

درباره من

به خاطر کارکردن در سازمان‌ها، شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های مختلف و سروکله‌زدن با تیم‌های مختلف، در حال حاضر شبیه اقیانوسی به عمق چند سانت شده‌ام که می‌شه گفت من رو به یه جنرالیزست تبدیل کرده که قسمت عمیق اون اقیانوس رو مهارت و تخصص‌های T شکل مرتبط به دنیای تکنولوژی، ارتباطات، بازاریابی، روابط عمومی، رسانه و شبکه‌های اجتماعی است.

و دوست دارم که به کمک تجربیات مختلفی که کسب کردم بتونم برای دغدغه‌ها و مسائل پیچیده حوزه کسب‌وکار، راه‌حل خلاقانه پیداکنم.

مهارت‌ها

Content Marketing:

- Developing and implementing new content strategies
- Implementing new strategies based on company resources
- Optimizing content strategy/distribution based on on-hand resources
- Analyzing different stage's extracted data and preparing statistical reports
- Managing content distribution
- Creative Copywriting
- Result-driven Blogging
- Optimizing outgoing content through statistics achieved via various tools

Social Media:

- Developing social media strategy based on company's goals
- Professional skillset in executing influence marketing
- Incorporating new strategies into the organization in accordance with organizational resources
- Analyzing different stage's extracted data and preparing statistical reports
- Optimizing outgoing content through statistics given via various tools

Digital Marketing Tools:

- Google Analytics
- Google Search Console
- Wordpress
- MailerLite
- Hootsuite

Multimedia Tools:

- Adobe Audition
- Adobe Photoshop
- Adobe Illustrator

Project Management:

- Trello
- Slack
- Microsoft Dynamics CRM
- Skype

Research

- In-deep interviewing
- Questionnaire Designing
- Data manipulation



نیما شفیعی زاده

علاقه مند به ارتباطات،
بازاریابی و خلاقیت

Nima.Shafieezadeh@gmail.com

+۹۸ ۹۱۲ ۷۹۹ ۰ ۶۶۲

۱۸ اردیبهشت ۱۳۷۴

تهران | درکه

مجرد

دارای کارت پایان خدمت

تیپ شخصیتی (MBTI) ENTP

زبان‌ها

انگلیسی



متوسط

فارسی



عالی

تحصیلات

دانشجوی کارشناسی مدیریت کسب‌وکار
دانشگاه رعد | ۱۴۰۰ تاکنون



www.NimaShafieezadeh.com

آخرین به روزرسانی:

نیم سال دوم ۱۴۰۲



صباویژن



بزرگترین آژانس تبلیغاتی آنلاین کشور
از مهر ۱۴۰۰ تا آذر ۱۴۰۲ (۲ سال و ۳ ماه)

مدیر بازاریابی محتوایی

در جایگاه مدیر بازاریابی محتوایی، موفق شدم تیم محتوای ۱۵ نفره خودم رو که شامل نویسندگان، ویراستار و گرافیکست و... بود، تشکیل بدم. برای ایجاد تنوع محتوایی، علاوه بر بلاگپست، اینفوگرافیک و ویدئو و پادکست و... رو هم به سبد محتوایی اضافه کردیم.

- ترافیک ارگانیک سایت رو از ۴۰ درصد به ۸۰ درصد افزایش دادیم.
- بیش از ۱۷ هزار نفر در خبرنامه ایمیلی عضو شدند.

نیماتودی



روایتی تازه از شبکه های اجتماعی
از شهریور ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۱ (۴ سال)

سردبیر محتوا | از خرداد ۱۳۹۹ تا شهریور ۱۴۰۱

نیماتودی بخش جدایی ناپذیر کارنامه کاری من بوده و همیشه به اون به عنوان نقطه عطف و زمین خاکی ای نگاه می کنم که توش کلی تمرین کردم. توی نیماتودی، رسانه شخصی خودم، به دستاوردهای مختلفی رسیدیم و تونستیم:

- تیم ۱۵ نفره ای متشکل از نویسندگان و گرافیکست تشکیل بدیم.
 - بازدید روزانه اون رو از روزی ۷۰۰ نفر به روزی ۳ هزار نفر برسونیم.
- در آخر هم با توجه به دستاوردهایی که خلق کردیم و با توافقی که انجام شد، نیماتودی بخش کوچکی از بلاگ صباویژن به نام «وی پدیا» شد و به این شرکت واگذار شد.

