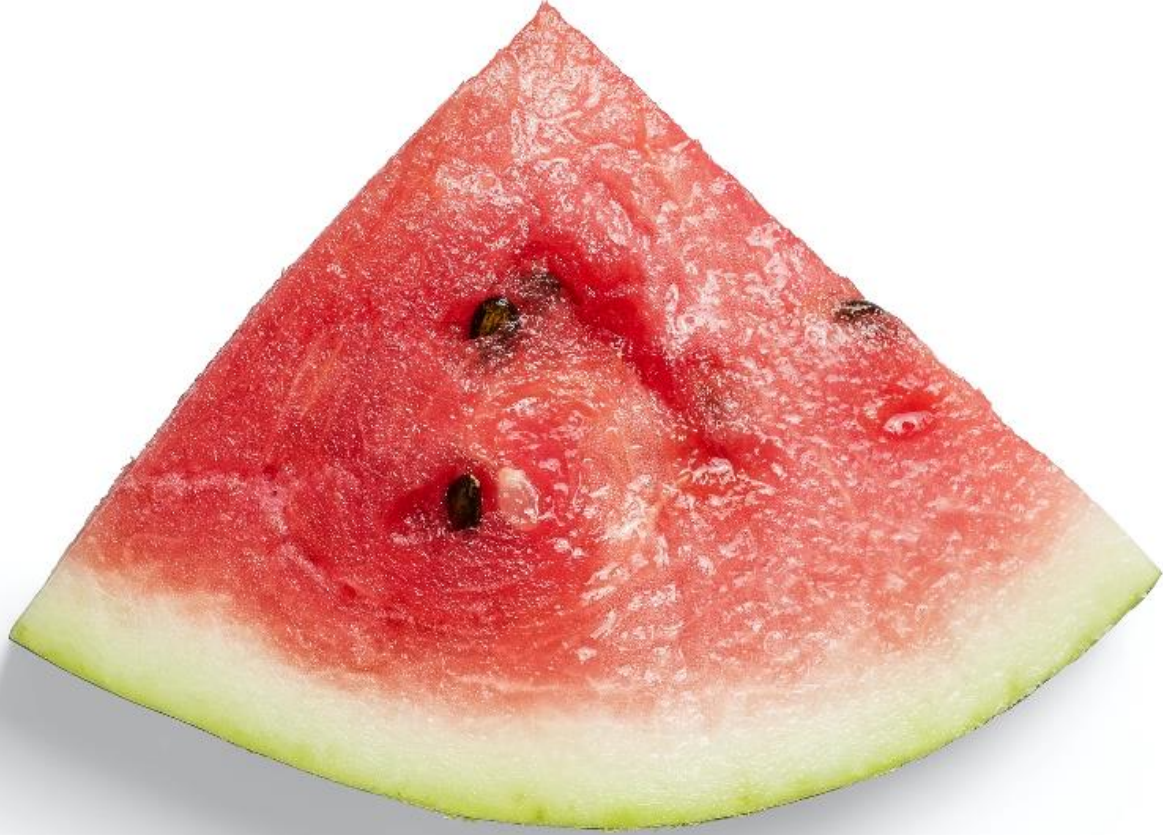
وضعت اول: محصول جديد



مثال: اگزوز



وضعیت دوم: کفگیر ته دیگ



مثال: تولیدی جوراب



وضعیت سوم: در یک حوزهً بالاییم!



مثال: نرم افزار CRM



وضعیت چهارم: رقبای جدی داریم



مثال: کنکور، تیزهوشان



پارالل اسکوپ چیست؟



هرگاه به شکل هوشمندانه، آگاهانه،
هدفمند و با یک استراتژی مشخص،
اقدام به انتخاب حوزه‌های محتوایی
متفاوت از زمینه کاری اصلی خود
بکنیم به شکلی که هدف ما، جلب توجه
مخاطب به موضوع اصلی حوزه
کاری ما باشد، یا تلاش کنیم
راه‌های ارتباطی با مخاطبان
بالقوه ایجاد کنیم، در حال
استفاده از مفهوم
پارالل اسکوپ هستیم.

