

نام دوره	فنون ماهی‌گیری (اصول بازاریابی محتوا)
مدت زمان دوره	۲۴ ساعت
مدرس دوره	آقای حسین وحدانی
مخاطبین دوره	صاحب کسب‌وکار هستید و می‌خواهید برای بازاریابی آن، تولید محتوا کنید. علاقمندان به کار در حوزه تولید محتوا هستید.

داستانی در مورد دوره

داستان این دوره خیلی شبیه به داستان شغلی مدرس آن است: «پس از حدود ۲۰ سال نویسندگی و سردبیری در مطبوعات، ۱۲ سال طراحی گرافیک و تولید محتوای بصری و سال‌ها بلاگ‌نویسی، فعالیت در رسانه‌های آنلاین و شبکه‌های اجتماعی، خودم را وسط معرکه‌ی تولید محتوای تجاری دیدم؛ چیزی که حالا به نام بازاریابی محتوا می‌شناسیم و فهمیدم که باید چیزهای جدیدی یاد بگیرم که بتواند علاقه‌ام به نویسندگی و تجربه‌ام در تولید انواع محتوا را به توانایی حرفه‌ای در بازاریابی محتوایی تبدیل کند. شروع به آموختن کردم، فرایندی که هنوز و همیشه ادامه دارد. شما هم اگر اهل نوشتن، طراحی کردن، فیلم ساختن، ایده پرداختن و خلاقه‌هایی از این دست هستید یا علاقه دارید که باشید، داستان خودتان را با این دوره آغاز کنید.

چه کسانی نباید در دوره شرکت کنند

کسانی که با مفاهیم بازاریابی دیجیتال آشنایی کامل دارند یا از نوشتن و خلق کردن متنفرند
از تبلیغ کردن و فروختن چیزی بیزارند
فکر می‌کنند بازاریابی مساوی است با فریب و دروغ
حوصله‌ی یاد گرفتن و تمرین کردن را ندارند

بهتر است دور این دوره را خط بکشند!

محتوا / سرفصل دوره

محتوای آموزشی	ساعت عملی	ساعت تئوری	عناوین سرفصل‌ها
			آشنایی با بازاریابی، برون‌گرا و درون‌گرا
			جایگاه محتوا در مدل‌های مختلف بازاریابی
			مقدمه‌ای بر کشف و شناخت پرسونا
			استراتژی در بازاریابی محتوا
			بازاریابی محتوا و سفر مشتری

توانایی شرکت کنندگان پس از دوره

با مقدماتی از بازاریابی آشنا می‌شوند.
مدل‌های مختلف بازاریابی را بیاموزند.
مخاطب/مشتري محتوا را از دیدگاه بازاریابی می‌بینند.
کارکردهای محتوا را در مراحل مختلف سفر مشتری می‌شناسید.
تولید محتوا را در چارچوب استراتژیک بازاریابی درک می‌کنید.



GATRIM.COM

  **GATRIM**