نویسنده و مترجم | از شهریور ۱۳۹۶ تا اسفند ۱۳۹۸

در جایگاه نویسنده و مترجم، موفق شدم بیش از ۱۲۰ بلاگپست تخصصی در حوزه شبکه های اجتماعی بنویسم و ترافیک بلاگ شخصیم رو تا روزی ۷۰۰ نفر افزایش بدم. همین نوشته ها رو به کتابی در حوزه محتوا تبدیل کردم.

اسنپ شاپ



فروشگاه اینترنتی
از اردیبهشت ۱۳۹۹ تا مهر ۱۴۰۰ (۱ سال و ۶ ماه)

مدیر بازاریابی محتوایی

در جایگاه مدیر بازاریابی محتوایی، تونستم یک تیم ۷ نفره داخل سازمانی تشکیل بدم. به کمک تیم داخلی هم یک تیم ۱۲۰ نفره متشکل از فریلنسرها رو تشکیل دادیم تا فرایند تولید، توزیع و ترویج محتوا رو بهبود بدیم و پیش ببریم.

- افزایش نرخ تولید محتوای محصول به همراه ویژگی ها از روزی ۱۰۰ محصول به ۱۰۰۰ محصول.
- نگارش کپی رایت برای سوپراپلیکیشن اسنپ و اسنپ فود و افزایش ۱۴ درصدی ورودی ها به اسنپ شاپ.

مو تن رو



فروشگاه اینترنتی آرایشی، بهداشتی و عطر
از دی ۱۳۹۷ تا اردیبهشت ۱۳۹۹ (۱ سال و ۵ ماه)

مدیر بازاریابی محتوایی

در جایگاه مدیر بازاریابی محتوایی، تلاش کردم سند استراتژی بازاریابی محتوایی این برند رو با طراحی کنم تا خروجی محتواهای این شرکت، حال و هوایی تازه رو به صنعت آرایشی و بهداشتی بده. توی همین مدت موفق شدم:

- یه تیم ۷ نفره تشکیل بدم و با تعیین شاخص‌های کلیدی عملکردی به اهدافمون برسیم.
- ورودی ترافیک از گوگل رو ۱۳ درصد افزایش دادیم.
- در مدت کوتاهی، شرح محصول بیش از ۱۲ هزار محصول رو بازنویسی کردیم.

پی‌پینگ



درگاه پرداخت آنلاین

از تیر ۱۳۹۶ تا دی ۱۳۹۷ (۱ سال و ۷ ماه)

مدیر بازاریابی محتوایی | از آذر ۱۳۹۶ تا دی ۱۳۹۷ (۱ سال و ۲ ماه)

در جایگاه مدیر بازاریابی محتوایی، تونستم شاخص‌های کلیدی کسب‌وکار در حوزه بازاریابی محتوایی رو با طراحی کنم. ورودی‌های بلاگ از سمت شبکه‌های اجتماعی رو هم تا ۲۴ درصد افزایش دادیم.

سرپرست بازاریابی محتوایی | از تیر ۱۳۹۶ تا آذر ۱۳۹۶ (۶ ماه)

با ورود به تیم بازاریابی پی‌پینگ، به‌عنوان سرپرست بازاریابی محتوایی، مدیریت یه تیم ۵ نفره رو بر عهده گرفتم. قرار بود سند استراتژی بازاریابی محتوایی رو با سند استراتژی بازاریابی هم‌راستا کنیم. در این مدت تونستیم ورودی‌های بلاگ از گوگل رو از ۴۱ درصد به ۷۲ درصد افزایش بدیم.

نظربازار



بستر آنلاین تحقیقات بازار موبایلی

از فروردین ۱۳۹۴ تا تیر ۱۳۹۶ (۲ سال و ۳ ماه)

کارآموز بازاریابی محتوایی | از اردیبهشت ۱۳۹۵ تا تیر ۱۳۹۶ (۱ سال و ۳ ماه)

به‌عنوان کارآموز بازاریابی محتوایی در نظربازار تونستم:

- بیش از ۱۲۰ بلاگ‌پست سئو محور بنویسیم و ترافیک سایت رو از روزی ۵۰۰ نفر به ۷۰۰ نفر افزایش بدیم.
- همچنین رتبه الکسای سایت رو از ۵۰ هزار به ۳۰ هزار کاهش دادیم.

