



www.cible.ir

با سیبل به هدف بزنید

- طراحی گرافیک
- طراحی اپلیکیشن
- طراحی وب سایت
- طراحی فروشگاه اینترنتی
- مدیریت و پشتیبانی سایت
- دیجیتال مارکتینگ
- سئو و بهینه سازی سایت
- مشاوره تبلیغات و برندهاینگ

Leading in the field of advertising

- Graphic design
- Application design
- Website design
- Site management & support
- Digital Marketing
- SEO and site optimization
- Advertising & branding consulting
- Advertising & branding consulting



خدمات طراحی گرافیک:

طراحی لوگو

طراحی سمت اداری

طراحی کاتالوگ، بروشور

طراحی بیلبورد

طراحی کاور پست

طراحی استوری

طراحی آیکون های لایت

”



طراحی گرافیک:

طراحی گرافیک توسط شرکت‌ها می‌تواند برای تبلیغ و فروش محصولات از طریق تبلیغات، توسط وب سایت‌ها برای انتقال اطلاعات پیچیده به مخاطبان، به روش اینفوگرافیک یا کسب و کارها برای توسعه هویت از طریق برنده‌سازی، از جمله موارد دیگر استفاده شود.

یادآوری این نکته نیز حائز اهمیت است که اگرچه بسیاری از پژوهه‌های طراحی گرافیک دارای اهداف تجاری هانند تبلیغات و لوگو هستند، اما در سایر زمینه‌ها نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد و کارهای طراحی گرافیکی اغلب صرفاً به عنوان ابزاری برای بیان هنر ایجاد می‌شوند.

انواع طراحی گرافیکی:

◆ طراحی وب سایت:

شامل ایجاد صفحات وب جذاب و بصری برای کاربران است.
این مورد شامل طرح کلی و طرح رنگی است.

◆ طراحی تجربه کاربر (UX):

برای اطمینان از استفاده یک وب سایت یا برنامه آسان و رضایت بخش است.
این طراحان بر ارزش، قابلیت استفاده، انعطاف پذیری و مطلوب بودن تاکید دارند.

◆ طراحی گرافیک حرکت یا انیمیشن (موشن گرافی):

با استفاده از جلوه‌های ویژه، برنامه‌های تلویزیونی، بازی‌های ویدئویی و فیلم‌ها، عناصر بصری را زنده می‌کند.

با سیبل یک طراحی اپلیکیشن خوب داشته باشید

از این رو این اصل دارای یک حد مشخصی بود که سال هاست بیشتر کسب و کارهای کوچک و بزرگ دنیا به آن رسیده اند. در کلام بهتر در اکثر تجارت های امروزی همه رقبا سطحی مشخص از کیفیت و قیمت را در اختیار مشتریان خود می گذارند و تقریباً نمی توان تفاوت چندانی بین آنها پیدا کرد. جالب اینجاست که اگر فروشندۀ یا تولید کننده ای به هر دلیل بخواهد محصول رقابتی خود را با قیمت پایین تر وارد بازار کند نه تنها مورد اقبال عموم قرار نمی گیرد بلکه این تصور ایجاد می شود که این تولید کننده از کیفیت کالای خود اطمینان ندارد و نمی تواند وارد رقابت با بزرگان این صنعت شود. در دنیای تلفن همراه های هوشمند بسیار شاهد این مسئله هستیم؛ بنابراین عملًا اصل رقابت باعث ایجاد کیفیت برتر و قیمت پایین تر به فراموشی سپرده شده است. دنیای امروز دنیای تبلیغات است. به طور کلی می توان گفت در طراحی اپلیکیشن باید به سرعت لود آن توجه بسیاری شود. مخاطبان امروزی فرصت و حوصله صبر کردن ندارند. شما حق ندارید مخاطبان خودتان را بیش از چند ثانیه معطل کنید. حتی در مواردی این چند ثانیه نیز اذیت کننده می شود. آرنس تبلیغاتی سیبل می تواند برای شما بهینه ترین نوع طراحی اپلیکیشن را پیشنهاد بدهد. طراحی که متناسب با سلیقه کاربران و تعداد مخاطبان شما باشد.

