

# معرفی سوابق و توانمندی های شرکت توسعه تجاری مانلی

معرفی اجمالی شرکت

توانمندی ها

سوابق کاری و پروژه های انجام شده

## معرفی اجمالی شرکت

نام شرکت: توسعه تجارت مانلی

شماره ثبت: ۴۳۶۰۷۶

شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۳۷۱۴۳۴

تاریخ تاسیس: ۱۳۹۲/۰۲/۰۳

حوزه فعالیت: مشاوره و اجرای روش های نوین بازاریابی آنلاین

اعضای هیات مدیره:

رویا مسعودی: رئیس هیات مدیره

رضا بهزادی: مدیر عامل و عضو هیات مدیره

## آشنایی با شرکت

شرکت توسعه تجارت مانلی، فعالیت خود را از بهار سال ۹۲ و با هدف ارائه راهکارهای نوین بازاریابی آنلاین و بویژه بازاریابی موسوم به بازاریابی درونگرا (Inbound Marketing)، برگرفته از بزرگترین آژانس دیجیتال مارکتینگ دنیا، HubSpot، و با اخذ مدرک رسمی از شرکت مربوطه آغاز نمود. در راستای هدف فوق، شرکت توسعه تجارت مانلی، موفق به اجرای پروژه های متعددی در ارتباط با کسب و کارهای مختلف اعم از پروژه های B2C و پروژه های B2B گردید که محرکی برای اجرای پروژه های موفق دیگر گردید.

## زمینه های فعالیت

این شرکت، بر پایه تجارب گذشته، در زمینه ارائه راهکارهای تجاری آنلاین مبتنی بر کانال های زیر همچنان به فعالیت خود مشغول است:

### بازاریابی محتوا (Content Marketing)،



بازاریابی درونگرا با بلاگ نویسی شروع می شود. یک بلاگ به تنهایی بهترین راهی است که

بازدیدکنندگان جدید را به سمت وبسایت شما روانه می کند. به منظور دستیابی به کاربران

هدف، شما باید محتوایی را تولید کنید که به کاربران تان آموزش دهد و به سوالات آنها پاسخ دهد.

## بازاریابی شبکه ای اجتماعی (Social Media Marketing)،

موفق ترین استراتژی های بازاریابی درونگرا مربوط به محتواهایی هستند که قابلیت به اشتراک گذاری و تعامل همگانی دارند. شبکه های اجتماعی درگاهی است که امکان به اشتراک



گذاری محتواهای ارزشمند، تعامل با مشتریان هدف و نزدیک شدن به چشم اندازهای تجاری تان را به راحتی فراهم می کند.



## بازاریابی و بهینه سازی موتورهای جستجو (Search Engine Marketing)،

مشتریانی که پروسه خرید را به صورت آنلاین انجام می دهند، معمولاً وبسایت مورد نظر خود را با جستجو درباره آنچه که به دنبالش هستند، پیدا می کنند. در نتیجه، شما باید

دقیقاً در زمان و مکانی که آنها به جستجو می پردازند، حضور داشته باشید. برای این منظور، تحلیل درست کلید واژه هایی که آنها جستجو می

کنند، اصلاح و بهینه سازی صفحاتی که کاربران پس از جستجو به آنجا وارد می شوند، تولید محتوای مناسب و ایجاد لینک های مرتبط با عباراتی

که کاربران جستجو می کنند، امری حیاتی است.

## بازاریابی مشتریان بالقوه (Lead Marketing)،

پس از جذب بازدیدکنندگان مناسب، مرحله بعدی عبارتست از تبدیل این بازدیدکنندگان به مشتریان بالقوه؛ یعنی کاربرانی که اطلاعات تماس خود را در اختیار شما قرار می دهند. در



بدترین شرایط، مشتری بالقوه، باید حداقل آدرس ایمیل خود را در اختیار شما بگذارد. در واقع، اطلاعات تماس با ارزش ترین واحد پولی در تجارت آنلاین محسوب می شود. لذا، به منظور دستیابی به این اطلاعات ارزشمند، شما نیز باید در عوض چیزی را پیشکش نمایید. پرداختی شما می تواند از نوع محتوا مانند کتاب های الکترونیکی، دستورالعمل های آنلاین، لیست قیمت ها، یا نوعی دسترسی ارزشمند مانند استفاده محدود از برخی از قابلیت های وبسایت یا هر چیزی که برای کاربران تان ارزشمند است، باشد.

