

■ شناخت از کسب و کار در برندینگ بصری

- | | |
|---|--|
| <input type="radio"/> لوگو | <input type="radio"/> برند بوک |
| <input type="radio"/> لوگوتایپ فارسی و انگلیسی | <input type="radio"/> لوگو موشن |
| <input type="radio"/> شعار تجاری (Slogan) | <input type="radio"/> طراحی بسته بندی محصولی |
| <input type="radio"/> ایدئولوژی های محوری | <input type="radio"/> قالب و کاور فضاهای مجازی |
| <input type="radio"/> رنگ سازمانی | <input type="radio"/> کاراکتر ، نماد |
| <input type="radio"/> فونت سازمانی | <input type="radio"/> پرچم |
| <input type="radio"/> اوراق اداری (کارت ویزیت، سربرگ، پاکت نامه، بگ و...) | <input type="radio"/> لباس فرم منسجم |
| <input type="radio"/> کاتالوگ و بروشور | <input type="radio"/> ثبت برند |

■ شناخت کسب و کار در دیجیتال مارکتینگ

کدام موارد را ایجاد کرده اید؟ آدرس یا اکانت هر مورد را ذکر کنید.

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="radio"/> وب سایت | <input type="radio"/> لینکلین |
| <input type="radio"/> طراحی اختصاصی ال و UX | <input type="radio"/> آپارات |
| <input type="radio"/> ستوی داخلی | <input type="radio"/> یوتیوب |
| <input type="radio"/> ستوی خارجی | <input type="radio"/> توئیتر |
| <input type="radio"/> اینستاگرام | <input type="radio"/> اپلیکیشن موبایل |

■ آیا اقدامی برای دریافت بازخورد یا نظر از مخاطبین در استفاده از موارد بالا انجام می‌دهید؟

.....

■ مهم ترین مشکل ها، محدودیت ها یا نقاط ضعف شما در این زمینه چیست؟

.....

■ شناخت از کسب و کار در تبلیغات

- تا به حال برای تبلیغات برنامه ریزی و بودجه بندی داشتید؟
- تا به حال تبلیغات انجام داده اید؟ به چه صورتی؟ میدانی و شهری چاپی آنلاین
- مخاطبین بازار هدف شما و رقبا، تا چه حد از فعالیت، حضور، خدمات و محصولات مجموعه شما آگاهی دارند؟

.....



■ شناخت از کسب و کار در تبلیغات

- هدف شما از اجرای تبلیغات در این جایگاه چیست؟
 - در راستای فروش و جذب نقدینگی سریع
 - در راستای دیده شدن بیشتر و برند آگاهی
 - در راستای تقویت ارتباطات صمیمانه با مشتریان
 - در راستای افزایش ماندگاری در ذهن مخاطب و مشتری (تداعی ذهنی برند)
 - در راستای اطلاع مشتری از خدمت یا محصول جدید
 - در راستای شفاف سازی خدمات و چرخه کاری
 - در راستای جذب مخاطبین بیشتر و آگاهی از مزایای رقابتی
 - در راستای اطلاع مشتری از بهبود مشتری مداری
- مهم ترین مشکل ها، محدودیت ها یا نقاط ضعف شما در این زمینه چیست؟

■ شناخت رقبا در کسب و کار

- دارای رقیب هستید یا فعالیت انحصاری دارید؟
- رقبا چه مزایای رقابتی خاص تری نسبت به شما در اختیار دارند؟
- آیا اطلاع دارید راهکار اصلی هر یک از رقبا برای جذب مخاطب و مشتری چیست؟
- راهکار اصلی و مؤثر رقبا در تبلیغات چه بوده است؟
- در فرایندهای دیجیتال و آنلاین ، درگاه مؤثر و موفق رقبا چه بوده است؟
- نام رقیب تجاری: ----- درگاه: -----
- اطلاع دارید رقبا شما به تفکیک یا جمعاً چند درصد از بازار هدف شما را در اختیار گرفته اند؟
- حس و قضاوت شخصی شما در مورد رقبایی که دارید چیست؟

