



بزرگ بیندیش. | رشد پایانی ندارد.
هدف‌های بزرگ افق‌های بیشتری را نمایان می‌سازد...

ما که هستیم؟

در دنیایی که هر روز در حال تغییر است، حضور داشتن کافی نیست؛ باید ساخت، باید معنا آفرید، باید اثر گذاشت

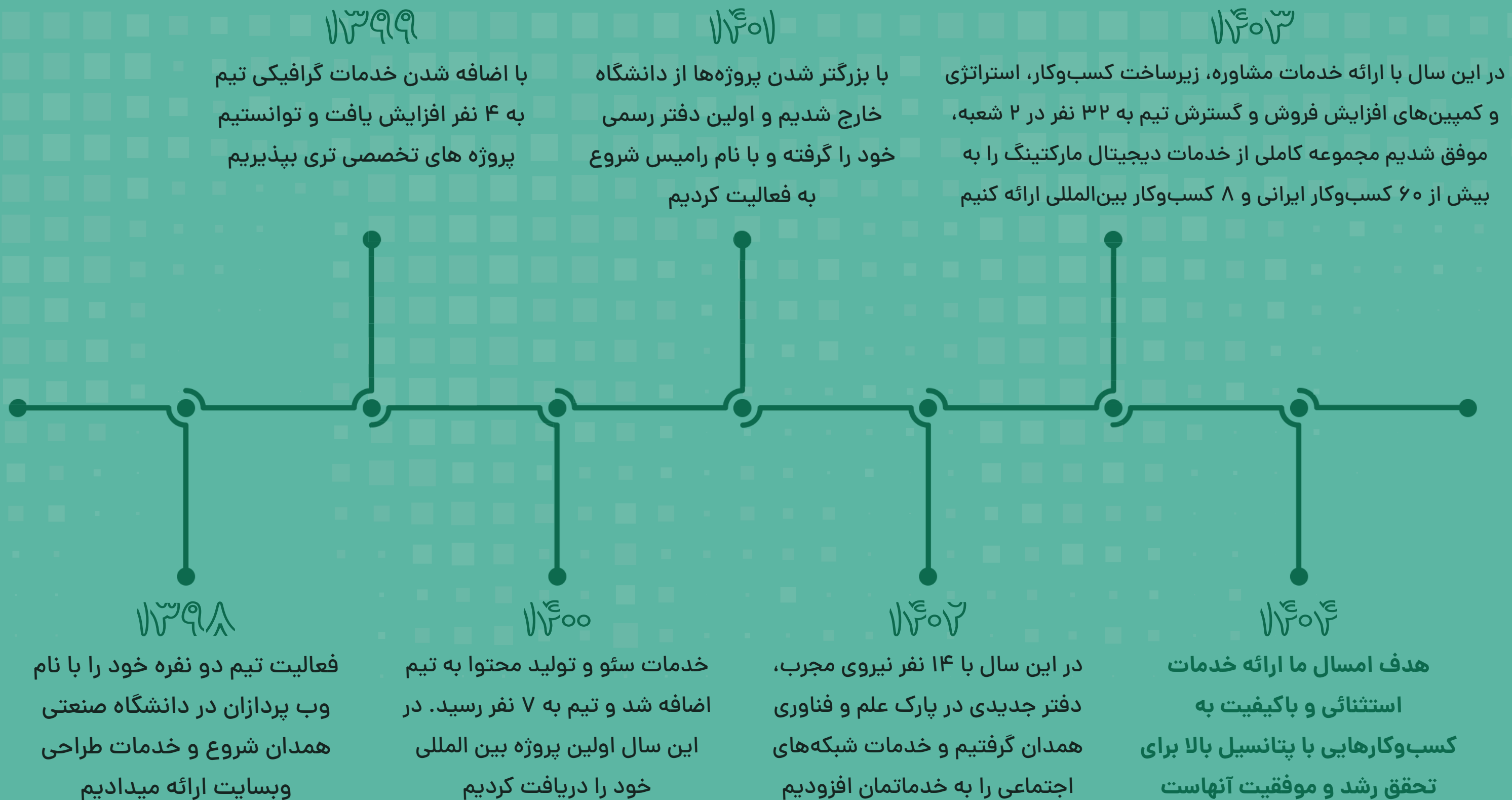
رامیس به عنوان یک آژانس دیجیتال مارکتینگ خلاق برای پاسخ دادن به همین نیاز شکل گرفته. ما اینجا هستیم تا به کسب و کارها کمک کنیم حضور مؤثرتری در فضای آنلاین داشته باشند، مخاطب مناسبتری جذب کنند و از ظرفیتهای دیجیتال برای رشد واقعی استفاده کنند. ا

بر این باوریم که بازاریابی دیجیتال فقط درباره ابزارها و الگوریتمها نیست؛ بلکه درباره فهم انسانهاست. درباره داستانهایی است که با دل نوشته میشوند، با داده تحلیل میشوند و با هدف به نتیجه میرسند. ا

هر پروژه با درک دقیق مسئله شروع میشود. ما به جای راهحلهای آماده، مسیرهایی منحصر به فرد را طراحی میکنیم که از نیاز واقعی برند شما بیرون میآیند، با ترکیبی از استراتژی محتوایی، برنامه ریزی هدفمند، و اجرای حرفه ای. نگاه ما، ترکیبی از تجربه، تخصص، خلاقیت و دقت اجرایی است. ا

ما اینجا هستیم تا اثری بسازیم که نه فقط در ذهن، که در قلبها باقی بماند. ا

سرگذشت رامیس چطور بود؟



چرا کسب و کارهای موفق ما را انتخاب میکنند؟

خدمات مبتنی بر دانش و تحلیل داده

تمامی خدمات ارائه شده بر پایه تحلیل داده‌های واقعی و دانش روز طراحی می‌شوند. با بررسی دقیق نیازهای خاص هر کسب و کار و تحلیل بازار هدف، اطلاعات ارزشمندی استخراج می‌شود که پایه‌گذار استراتژی‌های کارآمد و اثربخش خواهد بود. این رویکرد، باعث می‌شود تصمیم‌گیری‌ها دقیق‌تر، منطقی‌تر و نتیجه‌محورتر باشند و مسیر رشد و سودآوری برای کسب و کارها هموار گردد