## مدیریت رضایت خریداران (Customer Delight)،



روش بازاریابی درونگرا به طور کامل بر تولید محتوای تعاملی تکیه دارد، خواه این محتوا برای بازدیدکننده باشد، یا مشتری بالقوه و یا حتی خریدار شما. کمپانی های موفق درونگرا

تمامی تلاش خود را می کنند تا تعامل با خریداران خود را ادامه دهند و از این طریق نه تنها محصولات مرتبه بالاتر خود را به وی معرفی می کنند بلکه با ارائه خدمات پس از فروش، وی را به تبدیل به یک تبلیغ کننده برای کلیه محصولات و خدمات کسب و کار خود می کنند.

## معرفی پروژه های اجرا شده

سال اجرا	آدرس وبگاه	عنوان پروژه	کارفرما
تابستان ۹۴ الی تابستان ۹۵	www.aryasath.com	بهینه سازی سایت و بازاریابی	آریا سطح تهران
زمستان ۹۴	www.drakhoondi.com	طراحی سایت	دکتر آخوندی نسب
تابستان ۹۲	www.hubbardbreeders.ir	طراحی سایت	مرغیران
تابستان ۹۲	www.isdmaa.com	طراحی و بهینه سازی سایت	انجمن دفاع شخصی ایران
بهار ۹۳	www.kelarvilla.com	طراح سایت	املاک کلار ویلا
بهار ۹۵	www.mevastudio.com	طراحی سایت	استودیو موا
بهار ۹۴	www.novintasvir.co	طراحی سایت	نوبین تصویر
بهار ۱۳۹۶	www.momsho.com	طراحی فروشگاه اینترنتی	مامشو
پاییز ۹۵	www.sahlan.co	طراحی و بهینه سازی داخلی سایت	سهلان
زمستان ۹۵	www.amlakepoolazem.ir	طراحی سایت و بهینه سازی سایت	املاک پول لازم
بهار ۹۵	www.tolouetalaieh.com	طراحی سایت	طلوع طلاعیه
پائیز ۹۴	www.shahrzadmonem.com	طراحی سایت	شهرزاد منعم
زمستان ۹۴	www.idehgroup.com	بهینه سازی سایت	گروه ایده
زمستان ۹۵	www.syncoln.com	طراحی سایت	سینکولن
بهار ۱۳۹۶	www.macbaby.ir	طراحی فروشگاه اینترنتی	مک بیبی

## برخی از پروژه های بهینه سازی سایت

نمونه کلمات بهینه شده	آدرس وبسایت
اپوکسی، کفپوش اپوکسی، ملات فوران، رنگ آلکیدی، رنگ ترافیکی، رنگ پلی یورتان، آجر ضد اسید، کاشی ضد اسید، لاینینگ مخازن، پوشش FRP، کد رال	آریا سطح تهران www.aryasath.com
شرکت تبلیغاتی، خدمات چاپ	گروه تبلیغاتی ایده www.idehgroup.com
آموزش دفاع شخصی، آموزش جوجیتسو، آموزش ای آیدو، آموزش جوجیتسو برزیلی، آموزش بادیگاردی	انجمن دفاع شخصی ایران www.isdmaa.com
باشگاه دوچرخه سواری، آموزش دوچرخه سواری	باشگاه جامین www.jaminclub.com
املاک پول لازم، پول لازم	املاک پول لازم www.amlakepoolazem.ir
نصب لوستر، برقکار سیار	آنی برق www.anibargh.com
خرید مانتو، لباس مردانه، کفش مردانه، کفش زنانه، تیشرت مردانه، فروشگاه اینترنتی لباس، کیف زنانه	شیکسون www.shixon.com
طراحی نما، طراحی ویلا، بازسازی ساختمان، خانه هوشمند	گروه سیتاک www.sitakdesign.com
کفپوش پارکینگی، کفپوش دومیدانی	توسعه پلیمر www.techmpd.com
فرش افق، فرش قیطران، فرش خاطره کاشان، فرش بهشتی، فرش لاهور، فرش نگین سلیمان، فرش شاهکار صفویه	فرش زیرآگ www.zirug.com
بلیط هواپیما، خرید بلیط هواپیما، بلیط قطار، بلیط کیش، بلیط هواپیما آسمان، خرید بلیط قطار، بلیط قطار سفیر، چارتر مشهد، بلیط سیستمی	تیکبان www.tikban.com
سیسمونی، سیسمونی کودک، فروشگاه اینترنتی کودک	مامشو www.momsho.com

با تشکر از توجه شما