



روزنامه مناقصه



سکونت ۲۰ میلیون نفر تا سال ۱۴۲۵ در مناطق ساحلی ایران

صفحه ۴

شورای رقابت

عرضه خودرو در بورس پیگرد قانونی دارد

صفحه ۵

قیمت گذاری دستوری؛ گره کور صادرات بخش معدن

صفحه ۶

پرداخت ۳۲ هزار میلیارد تومان تسهیلات ازدواج و فرزندآوری

صفحه ۷

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ ۱۰ درصد از ادارات پایتخت اخطار قطع برق دریافت کردند

صفحه ۸

کیوسک مناقصه و مزایده

لزوم پرداخت مهریه حتی از طریق مزایده اموال مرد فوت شده!

صفحه ۱

ورود دانش بنیان‌های ایران به پروژه‌های از بکستان در غالب مناقصه

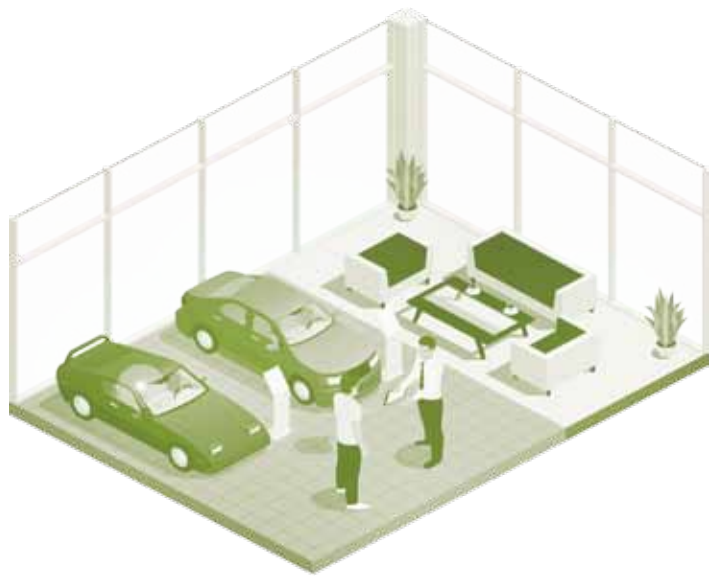
صفحه ۲

استقبال پیمانکاران از مناقصه پروژه‌های فاضلاب شهر بابک و بردسیر کرمان

صفحه ۸

معاملات بازار خودرو به صفر رسید!