راهکارهای اختصاصی و متناسب با نیازهای شما

هر کسب و کار نیازها، مخاطبان و اهداف منحصر به فرد خود را دارد و ارائه راهکارهای عمومی، پاسخ‌گوی این تفاوت‌ها نیست. در رامیس، خدماتی مانند مشاوره، طراحی استراتژی و اجرای کمپین‌ها به صورت اختصاصی و متناسب با هر پروژه طراحی می‌شود. این شیوه باعث می‌شود راهکارها دقیقاً منطبق با مسیر رشد هر برند شکل بگیرند و اثربخشی بیشتری داشته باشند

تجربه و تخصص فنی و ابزارهای پیشرفته

اجرای صحیح پروژه‌های دیجیتال مارکتینگ، نیازمند دانش فنی بالا و تسلط بر ابزارهای تخصصی است. تیمی متشکل از افراد باتجربه و توانمند با بهره‌گیری از هوش مصنوعی، سیستم‌های تحلیلی و تکنولوژی‌های روز دنیا، به صورت مستمر فرایندها را بهینه می‌کند. این توان فنی موجب می‌شود پروژه‌های بزرگ و پیچیده با کیفیت بالا اجرا شده و نتایج دقیقی حاصل شود

پشتیبانی مستمر و تعهد به رشد پایدار

موفقیت واقعی زمانی حاصل می‌شود که همکاری فراتر از اجرای اولیه ادامه یابد. رامیس خود را متعهد به همراهی بلندمدت با مشتریان می‌داند و در تمامی مراحل از تحلیل و اجرا تا بهینه‌سازی و توسعه، پشتیبانی مؤثر و کنترل کامل ارائه می‌دهد. هدف نهایی، خلق رشدی پایدار و قابل اندازه‌گیری است که در بلندمدت نیز حفظ شود و منجر به پیشرفت واقعی کسب و کارها گردد



مشتریان ما

همراهانی که با اعتماد و حمایت‌شان ما را به اوج می‌رسانند

ما به همکاری با کسب‌وکارهای برجسته و موفقیت‌آمیز افتخار می‌کنیم. این صفحه به شما نگاهی به برخی از پروژه‌های موفق و نظرات ارزشمند مشتریان ما ارائه می‌دهد

از استارت‌آپ‌های نوآور گرفته تا شرکت‌های بزرگ و معتبر، ما به هر یک از آن‌ها کمک کرده‌ایم تا در دنیای دیجیتال بدرخشند







visaplus1



GOLDEN
LUXE

نیلائی ویزا

بتن ویبره
BETONVIBRE.IR



محمد سعید حمیدزاده
SaeidHamidzade.com



JAMFIT



ماکدشت





تریتاتوان



و ده ها مشتری
ارزشمند دیگر



DOCMANIACS



ما چه خدماتی ارائه می‌دهیم؟

رامیس با ۷ سال تجربه درخشان در دیجیتال مارکتینگ، همراهی مطمئن برای رشد و دیده شدن کسب و کارها در فضای دیجیتال است؛ با استراتژی‌های هوشمند، ابزارهای پیشرفته و خلاقیت، فراتر از انتظار عمل می‌کنیم





مشاوره های تخصصی دیجیتال مارکتینگ

مشاوره های تخصصی دیجیتال مارکتینگ

Digital Consultancy

چرا کسب و کارها از مشاوره های دیجیتال مارکتینگ استفاده میکنند؟

- رشد و آگاهی از برند
- تقویت حضور و جذب مخاطبان هدف با استراتژی های دقیق
- صرفه جویی در هزینه ها
- کاهش هزینه ها با تمرکز بر روش های بازاریابی مؤثر
- دستیابی به نتایج پایدار
- رسیدن به اهداف قابل اندازه گیری در کوتاه مدت و بلندمدت
- تقویت مهارت های تیم
- ارتقای دانش تیم برای مدیریت فعالیت های دیجیتال
- ایجاد مزیت رقابتی
- پیشی گرفتن از رقبا با تحلیل بازار و استراتژی های نوآورانه

مشاوره های تخصصی دیجیتال مارکتینگ با تمرکز بر تحلیل دقیق بازار، تدوین استراتژی های حرفه ای، برنامه ریزی تبلیغات آنلاین، و تولید محتوای هدفمند، مسیر رشد پایدار کسب و کار را هموار می سازد. این خدمات با هدف افزایش بازدید، جذب مشتریان واقعی و ارتقای جایگاه برند در فضای دیجیتال ارائه می شوند

- مشاوره رشد دیجیتال مارکتینگ
- مشاوره تبلیغات و بازاریابی
- تدوین استراتژی دیجیتال مارکتینگ
- ارزیابی و آنالیز کسب و کار
- آموزش دیجیتال مارکتینگ
- کارگاه های تخصصی
- چارچوب بازاریابی دیجیتال مارکتینگ
- زیرساخت های دیجیتال مارکتینگ



خلق برند

و تعریف هویت بصری

خلق برند و تعریف هویت بصری

Brand creation and visual identity definition

چرا برای کسب و کارها خلق برند و هویت بصری حائز اهمیت است؟

- جلب اعتماد مخاطب

- حرفه‌ای و قابل اعتماد نشان دادن برند با هویت بصری منسجم

- ایجاد تمایز در بازار

- متمایز کردن برند از رقبا با هویت منحصر به فرد

- افزایش آگاهی از برند

- باعث ماندگاری برند در ذهن مخاطب با استفاده از طراحی هماهنگ

- افزایش ارزش برند

- بالا بردن ارزش ادراکی برند در ذهن مخاطب

- بستر رشد و توسعه آینده برند

- قابل مدیریت و ساده کردن رشد توسعه برند

خلق برند و تعریف هویت بصری، فرآیندی هدفمند برای ساخت شخصیت و تصویر منسجم یک کسب‌وکار است. طراحی لوگو، رنگ سازمانی، تایپوگرافی و سایر عناصر گرافیکی هماهنگ، به ایجاد تمایز، افزایش اعتماد مخاطب و تثبیت برند در ذهن مشتری کمک می‌کند.

