

رشد

با تمرکز بر

مشتری

ابزاری برای
مدل سازی
و ارزیابی

رشد
استارتاپ‌ها

مهندی
ناصری
mnasseri.ir





مروج کارآفرینی
مشاور، مربی و مدرس کارآفرینی
مدیر توسعه کسب و کار عکس پرینت

مهندی ناصري

@mahdinasseri

مهندی
ناصري
mnasseri.ir

داده

خلاقوپیش

کچکاو





رشد کم

ارزش پیشنهادی خوب

استارتاپ شما

شما به یک مدل رشد پایدار نیاز دارید



مطلوب مرتبه

برای آشنایی بیشتر با مدل‌های رشد استارتاپ‌ها
اسلاید زیر را ببینید.

(روی تصویر کلیک کنید)



شما به یک مدل رشد پایدار نیاز دارید
و ابزاری برای مدلسازی رشد استارت‌اپ‌تان

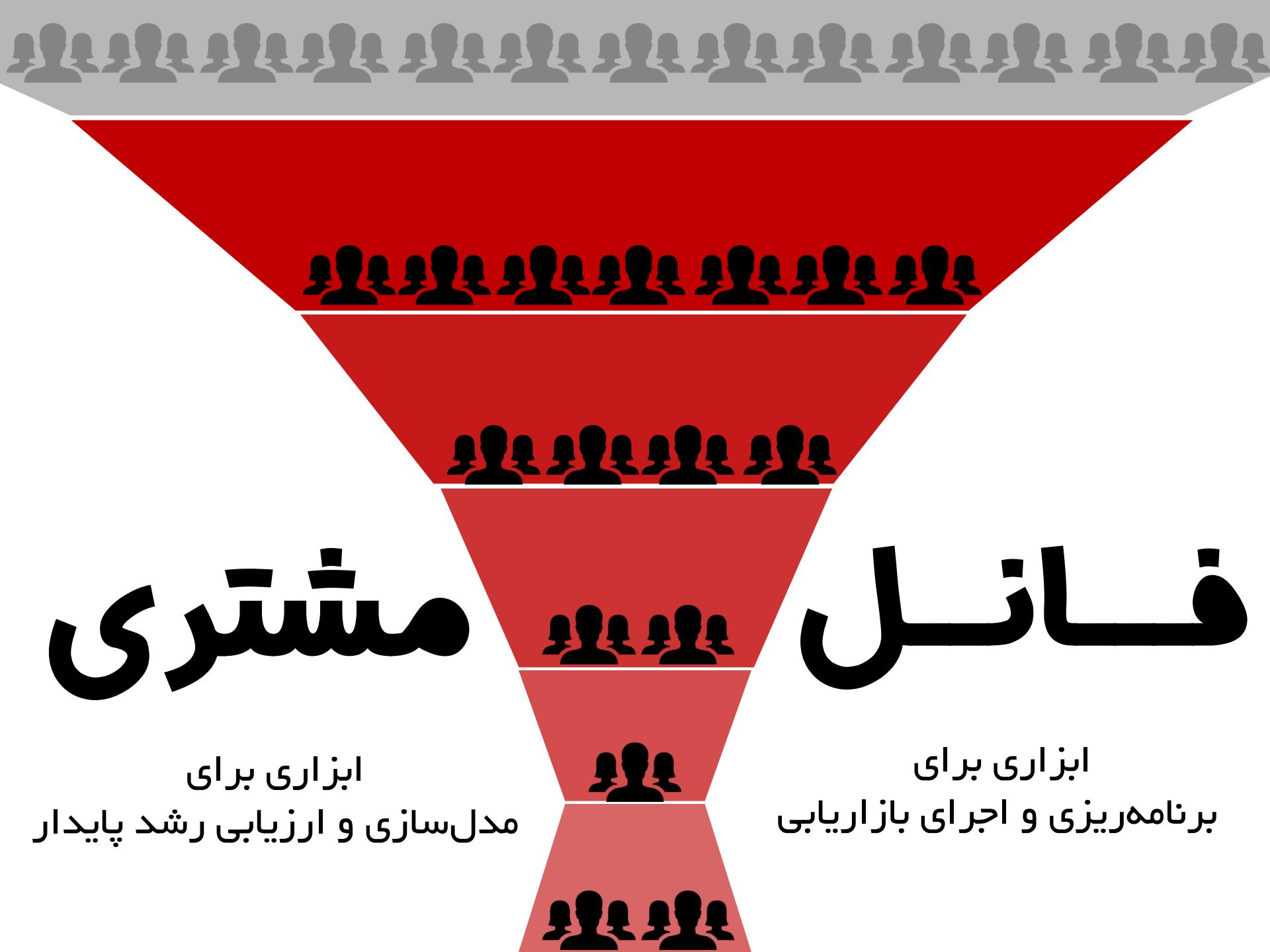


مشتری

ابزاری برای
مدل سازی و ارزیابی رشد پایدار

فناول

ابزاری برای
برنامه ریزی و اجرای بازاریابی



آگاه‌سازی



آگاهسازی