صفحه ۵

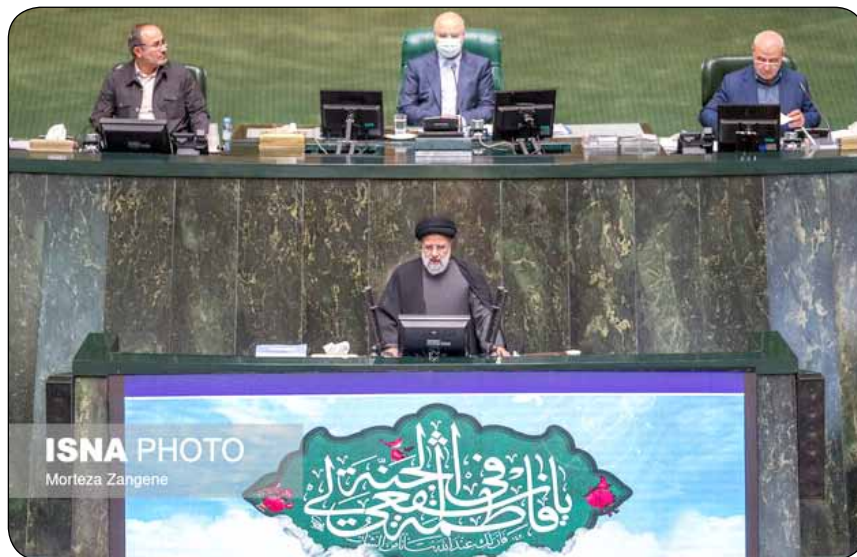


قیمت مسکن با سامانه ملی املاک و اسکان کاهش می‌یابد؟! سؤال روز

صفحه ۴

رونمایی از برنامه هفتم توسعه در مجلس؛ آسیب‌شناسی با هدف پیشرفت

مرئیه نیکخواه



تپیه شد همچنین با نگاه بر اساس توان و ظرفیت‌های دولتی و خصوصی و چالش‌ها و موانع و رفع آن‌ها و دستیابی به توسعه تپیه شد. سیدابراهیم رئیسی؛ در جلسه علنی دیروز (یکشنبه) مجلس، اظهار کرد: سیاست‌های ابلاغی در اواخر شهریور ۱۴۰۱ نسبت به برنامه هفتم از سوی مقام معظم رهبری به همه

بالاخره بعد از مدت‌ها انتظار دیروز (یکشنبه) رسماً از برنامه هفتم توسعه در مجلس رونمایی شد. برنامه‌ای که به اذعان بسیاری از کارشناسان نزدیک به دو دهه از اهدافش عقب افتاده است و حالا در دستور کار مجلسی است که روزهای آخر خودش را پشت سر می‌گذارد! به هر شکل دیروز سیدابراهیم رئیسی؛ رئیس دولت سیزدهم، در مجلس حضور یافت تا از برنامه هفتم توسعه رونمایی کند. برنامه‌ای با دو ویژگی خاص که آن را نسبت به سایر برنامه‌ها متمایز کرده است. نخست، اینکه دولت آن را تدوین کرده در حالی که در برنامه پنجم و ششم چنین اتفاقی نیفتاده بود. دوم اینکه این برنامه شامل اصلاحات ساختاری است که دولت سعی کرده تا حدودی اشتباهات برنامه‌های قبل را در آن اصلاح کند. برنامه هفتم توسعه همچون دیگر برنامه‌هایی که انجامش ناکام بود، مثبت و رو به جلوست. در لایحه برنامه هفتم توسعه ایجاد سالانه یک میلیون شغل، رشد هشت درصدی اقتصاد، ۱۲.۴ درصدی صادرات نفتی و تورم تک‌رقمی از مهم‌ترین اهداف به‌شمار می‌رود. برنامه هفتم توسعه چهارمین برش از سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور و نخستین برنامه در راستای تحقق

شناسایی تأمین‌کنندگان واجد صلاحیت

شرکت راه‌اندازی و بهره‌برداری صنایع نفت در نظر دارد، جهت برخی از مناقصه‌های آتی خود، اقدام به شناسایی تأمین‌کنندگان واجد شرایط و صلاحیت نماید. لذا از کلیه تأمین‌کنندگان که در حیطه تأمین ابزارآلات عمومی (اعم از صنعتی، کارگاهی و مصرفی) دارای سابقه و تجربه می‌باشند درخواست می‌گردد جهت ارزیابی اولیه، اسناد به شرح ذیل را حداکثر تا مورخ ۱۳۰۴/۰۴/۱۲ به شماره ۰۹۱۲۶۹۲۲۹۶ یا ایمیل: R.salmanzadeh.16010@oico.ir ارسال نمایند. ضمناً جهت دریافت اطلاعات بیشتر با شماره ۰۲۱-۹۶۲۳۶۳۶ داخلی ۳۸۱۵ آقای بهروز سلمان زاده تماس حاصل فرمایید.

مدارک مورد نیاز:

- ۱- آگهی تأسیس شرکت
- ۲- پروانه کسب فروشگاه
- ۳- رزومه کاری و تجربی شرکت و یا فروشنده

شرکت راه‌اندازی و بهره‌برداری صنایع نفت (اُیکو)

مزایده عمومی

بانک صادرات ایران مدیریت شعب خراسان رضوی در نظر دارد تعداد ۲ دستگاه خودروی مازدا را از نیاز خود شامل یک دستگاه کامیونت ایسوزو و یک دستگاه لیفتراک را از طریق مزایده عمومی به فروش برساند.