- تدوین استراتژی برند

- طراحی لوگو و نشان تجاری

- تعیین پالت رنگی و تایپوگرافی برند

- طراحی سیستم گرافیکی و المان‌های بصری

- تدوین لحن برند و دستورالعمل نگارشی

- طراحی اوراق اداری و اقلام چاپی

- طراحی قالب‌های دیجیتال (پست، استوری، پرزنتیشن)

- طراحی و تدوین برندبوک (Brand Book)



تحليل داده و اطلاعات

تحلیل داده و اطلاعات

Data and Information Analysis

چرا تحلیل داده و اطلاعات برای کسب و کارها مهم است؟

- دستیابی به تصمیمات هوشمندانه
- تصمیمات مبتنی بر واقعیت

- شناسایی فرصت‌ها و تهدیدها
- شناسایی فرصت‌های جدید و تهدیدهای احتمالی

- صرفه‌جویی در منابع و زمان
- تخصیص منابع بهتر بدون هدر رفتن زمان

- بهبود عملکرد کمپین‌ها
- آنالیز نتایج کمپین‌ها به بهینه‌سازی استراتژی‌های بازاریابی

- پیش‌بینی آینده بازار
- مدل‌سازی پیش‌بینی روندهای بازار به کسب‌وکارها برای آینده

تحلیل داده و اطلاعات به معنای جمع‌آوری، بررسی و تفسیر داده‌ها با هدف استخراج الگوهای مفید و ارائه راهکارهای بهینه است. این کار به کسب‌وکارها امکان می‌دهد تصمیمات آگاهانه‌تری بگیرند و عملکرد خود را ارتقا دهند. بهره‌گیری از ابزارهای پیشرفته و روش‌های علمی، دقت و اثربخشی تحلیل را افزایش می‌دهد.

- تحلیل داده‌های مشتریان

- تحلیل داده‌های بازار

- آنالیز عملکرد کمپین‌ها

- تحلیل داده‌های مالی و اقتصادی

- مدل‌سازی پیش‌بینی و تحلیل روندها

- تحلیل داده‌های وب‌سایت و تجربه کاربری

- تحلیل داده‌های اجتماعی و رسانه‌های دیجیتال

- آنالیز داده‌های مشتریان بالقوه و تبدیل سرخ‌ها

اجرای کمپین های تبلیغاتی



برنامه ریزی و اجرای کمپین های تبلیغاتی

Advertising Campaigns

ایجاد کمپین های تبلیغاتی چه کمکی به کسب و کارها می کند؟

- افزایش دیده شدن برند

- قرار دادن برند در معرض مخاطبان بیشتر

- جذب مخاطب هدف

- جذب مخاطبانی که احتمال خرید بالاتری دارند با کمپین های هدفمند

- افزایش فروش و درآمد

- تبدیل مخاطبان بالقوه به مشتریان واقعی

- تثبیت جایگاه برند در ذهن مخاطب

- ماندگاری برند در ذهن مخاطب با تکرار پیام های تبلیغاتی

- امکان ارزیابی و بهینه سازی

- بهبود نتایج با تحلیل داده ها

برنامه ریزی و اجرای کمپین های تبلیغاتی شامل تدوین استراتژی، انتخاب رسانه های مناسب، طراحی پیام های اثرگذار و نظارت بر عملکرد تبلیغات است. این فرآیند با هدف افزایش آگاهی از برند، جذب مخاطبان هدف و رشد فروش، به صورت یکپارچه و منطبق با اهداف بازاریابی انجام می شود.

- طراحی استراتژی کمپین های گسترده تبلیغاتی

- تبلیغات گسترده با بازدهی بالا در شبکه های اجتماعی

- تبلیغات کلیک (PPC)

- تولید محتوای تبلیغاتی خلاقانه

- مدیریت و اجرای کمپین ها

- تبلیغات ریتارگتینگ (Retargeting)

- تحلیل عملکرد و گزارش گیری

- موقعیت شناسی تبلیغات

Development



طراحی وبسایت
وفروشگاه آنلاین

طراحی وبسایت و فروشگاه آنلاین

Website Design

چرا کسب و کارها به وبسایت نیاز دارند؟

- افزایش اعتبار برند
- جلب اعتماد مشتریان

- دسترسی ۲۴ ساعته به مشتریان
- کاهش هزینه‌ها با تمرکز بر روش‌های بازاریابی مؤثر

- افزایش فروش و تبدیل کاربران به مشتری
- رسیدن به اهداف قابل اندازه‌گیری در کوتاه‌مدت و بلندمدت

- پایه‌گذاری زیرساخت دیجیتال مارکتینگ
- ارتقای دانش تیم برای مدیریت فعالیت‌های دیجیتال

- ایجاد بستر اختصاصی برای رشد بلندمدت
- بستری پایدار برای رشد بلندمدت و توسعه کسب‌وکار

طراحی وبسایت و فروشگاه آنلاین شامل ایجاد یک بستر حرفه‌ای، کاربرپسند و سازگار با موبایل برای معرفی برند، ارائه خدمات یا فروش محصولات است. این فرآیند با رعایت اصول فنی، گرافیکی و سئو، نقش کلیدی در جذب مخاطب، افزایش فروش و اعتبار کسب‌وکار ایفا می‌کند.

- طراحی فروشگاه آنلاین
- طراحی وبسایت شرکتی و خدماتی
- طراحی وبسایت‌های تخصصی
- برنامه نویسی وبسایت
- طراحی رابط کاربری و تجربه کاربری
- پشتیبانی فنی و امنیتی وبسایت
- طراحی انواع لندینگ پیج
- آنالیز فنی وبسایت



طراحی و برنامه نویسی

اپلیکیشن

طراحی و برنامه نویسی اپلیکیشن

Application Design

چرا کسب و کارها به اپلیکیشن نیاز دارند؟

- دسترسی آسان و سریع به خدمات
- امکان دسترسی سریع و آسان به خدمات کسب و کار
- افزایش تعامل با مشتریان
- ایجاد تعامل با مشتریان با ویژگی‌های شخصی‌سازی شده
- رشد و توسعه برند
- معرفی برند به صورت موثرتر و گسترده‌تر
- جمع‌آوری داده‌های ارزشمند
- امکان تجزیه و تحلیل داده‌های کاربران را برای بهینه‌سازی خدمات
- رقابت‌پذیری بیشتر در بازار
- ایجاد مزیت رقابتی در برابر رقبا

طراحی و برنامه‌نویسی اپلیکیشن فرآیندی تخصصی برای ساخت نرم‌افزارهای موبایل با رابط کاربری جذاب، عملکرد سریع و تجربه کاربری بهینه است. این خدمات با هدف پاسخ‌گویی به نیازهای کاربران، توسعه خدمات دیجیتال و افزایش تعامل مخاطبان در بسترهای اندروید و iOS اجرا می‌شوند.