0.04%

ذب



0.03%

فعالسازی



0.07%

نگهداری



0.001%

درآمد



0.0001%

توصیه



نرخ تبدیل

در هر مرحله چند درصد از
کاربران به مرحله بعد می‌روند؟

آگاهسازی

جذب



فعالسازی



نگهداری



درآمد

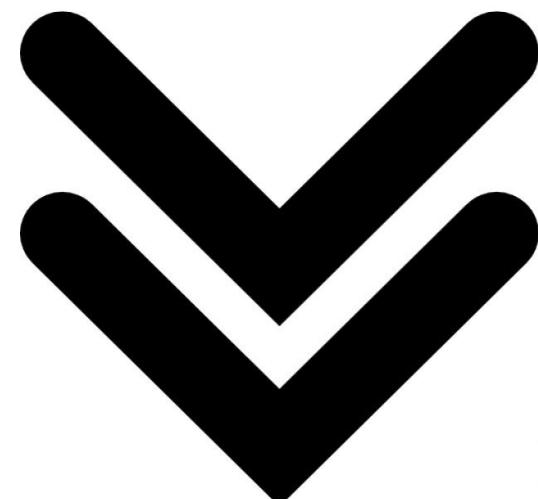


توصیه

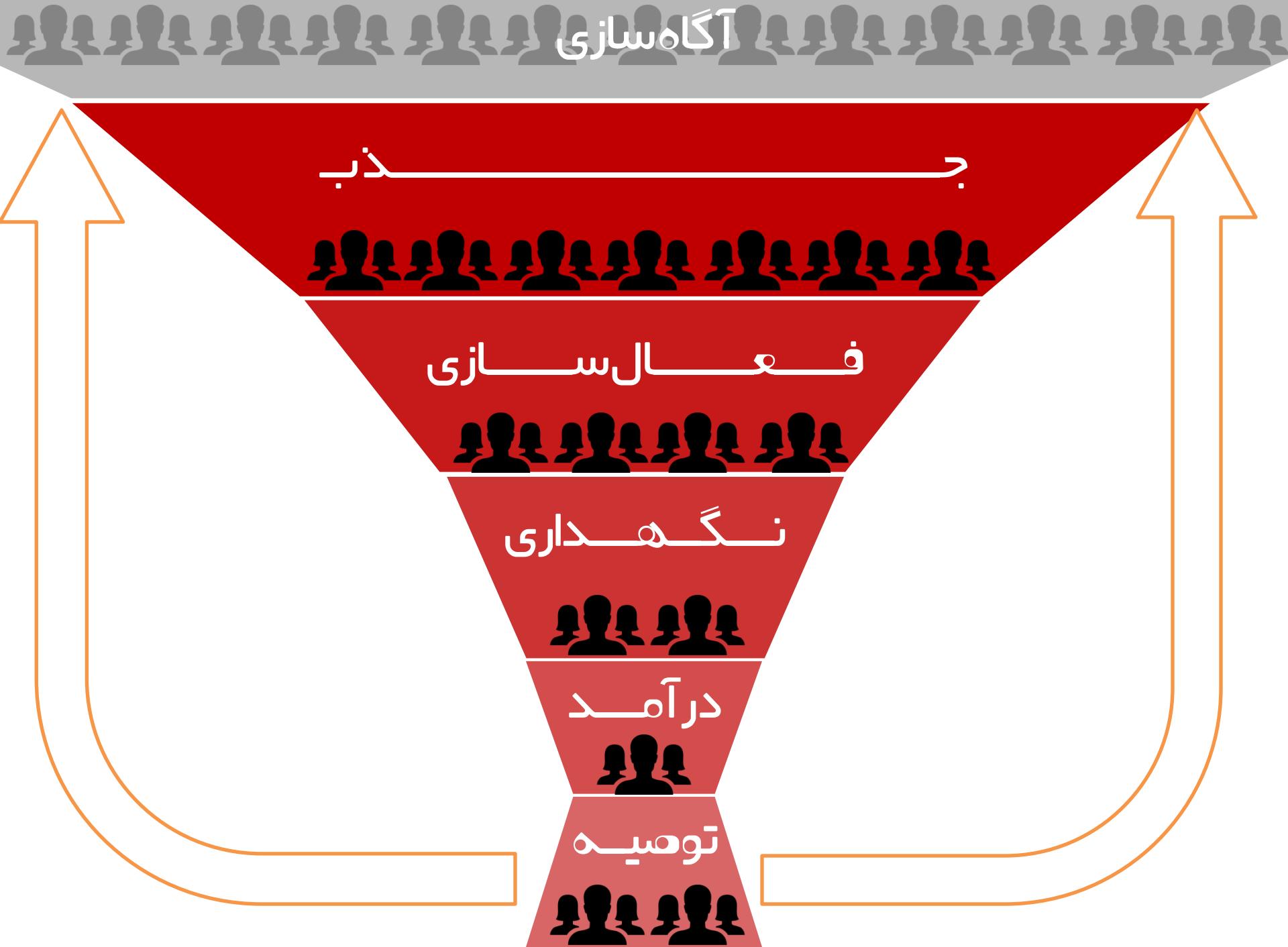


تکنیک تبدیل

چگونه کاربران بیشتری را به مرحله بعد وارد کنیم؟



آگاهسازی



GET

KEEP

GROW

آگاهسازی

۱.

بز

فعالسازی

تکمیل

نحوه

نرمی

GET

KEEP

GROW

چگونه شما را پیدا می کنند؟

اولین مرحله از تمایل کاربران چیست؟

آیا برای استفاده از سرویس شما اقدام می کنند؟

آیا مشتریان دوباره به شما سر می زنند؟

آیا به طور پایدار درآمدزایی دارند؟

آیا شما را به دیگران توصیه می کنند؟

آگاهسازی

۱.

