

مشاهدات من از وبسایت شما، [گالری تابلو دیواری بهشتی](#)، نشان می‌دهد که شما تابلوهای دیواری مدرن چاپی روی بوم کنواس را ارائه می‌دهید. این تابلوها شامل تصاویر و عکس‌هایی هستند که مشتریان می‌توانند در هنگام سفارش بر روی وبسایت آپلود کنند. شما همچنین امکان افزودن جلوه‌های خاص، مانند تبدیل تصاویر به طرح‌های آبرنگی را به عنوان سرویس اضافی ارائه می‌دهید. وبسایت شما امکانات متنوعی را به مشتریان ارائه می‌کند، از جمله:

1. **گالری تابلوهای دیواری:** ارائه انواع تابلوهای دیواری با طرح‌های مختلف، شامل آبرنگ، دیجیتال آرت و میکس مدیا.
2. **سفارش تابلو:** امکان سفارش تابلوهای دیواری با استفاده از تصاویر ارسالی مشتریان.
3. **تابلوهای طرح نقاشی آبرنگی:** ارائه تابلوهای آماده و سفارشی با طرح‌های آبرنگی.
4. **کیفیت عالی و ارسال سریع:** تأکید بر کیفیت بالای تصاویر و سرعت ارسال سفارشات.

این وبسایت به خوبی سازماندهی شده و شامل بخش‌های مختلفی مانند محصولات، سفارش تابلو، وبلاگ، درباره ما و تماس با ما است. همچنین بخشی برای ثبت نام در خبرنامه وجود دارد که به مشتریان امکان می‌دهد از تخفیف‌ها و پیشنهادات ویژه مطلع شوند.

استراتژی‌های ممکن برای ارتقاء وبسایت شما شامل بهبود SEO برای افزایش دیده شدن در موتورهای جستجو، توسعه محتوای وبلاگ برای جذب م

خوراکی، ارائه تخفیف‌ها و پیشنهادات ویژه برای جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان فعلی، و استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای افزایش آگاهی برند و جذب ترافیک به وبسایت می‌باشد.

با توجه به تخصص شما در زمینه تابلوهای دیواری مدرن و امکان سفارش تابلوهای شخصی‌سازی شده، یک استراتژی بازاریابی دیجیتال جامع می‌تواند به شما کمک کند تا به مشتریان بیشتری دست یابید و موقعیت بازار خود را بهبود بخشید. این استراتژی باید شامل بهینه‌سازی وبسایت برای موتورهای جستجو (SEO)، بازاریابی محتوا، استفاده از شبکه‌های اجتماعی، و ایجاد کمپین‌های تبلیغاتی هدفمند باشد.

بهینه‌سازی وبسایت برای موتورهای جستجو: (SEO)

1. **کلمات کلیدی:** استفاده از کلمات کلیدی مرتبط با تابلوهای دیواری و هنر آبرنگی در محتوای وبسایت.
2. **بهینه‌سازی محتوا:** ایجاد محتوای جذاب و ارزشمند که پاسخگوی سؤالات و نیازهای مشتریان باشد.
3. **ساختار وبسایت:** بهبود تجربه کاربری و افزایش سرعت بارگذاری صفحات.

بازاریابی محتوا:

1. **وبلاگ:** ارائه مطالب آموزشی و ایده‌های دکوراسیون با استفاده از تابلوهای دیواری.
2. **محتوای ویدئویی:** ایجاد ویدئوهایی که نحوه ساخت تابلوها و پشت صحنه خلاقیت‌ها را نشان می‌دهد.

استفاده از شبکه‌های اجتماعی:

1. **Instagram و Pinterest:** به اشتراک‌گذاری تصاویر باکیفیت و جذاب از تابلوها و نمونه کارها.

2. **Facebook و LinkedIn:** ارتباط با مشتریان و ایجاد جامعه‌ای از علاقه‌مندان به هنر.

کمپین‌های تبلیغاتی

هدفمند:

1. **تبلیغات دیجیتال:** استفاده از پلتفرم‌هایی مانند Google Ads و Facebook Ads برای هدف‌گیری مخاطبان خاص.

2. **تبلیغات ایمیلی:** ارسال خبرنامه‌ها و پیشنهادات ویژه به اشتراک‌کنندگان ایمیل.

3. **تبلیغات اینفلوئنسرها:** همکاری با اینفلوئنسرهای حوزه دکوراسیون و هنر برای افزایش دیده شدن.

تجزیه و تحلیل و بهبود مداوم:

- **تجزیه و تحلیل داده‌ها:** استفاده از ابزارهای تحلیلی برای رصد عملکرد وبسایت و کمپین‌های تبلیغاتی.
- **بهبود مداوم:** بر اساس بازخورد مشتریان و داده‌های جمع‌آوری شده، استراتژی‌های خود را تنظیم و بهبود دهید.