- تحلیل نیاز و تدوین استراتژی محصول
- طراحی رابط و تجربه کاربری (UI/UX)
- برنامه‌نویسی اپلیکیشن موبایل (iOS و Android)
- اتصال به سرور و پایگاه داده
- یکپارچه‌سازی با وبسایت
- تست و بهینه‌سازی فنی اپلیکیشن
- انتشار در مارکت‌ها (App Store و Google Play)
- پشتیبانی، نگهداری و توسعه نسخه‌های جدید

طراحی Ui-UX



طراحی Ui-UX

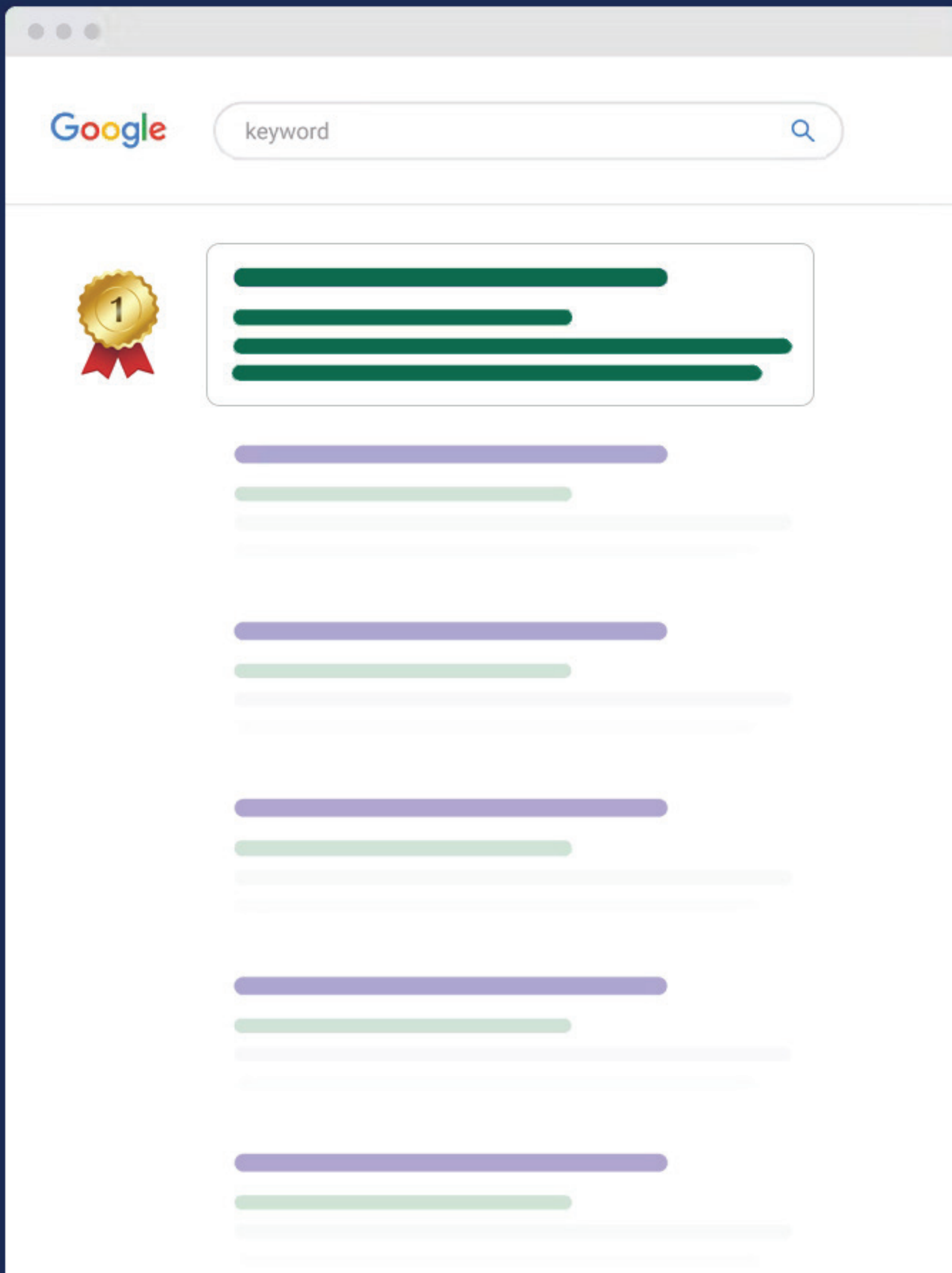
UI/UX Design

چرا طراحی رابط و تجربه کاربری برای کسب و کارها ضروری است؟

- افزایش رضایت مشتری
- تجربه‌ای راحت و جذاب برای کاربران
- بهبود نرخ تبدیل
- افزایش اقدامات مورد نظر از جمله خرید و ثبت نام
- کاهش نرخ خروج (Bounce Rate)
- افزایش مدت زمان ماندن کاربران در سایت و اپلیکیشن
- تقویت هویت برند
- دادن هویت بصری قوی و ماندگار به برند
- طراحی اختصاصی و متفاوت
- طراحی اختصاصی و باکیفیت بالا مطابق با هویت برند

طراحی UI/UX به خلق تجربه‌ای روان، جذاب و متناسب با نیازهای کاربر از طریق طراحی بصری و تعاملی اشاره دارد. تمرکز بر سادگی، زیبایی و کاربرمحوری باعث می‌شود تعامل با محصول یا وبسایت آسان‌تر و لذت‌بخش‌تر شود. این طراحی نقش مؤثری در افزایش رضایت کاربران و بهبود عملکرد کلی دارد.