مناقضاتی می‌تواند جهت بازدید و دریافت اسناد مزایده از روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۲۰ لغایت روز پنج‌شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۲۱ ساعت ۰۸:۰۰ الی ۱۲:۰۰ به آدرس ذیل مراجعه نمایند.

نوبار هاشمی رفسنجانی ۳۴ کاظمیه ۵، انبار بانک صادرات

تلفن تماس: ۰۵۱-۳۶۲۲۸۸۹۰ و ۰۵۱-۳۷۰۴۲۱۲۷

مدیریت شعب استان خراسان رضوی - دایره تدارکات

خرید اشتراک ویژه در سایت Qanoonnameh.ir

می‌توانید با خرید نسخه کاغذی نسخه الکترونیکی را رایگان دریافت کنید

فصلنامه

شما به راحتی می‌توانید در این نشریات موضوعات مورد نظر خود را جستجو کنید

باینه هم نام دولت انقلاب اسلامی است. تدوین برنامه هفتم بر اساس آسیب‌شناسی همان طور که ذکر شد؛ رئیس‌جمهور در مجلس از برنامه هفتم توسعه رونمایی کرد و گفت: برنامه هفتم بر اساس سیاست‌های ابلاغی و آسیب‌شناسی از شش برنامه گذشته

تپیه شد همچنین با نگاه بر اساس توان و ظرفیت‌های دولتی و خصوصی و چالش‌ها و موانع و رفع آن‌ها و دستیابی به توسعه تپیه شد. سیدابراهیم رئیسی؛ در جلسه علنی دیروز (یکشنبه) مجلس، اظهار کرد: سیاست‌های ابلاغی در اواخر شهریور ۱۴۰۱ نسبت به برنامه هفتم از سوی مقام معظم رهبری به همه

به دادگاه معرفی کند تا به نفع زن، آن مال توقیف و بازداشت شود و پس از طی تشریفات قانونی اعم از مزایده، از طریق اجرای احکام، فروخته شده و مبلغ معادل آن به زن پرداخت شود. این که گفته می‌شود «مهریه»، دین ممتاز است، به این

عجالتاً نمی‌توانم که قرار است این گاف تاریخی چطور به سرانجام برسد و آیا این وسط احساسات غلبه خواهد یافت و یا منطق چیره خواهد شد، ولی فهم ما این است که شکی بر نیت درست دوستان طراح و مجری و مدیر مربوطه نیست، برای همین، واجب است که حواس‌ها را جمع کنیم که در این وانفاسی تخصصی و دوره جدال با غول‌های رسانه‌ای و تلاطم فضای مجازی و عصر محنت و مهنت، گل به خودی دوم زده نشده و کاربلد و متخصص و مجرب‌هایی که سهوی انجام داده‌اند، از دور خدمت و همراهی خارج نشوند و سعی و همت بر برگرداندن تیزی قلم و اقدام و عمل‌ها به

لزوم پرداخت مهریه حتی از طریق مزایده اموال مرد فوت شده!

«در صورت فوت یکی از زوجین تکلیف پرداخت مهریه چه می‌شود؟» عندالمطالبه یعنی هرگاه زن مهریه‌اش را مطالبه کرد، پرداخت و انجام موضوع مهریه به اصطلاح حال می‌شود و مرد نمی‌تواند موقوف به فردا کند. البته، وفق

معاست که مرد نمی‌تواند از زیر بار انجام این تعهد، فرار کند، چه این که در صورت فوت مرد، زن می‌تواند مهریه خود را مطالبه کند و ورثه متوفی، از نظر شرع و قانون، بایستی پیش از کفن و دفن و تقسیم میت، تکلیف مهریه زن مورث

حرف‌های خودی و بی‌خودی تیشه خودی بر ریشه رسانه!