یادداشت:

- مهم است که محتوا و تبلیغات شما با ارزش‌ها و خط مشی برندتان همخوانی داشته باشند.
- ایجاد ارتباطات مستمر با مشتریان و دریافت بازخورد از آنها به شما کمک می‌کند تا خدمات خود را بهتر کنید و وفاداری مشتریان را افزایش دهید.

جدول ۱: اطلاعات شرکت

نکته داده‌ای	توضیح
اندازه شرکت (درآمد و تعداد کارمندان)	کوچک (درآمد متوسط، کمتر از ۱۰ کارمند)
صنعت	تولید و فروش تابلوهای دیواری مدرن
مکان شرکت (موقعیت جغرافیایی، شهری/روستایی)	شهری
ساختار شرکت (خصوصی/عمومی، خانوادگی، زیرمجموعه)	خصوصی و خانوادگی
مرحله رشد (استارت‌آپ، رشد، بلوغ)	استارت‌آپ یا در مرحله رشد اولیه
بازارهای خدمت‌رسانی (محلی، ملی، بین‌المللی)	بیشتر محلی با گرایش به بازار ملی
مدل کسب و کار (B2B، B2C، B2B2C)	B2C

نکته داده‌ای	توضیح
قوانین و الزامات انطباق	الزامات استاندارد صنعتی و مالیاتی مربوط به فروش آنلاین

جدول ۰۲: نقش فرد تماس

نکته داده‌ای	توضیح
عنوان شغلی فرد تماس	مدیرعامل یا صاحب کسب‌وکار
نقش فرد تماس در شرکت	تصمیم‌گیرنده اصلی
سطح ارشدیت فرد تماس	مدیریت اجرایی
بخش فرد تماس	مدیریت کلی یا فروش
سابقه حرفه‌ای فرد تماس	تجربه در زمینه هنر، تجارت آنلاین، یا بازاریابی
علاقه حرفه‌ای فرد تماس	رشد کسب و کار، بازاریابی دیجیتال، نوآوری در هنر

جدول ۰۳: مشکل یا نیاز

نکته داده‌ای	توضیح
مشکلاتی که شرکت در تلاش برای حل آنها است	افزایش دیده شدن در بازار، جذب مشتریان جدید، توسعه بازار
نیازهای شرکت	افزایش فروش آنلاین، بهبود استراتژی بازاریابی و برندینگ
اهداف کسب و کاری شرکت و تطابق با محصول/خدمات شما	افزایش سهم بازار، بهبود حضور آنلاین، توسعه محصول
سطح فوریت برای حل مشکل یا برآورده کردن نیاز	متوسط تا بالا
پیامدها در صورت حل نشدن مشکل یا برآورده نشدن نیاز	کاهش فروش، عدم رقابت‌پذیری، کاهش جذابیت برند
راه‌حل‌های جایگزینی که شرکت بررسی کرده است	[توضیحات مورد نیاز شما در این قسمت قرار می‌گیرد]

جدول ۰۴: فرآیند خرید

نکته داده‌ای	توضیح
تصمیم‌گیرندگان درگیر در فرآیند تصمیم‌گیری	صاحبان کسب‌وکار، مدیرعامل
فرآیند خرید معمولی	تحقیق آنلاین، مقایسه قیمت‌ها، بررسی نمونه کارها
مدت زمان معمول چرخه خرید	کوتاه تا متوسط (چند روز تا چند هفته)
بودجه اختصاص داده شده برای محصول/خدمت شما	متغیر براساس اندازه و پیچیدگی سفارش

نکته داده‌ای	توضیح
عوامل اصلی تاثیرگذار بر تصمیم خرید	کیفیت، قیمت، سفارشی‌سازی، زمان تحویل
موانع احتمالی یا اعتراضات در خرید محصول/خدمت شما	نگرانی‌ها در مورد کیفیت، محدودیت‌های بودجه، ترجیحات طرح‌های دیگر

جدول ۵: استفاده از محصول

نکته داده‌ای	توضیح
چگونگی استفاده شرکت از محصول/خدمت شما	دکوراسیون داخلی، هدایای تبلیغاتی، فروش مجدد
کاربر اصلی محصول/خدمت شما در شرکت	صاحبان کسب‌وکار، مدیران، بخش فروش
فرکانس استفاده شرکت از محصول/خدمت شما	متناسب با نیازهای فروش و تبلیغات
ویژگی‌ها یا جنبه‌های مهم محصول/خدمت برای شرکت	کیفیت چاپ، انعطاف‌پذیری طراحی، زمان تحویل سریع
تعریف موفقیت برای شرکت با استفاده از محصول/خدمت شما	رضایت مشتری، افزایش فروش، بازخورد مثبت از بازار

