راهنمای جامع پروتکل دیده شدن دیاکو



پروتکل اختصاصی مهندسی ترافیک و دیده‌شدن

PLACE BASE MARKETING
ENTERTAINMENT MARKETING
GUERRILLA MARKETING
INFLUENCER MARKETING
EVENT MARKETING
CONTENT CREATION

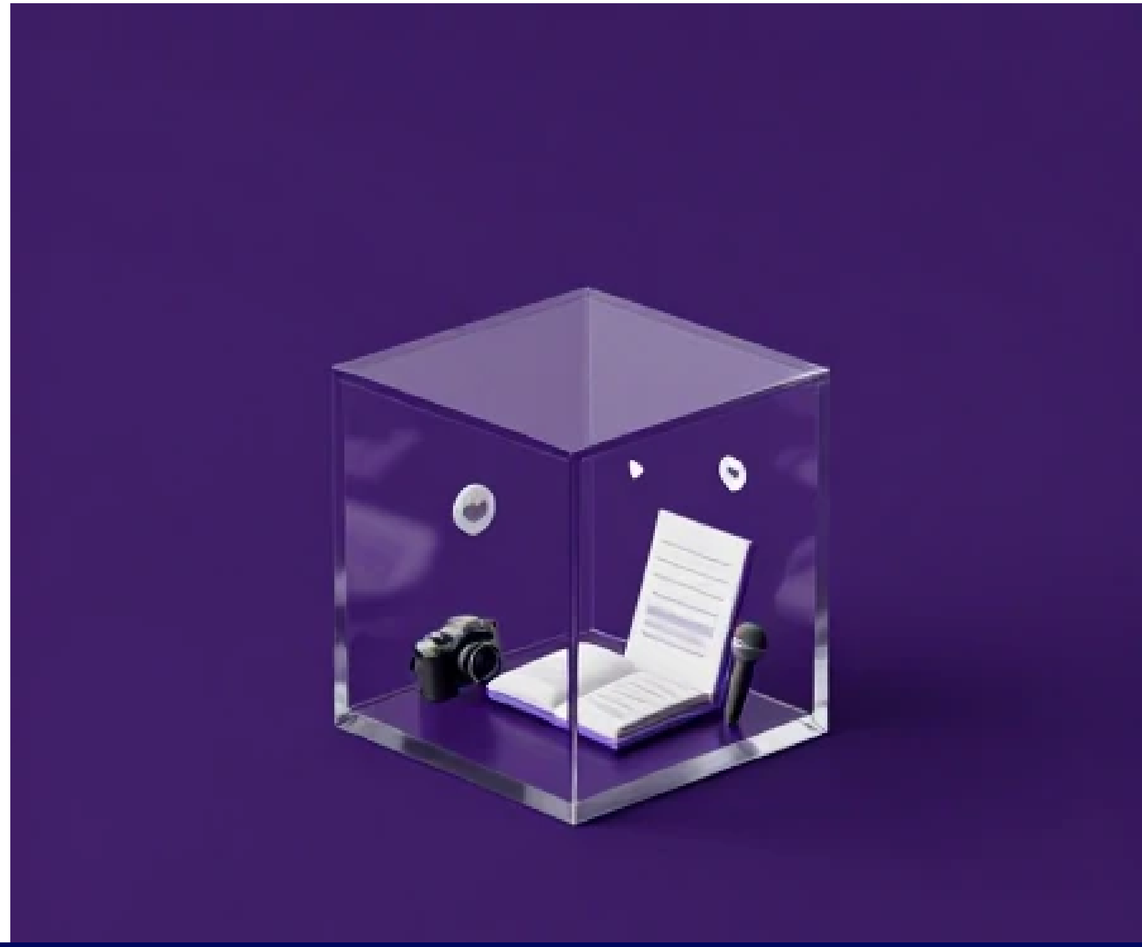
مقدمه: چرا اکثر تبلیغات شکست می‌خورند؟

بازاریابی مدرن، «هنر» نیست؛ «فیزیک» است.