- تحلیل نیاز کاربران و تحقیقات بازار
- طراحی تجربه کاربری (UX)
- طراحی رابط کاربری (UI)
- طراحی واکنش‌گرا (Responsive Design)
- تست و ارزیابی تجربه کاربری
- ایجاد هویت بصری منسجم در سراسر رابط کاربری
- طراحی پروتوتایپ و نمونه اولیه
- مستندسازی طراحی و راهنمای استفاده



سئو

وبهینه سازی وبسایت

سئو و بهینه سازی وبسایت

SEO & Website Optimization

چرا سئو و بهینه سازی وبسایت برای کسب و کارها اهمیت دارد؟

- افزایش بازدید ارگانیک
- جذب ترافیک رایگان و مداوم از طریق نتایج گوگل
- کاهش هزینه تبلیغات
- کاهش وابستگی به تبلیغات پرهزینه
- جذب مخاطب هدفمند
- هدایت کاربران واقعی و علاقه مند به خدمات کسب و کار
- افزایش اعتبار و اعتماد برند
- افزایش اعتماد کاربران به برند از طریق دیده شدن در نتایج بالا
- رقابت مؤثر در بازار دیجیتال
- عملکرد خوب در رقابت با کسب و کارهای آنلاین

سئو با ترکیبی از اقدامات فنی، محتوایی و ساختاری، به بهبود دیده شدن سایت در نتایج گوگل کمک می کند. هدف آن افزایش ترافیک ارگانیک، ارتقای رتبه و جذب مخاطبان هدف است. سئو روشی ماندگار و اثربخش برای رشد دیجیتال و رقابت مؤثر در فضای آنلاین محسوب می شود.

- تحلیل و تحقیق کلمات کلیدی
- بهینه سازی ساختار سایت (On-page SEO)
- تولید محتوای سئو شده
- سئوی تکنیکال (Technical SEO)
- لینک سازی داخلی و خارجی
- سئوی محلی (Local SEO)
- مانیتورینگ و تحلیل سئو
- آموزش و مشاوره سئو



تولید محتوای رسانه ای

تولید محتوای رسانه ای

Media Content Production

چرا کسب و کارها به تولید محتوای رسانه ای احتیاج دارند؟

- جذب توجه سریع مخاطب
- محتوای دیداری پرقدرت و تأثیرگذار نسبت به متن
- افزایش تعامل و درگیری کاربر
- از طریق ویدیو، پادکست و تصاویر جذاب و کاربردی
- افزایش نرخ تبدیل و فروش
- با نمایش واضح ویژگی ها، مزایا و کارکرد محصولات یا خدمات
- تقویت هویت برند
- با استفاده از سبک بصری و لحن صوتی منسجم و حرفه ای
- رقابت مؤثر در شبکه های اجتماعی
- با تولید محتوای چندرسانه ای سازگار با ترندها و پلتفرم ها

تولید محتوای رسانه ای شامل ساخت انواع محتوای دیداری و شنیداری است که پیام برند را به شکلی جذاب و مؤثر منتقل می کند. این محتواها با هدف افزایش تعامل، اعتماد و ماندگاری برند در ذهن مخاطب در قالب ویدیو، پادکست، انیمیشن، و تصاویر گرافیکی تولید می شوند.

- سناریونویسی و طراحی محتوا
- ساخت ویدیوهای تبلیغاتی
- ویدیوهای آموزشی و معرفی محصول
- عکاسی تبلیغاتی و صنعتی
- پادکست و تولید محتوای صوتی
- تدوین و ویرایش ویدیو
- تهیه تیزر و تبلیغات تلویزیونی و اینترنتی
- تولید موشن گرافیک و انیمیشن

تدوین استراتژی محتوایی



تدوین استراتژی محتوایی

Developing Content Strategy

چرا کسب و کارها از استراتژی محتوایی و شبکه‌های اجتماعی استفاده میکنند؟

- جذب توجه سریع مخاطب

- با انتشار محتوای خلاقانه و ترند در زمان مناسب

- افزایش تعامل و درگیری کاربر

- با طراحی پست‌های مشارکتی، داستان‌محور و پاسخ‌گو

- افزایش نرخ تبدیل و فروش

- با هدایت هدفمند مخاطب از شبکه اجتماعی به صفحه فروش

- تقویت هویت برند در فضای دیجیتال

- با نمایش یکپارچه سبک بصری و لحن ارتباطی برند

- افزایش آگاهی و حضور مداوم در ذهن مخاطب

- با حضور منظم، قابل‌اعتماد و هدفمند در بسترهای اجتماعی

تدوین استراتژی درست و اجرای صحیح آن به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا حضوری منسجم، خلاق و هدفمند در شبکه‌های اجتماعی داشته باشند. با برنامه‌ریزی دقیق، تولید محتوای مناسب، و تعامل مؤثر با کاربران، برندها می‌توانند اعتمادسازی کرده، مخاطبان را درگیر کرده و مسیر خرید را هموارتر کنند.

- تحلیل برند و مخاطب هدف

- طراحی استراتژی محتوایی

- تقویم محتوایی شبکه‌های اجتماعی

- طراحی و تولید محتوای گرافیکی و ویدیویی

- مدیریت و انتشار محتوا

- تعامل با کاربران و پاسخ‌گویی

- تبلیغات و پروموشن در شبکه‌های اجتماعی

- تحلیل عملکرد و بهینه‌سازی محتوا



مدیریت اکانت

شبکه های اجتماعی

مدیریت اکانت شبکه های اجتماعی

Social Media Account Management

چرا کسب و کارها از مدیریت اکانت شبکه های اجتماعی استفاده میکنند؟

- صرفه جویی در زمان و انرژی تیم

- با برون سپاری مدیریت محتوا و تعاملات روزمره

- افزایش انسجام و نظم در انتشار محتوا

- با اجرای برنامه ریزی شده و مستمر در تمامی پلتفرمها

- حفظ ارتباط مؤثر با مخاطب

- با پاسخ گویی سریع، انسانی و هوشمند به پیامها و نظرات

- بهبود تصویر برند در فضای دیجیتال

- با حضور حرفه ای و یکپارچه در همه ی شبکه های اجتماعی

- تحلیل عملکرد و رشد هدفمند

- با ارزیابی داده ها برای تصمیم گیری دقیق تر و توسعه بهتر

مدیریت اکانت حرفه ای در کنار یک استراتژی درست به برندها کمک می کند تا حضور فعال، قوی و هدفمندی در شبکه های اجتماعی داشته باشند. با تمرکز بر تولید محتوا، برنامه ریزی انتشار، تعامل با مخاطبان و پایش مستمر عملکرد، اکانتها به صورت منسجم و مؤثر مدیریت می شوند تا نتیجه محور عمل کنند.