مسئله بهینه شدن طراحی اپلیکیشن با سایر جوانب طراحی اپلیکیشن ارتباط تنگاتنگ و مستقیمی دارد. شما باید بتوانید از طراحی گرافیکی درست و البته منطقی و براساس توان سخت افزاری خود استفاده کنید. یادتان باشد زمانی که کاربر نتواند از اپلیکیشن شما استفاده کند عملای طراحی اپلیکیشن با گرافیک بالا نمی تواند جلب توجه کند. شما در طراحی اپلیکیشن باید میان چند عامل اساس: سرعت، زیبایی، کارایی و خلاقیت رابطه و تناسبی درست برقرار کنید. این تناسب درست را در علوم مهندسی بهینه سازی می نامند. گروه طراحی اپلیکیشن سیبل می تواند به شما کمک کند تا بهترین تناسب را بر اساس گروه کسب و کاری و مخاطبان هدف خود داشته باشید.

طراحی اپلیکیشن:

دیگر نگران طراحی اپلیکیشن اندروید نباشید!

برای گفتن از طراحی اپلیکیشن اندروید و ضرورت های تبلیغات و ... باید از زاویه دیگر به داستان نگاه کرد. تاسال هاتجارت بر اساس دو پایه خریدار و فروشنده و پلی به نام معامله میان آنها به حیات خود ادامه می داد؛ اما کم کم با گسترش تجارت و علم اقتصاد پایه های فروشنده نسبت به پایه های خریدار رشد فزاینده ای داشتند.

از این رو عملًا با افزایش جمعیت زیین خریداران کم و فروشنده ها زیاد شدند. این جایود که دیگر نمی شد به صرف محصول یا ارائه یک خدمت مشتری جذب کرد. علتی ساده است زیرا در این محصول و خدمت رقبای بسیاری وجود دارند که هر کدام می توانند خریدار شمارا جذب خودشان کنند؛ بنابراین عملانیاز خریدار به شما یا هر فروشنده دیگری کم کم و کمتر می شود.

از این داستان به بعد تا مدت ها اصلی در دنیای اقتصاد به وجود آمد که رقابت هرچه بیشتر باشد کیفیت محصولات تولیدی و خدمات ارائه شده بالاتر می رود و قیمت این خدمات کاهش پیدا می کند؛ اما وقتی این اصل بین تمام رقبا اجرا شود به یک پارادوکس بزرگ برخود می کنیم و آن این که در تجارت نمی توان کیفیت خدمات و محصولات را با پایین نگه داشتن هزینه و قیمت تعامش شده آن افزایش داد.



طراحی سایت:

طراحی وبسایت اساسی ترین گام برای ورود به دنیای دیجیتال و در واقع مهم‌ترین مرحله راه اندازی شعبه‌آلاین هر کسب و کار است و با توجه به افزایش نقش فضای مجازی و تاثیر آن بر تک تک جنبه‌های زندگی امروز، برای باقی ماندن در صحنه‌ی صنعت و رقابت ضروری است.