در خبر است که کلیدداران نصف جهان و از اتفاق زیرمجموعه فرهنگی و رسانه‌ای آن، در راستای افزایش سواد رسانه‌ای شهروندان و اینکه همگی باید حواسمان را جمع کنیم تا مبادا در این جنگ رسانه‌ای، مغلوب و مقهور شویم، ملاحظه فرمایید و سبیل را به اشتباه، عوضی گرفته‌اند و نتیجه همت‌شان، مغلوب از آب درآمده است و صدر تا ذیل رسانه‌ها را به ناشایسته‌ترین شکل ممکن، مورد تازش اساسی قرار داده‌اند، چوری که کسی نمانده است که آن تصاویر و بنرهای رنگارنگ سواد رسانه‌ای، رسانه کوب را دیده باشد و صدایش در نیامده و ششکی نشده باشد!

نقل است که شهید همت توصیه و مشاوره‌ای می‌دادند که «هر موقع در مناطق جنگی راه را گم کردید نگاه کنید آتش دشمن کدام سمت را می‌کوبد همان،

دیجیتال و رسمی و غیررسمی را در کنار جبهه دشمن می‌گذارد و می‌کوبند و در راستای ارتقای سواد رسانه‌ای، بی‌سوادی رسانه‌ای را به رخ می‌کشند، در کار دنیا می‌مانی، که یعنی یک نفر، یک مسئول یا یک ناظر در آن دستگاه عریض و طویل نبود که از روز اول ایده و طراحی و محتوا و متن تا موقع تأیید و تصویب و در هنگامه انتشار و نمایش، دوستان دغدغه‌مند ساده‌دل را از مسیر اشتباهی خارج کرده و به راه راست هدایت کند!

عجالتاً نمی‌توانم که قرار است این گاف تاریخی چطور به سرانجام برسد و آیا این وسط احساسات غلبه خواهد یافت و یا منطق چیره خواهد شد، ولی فهم ما این است که شکی بر نیت درست دوستان طراح و مجری و مدیر مربوطه نیست، برای همین، واجب است که حواس‌ها را جمع کنیم که در این وانفاسی تخصصی و دوره جدال با غول‌های رسانه‌ای و تلاطم فضای مجازی و عصر محنت و مهنت، گل به خودی دوم زده نشده و کاربلد و متخصص و مجرب‌هایی که سهوی انجام داده‌اند، از دور خدمت و همراهی خارج نشوند و سعی و همت بر برگرداندن تیزی قلم و اقدام و عمل‌ها به

یادداشت طنز



ریتارگتینگ، کوکی و کاربرد آن‌ها در بازاریابی دیجیتال

قسمت دوم

صورت دسته‌بندی شده مزایای ریتارگتینگ را معرفی می‌کنیم و اینکه هر یک از این مزایا، چه اهدافی را دنبال می‌کند.

افزایش آگاهی از برند: کمپین‌های آگاهی از برند زمانی مفید هستند که بخواهیم با مخاطبان وب‌سایت مجدداً ارتباط برقرار کنیم و بدان‌ها در مورد محصول، خدمات یا اطلاعیه‌های خودمان بگوییم. برای این کار از ریتارگتینگ Pixel-Based استفاده می‌کنیم. که در ادامه این مقاله به توضیح آن می‌پردازیم.

افزایش نرخ تبدیل به مشتری: بهینه‌سازی نرخ تبدیل به این معنی است که می‌خواهیم افراد بیشتری روی تبلیغات ما کلیک کنند، سپس از ما خرید کنند یا اقدام خاصی را انجام دهند. استفاده از تبلیغات ریتارگتینگ باعث می‌شود افراد بیشتری به سایت ما بازگردند و از آنجایی که این افراد از قبل با ما آشنایی دارند و آگاهی بیشتری به برند ما دارند، احتمال تبدیل آن‌ها به مشتری بیشتر است. به همین دلیل است که افزایش آگاهی از برند باعث افزایش نرخ تبدیل هم خواهد شد.