- بررسی و تنظیم پروفایلها

- تدوین تقویم انتشار محتوا

- تولید محتوای متنی و تصویری روزانه

- مدیریت انتشار و زمان بندی پستها

- پاسخ گویی به کامنتها و دایرکتها

- مانیتورینگ و بررسی بازخورد مخاطب

- گزارش ماهانه از عملکرد صفحات

- مدیریت بحران و پیامهای منفی

تجربیات آنلاین



تبلیغات آنلاین

Online Advertising

چرا کسب و کارها از تبلیغات آنلاین استفاده میکنند؟

- دسترسی به مخاطب هدف دقیق
 - با هدف‌گیری جغرافیایی، جمعیتی و رفتاری
- افزایش سریع آگاهی از برند
 - نمایش گسترده تبلیغات در فضای دیجیتال
- افزایش فروش و تبدیل مخاطب
 - هدایت مستقیم کاربران به صفحات محصول یا خدمات
- قابلیت اندازه‌گیری و بهینه‌سازی
 - با استفاده از داده‌های دقیق برای تصمیم‌گیری هوشمندانه
- صرفه‌جویی در هزینه‌ها نسبت به تبلیغات سنتی
 - از طریق کنترل بودجه و هدف‌گذاری بهینه تبلیغات

تبلیغات آنلاین به کسب‌وکارها امکان می‌دهد تا با هدف‌گیری دقیق، پیام تبلیغاتی خود را در بسترهای دیجیتال به مخاطبان مناسب برسانند. با استفاده از ابزارهای تبلیغاتی متنوع مثل گوگل ادز، شبکه‌های اجتماعی و تبلیغات نمایشی، افزایش فروش و آگاهی برند به صورت هدفمند و قابل اندازه‌گیری صورت می‌گیرد.

- تحلیل بازار و تعیین هدف تبلیغاتی
- طراحی و تولید محتوای تبلیغاتی
- مدیریت کمپین‌های گوگل ادز
- تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی
- بازاریابی مجدد (Remarketing)
- تحلیل و گزارش‌گیری عملکرد کمپین‌ها
- مدیریت بودجه تبلیغاتی
- تست A/B و بهینه‌سازی تبلیغات

تبلیغات محیطی



تبلیغات محیطی

Environmental Advertising

تبلیغات محیطی یکی از مؤثرترین روش‌های دیده‌شدن برند در فضای فیزیکی است. با استفاده از رسانه‌هایی مانند بیلبورد، تابلوهای شهری، استندها و تبلیغات در فضاهای عمومی، پیام برند به‌صورت گسترده و ماندگار در معرض دید مخاطبان قرار می‌گیرد و تأثیر طولانی‌مدت ایجاد می‌کند.

- برنامه‌ریزی و انتخاب لوکیشن تبلیغ
- طراحی محتوای گرافیکی و پیام تبلیغاتی
- اجاره و رزرو فضاهای تبلیغاتی
- چاپ و تولید سازه‌های تبلیغاتی
- نصب و اجرای تبلیغات در محل
- نظارت بر اجرا و حفظ کیفیت نمایش
- تبلیغات محیطی مناسبی یا فصلی
- ارزیابی تأثیر تبلیغات محیطی

چرا کسب و کارها از تبلیغات محیطی استفاده میکنند؟

- افزایش چشمگیر دیده‌شدن برند
- با حضور فیزیکی در نقاط پرتردد و پرمخاطب
- ماندگاری پیام در ذهن مخاطب
- با تکرار دیداری روزانه در مسیرهای روزمره
- ایجاد اعتبار و پرستیژ برند
- با نمایش حرفه‌ای در فضاهای عمومی معتبر
- پوشش گسترده بدون نیاز به اتصال اینترنت
- دیده‌شدن توسط تمام اقشار، حتی خارج از فضای دیجیتال
- تقویت تبلیغات دیجیتال با پشتیبانی آفلاین
- افزایش تأثیر کمپین‌های آنلاین با حمایت محیطی هماهنگ

تبلیغات گوگل



خدمات گوگل ادز

Google Ads Services

گوگل ادز ابزاری قدرتمند برای نمایش هدفمند تبلیغات در نتایج جستجو، سایت‌ها و اپلیکیشن‌هاست. این کار کمک می‌کند برندها در لحظه‌ی جستجوی کاربران دیده شوند و با هزینه‌ای قابل کنترل، به مشتریان بالقوه‌ای که به دنبال محصولات یا خدمات آن‌ها هستند دسترسی پیدا کنند.

چرا کسب و کارها از خدمات گوگل ادز استفاده میکنند؟

- دیده‌شدن دقیق در لحظه نیاز مشتری
- نمایش تبلیغ هنگام جستجوی محصولات یا خدمات
- پرداخت فقط به ازای کلیک (Pay-per-click)
- مدیریت بهینه بودجه با پرداخت برای نتیجه واقعی
- افزایش سریع بازدید سایت و فروش
- جذب ترافیک هدفمند
- کنترل و تنظیم دقیق هدف‌گذاری
- با انتخاب موقعیت مکانی، دستگاه، زمان و نوع مخاطب
- اندازه‌گیری و بهینه‌سازی دائمی عملکرد
- با داده‌های دقیق برای تصمیم‌گیری بهتر و بازگشت سرمایه بیشتر

- تحقیق کلمات کلیدی
- راه‌اندازی کمپین تبلیغاتی در جستجوی گوگل
- تبلیغات نمایشی (Display Ads)
- تبلیغات ویدیویی در یوتیوب
- بازاریابی مجدد (Remarketing)
- تنظیم و بهینه‌سازی بودجه کمپین‌ها
- طراحی و نگارش محتوای تبلیغاتی مؤثر
- تحلیل و گزارش‌گیری از عملکرد تبلیغ

