

10 استراتژی بازاریابی آنلاین که کسب و کارتان را رونق می‌بخشد

دیجیتال مارکتینگ

۱۰ استراتژی برتر بازاریابی که رشد

کسب و کارتان را تضمین می‌کنند!



نویسنده: مهران منصوری فر

راه اندازی یک کسب‌وکار آنلاین، آسان نیست. برای انجام این کار نیاز به استراتژی بازاریابی مناسبی دارید. پس از انتخاب استراتژی‌تان تازه می‌توانید روی مخاطبان خود تاثیر گذاشته و به فکر افزایش فروش باشید. در اینجا با چند نمونه از این استراتژی‌های بازاریابی آشنا می‌شوید.

بدون در دست داشتن استراتژی بازاریابی مناسب که رشد کسب‌وکار شما را ممکن سازد، دستیابی به سود کافی و مقاومت در برابر نوسانات بازار تقریباً غیر ممکن است. با این حال، شناسایی راه حل‌های مؤثر برای یک استراتژی بازاریابی مناسب با کسب و کار شما هم اغلب، کاری دشوار است. مثلاً:

- آیا می‌دانید چگونه پیام تأثیر گذار خود را به مخاطبین مناسب انتقال دهید؟
- آیا می‌دانید چگونه می‌توانید با ارائه پیشنهاداتی مناسب، فروش خود را افزایش دهید؟
- آیا می‌دانید چگونه می‌توانید میزان بازدید از سایت را بهبود بخشیده و سوددهی بیشتری داشته باشید؟

اگر احساس می‌کنید که در سطح خاصی گرفتار شده‌اید، لازم است که پاپیش‌گذاشته و شما هم وارد عرصه نبرد شوید. اغلب کارآفرینان آنچنان غرق حواشی کسب‌وکار خویش می‌گردند که با شکست مواجه می‌شوند. ما اغلب، برای دست‌وپنجه نرم کردن با مسائل روزمره از قبیل تقاضای توام با شک و تردید مشتریان، عرضه سریع و زنجیروار این تقاضاها و غیره، از استفاده راه‌حل‌های مناسب برای توسعه کسب‌وکارمان غافل می‌شویم. حال، این پرسش مطرح می‌شود که برای رسیدن به این هدف، چه باید کرد؟ کافی است اندکی تأمل کرده و تنها یک گام به عقب برگردید. لازم است که مکانیزم‌های اصلی و ابتدایی ارسال پیام و چگونگی تأثیرگذاری بیشتر آن در جهت فروش و کسب سود قابل قبول را دریابید. راز این موفقیت در این است که بدانید، مهم نیست که از چه نوع استراتژی بازاریابی بهره می‌برید،

اگر قیف فروش مؤثر و شیوه ارسال پیام مناسبی نداشته باشید، در واقع در حال تلف کردن پول و سرمایه خود هستید.

بهترین راهکارها برای ایجاد یک استراتژی بازاریابی عالی:

اغلب کسب و کارها با مسائل پیچیده‌ای دست‌به‌گریبان هستند. آن‌ها در مواجهه با این مشکلات، نه راه پس دارند و نه راه پیش. در این صورت، آشکارا نیازمند دیده شدن هستند تا بتوانند فروش خود را به شیوه قابل‌توجهی افزایش دهند. اما، برای این که دیده شده و موردتوجه قرار گیرند لازم است که پول بیشتری خرج کنند. اکنون، این پرسش مطرح می‌شود که اگر پولی در کار نباشد، چه باید کرد؟

موضوع این است که درباره این پرسش کلی، پاسخ جامعی وجود ندارد. اما کارهایی هستند که با کم‌ترین هزینه و جذب مخاطبین بیشتر، می‌توان انجام داد. بدون این که با توجه به هزینه‌های بالای تبلیغات ناچار به سرقت از بانک شوید! پس، با وجود فرصت کمی که در اختیار داریم، بهتر است هر چه زودتر آستین‌ها را بالا زده و دست‌به‌کار شویم. قبل از انجام هر کاری برای این که با مخاطبین خود، رابطه‌ای صمیمی و معتبر را ایجاد نمائید، لازم است به شکل خستگی‌ناپذیری تلاش نمائید. ۱۰ راهکار وجود دارند که هر نوع کسب‌وکاری می‌تواند در فضای آنلاین از آن‌ها بهره‌برد و استراتژی بازاریابی خود را ایجاد کند.

۱. استفاده از شبکه‌های اجتماعی:

قدرت شبکه‌های اجتماعی انکارناپذیر است. این شبکه‌ها برای رشد کسب‌وکار، مکانی جادویی و مطلوب بوده و برخی تجارت‌ها تنها با تکیه بر شبکه‌های اجتماعی بنا شده‌اند. البته، در حله اول ممکن است این کار کمی ترسناک به نظر برسد، ولی همین طور که کار در شبکه اجتماعی را آغاز می‌کنید، کم‌کم گذاشتن پست‌های جذاب آسان‌تر و آسان‌تر می‌شود. البته، اگر پول و سرمایه اضافی دارید، می‌توانید فردی را استخدام کنید که

مدیریت امور مربوط به شبکه‌های اجتماعی را بر عهده بگیرد. در غیر این صورت، کافی است که خودتان باشید و پست‌های خود را به شیوه‌ای اصیل و صمیمی در اختیار مخاطبان خود قرار داده و راجع به نظرات، محصولات و هر موضوع مرتبط و مفید دیگری با کاربران گفتگو کنید. با این روش، مخاطبان از شما و کسب‌وکارتان شناخت بیشتری پیدا می‌کنند.