تکمیل قیف فروش: ریتارگتینگ می‌تواند باعث شود تا لید (مشتری بالقوه) مراحل قیف فروش را تکمیل کند و به مرحله نهایی آن یعنی خرید نزدیک تر شود. به‌طور مثال ممکن است شما از ریتارگتینگ استفاده کنید تا از کسانی که قبلاً یک کتاب الکترونیکی را دانلود کرده‌اند بخواهید تا فرم ثبت‌نام آزمایشی رایگان نرم‌افزار شما را پر کنند. وقتی آن‌ها ببینند نرم‌افزار شما به آن‌ها کمک می‌کند، ممکن است نسخه اصلی نرم‌افزار را بخرند. بنابراین در اینجا ریتارگتینگ به تکمیل قیف فروش کمک کرده است.

افزایش ارزش طول عمر مشتری (CLV): ارزش طول عمر مشتری مقدار پولی است که شما می‌توانید انتظار داشته باشید از یک مشتری، که در ارتباط کامل با کسب و کار شماست، دریافت کنید. وقتی شما از ریتارگتینگ استفاده می‌کنید، برند شما به مشتری یادآوری می‌شود و مشتری ترغیب می‌شود تا به خرید از شما ادامه دهد. هر چقدر مشتریان از شما بیشتر خرید کنند، ارزش طول عمر مشتری، افزایش می‌یابد.

کاهش ترک سبد خرید: ترک یا بستن سبد خرید وقتی اتفاق می‌افتد که کاربر محصولاتی را در سبد خرید خود قرار داده است، اما به جای اینکه پرداخت را نهایی کند، سایت شما را می‌بندد. کمپین ریتارگتینگ می‌تواند به شما کمک کند تا مشتری را دوباره به سایت بازگردانید و به مشتری یادآوری کنید که



علیرضای مشاور و مدرس حل مسأله و توسعه بازار

از ریتارگتینگ برای چه اهدافی استفاده می‌شود؟

حالا که می‌دانید ریتارگتینگ چیست و چگونه کار می‌کند، بهتر است بدانید که از تبلیغات ریتارگتینگ برای چه اهدافی استفاده کنید. کمپین‌های ریتارگتینگ معمولاً با دو هدف اصلی «آگاهی بخشی» و «تبدیل» اجرا می‌شوند.

آگاهی بخشی (Awareness): کمپین‌های آگاهی بخشی ریتارگتینگ زمانی به کار می‌آیند که شما می‌خواهید کاربران وب‌سایت‌تان را مجدداً با سایت درگیر کنید. در این صورت می‌توانید از این کمپین‌ها برای اطلاع‌رسانی و تبلیغ محصولات مشابه، سرویس‌های جدید و... استفاده کنید. البته این کمپین‌ها معمولاً پیش‌نیاز و مقدماتی برای نوع کارآمدتری از کمپین‌های ریتارگتینگ هستند که با هدف تبدیل اجرا می‌شوند.

ارائه ارزش‌های پیشنهادی جدید و جذاب و معرفی رشد و ارتقای کمی یا کیفی محصولات و خدمات، اخذ عناوین ارزشمند در حوزه محصول یا برند و... از جمله مباحثی است که می‌توان از آن‌ها در تبلیغات ریتارگتینگ آگاهی بخشی استفاده کرد تا کاربران قبلی شما که مدت‌هاست با وب‌سایت شما همراهی نمی‌کنند و به آن سر نمی‌زنند، بهانه خوب و مؤثری برای بازگشت داشته باشند.

تبدیل (Conversion): منظور از تبدیل در اینجا فرایندی است که طی آن مشتری پس از کلیک بر روی تبلیغات شما، عملی را انجام می‌دهد که هدف شما از آن کمپین است. این هدف می‌تواند خرید یک محصول، ثبت‌نام برای یک سرویس، پر کردن یک فرم در یک صفحه فرود و... باشد. در طراحی این کمپین‌ها، مهم‌ترین مسأله این است که قیف خرید را برای هر یک از مشتریان، بررسی کنید و برای هر مرحله از فرایند خرید برنامه‌ریزی کنید.