www.atalebi.com

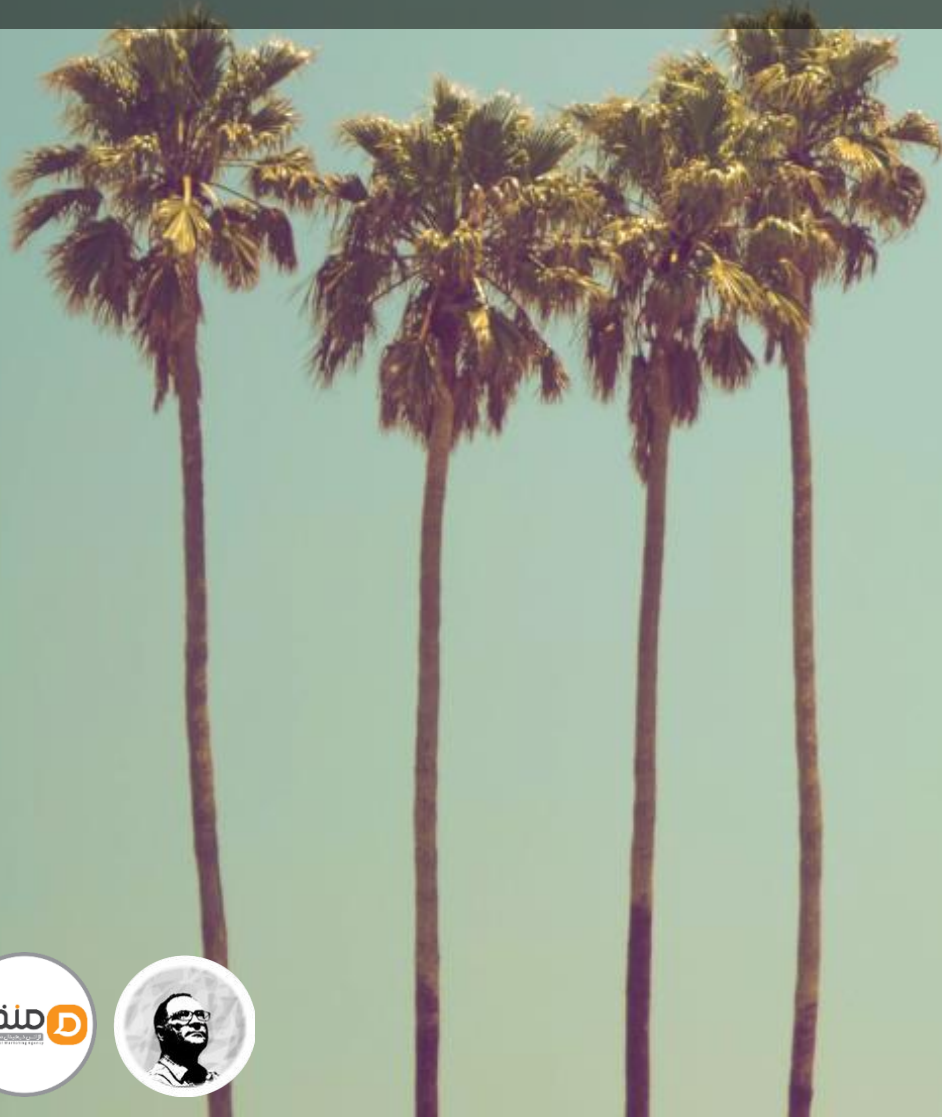


بازاریابی دیجیتال، انتخاب
و استفاده هوشمندانه و
خلاقانه از ابزارهای موجود
در فضای دیجیتال
برای رسیدن به اهداف
بازاریابی است.