شکست اکثر کلینیک‌ها، سالن‌ها و رستوران‌ها در تبلیغات، به این دلیل نیست که تبلیغ نکرده‌اند؛ بلکه به این دلیل است که «ترافیک بی‌کیفیت» خریده‌اند یا به‌صورت «تک‌بعدی» عمل کرده‌اند.

شما در این سند با پروتکل یکپارچه دیاکو آشنا می‌شوید. ما به شما راهکار «شلوغ کردن» مجموعه را می‌دهیم. ما نه مشاور کسب‌وکار هستیم و نه مدرس فروش؛ ما «موتور تولید ترافیک» هستیم.

اگر این موتور روشن شود، سیستم داخلی شماست که باید این حجم از ترافیک را به درآمد تبدیل کند.



بخش اول: استراتژی چهارگانه



موتورهای محرک دیاکو

۱. مهندسی حضور در موتورهای جست‌وجو

SEO & PPC

آموزش استراتژیک

اکثر کسب‌وکارها تفاوت میان **Intent** یا «نیت کاربر» را نمی‌دانند.

- گوگل ادز برای شکار نیت‌های فوری و ایجاد فروش سریع است.
- سئو برای ساخت یک دارایی بلندمدت و پایدار است.

رویکرد دیاکو

ما به شما وعده معجزه یک‌ماهه نمی‌دهیم؛ ما کلمات کلیدی شما را مهندسی می‌کنیم.

اگر یک کلمه کلیدی «سخت» است، به این معناست که احتمالاً «سودآور» است. ما با استفاده از گوگل ادز برای شما فروش لحظه‌ای ایجاد می‌کنیم و هم‌زمان زیرساخت سئو را برای شش ماه آینده می‌سازیم تا شما به مالکیت کلمات اصلی حوزه خود برسید.

هدف این است که:

- در کوتاه‌مدت، ترافیک و تقاضای فوری جذب کنید؛
- در میان‌مدت، جایگاه خود را در نتایج جست‌وجو تثبیت کنید؛
- در بلندمدت، از وابستگی کامل به تبلیغات پولی فاصله بگیرید و صاحب یک دارایی دیجیتال پایدار شوید.



۲. محتوا به‌مثابه «اشغال فضای ذهنی»

اینستاگرام مارکتینگ

آموزش استراتژیک

تولید محتوای زیبا، فقط یک «ویترین» است؛ نه یک «فروشگاه».

برای فروش، شما به یک «قلاب روانی» یا Hook نیاز دارید؛ قلابی که به یک مشکل واقعی، دغدغه مشخص یا خواسته جدی مخاطب متصل شود.

محتوا باید بتواند:

- توجه مخاطب را در چند ثانیه اول جلب کند؛
- مسئله‌ای واقعی را شناسایی و بیان کند؛
- راهکار قابل‌فهم ارائه دهد؛
- اعتبار و تخصص مجموعه را نشان دهد؛
- مخاطب را به اقدام مشخص هدایت کند.

بخش اول: استراتژی چهارگانه



اگر در مجموعه شما فردی شایسته وجود داشته باشد که بتواند مقابل دوربین، معضلات و راهکارها را منطقی و قابل‌فهم بیان کند، ما تضمین می‌کنیم که پس از سه ماه، نرخ **Reach** پیج شما حداقل ۱۰ برابر شود.

ما بیش از ۲۵ مدل سناریوی تحول‌گرا در اختیار داریم که مشکلات واقعی مشتری را هدف قرار می‌دهد.

