

Internal achievements:

دستاوردهای

داخلي:



داشتن یک تیم هم سو، متخصص، هم دل و منظم

گسترش تیم به ۵۰ نفر

اضافه کردن و اجرای متدهای جدید مدیریت فرآیند و پروژه

تمرکز روی توسعه دانش تیم:

برگزاری دوره های آموزشی تیمی

گسترش حوزه ی خدمات مشاوره ی کسب و کار

همکاری با بیش از ۵۰ فریلنسر و مشاور تخصصی

اضافه شدن ۳ دپارتمان تخصصی به شرکت

راه اندازی سیستم

مدیریت دانش تخصصی

بهینه سازی فرایندهای اجرایی



دستاوردهای

خارجی:

External
achievements:

۵۰ برزند

همکاری با بیش از ✓ در مدت یک سال در گستره ی خدمات متنوع

۱۲ برزند

کمپین تبلیغاتی:

حضور در نمایشگاه بین المللی

ایران ریتیل شو

کمپین ۳۶۰:

۳ برزند ۶ کمپین

۱ برزند

۵ ساله شدن همکاری با

۲۶ برزند

استراتژی و هویت برند:

همکاری تجاری:

۱۲ برزند

۳ برزند

۳ ساله شدن همکاری با

۳ برزند

خدمات مشاوره توسعه کسب و کار:

۲ برزند

۲ ساله شدن همکاری با



نتایجی که

در کنار برندها

رقم زدیم:

• • • • • • • • •

• • • • • • • • •

• • • • • • • • •

• • • • • • • • •

✗ نام کارفرمایان به دلیل محرمانگی قابل ذکر نیست ✗

✓ افزایش فروش یکی از برندهای فعال در صنعت FMCG

۱۷٪

افزایش نرخ تبدیل یکی از برندهای فعال
در صنعت تولید و ریتیل ✓

۱۲٪

بهینه سازی فرآیندهای داخلی و اجرایی یک دپارتمان
(یکی از دپارتمان‌های یک برند فعال) ✓

اضافه شدن ۱۲ نمایندگی و طراحی ساختار مدل فرنچایز
یکی از برندهای فعال در صنعت تولید و ریتیل زنجیره ای ✓

✓ راه‌اندازی دپارتمان بازاریابی برای چند برند همکار

کسب ۱۲۱ هزار رسانه خودانگیزته مردمی (مخاطب نسل Z)
و واکنش مثبت مخاطبان در خلال یک کمپین ۳۶۰ تبلیغاتی برای
یکی از برندهای همکار ✓

کسب مجموعاً ۱۶ میلیون دفعه نمایش محتوای بازنشر داده توسط
اینفلوئنسرها در خلال یک کمپین دیجیتال برای یکی از برندهای همکار

کسب ۶۶ هزار شماره تماس منحصربه‌فرد در خلال
یک کمپین فروش محور برای یکی از برندهای همکار



Lessons learned

درس آموخته‌ها



برای رسیدن به اهداف عجله نکنیم

از فرایندها فاصله بگیریم

• • • • •
• • • • •

کارفرمایان مشتاق و سخت گیر باعث توسعه ی ما می شوند.

از اندازه گیری و مانیتورینگ غافل نشیم

از ظرفیت همکاری های تجاری غافل نشویم

همواره به دنبال جذب مشتاق ترین افراد در دایره ی ارتباطیمان باشیم.