**گزارش بازاریابی**

**دی ماه 1402**

**خلاصه مدیریتی:**

در دی ماه 1402، تیم بازاریابی ما بر افزایش ترافیک وب سایت و افزایش تعداد سرنخ ها تمرکز داشت. ما با استفاده از SEO، تبلیغات PPC و ایمیل مارکتینگ به این اهداف دست پیدا کردیم.

**مقدمه:**

این گزارش عملکرد تیم بازاریابی را در دی ماه 1402 بررسی می کند. این گزارش شامل تجزیه و تحلیل وضعیت، عملکرد کمپین، تجزیه و تحلیل کانال، تحلیل داده ها، یافته ها و توصیه ها است.

**تجزیه و تحلیل وضعیت:**

* روندهای بازار: افزایش تقاضا برای محصولات/خدمات ما
* عملکرد رقبا: رقبای ما در حال افزایش فعالیت های بازاریابی خود هستند
* نقاط قوت: محتوای با کیفیت بالا، برند قوی
* نقاط ضعف: عدم وجود بودجه کافی برای بازاریابی

**عملکرد کمپین:**

* کمپین SEO: افزایش 20 درصدی ترافیک ارگانیک
* کمپین PPC: افزایش 15 درصدی تعداد سرنخ ها
* کمپین ایمیل مارکتینگ: افزایش 10 درصدی نرخ تبدیل

**تجزیه و تحلیل کانال:**

* SEOکانال اصلی ترافیک وب سایت
* PPCکانال اصلی تولید سرنخ
* ایمیل مارکتینگ کانال موثر برای افزایش نرخ تبدیل

**تحلیل داده ها:**

* نمودار: روند ترافیک وب سایت در دی ماه 1402
* جدول: مقایسه ی عملکرد کمپین های بازاریابی

**یافته ها و توصیه ها:**

* یافته ها: استراتژی های بازاریابی ما در حال حاضر موثر هستند.

 **توصیه ها:**

* افزایش بودجه بازاریابی برای افزایش ترافیک و سرنخ ها
* تمرکز بر روی بهینه سازی نرخ تبدیل

**ضمیمه:**

* جزئیات کمپین های بازاریابی
* داده های خام

این فقط یک نمونه از گزارش بازاریابی است. شما باید گزارش خود را متناسب با نیازها و اهداف خاص خودتان بسازید.

به صورت کلی گزارش بازاریابی شامل داده‌های مربوط به شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) مانند معیارهای فروش، نرخ تبدیل و بازگشت سرمایه (ROI) است. هدف این گزارش آگاه کردن تصمیم‌گیرندگان در مورد موفقیت طرح‌های بازاریابی، شناسایی زمینه‌های بهبود و راهنمایی استراتژی‌های آینده با ارائه بینش‌هایی در مورد رفتار مصرف‌کننده، رقابت در بازار، و اثربخشی کلی تلاش‌های بازاریابی است.

برای دریافت [نمونه فرم KPI](https://parsvt.com/kpi-types-examples/) با سایت پارس ویتایگر هم‌گام باشید.