این سناریوها می‌توانند بر محورهای زیر طراحی شوند:

- اشتباهات رایج مشتریان؛
- باورهای نادرست درباره خدمات؛
- مقایسه راهکارهای مختلف؛
- پاسخ به پرسش‌های پرتکرار؛
- روایت تجربه مشتریان؛
- نمایش فرایند ارائه خدمات؛
- معرفی تفاوت‌های واقعی مجموعه شما؛
- ارائه راهکارهای ساده و کاربردی؛
- ایجاد حس ضرورت برای اقدام.

بخش اول: استراتژی چهارگانه



۳. نفوذ در جوامع بسته

آموزش استراتژیک

تبلیغات عمومی، بدون هدف‌گذاری دقیق، می‌تواند به معنای دور ریختن پول باشد.

قدرت واقعی در بخش‌بندی یا **Segmentation** است.

اپلیکیشن بله به شما دسترسی ویژه‌ای به جوامع کارمندی و دانشجویی می‌دهد؛ جوامعی که در بسیاری از پلتفرم‌های دیگر، به این سادگی قابل دسترسی نیستند.

رویکرد دیاکو

ما جشنواره‌هایی طراحی می‌کنیم که قابلیت ویروسی‌شدن یا **Viral** داشته باشند.

از جمله مدل‌های اجرایی ما می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- طرح دعوت از دوستان یا **Referral**؛
- ارائه خدمات اختصاصی برای کارمندان؛
- تخفیف یا پیشنهاد ویژه با ارائه فیش حقوقی؛
- کمپین‌های اختصاصی برای دانشجویان؛
- طراحی جشنواره‌های مناسبتی؛
- ارائه پیشنهادهای محدود و زمان‌دار؛
- ایجاد انگیزه برای معرفی خدمات به اعضای خانواده و دوستان.

هدف این است که پیام تبلیغاتی، تنها از سوی برند منتشر نشود؛ بلکه توسط خود مخاطبان نیز

۴. شبکه هم‌افزای تهاتری

Cross-Pollination

آموزش استراتژیک

بخش اول: استراتژی چهارگانه



تبلیغات تهاتری یعنی استفاده از اعتبار، مخاطب و ظرفیت یک مجموعه برای دیده‌شدن مجموعه‌ای دیگر.

در این مدل، هزینه تبلیغات می‌تواند تا حد زیادی کاهش یابد و حتی در برخی همکاری‌ها به صفر برسد.

این روش بر پایه یک اصل ساده بنا شده است:

هر مجموعه، به‌جای پرداخت هزینه کامل برای دسترسی به مخاطب جدید، از ظرفیت و اعتماد مجموعه‌ای مکمل استفاده می‌کند.

رویکرد دیاکو

ما شبکه می‌سازیم.

برای مثال:

- تیزر یک رستوران در سالن زیبایی پخش می‌شود؛
- تیزر سالن زیبایی در رستوران نمایش داده می‌شود؛
- پیشنهاد کلینیک در باشگاه ورزشی معرفی می‌شود؛
- پیشنهاد باشگاه در کلینیک ارائه می‌شود.

این چرخه می‌تواند به‌صورت چندجانبه شکل بگیرد:

رستوران + کلینیک + سالن زیبایی + باشگاه

۴. شبکه هم‌افزای تهاتری

Cross-Pollination

بخش اول: استراتژی چهارگانه



اگر به فروش لحظه‌ای نیاز داشته باشید، ما گیفت‌کارت‌های هوشمند با تاریخ انقضای محدود طراحی می‌کنیم؛ کارت‌هایی که با ایجاد محدودیت زمانی، مشتری را به مراجعه سریع‌تر ترغیب می‌کنند.

مزایای این مدل عبارت‌اند از:

- کاهش هزینه تبلیغات
- دسترسی به مخاطبان جدید
- استفاده از اعتبار شرکای تجاری
- افزایش نرخ معرفی و توصیه
- ایجاد فرصت‌های فروش متقابل
- ساخت یک شبکه پایدار از کسب‌وکارهای مکمل.