جدول ۶: ارتباطات و مشارکت

نکته داده‌ای	توضیح
کانال‌های ارتباطی ترجیحی برای شرکت	ایمیل، شبکه‌های اجتماعی، تماس تلفنی
بهترین زمان‌ها برای تماس با شرکت	ساعات کاری روزهای هفته (۹ صبح تا ۵ بعدازظهر)
پیام‌رسانی یا زبانی که با شرکت تداعی می‌شود	تاکید بر خلاقیت، نوآوری، کیفیت و سفارشی‌سازی
انواع محتوای موثر با شرکت	نمونه کارها، دموهای محصول، تحلیل‌های موردی، مقالات آموزشی

جدول ۷: چشم‌انداز رقابتی

نکته داده‌ای	توضیح
رقبای اصلی شرکت	گالری‌های هنری دیگر، وبسایت‌های فروش تابلوی آنلاین، فروشگاه‌های دکوراسیون داخلی
تمایز محصول/خدمت شما از رقبای	سفارشی‌سازی بر اساس نیاز مشتری، کیفیت بالای چاپ و طراحی

نکته داده‌ای	توضیح
عوامل ترغیب کننده شرکت برای انتخاب رقیب	قیمت‌های پایین‌تر، تنوع بیشتر محصولات، موقعیت جغرافیایی
تاریخچه شرکت با رقبا (مشتریان فعلی یا سابق)	ممکن است شرکت‌هایی که قبلاً از رقبا خرید کرده‌اند، به دنبال گزینه‌های جدید باشند

و فرضیات منطقی در مورد بازار parisabeheshti.ir بر اساس اطلاعات موجود از وبسایت (ICP) این پروفایل مشتری ایده‌آل و رقابت تهیه شده است. این پروفایل کمک خواهد کرد تا استراتژی‌های بازاریابی و فروش بهتر هدف‌گیری شوند و برنامه‌ریزی‌های تجاری موثرتری انجام گیرد.

پرسونای کاربر

جدول ۰۱: جمعیت‌شناسی

نکته داده‌ای	توضیح
نام	سارا
سن	۳۲ سال
شغل	طراح داخلی
درآمد سالانه	تقریباً ۷۰ میلیون تومان
وضعیت تاهل	متاهل
وضعیت خانوادگی	دو فرزند
محل زندگی	تهران، مناطق شهری

جدول ۰۲: توصیف کاربر

طراح داخلی ۳۲ ساله با درآمد متوسط، متاهل و دارای دو فرزند، که در شهر تهران زندگی می‌کند.

جدول ۰۳: روان‌شناسی

نکته داده‌ای	توضیح
ویژگی‌های شخصیتی	خلاق، جزئیات‌گرا، توجه به زیبایی
سرگرمی‌ها	دکوراسیون منزل، هنر، معماری
علاق	دکوراسیون داخلی، طراحی مدرن، هنر معاصر
آرزوهای شخصی	ایجاد فضایی زیبا و دلنشین در منزل
اهداف حرفه‌ای	رشد در زمینه طراحی داخلی و کسب شهرت
دردها	کمبود زمان، دشواری در یافتن تزئینات منحصر به فرد
چالش‌های اصلی	مدیریت زمان و بودجه
نیازها	یافتن محصولات خاص و با کیفیت برای پروژه‌های طراحی
رویاها	داشتن یک استودیو طراحی داخلی موفق

جدول ۰۴: رفتارهای خرید

نکته داده‌ای	توضیح
بودجه	متوسط، تمایل به سرمایه‌گذاری برای کیفیت بالا
فرکانس خرید	متناوب، بسته به نیاز پروژه‌های طراحی داخلی
کانال‌های ترجیحی	خرید آنلاین، بازدید از گالری‌ها و نمایشگاه‌های هنری
رفتار آنلاین	جستجوی آنلاین برای الهام و خرید
عبارات جستجو	تابلوهای دیواری مدرن، طرح‌های خاص و سفارشی
برندهای ترجیحی	برندهایی که تنوع و خلاقیت در طراحی دارند
محرك‌ها	نیاز به تزئینات منحصر به فرد برای پروژه‌های مشتریان
موانع	محدودیت بودجه، دسترسی به تنوع کافی در بازار

تهیه شده (ICP) و پروفایل مشتری ایده آل parisabeheshti.ir این پرسونای کاربر بر اساس اطلاعات دریافتی از وبسایت است و به عنوان مرجعی برای درک بهتر نیازها و رفتارهای یک مشتری کلیدی در حوزه دکوراسیون داخلی و هنر مدرن عمل می کند.

