

برای توسعه بازار خود، همواره با نگاهی به اجزای این لیست، فعالیت‌های بازاریابی خود را چک کنید:

حفظ مشتری:

برنامه های وفاداری مشتریان
طراحی تجربه
چارچوب و نظام ورود و خروج مشتری
برنامه های تداوم کسب و کار



مشاغل مشترک و ارجاعات:

پیش فروش‌ها
روابط همزمان (شرکت‌های غیررقابتی)
روابط پس از فروش
شرایط مشارکت

مشارکت غیر انتفاعی
شرکای کلیدی
بازارهای مشترک
فعالیت‌های تکمیلی شرکاء



ابزار سنتی بازاریابی:

لوگو، کارت ویزیت، نشانه‌ها، استندها
کارت‌های هدیه لباس‌ها و تی‌شرت‌های کارکنان
بروشورها / فلیکرها / کاتالوگ‌ها
بسته‌بندی

بازاریابی مغازه‌ها
تبلیغات چاپی
صفحات زرد / راهنماها
تبلیغات و برنامه‌ها



پروموشن و تبلیغات:

کوپن‌ها / بسته‌های ارزشی (جوایز) / آگهی‌ها
ایمیل مستقیم / کارت‌پستال / بازاریابی ایمیلی
تبلیغات رادیو و تلویزیون / اطلاعیه‌های صوتی
روزنامه‌ها / مجلات / نشریات

بنرها / بیلبوردها
بازاریابی تلفنی
نمایشگاه‌ها / بازاریابی رویدادی
بازاریابی دهان‌به‌دهان



بازاریابی دیجیتال:

استراتژی سئو / کلمات کلیدی
محتوا (بلاگ، پادکست، ...)
شبکه‌های اجتماعی (توییتر، یوتیوب، لینکدین)

ppc پرداخت به ازای هر کلیک
پرداخت به ازای نمایش / اکشن
ساختار سایت



رسانه‌های بازاریابی محتوا:

مطالعات موردی
خبرنامه‌ها
درس گروهی‌ها / وبینارها

مطبوعات
مقالات منتشرشده
فرصت‌های سخنرانی