بخش دوم: توافق‌نامه اجرایی و قوانین تضمین



دیاکو به اجرای موازی معتقد است.

بازاریابی تک‌بعدی، مانند فعالیت صرفاً در اینستاگرام یا اجرای تنها یک مدل تهاتری، از نظر علمی نمی‌تواند بازخورد انفجاری ایجاد کند. اثرگذاری واقعی زمانی شکل می‌گیرد که چند موتور جذب ترافیک، هم‌زمان و هماهنگ با یکدیگر فعالیت کنند.

۱. ضمانت ما

اگر تمام متدهای فوق به‌صورت موازی اجرا شوند، ما افزایش چشم‌گیر ورود مشتری را تضمین می‌کنیم.

اجرای تکی هر یک از روش‌ها، صرفاً یک «تلاش تبلیغاتی» است و نه یک «استراتژی برنده».

قدرت اصلی پروتکل دیاکو از ترکیب این چهار موتور به وجود می‌آید:

- جذب تقاضای فوری از طریق گوگل ادز؛
- ساخت دارایی بلندمدت از طریق سئو؛
- اشغال فضای ذهنی مخاطب از طریق اینستاگرام؛
- نفوذ هدفمند و کم‌هزینه از طریق اپلیکیشن بله و شبکه تهاتری.

بخش دوم: توافق‌نامه اجرایی و قوانین تضمین



۲. قرارداد همکاری

دوره قرارداد همکاری دیاکو چهار ماهه است.

ماه اول: ورود و ارزیابی

ماه اول شامل موارد زیر است:

- ورود رایگان به شبکه تهاتر
- بررسی زیرساخت‌های موجود
- ارزیابی وضعیت فعلی برند
- بررسی ظرفیت تولید محتوا
- شناسایی فرصت‌های تبلیغاتی
- تحلیل اولیه مسیرهای جذب مشتری
- تعیین اولویت‌های اجرایی

بخش دوم: توافق‌نامه اجرایی و قوانین تضمین



ماه‌های دوم تا چهارم: اجرای کامل کمپین‌ها

در ماه‌های دوم تا چهارم، کمپین‌ها بر اساس نیاز و شرایط کارفرما اجرا می‌شوند.

این مرحله می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- **اجرای کمپین‌های گوگل ادز**
- **تدوین و اجرای برنامه سئو؛**
- **تولید محتوای ویدئویی و متنی**
- **طراحی سناریوهای اینستاگرامی**
- **اجرای کمپین در اپلیکیشن بله**
- **طراحی جشنواره و پیشنهادهای مناسبتی**
- **ایجاد همکاری‌های تهاتری**
- **طراحی گیفت‌کارت و پیشنهادهای زمان‌دار**
- **پایش نتایج و اصلاح مسیر کمپین‌ها.**

بخش دوم: توافق‌نامه اجرایی و قوانین تضمین



۳. تعهد شما

دیاکو وظیفه ایجاد ترافیک و هدایت مخاطب به سمت مجموعه را بر عهده دارد.

تبدیل این ترافیک به فروش، رضایت و وفاداری مشتری، مستقیماً در حوزه مدیریتی شماست.

برای آنکه ترافیک ایجادشده به نتیجه واقعی برسد، مجموعه شما باید در زمینه‌های زیر آماده باشد:

- پاسخ‌گویی سریع به تماس‌ها و پیام‌ها
- ارائه تجربه مناسب به مشتری
- داشتن تیم فروش یا پذیرش آموزش‌دیده
- شفاف‌بودن قیمت و شرایط خدمات
- پیگیری مشتریان بالقوه
- ثبت و مدیریت سرنخ‌ها
- ارائه خدمات باکیفیت
- ایجاد انگیزه برای مراجعه مجدد
- دریافت بازخورد و بهبود مستمر فرایندها.