پروفایل مشتری

جدول ۰۱: وظایف مشتری

پاسخ	عنوان/توضیحات
ایجاد دکوراسیون زیبا، برآوردن انتظارات مشتریان خود، حفظ خلاقیت	وظایف پرسونا (اجتماعی، عاطفی، عملکردی)
شناخته شدن به عنوان یک طراح داخلی خلاق و حرفه ای	تصور مطلوب
رضایت از خلق فضاهای دلنشین، احساس موفقیت و خودباوری	احساسات مطلوب
پیدا کردن تابلوهای دیواری منحصر به فرد برای پروژه های خود	تعامل با محصول ما

جدول ۰۲: دردهای مشتری

پاسخ	عنوان/توضیحات
دشواری در یافتن تزئینات منحصر به فرد، مدیریت زمان و بودجه	موانع برای انجام وظایف
نارضایتی از تنوع و کیفیت موجود در بازار، استرس	تجربیات نامطلوب
صرف زمان و هزینه بالا برای پیدا کردن گزینه های مناسب	هزینه های زیاد زمانی، مالی یا تلاش
از دست دادن مشتریان به دلیل عدم تنوع یا کیفیت کم	پیامدهای منفی اجتماعی که باید اجتناب شود
انتخاب های غلط که منجر به نارضایتی مشتری می شود	ریسک های مورد ترس

جدول ۰۳: سودهای مشتری

پاسخ	عنوان/توضیحات
کشف محصولات خاص و باکیفیت برای پروژه های خاص	تجربیات مثبت مطلوب

پاسخ	عنوان/توضیحات
پیدا کردن تابلوهایی که فراتر از انتظارات معمول باشد	انتظارات و سورپرایزهای بالقوه
راحتی در یافتن و خرید محصولات مورد نیاز	ساده سازی برای زندگی یا کار
شناخته شدن به عنوان طراحی خلاق و متمایز	نتایج اجتماعی مطلوب
دوام، زیبایی، اصالت در طراحی و کیفیت چاپ	کیفیت های مطلوب محصول/خدمت

پیشنهاد ارزشی

جدول ۴: محصولات و خدمات

پاسخ	عنوان/توضیحات
تابلوهای دیواری با طراحی های منحصر به فرد و سفارشی	ویژگی های محصول/خدمت
امکان ایجاد دکوراسیون داخلی خاص و شخصی سازی شده	چگونه به مشتری کمک می کند
انواع مختلف تابلوها بر اساس اندازه، سبک و مواد	نسخه های محصول/خدمت
ارائه گزینه های متنوع برای متناسب سازی با نیازهای مختلف	چگونگی کمک به بخش های مختلف

جدول ۵: رفع دردها

ببله، حتما. جدول را به این شکل بازنویسی می کنم

پاسخ	عنوان/توضیحات
کاهش زمان و هزینه در جستجو و انتخاب تزئینات داخلی	صرفه جویی های محصول/خدمت
ایجاد حس رضایت و خودباوری در انتخاب های طراحی	بهبودهای عاطفی
کیفیت بالاتر و طراحی های منحصر به فرد نسبت به بازار	اصلاح نقص های راه حل های موجود
ارائه گزینه های متنوع برای هر سبک و نیاز طراحی داخلی	حل مشکلات مشتری
جلوگیری از انتخاب های نامناسب که به اعتبار حرفه ای آسیب می زند	اجتناب از پیامدهای منفی اجتماعی

پاسخ	عنوان/توضیحات
کاهش احتمال خطا در انتخاب‌های طراحی	کاهش ریسک
راهنمایی و مشاوره برای انتخاب‌های درست در طراحی	محدود کردن/از بین بردن اشتباهات معمول

جدول ۰۶: ایجادکنندگان سود

پاسخ	عنوان/توضیحات
ارائه تابلوهایی که دقیقاً مطابق با خواسته‌های مشتری باشد	چگونگی رضایت و خوشحال کردن مشتری
برآورده کردن انتظارات	تضمین نتایج مورد انتظار
ساده‌سازی زندگی/کار مشتری	کیفیت و زیبایی در طراحی‌های ارائه شده
ارائه ویژگی‌های مطلوب	فراهم کردن راه‌حل‌های آسان و سریع برای نیازهای طراحی داخلی
منعکس کردن رویاهای مشتری	تطابق محصولات با آخرین ترندهای دکوراسیون و هنر مدرن
دستیابی به نتایج مثبت بر اساس معیارهای مشتری	ایجاد فضاهایی که فراتر از انتظارات مشتری باشد
	رضایت مشتریان از طریق خدمات و محصولات با کیفیت و خلاقانه

تطابق بین پروفایل مشتری، نقشه پیشنهاد ارزشی، نیازهای پرسونای خریدار و توانایی‌ها و :هدف این تحلیل پیشنهاد ارزشی اهداف شرکت است. این تطابق به کسب‌وکار کمک می‌کند تا محصولات و خدمات خود را به شیوه‌ای هدفمند و موثر به مشتریان ایده‌آل خود ارائه دهد.