MEDIA

بازاریابی محتوا

بازاریابی محتوا

Content Marketing

چرا کسب و کارها از بازاریابی محتوا استفاده میکنند؟

- جذب مخاطب هدفمند
 - با ارائه اطلاعات کاربردی و ارزشمند
- افزایش ورودی ارگانیک
 - های بازاریابی مؤثرها با تمرکز بر روش کاهش هزینه
- ایجاد اعتماد و ارتباط ماندگار
 - با استفاده از تولید محتوای مستمر و مرتبط با نیاز کاربر
- افزایش نرخ تبدیل
 - هدایت تدریجی کاربر تا لحظه خرید
- کاهش هزینه تبلیغات در بلندمدت
 - با استفاده از محتوای ماندگار و قابل بازنشر

بازاریابی محتوا رویکردی راهبردی برای جذب، درگیر کردن و تبدیل مخاطبان هدف از طریق تولید محتوای ارزشمند، مرتبط و پیوسته است. با پاسخ‌گویی به نیازهای کاربران و ایجاد اعتماد، مخاطب در مسیر خرید همراه می‌شود. این روش به تقویت جایگاه برند در ذهن مخاطب و رقابت مؤثر در بازار کمک می‌کند.

- طراحی استراتژی محتوایی
- تحقیق و تدوین پرسونای مخاطب
- تولید محتوای متنی برای وبلاگ و سایت
- طراحی تقویم محتوایی
- تولید محتوای تصویری و گرافیکی
- تولید محتوای صوتی و ویدیویی
- توزیع محتوا در کانال‌های مختلف
- تحلیل و ارزیابی عملکرد محتوا

اس ام اس مارکٲٲنگ



اس ام اس مارکتینگ

SMS Marketing

چرا کسب و کارها از اس ام اس مارکتینگ استفاده میکنند؟

- نرخ بالای دیده شدن پیامها
- خواننده شدن بیشتر پیامها در زمان کوتاه
- عدم نیاز به اتصال اینترنت
- دریافت پیامک حتی بدون اینترنت فعال
- تعامل سریع و مستقیم با مخاطب
- ارتباط ساده و بدون نیاز به اپلیکیشن
- امکان شخصی سازی آسان پیامها
- ارسال پیام با نام و محتوای مرتبط
- هزینه به صرفه و بازدهی بالا
- تبلیغات مؤثر با سرمایه گذاری کم

اس ام اس مارکتینگ یکی از سریع ترین و مؤثرترین روش های ارتباط مستقیم با مخاطبان است که به کسب و کارها امکان می دهد پیام های تبلیغاتی، اطلاع رسانی یا یادآوری را در لحظه به مخاطب ارسال کنند. با نرخ باز شدن بالا و دسترسی فوری، این روش ابزاری قدرتمند برای افزایش فروش، تعامل و وفاداری مشتری است.

- ارسال پیامک انبوه تبلیغاتی
- ارسال پیامک هدفمند بر اساس رفتار کاربر
- طراحی کمپین های پیامکی مناسبی
- ایجاد باشگاه مشتریان پیامکی
- اتصال پیامک به وبسایت یا CRM
- گزارش گیری از نرخ باز شدن و کلیک
- ارسال پیامک با نام شخصی سازی شده
- مدیریت لیست مخاطبین و دسته بندی هوشمند

ایمیل مارکتینگ



ایمیل مارکتینگ

Email Marketing

چرا کسب و کارها از ایمیل مارکتینگ استفاده میکنند؟

- برقراری ارتباط مستقیم و شخصی
- ارسال پیام متناسب با نیاز هر مخاطب
- افزایش فروش و نرخ تبدیل
- ارائه پیشنهادات ویژه و یادآوری
- حفظ و تقویت وفاداری مشتریان
- ارسال محتوای ارزشمند و مرتبط
- صرفه جویی در هزینه تبلیغات
- بازدهی بالا در مقایسه با روش های دیگر
- اندازه گیری دقیق نتایج
- امکان تحلیل و بهبود مستمر کمپین ها

ایمیل مارکتینگ روشی هدفمند برای ارسال پیام های تبلیغاتی و اطلاع رسانی به مخاطبان است که ارتباط مستمر و شخصی سازی شده ایجاد می کند. با تولید محتواهای جذاب و متناسب، به افزایش فروش و وفاداری مشتریان کمک می کند. این روش بازدهی بالا و امکان تحلیل دقیق نتایج را فراهم می کند.

- طراحی قالب ایمیل اختصاصی
- های تبلیغاتی انبوه ارسال ایمیل
- ایمیل های خودکار (Automation)
- تقسیم بندی مخاطبان (Segmentation)
- تست A/B
- گزارش گیری و تحلیل عملکرد کمپین
- ادغام با CRM و فروشگاه های آنلاین
- بهینه سازی محتوا برای موبایل



مدیریت بودجه بازاریابی

مدیریت بودجه بازاریابی

Marketing Budget Management

چرا کسب و کارها از مدیریت بودجه بازاریابی استفاده میکنند؟

- کنترل دقیق هزینه‌ها در مسیر رشد
- وری مالی‌جوگیری از اتلاف منابع و افزایش بهره
- هماهنگی بودجه با اهداف سازمانی
- تنظیم هزینه‌ها براساس مسیر و اولویت‌های برند
- افزایش اثربخشی کمپین‌ها
- به‌کارگیری بودجه در کانال‌هایی با بیشترین بازده
- تصمیم‌گیری بهتر بر اساس داده‌های مالی
- تحلیل هزینه‌ها برای اصلاح مسیر بازاریابی
- کاهش ریسک‌های مالی در اجرای پروژه‌ها
- شناسایی نقاط پرهزینه و جلوگیری از اتلاف منابع

مدیریت بودجه بازاریابی فرآیندی است که با برنامه‌ریزی، تخصیص و نظارت دقیق بر هزینه‌ها، منابع مالی را شفاف می‌کند و تصمیم‌گیری هدفمند را ممکن می‌سازد. این کار به کاهش ریسک و افزایش بهره‌وری فعالیت‌های بازاریابی کمک می‌کند و بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها را بهبود می‌بخشد.