بزر

فعالسازی

نگاهداری

برآورد

برهمیج

GET

KEEP

GROW

آگاهی نسبت به برنده و خدمات

ثبت نام مجانی در سایت یا در خبرنامه

استفاده آزمایشی از خدمات شما

بازگشت مجدد و سفارش محصول

تکرار خرید و استفاده از خدمات دیگر

دعوت از دوستان و معرفی خدمات

آگاهی

بز

فعالسازی

نگاهداری

تغیر

دعوی

GET

بازدیدکننده

آگاهی نسبت به برنده و خدمات

کاربر

ثبت نام مجانی در سایت یا در خبرنامه

KEEP

آزمایشی

استفاده آزمایشی از خدمات شما

مشتری

بازگشت مجدد و سفارش محصول

مشتری

تکرار خرید و استفاده از خدمات دیگر

مشتری

دعوت از دوستان و معرفی خدمات

GROW

نگهداری

فعالسازی

بروز رسانی

برآمد

برآمد

آگاهسازی

GET

KEEP

GROW

نآگاه



آگاه



علاقهمند



درگیر



وفادر



مدافع



نگاهداری

برآمد

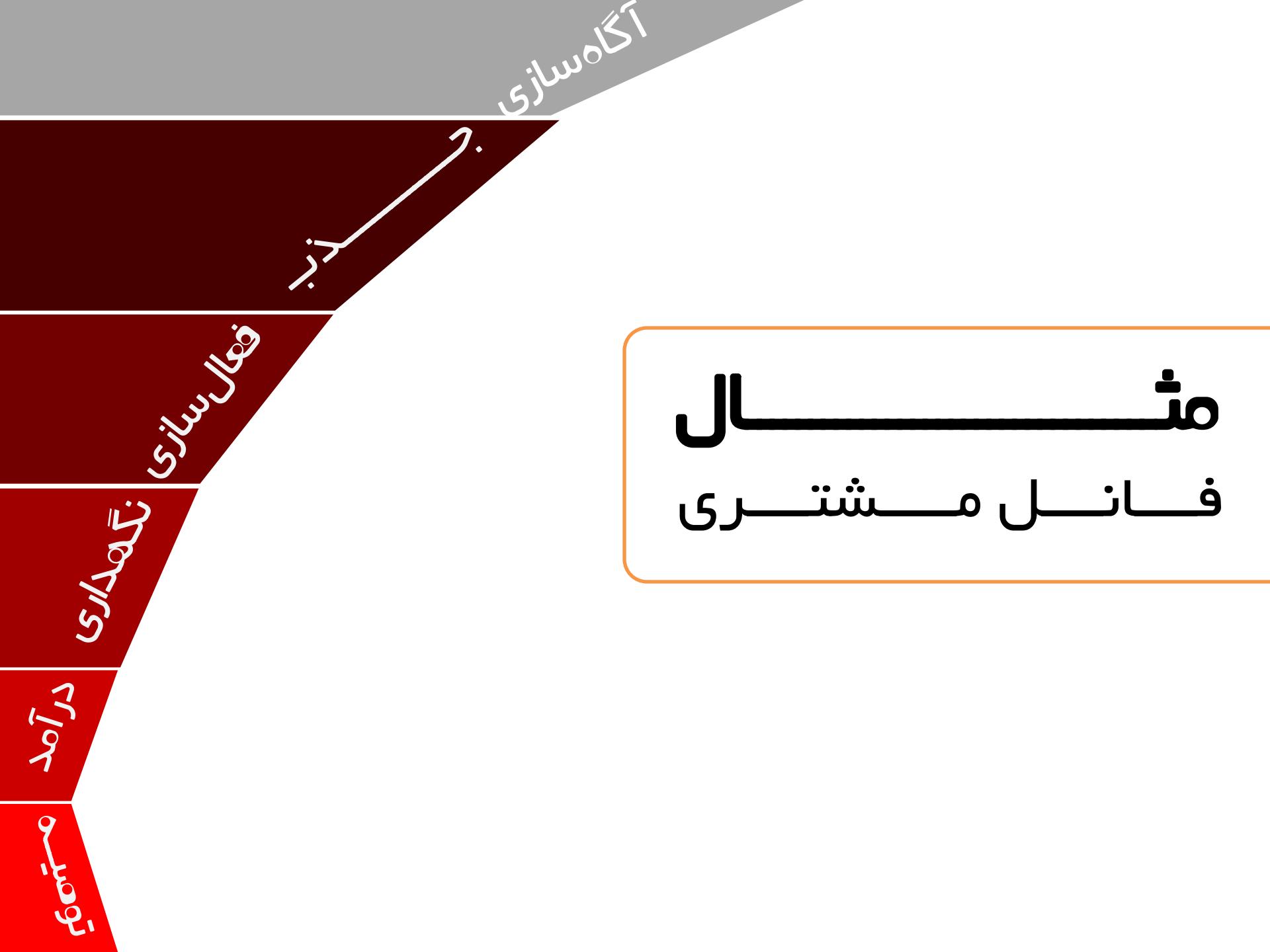
زیست

آگاهسازی

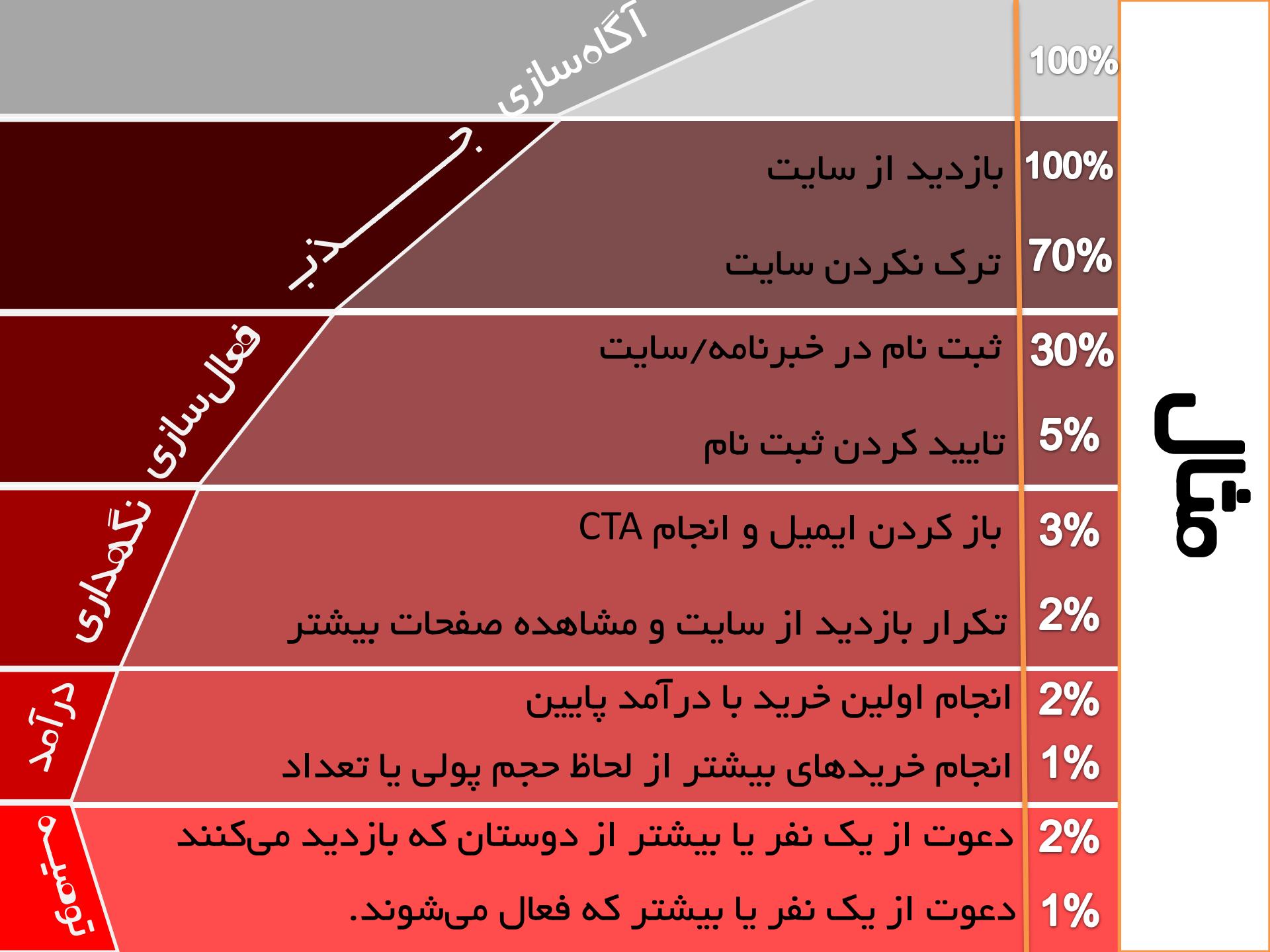
جزء