طراحی سایت وردپرسی شخصی



طراحی سایت وردپرس شرکتی

طراحی سایت موسسه حقوقی و کالت



طراحی سایت وردپرس شرکتی / فروشگاهی

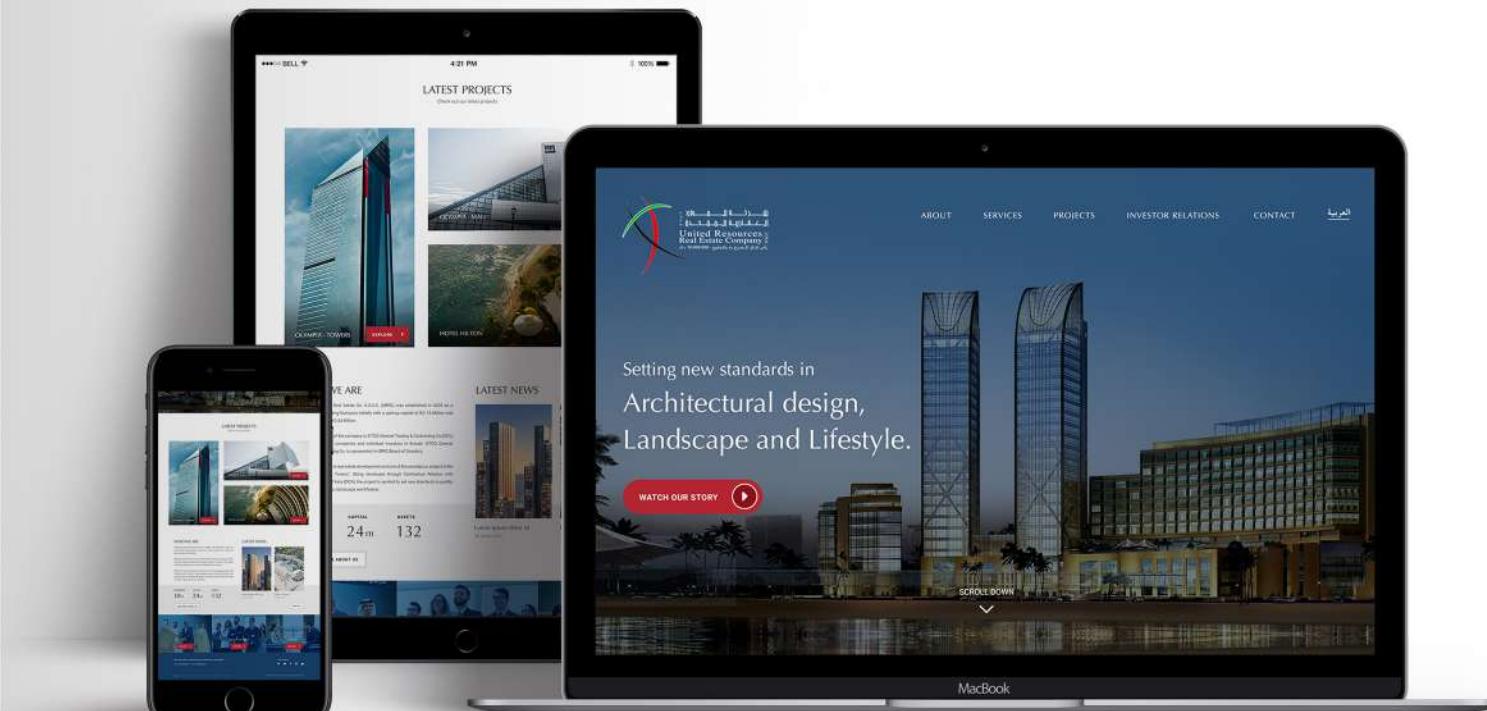


طراحی سایت شرکتی جوهرلا



طراحی سایت وردپرس خیریه

تیم حرفه‌ای ما با طراحی اصولی و متناسب با فرهنگ بزند و سلیقه‌ی شما به شکل کاملاً اختصاصی، علاوه بر امکان پذیر کردن بهترین و ساده‌ترین دسترسی به محصولات و خدمات شما برای کاربر و در نتیجه افزایش درآمدتان، چهره‌ای حرفه‌ای از کمپانی و بزند شما در ذهن مخاطب ایجاد می‌کند. تا تجربه لذت تفاوت یک کلیک فاصله دارد، همین امروز شعبه‌ی آنلاین خود را راه اندازی کنید.