کارآموز بازاریابی دیجیتال | از فروردین ۱۳۹۴ تا اردیبهشت ۱۳۹۵ (۱ سال و ۱ ماه)

اولین قدم‌های رسمی و حرفه‌ای در حوزه بازاریابی رو با کارآموزی در نظربازار شروع کردم. در ابتدای کار، بیشتر در حوزه B۲B بودیم و بعد به سمت B۲C هم حرکت کردیم. در این مدت تونستم:

- برنامه بازاریابی دیجیتال رو طراحی کنم و برنامه طراحی شده رو اجرا، مانیتور و بهینه‌سازی کنم.
- همچنین ۲ هزار نفر عضو خبرنامه ایمیلی شدن و نرخ اینگیجمنت در شبکه‌های اجتماعی رو ۴۰ درصد افزایش دادیم.



کتاب‌هایی که منتشر کرده‌ام



بهار ۱۴۰۲
اصول تولید محتوای متنی (ویرایش جدید)



تیر ۱۳۹۸
مجموعه کتاب
کالبد شکافی شبکه‌های اجتماعی

اردیبهشت ۱۳۹۹
آژانس دیجیتال مارکتینگ چیست؟



دوره‌هایی که گذارنده‌ام

تیر ۱۴۰۰
Content Marketing
HubSpot Academy



آذر ۱۴۰۰
Fundamentals of Digital Marketing
Google Digital Garage



تیر ۱۴۰۰
Social Media Marketing
HubSpot Academy



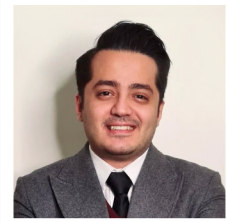
تیر ۱۴۰۰
Inbound Marketing
HubSpot Academy





حمیدرضا سلیمانی

مدیر بازاریابی صباویژن



به جرئت می‌تونم بگم نیما جزو قوی‌ترین، باتجربه‌ترین و به‌روزترین فعالان حوزه محتواست. حین همکاری با نیما باید منتظر خلاقیت‌های خفن و خارق‌العاده‌ش باشید. در کنار دانش حرفه‌ای و کاربردی، حس خیلی عالی، هم‌دلی و هماهنگی و نظم زیادی رو در تیم ایجاد می‌کنه. دریک کلام، با نیما بودن یعنی خیال‌تون از محتوا و بازاریابی محتوایی راحت‌تره.

مهبد مرتضوی

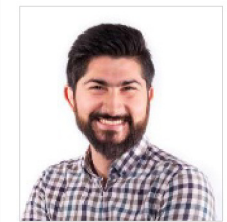
مدیر بازاریابی اسنپ‌شاپ



نیما روحیه مدیریت خیلی خوبی داره و می‌تونه به خوبی از پس چالش‌های مدیریت تیم بر بیاد. موقع پیش اومدن کارهای ناگهانی و فوری می‌تونید به نیما و توانمندی‌های فکری و عملی‌ش اعتماد کنید تا همه چیز رو براتون درست کنه. به خوبی از چالش‌های بازاریابی محتوایی آگاه و همیشه به راه‌حل توآستینش داره.

محمد تحصیلی

مدیر بازاریابی مو تن رو



نیما از یادگیری استقبال می‌کنه، ذهن خلاق داره و گاهی اوقات شور مسئولیت‌پذیری رو درمیاره. همین روحیه‌ش باعث می‌شه در گزارش کارهاش، تحلیل‌های خوبی ارائه بده و کارفرماش می‌تونن خیلی راحت بهش اعتماد کنن.

سعید مشهدی

مدیرعامل پی‌پینگ



نیما نیازها، دغدغه‌ها و مسائل کسب‌وکار رو به خوبی درک می‌کنه و می‌تونه برای اون‌ها بهترین راه‌حل‌ها رو تعریف کنه. اون کارش رو خیلی خوب بلده و بهش مسلطه و از همه مهم‌تر، به کاری که انجام می‌ده ایمان داره.

ابراهیم اسکندری

مدیرعامل نظر بازار



نیما فردی آینده‌دار، جاه‌طلب، بسیار مسئولیت‌پذیر و حرفه‌ایه که کارش رو جدی می‌گیره. همین ویژگی باعث شد بیشتر از ۲ سال در نظر بازار با هم همکاری کنیم. نیما رو به کسب‌وکارهایی پیشنهاد می‌دم که دنبال به نیروی خلاق و کنجکاو می‌گردن.