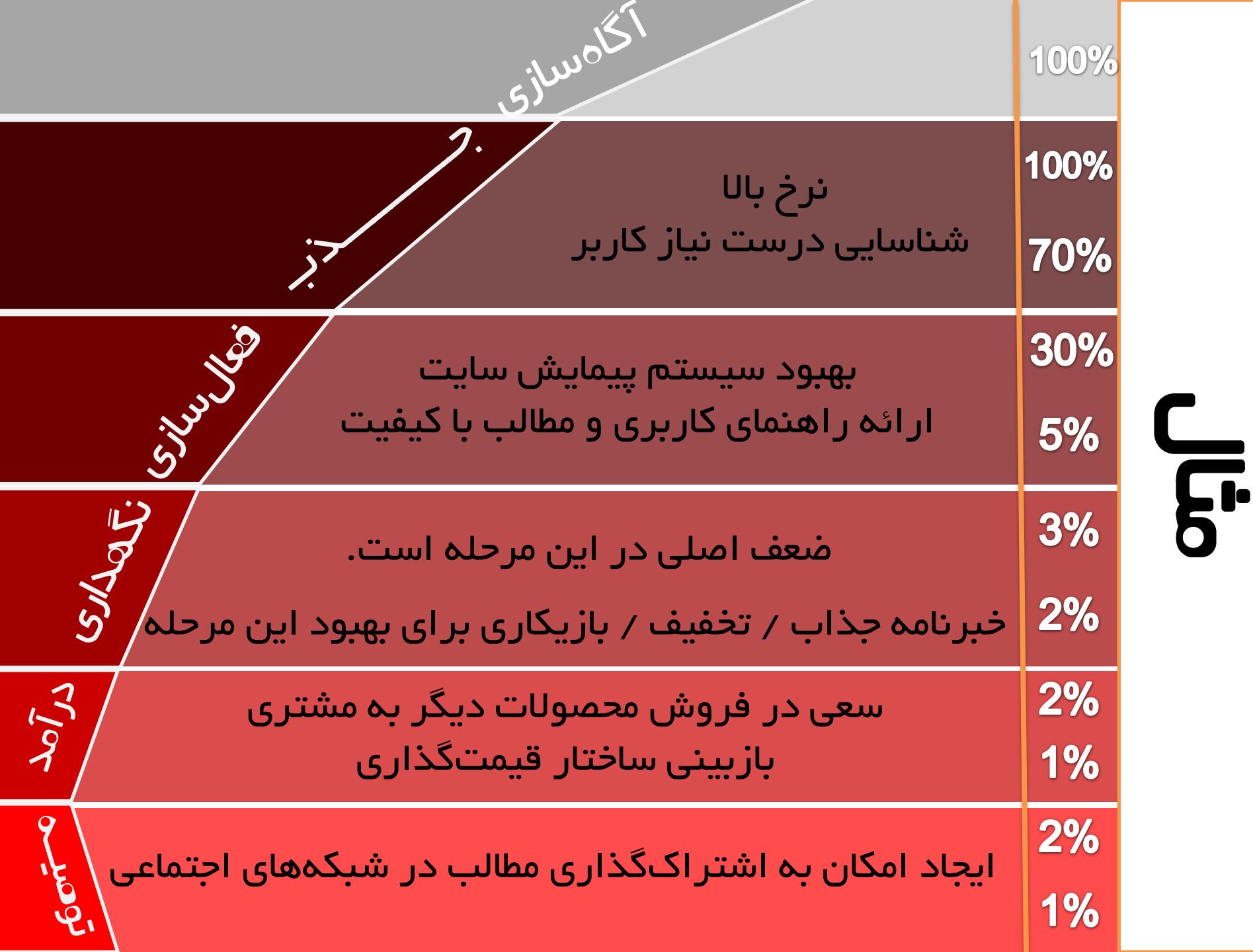
فعالسازی

آگاه



د
فانل مشتری





آگاه‌سازی

بازدید از سایت

ثبت نام در سایت

تایید ثبت نام در سایت

سفارش ۱۰ چاپ مجانی هدیه

باز کردن ایمیل و بازگشت به سایت

آپلود کردن عکس

ساخت محصول

انجام اولین خرید با درآمد پایین

انجام خریدهای بیشتر از لحاظ حجم پولی یا تعداد

دعوت از یک نفر یا بیشتر از دوستان برای عضویت

اشتراک‌گذاری آلبوم یا محصول با دوستان

آگاه‌سازی

۷.