دیاکو مشتری را تا پشت در مجموعه شما می‌آورد؛ تبدیل این مراجعه به یک رابطه بلندمدت، به عملکرد داخلی مجموعه وابسته است

جمع‌بندی



جمع‌بندی

دیده‌شدن اتفاقی نیست؛ نتیجه مهندسی دقیق مسیرهای جذب مخاطب است.

پروتکل دیاکو بر پایه ترکیب چهار موتور اصلی طراحی شده است:

- موتور جست‌وجو برای جذب تقاضای موجود
- موتور محتوا برای ساخت تقاضا و اعتبار
- موتور نفوذ برای دسترسی به جوامع هدفمند
- موتور تهاتر برای توسعه شبکه‌ای و کاهش هزینه تبلیغات.
- این ترکیب، زمانی بیشترین اثر را ایجاد می‌کند که به‌صورت هم‌زمان، منسجم و مستمر اجرا شود.

همکاری های دیاکو با برند ها

نوشیدنی انرژی زا تیرکس -زیرمجموعه گروه صنعتی گلرنگ

- کمپین لانچ مسکات تیرکس
- کمپین لانچ نوشیدنی cc 500
- تولید محتوای 0-100
- ایونت رستوران ویلوک آپ فرشته
- حضور در مرکز تجاری همیلا سنتر
- حضور در مرکز تجاری نیایش مال
- حضور در باشگاه بدنسازی باربد الهیه

نوشیدنی میوه ای فارم فرش =زیرمجموعه گروه صنعتی گلرنگ

- کمپین طعم تابستونی
- کمپین مسکات فضانورد-طعمی از آینده
- تولید محتوای 0-100
- حضور در رستوران ویلوک آپ فرشته
- حضور در مرکز تجاری همیلا سنتر
- حضور در مرکز تجاری نیایش مال
- حضور در رستوران ربلان تجریش

فراورده های پروتینی پمینا - زیر مجموعه سولیکو

- اسپانسرینگ کمپین جام ملت‌های آسیا 2023 قطر در 15 رستوران لوکس تهران

نوشیدنی انرژی زا لایف استار - زیرمجموعه گروه میهن

- کمپین لانچ انرژی زا نوروز 1402
- اسپانسرینگ کمپین جام ملت‌های آسیا 2023 قطر در 15 رستوران لوکس تهران

سس فیل فیل

- اسپانسرینگ کمپین جام ملت‌های آسیا 2023 قطر در 15 رستوران لوکس تهران

همکاری های دیاکو با برند ها

شهر خودرو گودرزی

- اسپانسرینگ کمپین جام ملت‌های آسیا 2023 قطر در 15 رستوران لوکس تهران

نوشیدنی انرژی زا ولکااستار-زیرمجموعه گروه صنعتی گلرنگ

- تولید محتوای 0-100
- حضور در رستوران ویلوک آپ فرشته
- حضور در رستوران ربلان تجریش

نوشیدنی میوه ای فروت کلابر-زیرمجموعه گروه صنعتی گلرنگ

- تولید محتوای 0-100
- حضور در رستوران آلایا فرمانیه

همکاری های دیاکو با رستوران ها

رستوران سنسو
نیاوران / یاسر

رستوران یاز
فرشته / بوتیک مال

کوبه استیک هاوس
فرمانیه / لواسانی

رستوران امور لانژ
فرشته / فیاضی

رسنسو اکسپرس
فرشته / کوپین سنتر

رستوران هوکابار
فرشته / SMP

رستوران فاکس باکس
اندرزگو

رستوران لوتکا
فرشته / بوتیک مال

رستوران ماوا
فرشته / مجتمع رودیوم

رستوران مریم
فرشته / نماد الهیه

رستوران رودیزیو
فرشته / کوپین سنتر

رستوران قصاب
فرشته / فیاضی



ارتباط با ما

021-82805002

Diyaako.com

info@diyaako.com

خیابان دولت، پلاک 446، ساختمان اداری بیتا طبقه 2، واحد 203