www.atalebi.com



چهار وضعیت



وضعت اول: محصول جديد



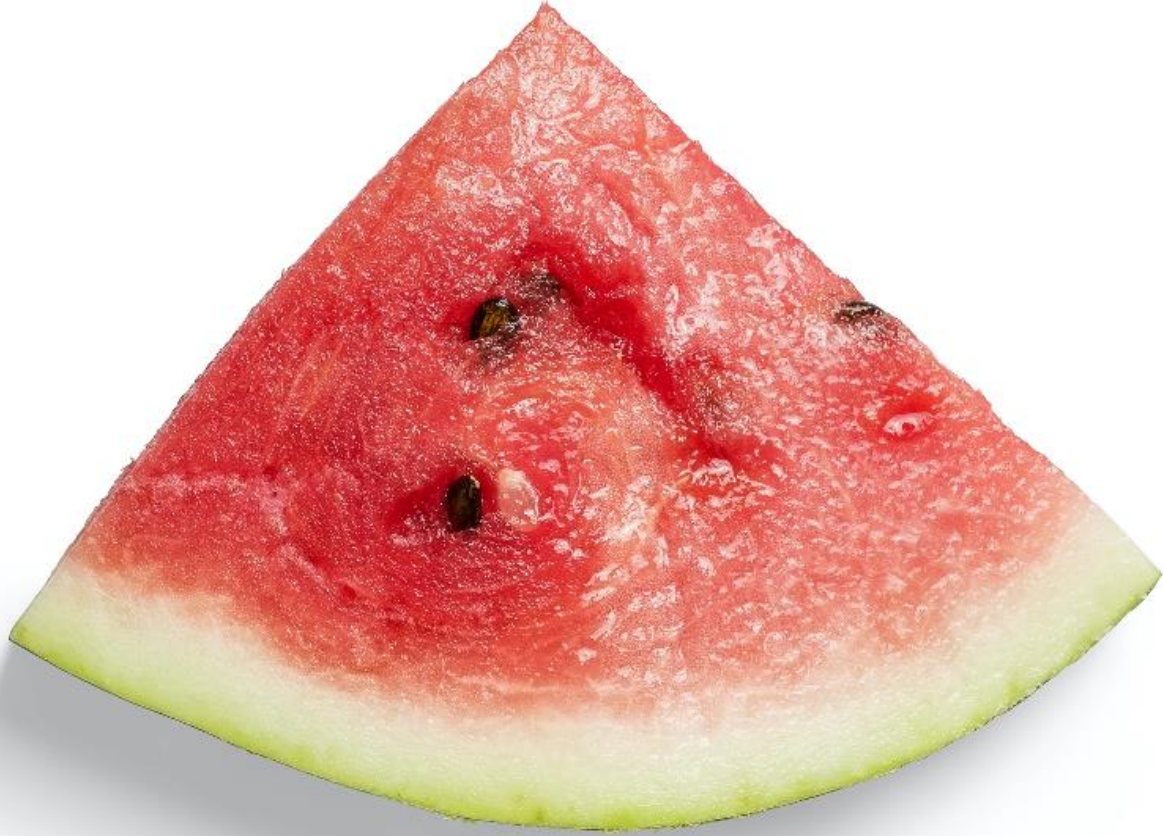
مثال: اگزوز



لطفاً فقط به **اگزوز** توجه کنید!



وضعیت دوم: کفگیر ته دیگ



مثال: تولیدی جوراب



وضعیت سوم: در یک حوزهً بالاییم!



مثال: نرم افزار CRM



وضعیت چهارم: رقبای جدی داریم



مثال: کنکور، تیزهوشان



نکات انتخاب حوزة موازی



رفتار مصرف کنندہ



نیازهای محتوایی مخاطبان (پرسونا)



شناسایی گپ‌های محتوایی



توان تولید محتوا با فرمت مناسب



توزیع درست محتوای تولید شده



خطرات حوزه موازی محتوایی



اندازه بازار حوزه محتوایی انتخاب شده



برند



سئو



تمرین!



Google



عادل طالبی

عادل طالبی
عادل طالبی آپارات
عادل طالبی دیجیتال مارکتینگ
عادل طالبی بازاریابی دیجیتال
عادل طالبی
وبینار عادل طالبی
دکتر عادل طالبی
عادل طالبی متمم
عادل طالبی مارکتینگ
عادل طالبی بازاریابی

Google Search

I'm Feeling Lucky

[Report inappropriate predictions](#)



دوره بازاریابی دیجیتال



دوره بازاریابی دیجیتال عادل طالبی

دوره بازاریابی دیجیتال سازمان مدیریت صنعتی

دوره های بازاریابی دیجیتال

دوره آنلاین بازاریابی دیجیتال

دوره مدیریت بازاریابی دیجیتال

دوره جامع بازاریابی دیجیتال

دوره های آموزشی بازاریابی دیجیتال

دوره آموزشی بازاریابی دیجیتال

دوره آموزش بازاریابی دیجیتال

Google Search

I'm Feeling Lucky

[Report inappropriate predictions](#)
[Learn more](#)

www.atalebi.com

info@atalebi.com

adel.talebi@gmail.com

@adeltalebi

https://t.me/kar_kasb

<https://www.linkedin.com/in/adeltalebi>

<https://www.pinterest.com/adeltalebi>

<https://www.facebook.com/adeltalebi>

<https://youtube.com/c/adeltalebi>

<https://instagram.com/adeltalebi>

https://instagram.com/kar_kasb

<https://slideshare.net/adeltalebi>

<https://aparat.com/adel.talebi>

<https://twitter.com/adeltalebi>