بز

فعال‌سازی

نگهداری

درآمد

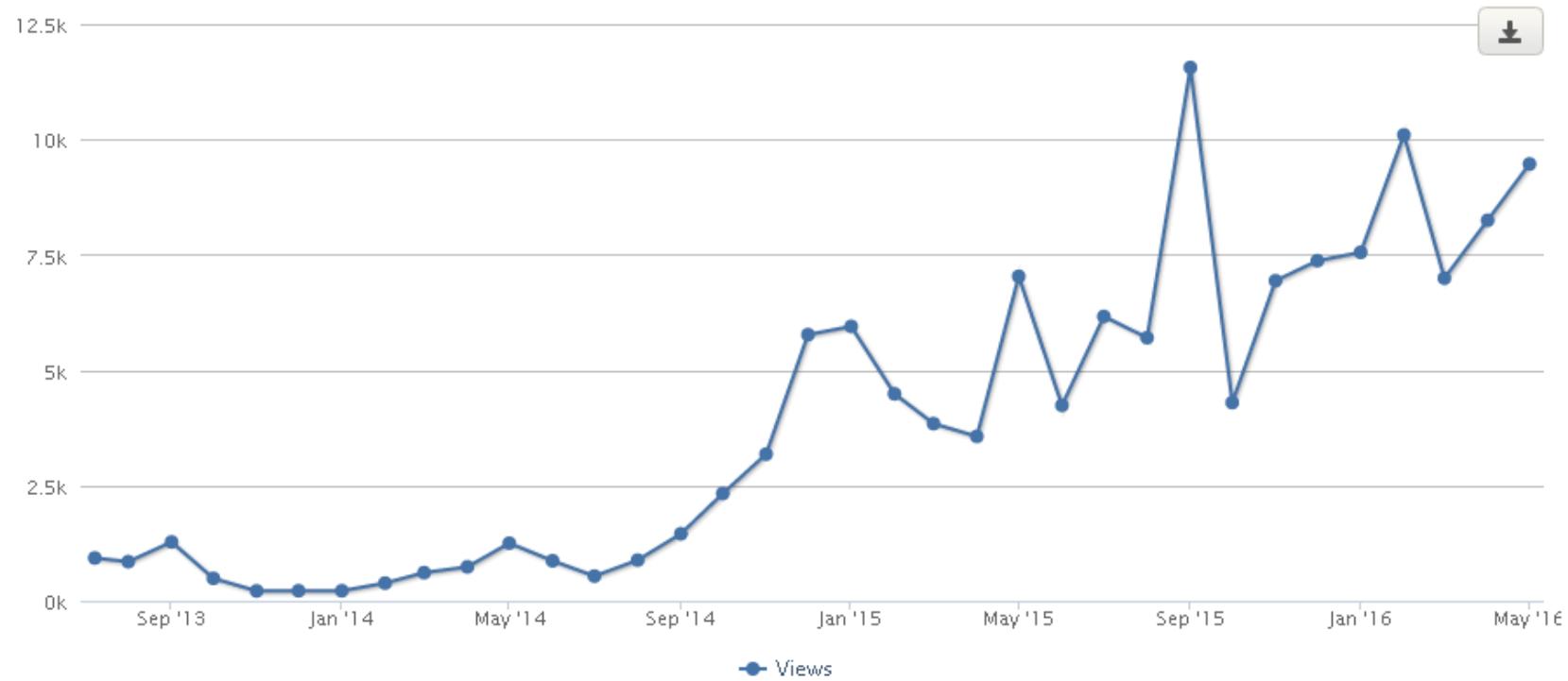
بزمیهمان

مثال: حساب اسلایدشیر من

Slideshare.net/mahdinasseri

TOTAL VIEWS
135,695

SLIDEShare ACTIONS
8,707

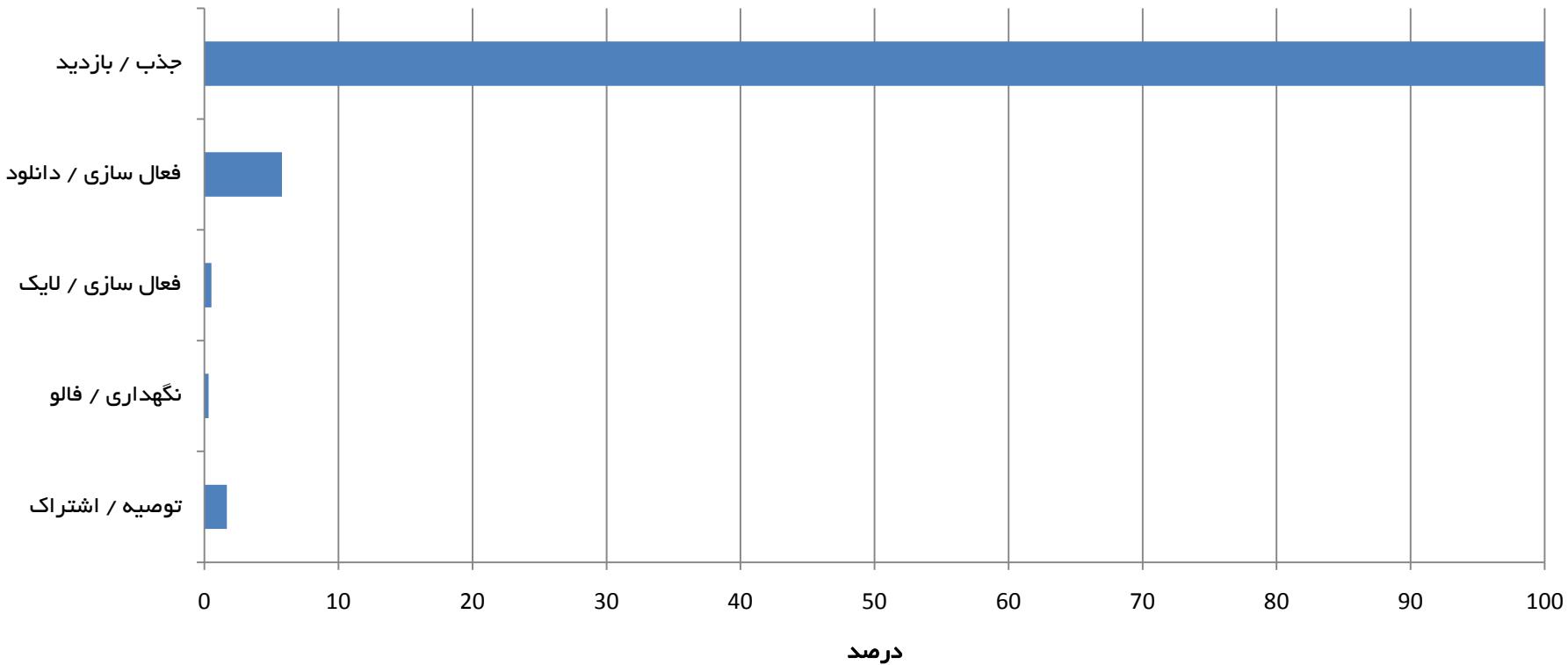


تا تاریخ خرداد ۹۵

نمودار رشد

مثال: حساب اسلایدشیر من

Slideshare.net/mahdinasseri



تا تاریخ خرداد ۹۵

شکل یک فانل واقعی

آنالیز اینستاگرام

خرداد ۹۵
تا تاریخ
نرخ تبدیل

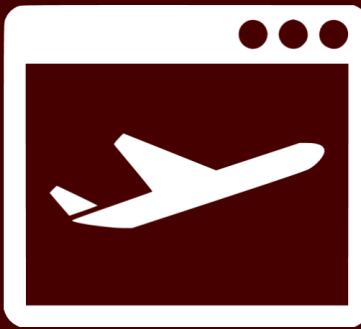
نمایش	تعداد	٪
بازدید از حساب مشاهده اسلاید	136000	100%
دانلود اسلاید	7868	5.7%
لایک/کامنت	692	0.5%
فالو کردن	415	0.3%
....		
اشتراک‌گذاری Embed کردن در سایت	2263	1.6%



