

✓ چک لیست تفاوت های پرفورمنس مارکتینگ و دیجیتال مارکتینگ

🌐 دیجیتال مارکتینگ چیست؟

دیجیتال مارکتینگ یا بازاریابی دیجیتال به مجموعه ای از فعالیت های بازاریابی گفته می شود که در بستر اینترنت و فضای دیجیتال انجام می شوند. هدف اصلی آن، افزایش آگاهی از برند، جذب مخاطب، وفادارسازی مشتری و در نهایت رشد کسب و کار است.

مهم ترین ابزارهای دیجیتال مارکتینگ عبارتند از:

- سئو (SEO)
 - بازاریابی محتوایی (Content Marketing)
 - تبلیغات در شبکه های اجتماعی
 - ایمیل مارکتینگ
 - بازاریابی ویدئویی
 - روابط عمومی آنلاین
- دیجیتال مارکتینگ معمولاً رویکردی بلندمدت دارد و برای کسب و کارهایی که به دنبال ساخت برند قوی و اعتمادسازی هستند بسیار مؤثر است.

[خدمات سئو سایت](#) توسط [ملیکا مافی](#)! رسیدن به رتبه برتر گوگل آرزو نیست!

⚡ پرفورمنس مارکتینگ چیست؟

پرفورمنس مارکتینگ یا بازاریابی عملکردگرا نوعی از دیجیتال مارکتینگ است که تمرکز آن بر نتایج قابل اندازه گیری است. در این نوع بازاریابی، تنها زمانی هزینه پرداخت می شود که اقدام خاصی انجام شده باشد؛ مانند کلیک، خرید، ثبت نام یا دانلود.

رایج ترین مدل های پرداخت در پرفورمنس مارکتینگ:

- (CPC پرداخت به ازای کلیک)
 - (CPA پرداخت به ازای اقدام)
 - (CPL پرداخت به ازای لید)
 - (CPM پرداخت به ازای نمایش)
- این روش برای کسب و کارهایی مناسب است که به دنبال فروش سریع، بازگشت سرمایه (ROI) بالا و سنجش دقیق عملکرد کمپین ها هستند.

در ادامه یک چک لیست کامل و قابل استفاده برای بررسی و مقایسه تفاوت های پرفورمنس مارکتینگ و دیجیتال مارکتینگ آماده کرده ام. این چک لیست می تواند به تصمیم گیری بهتر برای انتخاب استراتژی بازاریابی مناسب کمک کند.

✓ چک لیست تفاوت های پرفورمنس مارکتینگ و دیجیتال مارکتینگ

وضعیت کسب و کار من 	پرفورمنس مارکتینگ ⚡	دیجیتال مارکتینگ 🎯	معیار مقایسه 
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	بازاریابی نتیجه محور بر اساس عملکرد	بازاریابی دیجیتال جامع با اهداف متنوع	تعریف
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	فروش، لید، کلیک، نصب اپ و...	آگاهی از برند، تعامل، وفادارسازی	هدف اصلی
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	کوتاه مدت و فوری	میان مدت تا بلند مدت	مدت زمان بازدهی
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	بر اساس عملکرد CPC، CPA، CPL، CPM و...	به صورت ماهانه، پروژه ای یا کمپینی	نوع پرداخت
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	نرخ تبدیل، ROI، تعداد لید/فروش	نرخ تعامل، آگاهی از برند، افزایش بازدید	معیارهای سنجش موفقیت (KPI)
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	وابسته به عملکرد؛ گاهی هزینه های بالا در صورت عدم عملکرد	نسبتاً ثابت و قابل پیش بینی	میزان ریسک مالی

وضعیت کسب و کار من 	⚡ پرفورمنس مارکتینگ	🎯 دیجیتال مارکتینگ	📊 معیار مقایسه
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	فروشگاه‌ها، کمپین‌های فروش سریع، خدمات نتیجه محور	برندهای نوپا، استارت‌آپ‌ها، برندسازی بلندمدت	مناسب برای
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	گوگل ادز، فیسبوک/اینستاگرام ادز، افیلیت، ریتارگتینگ	سئو، محتوا، شبکه اجتماعی، ایمیل مارکتینگ	نمونه کانال‌ها و ابزارها
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	صرفاً داده محور و دقیق	ترکیبی از داده‌های کیفی و کمی	نحوه ارزیابی کمپین‌ها
☐ دیجیتال ☐ پرفورمنس	نیازمند متخصص تبلیغات و آنالیز داده‌ها	نیازمند تیم چندرشته‌ای برای سئو، محتوا، طراحی و...	نیاز به تیم تخصصی

📝 چگونه از این چک لیست استفاده کنم؟

1. هر ردیف را با شرایط و اهداف کسب و کارت مقایسه کن.
2. در ستون "وضعیت کسب و کار من"، تیک مناسب را بزن.
3. با بررسی گزینه های بیشتر، مشخص کن که کسب و کار تو به کدام نوع مارکتینگ نیاز دارد.
4. اگر هنوز بین انتخاب ها مرددی، از **مشاوره رایگان** ما استفاده کن! کافیه برای دریافت مشاوره در پیج اینستاگرام من و یا وب سایت من یک کامنت بزاری!

✅ جمع بندی:

- اگر می خواهی برندت را بسازی، در نتایج گوگل بالا بیایی، و رابطه بلندمدت با مخاطبت ایجاد کنی، **دیجیتال مارکتینگ** گزینه بهتری است.
 - اگر هدف تو فروش فوری، دریافت لید یا بررسی دقیق بازدهی کمپین هاست، **پرفورمنس مارکتینگ** اولویت دارد.
- در بسیاری از استراتژی های حرفه ای، این دو رویکرد به صورت ترکیبی استفاده می شوند تا هم برند ساخته شود و هم نتایج ملموس به دست آید.