مدیریت و پشتیبانی سایت:

سپریست و مدیر سایت به فردی گفته می‌شود که دارای نقشهای گستره‌ای در زمینه‌های مختلف یک شرکت است و می‌تواند مجوزهای بسیاری را از بخش‌های مختلف سازمان صادر کند. یک مدیر سایت باید بتواند با بخش محتوا، پیشرفتهای عملکردی، خطایابی در خدمات، توسعه برنامه وب، سازماندهی اطلاعات، همکاری با تیم آن، بهروزسازی‌های نرم افزاری و میزبانی وب و نگهداری آن را نجات دهد.

شما زمان، انرژی و منابع زیادی را برای پیشبرد حضور وب سایت خود سرمایه گذاری می‌کنید اما نگهداری مداوم، توسعه و برنامه ریزی استراتژیک می‌تواند یک چالش گران قیمت را برای شما به همراه آورد. حضور یک وب هوشمند و پایدار به اندازه افراد در پشت صحنه خوب عمل می‌کند که این امر به یک تیم قابل اطمینان احتیاج خواهد داشت که بتواند به طور مداوم نتایج حرفه‌ای را تحويل دهد و در عین حال از گزینه‌ها و امکانات جدید نیز بهره‌مند شود.

علاوه بر این موارد زمینه‌های بسیاری از توسعه و مدیریت وب حرفه‌ای وجود دارد که پیدا کردن یک فرد مجزا برای انجام کار مدیریت سایت که بتواند با طراحی، توسعه برنامه، کد نویسی، برنامه نویسی، مدیریت بانک اطلاعاتی، بازاریابی و ارتباطات، مدیریت پروژه، معمای اطلاعات، برنامه ریزی استراتژیک و غیره آشنایی داشته باشد و تمام پایه‌های مدیریت کامل وب را تحت پوشش قرار دهد بسیار بهتر از استخدام چندین کارمند با محهارت‌های تخصصی متنوع خواهد بود.

طراحی فروشگاه اینترنتی:

داشتن یک فروشگاه اینترنتی، علاوه بر اینکه یک راه دسترسی دیگر برای مشتریانی که قصد خرید دارند جلوی پای آنها قرار میدهد، در شناخته شدن کسب و کار هم نقش دارد. کاربران آنلاین امروز، بیشتر کالای اخademat مدنظر خود را در شبکه‌ی وب و فروشگاه‌های اینترنتی جست و جو می‌کنند تا در بازارهای فیزیکی، محیط وب و اینترنت، مانند یک بازار بزرگ پر از مشتری و مخاطب است که قراردادن هر محصولی در معرض دید این مخاطبان، قطعاً مشتریانی را برای محصول کسب می‌کند. در این میان ساختن وب سایت با استفاده از سلف هاست هایی مانند وردپرس، یکی از گزینه‌های مناسب برای کسب و کارهای نوپا است.



دیجیتال مارکتینگ:

سئو یا بهینه سازی سایت:

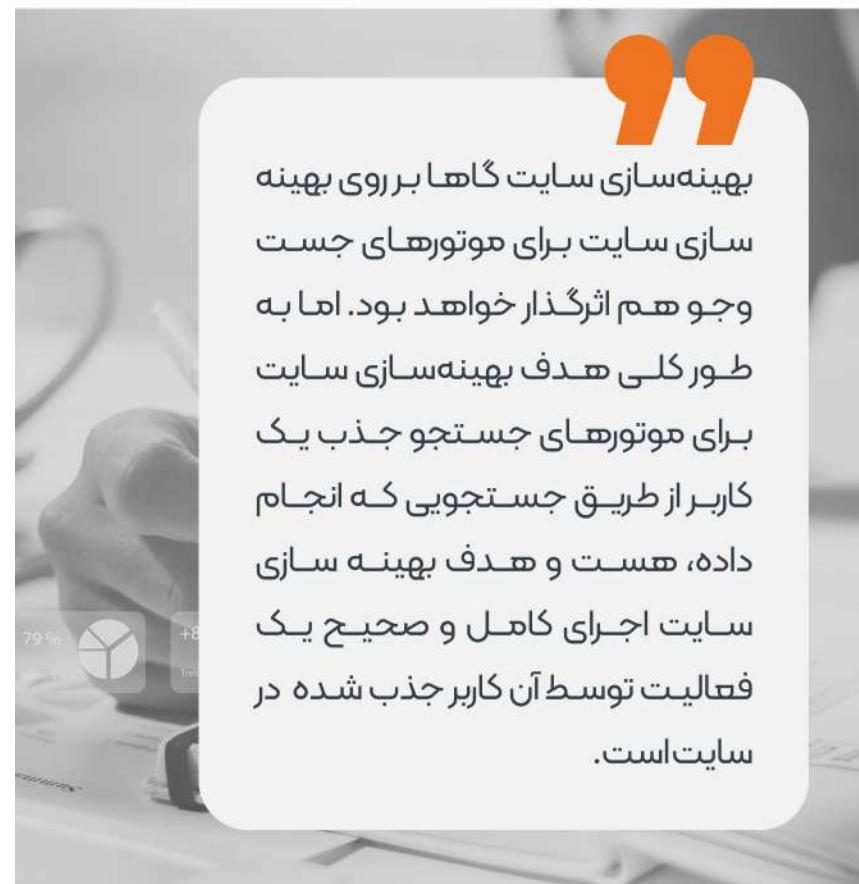
بهینه سازی سایت، فرآیند اجرای اصلاحاتی است برای رسیدن به سایتی که اهداف کسب و کاری شما را بهتر محقق می کند. این اهداف بسته به نوع کسب و کار شما بسیار با هم متفاوت خواهد بود. اما نهایتاً هدف اصلی و عمده همگی سایتها این است که بازدیدکنندگان به راحتی بتوانند یک فعالیت مشخص را به انجام برسانند.

برای یک کارخانه، هدف بهینه سازی وب سایت فقط دیده شدن کاتالوگ محصولات است که بعد با او تماس بگیرند. برای یک فروشگاه آنلاین هدف تبدیل بازدیدکننده به خریدار است، برای رسانه آنلاین هدف خوانده شدن بیشتر مطالب است و این که کاربر مدت زمان بیشتری را در سایت بماند، برای یک اپلیکیشن هدف منتقل کردن بازدیدکنندگان سایت به نصب اپلیکیشن است.

با افزایش دسترسی افراد به اینترنت و روند رو به رشد آن، بازاریابی هم تحت تاثیر قرار می گیرد. بازاریابی همیشه برای برقراری ارتباط با مخاطبان در مکان و زمان مناسب بوده است. امروز، این بدان معناست که شما باید افراد را در جایی که در حال گذراندن وقت خود هستند هدف بگیرید؛ یعنی در اینترنت. بنابراین بازاریابی آنلاین دیگر به اندازه گذشته موثر واقع نمی شود و شما باید با رویکردی نوبه سمت بازاریابی دیجیتالی بشتابید.

بازاریابی سنتی به تبلیغاتی شامل آگهی ها، بیلبوردها، تبلیغات تلویزیونی، تبلیغات رادیویی، تبلیغات چاپی، تبلیغات روزنامه ها و غیره می پردازد. در این روش هزینه های تبلیغاتی بسیار گران و گراف هستند و چون نمی توان جامعه خاصی را هدف قرار داد، گاهی این هزینه ها هدر می روند. اندازه گیری نتایجی که از این نوع بازاریابی عایدتان می شود بسیار سخت و دشوار است. همچنین این روش برای برندسازی به دلیل هشدار نبودن جامعه هدف، چندان مناسب نیست.

انواع ابزارهای دیجیتال مارکتینگ:



- بازاریابی محتوا
- بهینه سازی موتور جستجو (SEO)
- روابط عمومی آنلاین
- جستجوی پولی
- ایمیل مارکتینگ
- تبلیغات کلیکی
- بازاریابی موبایلی
- بازاریابی شبکه های اجتماعی



مشاوران تبلیغات همان‌طور که در بخش‌های قبل نیز اشاره شد به طور معمول برای شرکت‌های مشاوره یا آژانس‌های تبلیغاتی کار می‌کنند و با مدیران یک شرکت یا بزند و مدیران بازاریابی ارتباط برقرار می‌کنند.