استراتژی بازاریابی



۶ تکنیک فعالسازی آگاه‌سازی



لندینگ پیج



ثبت نام در خبرنامه



ارائه یک هدیه مجانی



چایگاه‌سازی محصول

آگاه‌سازی

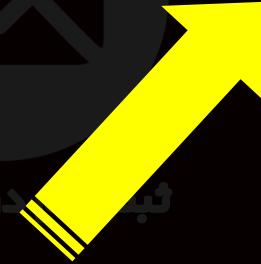
زب

فعالسازی

تکمیلی

درآمد

رسانید



برای آشنایی با

لندینگ پیج و برخی ابزارهای مفید برای استارتاپ‌ها
کلیک کنید

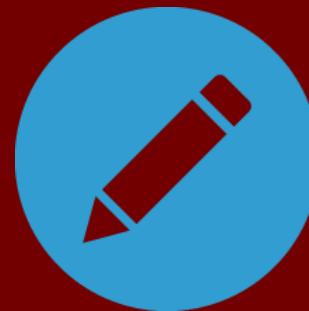


ارائه یک هدیه مجانی

استراتژی بازاریابی

%

تخفیفهای مناسبی



وبلاگ



بازاریابی شبکه‌های اجتماعی



برگزاری رویدادها

زنجیر

آگاهسازی

فعالسازی

نگهداری

درآمد

رسانیدن

۷ تکنولوژی برای بازاریابی



برنامه وفاداری مشتری



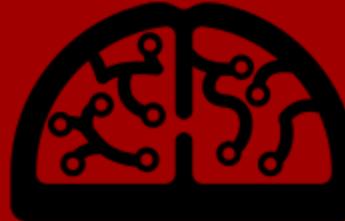
مسابقات



دستیار اختصاصی
سلف سرویس



کمک شخصی



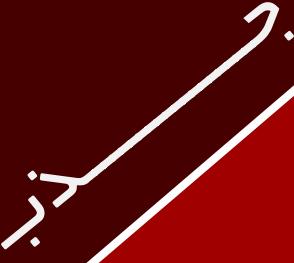
توصیه‌های هوشمند



باشگاه مشتریان



ایمیل مارکتینگ



زب

فعال‌سازی

نگهداری

درآمد
محاسبه

آگاه‌سازی

استراتژیهای فروخت

آگاهسازی

برآمد

نگهداری

فعالسازی



اعتبار خرید



تخفيضات مناسبتی

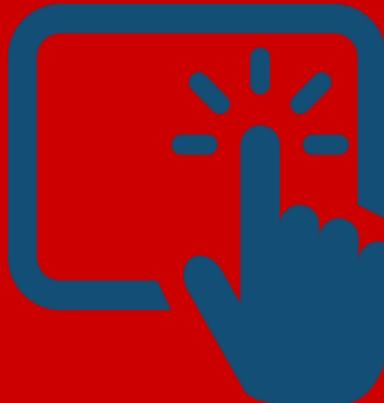
زنجیر



Up selling
Next selling
Cross selling



بازاریابی بخش بندی شده



خدمات خودکار و شخصی سازی شده

استراتژی بازاریابی



۶ اصل برای بازاریابی دیجیتال



۶ اصل برای بازاریابی دیجیتال
کلیک کنید



فروختها

A photograph of a person working at a desk with a laptop, overlaid with a large red graphic element in the top left corner.

با کنجکاوی در داده‌ها و خلاقیت
رشد تان را بهبود دهید

این اسلاید بخشی از ارائه من در کارگاه
از «خلق ارزش» تا «استراتژی رشد»
برای استارتاپ‌ها

بود که در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

برای مشاهده مطالب دیگر ارائه شده در این کارگاه
روی لینک زیر کلیک کنید



مطالب مرتبط

مفهوم مدل تصمیم‌گیری مشتری به شما کمک می‌کند، فرایند خرید مشتریان خود را درک کنید.

با کلیک روی تصویر زیر آن را مطالعه کنید



مطالب مرتبط

مفهوم پرسونای خریدار به شما کمک می‌کند، مشتریان خود را بهتر بشناسید.
با کلیک روی تصویر زیر آن را مطالعه کنید



@mahdinasseri



اگر مطالب این اسلاید برایتان مفید بود

آن را با دیگران به اشتراک بگذارید

و با این کار به من کمک کنید
تا به افراد بیشتری کمک کنم

@mahdinasseri

با کلیک روی دکمه Share
پایین همین اسلاید

Share

Like

Download



برای مشاهده اسلایدهای بیشتر
مرا در اسلايدشیر دنبال کنید

www.slideshare.net/mahdinasseri

مروج کارآفرینی
مشاور، مربی و مدرس کارآفرینی
مدیر توسعه کسب و کار عکس پرینت

مهندی ناصري

@mahdinasseri

مهندی
ناصري
mnasseri.ir