

بوت کمپ دیجیتال مارکتینگ



چالش ورودی بوت کمپ دیجیتال مارکتینگ

از اینکه علاقمند به شرکت در بوت کمپ دیجیتال مارکتینگ رهنماکالج هستید، خوشحالیم. در فرآیند ثبت نام علاوه بر سوالاتی که در مورد رزومه و انگیزه شما پرسیده شده است، لازمه به سوالات زیر هم پاسخ بدید و جواب تون رو در فرم ثبت نام برای ما آپلود کنید.

سوال ۱: با حوزه دیجیتال مارکتینگ چقدر آشنایی دارید و چرا به این حوزه علاقه مند شدید؟

سوال ۲: فکر می کنید به کدام یک از بخش های دیجیتال مارکتینگ آشناتر باشید و در آینده می خواهید به چه سمتی بروید و مسیر شغلی خود در این حوزه را به چه شکل پیش بینی می کنید؟

سوال ۳: شما به تازگی در یک شرکت تولید مواد غذایی بسته بندی به عنوان کارشناس دیجیتال مارکتینگ استخدام شده اید. مسئول برند این شرکت از تیم دیجیتال مارکتینگ می خواهد که برای فرآیند ری برند محصول بر مبنای مدل کاپررطی یک ماه آینده آماده شوند. شما در خصوص این مدل چیزی شنیده اید. چه کاری انجام می دهید؟ اقدامات خود را شرح دهید.

سوال ۴: فرض کنید شما به تازگی در یک انتشارات پرطرفدار و با سابقه در حوزه نشر کتاب استخدام شده اید؛ این انتشارات قصد دارد علاوه بر روش های سنتی فروش، از دیجیتال مارکتینگ برای افزایش فروش کتاب هایش استفاده کند. در اولین جلسه مدیر انتشارات به شما می گوید هدف اصلی از ورود به حوزه دیجیتال، افزایش فروش کتاب های داستانی ایرانی است (رمان های ترجمه شده معمولا فروش بهتری داشته و با سرعت بیشتری مخاطبین خود را پیدا می کنند). از نظر او یکی از مشکلاتی که در سر راه وجود دارد بی خبری مردم از انتشار کتاب های جدید ایرانی و اعتماد نداشتنشان به کیفیت رمان ها و داستان های ایرانی است.

مدیر مجموعه به شما یادآوری می کند که این انتشارات با نویسندگان جوان هم کار می کند یعنی نویسندگان با استعدادی که سابقه انتشار کتاب ندارند. این دسته از نویسندگان اگر بتوانند کتابشان را به چاپ چندم برسانند، برای انتشارات سودآورتر هستند اما به بیشتر مواقع به دلیل ناشناخته بودن این نویسندگان، کتابهایشان پرفروش نمی شود. او تاکید می کند که کیفیت کار این نویسندگان خوب است چون انتشارات با وسواس زیادی کتاب ها و داستان های خوب را انتخاب می کند، قبل از هر چیز رمان توسط هر نویسنده خوانده می شود، بعد از اینکه از جذاب بودن و کیفیت اولیه مطمئن شدیم، فیدبک هایی برای جذاب تر شدن رمان می دهیم و خلاصه با رفت و برگشت های فراوان دست به انتشار می زنیم. اما ناشناخته بودن نویسنده بزرگترین مانع برای فروش بالای این محصولات است.

شما به عنوان کارشناس دیجیتال مارکتینگ به تیم مارکتینگ این انتشارات اضافه شده اید. در حال حاضر سایت خود انتشارات فعال است و قسمت فروشگاه سایت نیز کار می کند: در جلسه از مدیر انتشارات چه سوالاتی می پرسید؟

استراتژی های ممکن برای فروش بیشتر رمان های ایرانی چیست؟ کمی توضیح دهید. (این سوال اختیاری است و پاسخ به آن الزامی نیست و مزیت حساب می شود.)

دقت کنید

- نام فایل آپلودی ترکیبی از نام و نام خانوادگی تان باشد.
- پاسخ تان را در قالب یک فایل pdf (حداکثر ۵۰ مگ) و در هنگام تکمیل فرم ثبت نام اولیه برای ما ارسال کنید.
- هرچند جست و جوی فردی بخشی از مراحل حل مسئله است، با این وجود ما در ارزیابی فرم و انجام تمرین ها مبنای بر صداقت شما می گذاریم و فرض می کنیم شما به این موضوع واقف هستید که پاسخ غیرصادقانه به این سوالات، ما را در ارزیابی صحیح شما دچار گمراهی می کند و ممکن است وارد دوره ای شوید که متناسب با نیازتان نباشد.

به امید دیدارتون هستیم