مشاوران برنده‌سازی می‌توانند استراتژی‌هایی را برای محصولات جدید و موجود به کار گرفته و به مدیران کمک کنند تا بتوانند تمامی مراحل بازاریابی از تصمیم‌گیری‌ها در طراحی و توزیع گرفته تا اطلاع رسانی عمومی را باموفقیت پشت‌سر گذارد.

وظایف مهمی که مشاوران تبلیغات دارند این است که به جمع آوری داده‌ها پردازند و با انجام تحقیقات و نیاز بازار به شناسایی بازار هدف و ارزیابی درک مصرف کنندگان برسند، با قبای برند آشنایی لازم را پیدا کرده و روندهای تجاری و ارزش محصول را شناسایی کنند. در کنار وظایف اشاره شده یک مشاور تبلیغاتی می‌تواند ممیزی‌های داخلی را نجات داده تا نیازها و اهداف واحدهای یک شرکت نیز هماهنگ شوند.



برندینگ:

برندینگ دارای معانی بسیار گستره‌ای بوده که اهمیت واقعی آن تقریباً گمنام مانده است. به بیانی ساده‌تر می‌توان عنوان کرد برندینگ یک هاشمین پول حقیقی است که به شما "اجازه" می‌دهد تا برای محصولاتی که می‌فروشید قیمت‌های برتی را در نظر بگیرید زیرا "برند" شما ارزش افزوده‌ای برای محصولات به همراه می‌آورد که می‌تواند به هانند حق بیمه محصولات و تضمین آن‌ها در نظر

در این صورت مشتریان ترجیح می‌دهند قیمت بالاتری پردازند زیرا با وعده‌ای که "برند" شما اظهار داشته، می‌توانند اطمینان حاصل کنند که جای دیگر نمی‌توانند محصولی با اطمینان و اعتمادی بالاتر از محصول شما خریداری کنند. معمولاً این موضوع پذیرفته می‌شود که عملکرد تبلیغات می‌تواند منجر به ترغیب مردم به خرید چیزی شود.



مشاوران تبلیغاتی طی تحقیقات خود به تدوین استراتژی کلی برند می‌پردازند و حتی می‌توانند طراحی آزم و بسته بندی، قیمت گذاری، تعیین سطح، کمپین‌های تبلیغاتی و اطلاع رسانی خدمات به مشتریان و در نهایت تاثیری گذاری آن بر روی مشتری را بررسی کنند.

تصمیمات یک مشاور تبلیغاتی می‌تواند شامل توزیع یک محصول در منطقه‌ای خاص، شناسایی بهترین رسانه به جهت انجام تبلیغات و چگونگی شکل گیری پیام‌های محصول به جمیعت مختلف مردم را نیز شامل شود.

مشاوره تبلیغات باید تخصص کافی و عمیق از بازاریابی داشته باشد و بتواند توانایی تجزیه و تحلیل، بررسی راه حل‌ها و تخصص عمومی بازاریابی را داشته باشد و آن‌ها را در اختیار شرکت قرار دهد تا بتواند در نهایت به فروش موفقیت آمیز محصولات یک شرکت منجر شده و یک سازمان را به اهداف خود برساند.



www.cible.ir

My Customer

مشتریان ما:



وطائل رسانه



KAVEX

KARAN SANAT

HYDRAULIC EQUIPMENT



بهترین های باشیم



AMERICAN LIBERTY UNIVERSITY
EXCELLENCE IN HIGHER EDUCATION





شهرقدس، بلوار مصلی، چهارراه دارالقرآن، نبش ایثارگران، پلاک ۱

تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۱۶۵۹۵