مزایا و اهداف ریتارگتینگ: در مطالب فوق، چندین مزیت ریتارگتینگ را در خلال بحث‌ها مطرح نمودیم، و در اینجا می‌خواهیم به

سبد خرید همچنان موجود است و آماده تکمیل خرید است.

معرفی محصولات جدید: وقتی شما بدانید که مشتریان یک بار از سایت شما دیدن کرده‌اند، خرید انجام داده‌اند یا به کسب و کار شما علاقه دارند، تبلیغات ریتارگتینگ به شما کمک می‌کند تا محصولات جدید خود را به آن‌ها نشان دهید. وقتی آن‌ها تبلیغات شما را می‌بینند، می‌توانید آن‌ها را به سایت خود هدایت کنید تا محصولات جدید را ببینند و آن‌ها را ترغیب کنید تا محصولات را بخرند.

قابل ذکر است که وقتی یک نفر، قبلاً خریدی از سایت شما داشته است، عملاً شما در رابطه با جذب آن شخص به موفقیت کامل رسیده‌اید، و بعد از آن فقط

کرده است و براساس آن تبلیغات شما را به کار می‌نماید.

ریتارگتینگ بر اساس لیست: از این روش وقتی استفاده می‌شود که شما لیستی از اطلاعات مخاطبان خود را در اختیار دارید. به‌طور مثال وقتی شما لیستی از ایمیل‌های مشتریان و مخاطبان خود داشته باشید می‌توانید با استفاده از یک کمپین ریتارگتینگ، ایمیلی تبلیغاتی خاص را به آن‌ها نشان دهید و آن‌ها را ترغیب به بازدید مجدد از سایت و شاید انجام خرید کنید.

این روش ریتارگتینگ به اندازه روش قبلی متداول نیست، اما مزایایی برای شما دارد. ریتارگتینگ بر اساس لیست به شما اجازه می‌دهد تا تبلیغات را به افراد مشخصی نشان دهید. همان‌طور که می‌دانید بازاربازایی شخصی‌سازی شده یا Personalized نرخ تبدیل بسیار بالاتری می‌تواند داشته باشد و مخصوصاً وقتی که با ذکر مشخصات فردی یا سازمانی مخاطب همراه باشد، احساس بسیار بهتری را به مشتریان بالقوه می‌دهد.

این وقت آن است که به‌طور مختصر در کوکی‌ها را تعریف و کاربرد آن را توضیح دهیم. در ادامه مقاله به‌طور کامل به روش کار، مزایا و معایب کوکی‌ها می‌پردازیم.

وب‌سایت‌تان از این تکنیک استفاده کرده و اطلاعات کاربر را ذخیره کند، باید یک کد ریتارگتینگ از سیستم مورد نظر تان دریافت کرده و آن را در سایت خودتان قرار دهید. به این ترتیب کد علاوه بر بازگذاری کوکی و دریافت اطلاعات مورد نیاز، آن‌ها را به صورت خودکار به سیستم مورد نظر ارسال می‌کند. البته این راه‌ها بداندید که شما از آید کوکی‌ها را در صفحات مورد نظر تان و نه همه صفحات بازگذاری کنید.

