

سیستم بازاریابی مدرن (برنامه تک صفحه‌ای)

<p>۳- انتخاب رسانه (های) مناسب برای انتقال پیام</p>	<p>۲- تعیین پیام بازاریابی منحصر به فرد و شفاف</p>	<p>۱- انتخاب بازار و مخاطب هدف مناسب</p>	<p>قبل (مخاطب)</p>
<p>۶- استراتژی ایجاد فروش (پیشنهاد رد نشدنی)</p>	<p>۵- سیستم پیگیری و پرورش مخاطب</p>	<p>۴- طراحی سیستم جذب مخاطب</p>	<p>حین (مشتری بالقوه)</p>
<p>۹- سازماندهی و افزایش ارجاع ها</p>	<p>۸- افزایش ارزش طول عمر مشتری</p>	<p>۷- ایجاد تجربه لذت بخش و متمایز خرید</p>	<p>بعد (مشتری وفادار)</p>