- تدوین بودجه سالانه بازاریابی
- تقسیم منابع بین کانال‌های تبلیغاتی
- تحلیل بازده مالی کمپین‌ها
- هابندی اهداف و هزینه‌اولویت
- مدیریت هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده
- کنترل و نظارت مستمر بر مخارج
- ارائه گزارش‌های مالی بازاریابی
- همسوسازی بودجه با اهداف استراتژیک



طراحی لوگو

طراحی لوگو

Logo Design

چرا طراحی لوگو برای کسب و کارها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است؟

- ایجاد هویت بصری متمایز

- ثبت تصویری یکتا و به‌یادماندنی از برند در ذهن مخاطب

- ایجاد اعتماد اولیه در مخاطب

- نمایش اعتبار و حرفه‌ای‌بودن برند از اولین نگاه

- هماهنگی در ارتباطات برند

- استفاده یکپارچه از لوگو در تمام نقاط تماس با مشتری

- افزایش قابلیت تشخیص در بازار

- کمک به دیده‌شدن برند در میان رقبا و فضای شلوغ تبلیغاتی

- پایه‌گذاری برای دیگر عناصر برندینگ

- پایه‌گذار تمام عناصر هویت بصری از بسته‌بندی تا وب‌سایت و تبلیغات

طراحی لوگو با خلق یک نماد بصری منحصربه‌فرد، هویت، شخصیت و ارزش‌های برند را منتقل می‌کند. یک لوگوی حرفه‌ای در ذهن مخاطب ماندگار می‌شود و پایه‌ای برای ارتباطات بصری در تمام نقاط تماس با مشتری فراهم می‌سازد. این عنصر نقش مهمی در ایجاد تمایز و جلب اعتماد ایفا می‌کند.

- تحلیل برند و شناخت مخاطب هدف

- طراحی کانسپت اولیه لوگو

- انتخاب استایل لوگو

- طراحی نسخه‌های مختلف لوگو

- طراحی لوگو برای فضاهای دیجیتال و چاپی

- انتخاب رنگ‌های برند در لوگو

- انتخاب تایپوگرافی برند

- ارائه فایل‌ها و راهنمای استفاده



طراحی گرافیکی

طراحی گرافیکی

Graphic Design

چرا کسب و کارها از خدمات گرافیکی استفاده میکنند؟

- جلب توجه و جذب سریع مخاطب
- جلب توجه سریع مخاطب و تشویق به تعامل بیشتر با برند
- تقویت هویت بصری برند
- ایجاد انسجام در تمامی خروجی‌های تصویری برند
- افزایش اثربخشی تبلیغات
- انتقال بهتر پیام با طراحی جذاب و حرفه‌ای
- تمایز در بازار رقابتی
- نمایش خلاقیت و کیفیت در نگاه اول
- حفظ کیفیت ارتباطات برند
- ارائه محتوا با جلوه‌ای حرفه‌ای و قابل اعتماد

خدمات گرافیکی طراحی‌های بصری متنوعی را شامل می‌شود که پیام برند را به صورت جذاب و حرفه‌ای منتقل می‌کند. این خدمات با ایجاد هویت بصری هماهنگ، توجه مخاطب را جلب کرده و تصویر برند را تقویت می‌کنند. استفاده از اصول طراحی، اثربخشی تبلیغات و ارتباطات برند را بهبود می‌بخشد.

- طراحی پوستر و بنر تبلیغاتی
- طراحی کارت ویزیت و ست اداری
- طراحی قالب شبکه‌های اجتماعی
- طراحی بسته‌بندی محصولات
- طراحی بروشور و کاتالوگ
- آپ، بیلپورد) طراحی گرافیک محیطی (استند، رول
- طراحی عناصر گرافیکی بصری برای وبسایت و اپلیکیشن
- طراحی گرافیک نمایشگاهی و تبلیغاتی



برگزاری همایش، سمینار و مراسمات سازمانی

برگزاری همایش، سمینار و مراسمات سازمانی

Holding Conferences, Seminars & Organizational Events

چرا برگزاری همایش، سمینار و مراسمات سازمانی برای کسب و کارها اهمیت دارد؟

- ارتباط موثر و شبکه‌سازی
- ایجاد فرصت برای تعامل مستقیم و تقویت روابط حرفه‌ای
- افزایش انگیزه و همبستگی تیم
- تقویت روحیه و همکاری کارکنان از طریق تجارب مشترک
- انتقال موثر پیام و دانش
- فراهم کردن فضای مناسب برای آموزش و اطلاع‌رسانی
- ایجاد خاطره‌ای ماندگار
- ساختن تجربه‌ای ویژه و به یادماندنی با برنامه‌ریزی دقیق
- ارتباط موثر و شبکه‌سازی
- ایجاد فرصت تعامل مستقیم و تقویت روابط حرفه‌ای

برگزاری همایش، سمینار و مراسمات سازمانی با هدف تقویت ارتباطات، انتقال دانش و ارتقاء جایگاه برند انجام می‌شود. این فعالیت تمامی مراحل از برنامه‌ریزی و انتخاب مکان تا اجرای حرفه‌ای را در بر می‌گیرد و تجربه‌ای منسجم و به‌یادماندنی برای شرکت‌کنندگان ایجاد می‌کند.

- برنامه‌ریزی جامع رویداد
- انتخاب و رزرو محل برگزاری
- طراحی و چاپ مواد تبلیغاتی
- کنندگان نام و حضور شرکت مدیریت ثبت
- هماهنگی پذیرایی و خدمات میزبانی
- مدیریت فنی صوت و تصویر
- تبلیغات و اطلاع‌رسانی رویداد
- ارزیابی و گزارش‌دهی پس از رویداد

راه های ارتباطی

 Ramis.agency

 info@Ramis.agency

 ۰۸۱۹۱۰۱۱۴۰۱

 /RamisAgency

 /RamisAgency

 /RamisAgency

 پارک علم و فناوری همدان، بین ورودی ۱ و ۲، واحد G۳۹

 پارک علم و فناوری همدان، طبقه سوم، واحد T۰۹