بهترین روش‌های استفاده از ریتارگتینگ: برای گرفتن بهترین نتیجه از تبلیغات ریتارگتینگ، می‌توانید از نکات زیر استفاده کنید:

- دسته‌بندی کنید: مخاطبان خود را به گروه‌های مختلف تقسیم کنید (برای مثال اگر شما یک فروشگاه کفش دارید مخاطبانی که صفحات کفش زنانه را مشاهده کرده‌اند یا مخاطبانی که صفحات کفش‌های بچگانه یا مردانه را مشاهده کرده‌اند و یا افرادی که کفش‌های اسپرت یا گران قیمت را بررسی کرده‌اند و... پس از این تقسیم‌بندی، می‌توانید به هر گروه تبلیغات مرتبط با آن دسته را نمایش دهید یا تصمیم بگیرید که به یک دسته خاص (مثلاً کسانی که سبد خود را نیمه‌کاره رها کرده‌اند و یا چندین بار به سایت شما مراجعه کرده‌اند) تبلیغ خود را نمایش دهید.
- اقدام به عمل (call to action) مناسب داشته باشید: بهترین تبلیغات ریتارگتینگ، دکمه فراخوان (CTA) مشخصی دارند و پیشنهاد خاصی را به مخاطب ارائه می‌کنند. یک نمونه موفق از کمپین تبلیغاتی ریتارگتینگ هدفمند را می‌توانید در تبلیغات ریتارگتینگ بنری تخفیف‌بانی ببینید که با ریتارگت کردن کاربرانی که محصول را به سبد خرید خود اضافه کرده‌اند، اما هنوز خرید خود را نهایی نکرده‌اند، به آن‌ها درصد تخفیفی هر چند بسیار اندک هدیه می‌شود تا تشویق به کامل کردن خرید خود شوند.
- به بازه‌های زمانی دقت کنید: مورد مهم دیگر این است که مخاطبان محصولات مختلف را باید در بازه‌های زمانی متفاوت ریتارگت کرد. برای مثال بهتر است افرادی را که به دنبال لبط هواپیما هستند از همان روز بازدید تا یک الی دو هفته بعد (بسته به نوع پرواز) ریتارگت کرد، اما افرادی که به دنبال محصولات لوکس و گران قیمت هستند بهتر است پس از چند روز با همان محصول و محصولات مشابه ریتارگت شوند.
- یکسری دیگر از بهترین مدل‌های ریتارگتینگ، ریتارگتینگ محصول نام دارد. در کمپین‌های ریتارگتینگ محصول، می‌توانید کاربرانی را که در وب‌سایت شما محصول خاصی را جستجو کرده‌اند ریتارگت کنید و در وب‌سایت‌های دیگر، همان محصول را به همراه محصولات مشابه دیگر به آن‌ها نمایش دهید. از آنجایی که در این کمپین تبلیغات به صورت کاملاً شخصی‌سازی شده به مشتریان بالقوه شما نمایش داده می‌شوند، هزینه تمام شده به‌ازای هر سفارش مشتری می‌تواند تا ۵۰ درصد کاهش پیدا کند.

وقتی یک مشتری به علاقه خود را به یک محصول نشان داده است از ریتارگت می‌کنیم و در معرض تبلیغ محصولات جدید دیگری هم قرار می‌دهیم، نسبت به میزان علاقه به محصولات جدید (رفتن به صفحه مورد نظر و ماندگاری قابل توجه در آن صفحه و یا اضافه کردن محصول به سبد خرید و تکمیل یا عدم تکمیل خرید) و با توجه به کوکی‌های جدیدی که در گوشی یا کامپیوتر افراد ذخیره می‌شود، در نوبت‌های بعدی نسبت به محصولاتی که علاقه‌مندی بیشتری دارند ریتارگت می‌شوند و این روند ادامه پیدا می‌کند تا نهایتاً این ایده‌ها (مشتریان بالقوه) اقدام به خرید نمایند و کار با موفقیت به اتمام برسد و در ادامه، مرحله جدیدی از ریتارگت کردن شروع شود.

در قسمت دوم این مقاله به چگونگی اثرگذاری ریتارگتینگ در میزان فروش و همچنین راه‌اندازی کمپین‌های فروش مبتنی بر این روش می‌پردازیم و در ادامه در رابطه با تعریف، ماهیت، کاربرد کوکی‌ها، ارتباط آن با ریتارگتینگ و افزایش فروش و توسعه بازار کسب و کارها به‌طور مفصل صحبت خواهیم کرد.

شاید به صورت ساده می‌توان گفت که روش کار کوکی‌ها هم چیزی شبیه به این ابزار و برنامه‌ها می‌باشد، بدین صورت که در واقع کوکی یک یا چند تکه کد برنامه نویسی به زبان جاوا اسکریپت است که در زمان وارد شدن شما به یک سایت، در مرورگر تان ذخیره می‌شود. در ادامه این کوکی‌ها اطلاعات مختلف مثل مسیری که در سایت طی کرده‌اید را در خودشان ذخیره می‌کنند

شاید به صورت ساده می‌توان گفت که روش کار کوکی‌ها هم چیزی شبیه به این ابزار و برنامه‌ها می‌باشد، بدین صورت که در واقع کوکی یک یا چند تکه کد برنامه نویسی به زبان جاوا اسکریپت است که در زمان وارد شدن شما به یک سایت، در مرورگر تان ذخیره می‌شود. در ادامه این کوکی‌ها اطلاعات مختلف مثل مسیری که در سایت طی کرده‌اید را در خودشان ذخیره می‌کنند.

در واقع به کمک همین کوکی‌ها، وب‌سایت مذکور، اطلاعات شما را ذخیره می‌کند؛ متوجه می‌شود از کدام صفحات بازدید داشته و به کدام محصولات علاقه‌مندید و در نهایت این اطلاعات را در اختیار سیستم‌های بازاریابی مجدد مثل گوگل قرار می‌دهد. بعد از این سیستم گفته شده به کمک اطلاعات، در اولین برخوردی که با شما دارد، سعی می‌کند با تبلیغات شما را به مسیر یادآوری آن وب‌سایت یا محصول خاص هدایت کند. بنابراین فهمیدیم که در ریتارگتینگ پیکسل محور، همه چیز به کمک کوکی‌ها انجام می‌شود.

آیا همه سایت‌ها کوکی‌های خودشان را روی مرورگر کاربر ذخیره می‌کنند؟ جواب این سوال، خیر است چون اگر شما بخواهید

مجدد وب‌سایت شما به بازدیدکنندگان ناشناس است و متداول‌ترین نوع ریتارگتینگ محسوب می‌شود. وقتی کاربری به سایت شما می‌آید، یک قطعه کد جاوا اسکریپت (که به آن پیکسل هم می‌گویند) روی سایت است که باعث ایجاد یک فایل کوکی در مرورگر آن‌ها می‌شود. وقتی کاربر سایت شما را ترک می‌کند، پلتفرم‌های ریتارگتینگ با استفاده از این کوکی متوجه می‌شوند که کاربر از کدام صفحه سایت شما بازدید

مجدد وب‌سایت شما به بازدیدکنندگان ناشناس است و متداول‌ترین نوع ریتارگتینگ محسوب می‌شود. وقتی کاربری به سایت شما می‌آید، یک قطعه کد جاوا اسکریپت (که به آن پیکسل هم می‌گویند) روی سایت است که باعث ایجاد یک فایل کوکی در مرورگر آن‌ها می‌شود. وقتی کاربر سایت شما را ترک می‌کند، پلتفرم‌های ریتارگتینگ با استفاده از این کوکی متوجه می‌شوند که کاربر از کدام صفحه سایت شما بازدید

مجدد وب‌سایت شما به بازدیدکنندگان ناشناس است و متداول‌ترین نوع ریتارگتینگ محسوب می‌شود. وقتی کاربری به سایت شما می‌آید، یک قطعه کد جاوا اسکریپت (که به آن پیکسل هم می‌گویند) روی سایت است که باعث ایجاد یک فایل کوکی در مرورگر آن‌ها می‌شود. وقتی کاربر سایت شما را ترک می‌کند، پلتفرم‌های ریتارگتینگ با استفاده از این کوکی متوجه می‌شوند که کاربر از کدام صفحه سایت شما بازدید