برای این کار، می‌توانید از شبکه‌های اجتماعی همچون [Instagram](#)، [telegram](#)، [Snapchat](#)، یا [Twitter](#) استفاده کرده و پیام‌های خود را مستقیماً به مخاطب برسانید. با این کار با مخاطبان بالقوه‌ای که در جستجوی خدمات یا محصولات مشابهی هستند، ارتباط برقرار خواهید کرد. این، یکی از روش‌های بازاریابی بسیار قدرتمند است.

بیشتر بخوانید : چگونه تقویم شبکه های اجتماعی بسازیم؟



۲. ساخت ویدیوهای آموزشی:

ساخت ویدیوهای آموزشی یکی از موثرترین راه‌های بازاریابی است. موضوع مفید و مناسبی را در نظر گرفته و آن را به افراد آموزش دهید. امروزه، ویدیوهایی که به روش گام به گام (یا همان محتوای سریالی) آموزش می‌دهند از محبوبیت بالایی برخوردار است. پس، با صمیمیت هر چه بیشتر دست مخاطبان خود را در دست گرفته و آنان را از این مسیر عبور دهید. در این زمینه، هر چه بهتر ظاهر شوید، ارزش بیشتری را ایجاد کرده و سریع‌تر پربازدید و پر مخاطب خواهید شد و در نهایت با این کار فروش خود را افزایش می‌دهید.

امروزه، یوتیوب بعد از گوگل، پرمخاطب‌ترین موتور جستجوی جهان است. هر زمان که فردی تصمیم می‌گیرد چیزی را به صورت دیداری یاد بگیرد به یوتیوب مراجعه می‌کند. احتمالاً خود شما هم بارها همین کار را انجام داده‌اید. پس، کافی است از خودتان سؤال کنید که چه نکته‌ای در مورد کسب و کار یا محصولتان وجود دارد که می‌توانید آن را آموزش داده و به مخاطبین خود کمک کنید که یکی از مشکلات خود را پشت سر بگذارند؟ موضوع را پیدا کنید، ویدئوی خود را آماده کرده و در سایت یوتیوب قرار دهید پس از مدتی نتیجه آن را خواهید دید.

سخت‌ترین بخش این کار، شنیدن صدا و دیدن تصویر خودتان است! البته، مجبور نیستید که حتماً جلوی دوربین دوربین قرار بگیرید. ولی صحبت کردن کاری است که ناچار به انجام آن هستید. نگران نباشید، به تدریج به شنیدن صدای ضبط شده خود، عادت خواهید کرد.



۳. تهیه وبلاگ:

البته که قادر به انجام این کار هستید. اگر تا به حال اقدام به ایجاد وبلاگ‌های مرتبط با کسب و کار خود نموده‌اید، باید فوراً دست‌به‌کار شوید. البته، مجبور نیستید که مطالب خود را تنها در وبلاگ خودتان منتشر کنید. اغلب افراد، به این دلیل که با بازدید اندکی روبرو هستند، ایجاد وبلاگ را کاری پیش پا افتاده می‌پندارند. واقعیت این است که وبلاگ شما می‌تواند کاملاً بی‌حاصل باشد. مگر این که خودتان دست به کار شده و بدانید که چه می‌کنید.

البته، موضوع تنها این نیست که نقطه نظرات خود را به اشتراک بگذارید. بهتر است وبلاگ‌های منظمی ایجاد کنید. بهتر است برای انتشار محتوای خود از ابزارهایی مانند Medium استفاده نمائید. در جلسات پرسش و پاسخ Quora و Reddit شرکت کرده و یا در LinkedIn حضوری پررنگ داشته باشید. این‌ها درگاه‌های معتبری هستند که مخاطبان بی‌شماری داشته و هر فردی می‌تواند مطالب خود را در آن‌ها به اشتراک بگذارد. در ایجاد بلاگ، دقت کنید که محتوایی ارزشمند و مؤثر ایجاد نموده و مطمئن باشید که ارزش افزوده‌ای به وجود می‌آورند. اگر نگران آشکار شدن اسرار کسب‌وکارتان هستید، باید بگویم که نگران نباشید! هر چه ارزش بیشتری برای افراد قائل شوید، در چشم آنان ارزشمندتر شده و استراتژی بازاریابی موفق‌تری خواهید داشت.

در هنگام وبلاگ نویسی این نکات را رعایت کنید

- + عنوان صفحه را فراموش نکنید
- + استفاده از کلمات کلیدی مناسب
- + استفاده از کلمات کلیدی در تگ "h1"
- + استفاده از متن مناسب در "Meta Description"
- + استفاده از متن جایگزین تصویر "Alt"
- + استفاده از کلمات کلیدی در برچسب‌ها
- + قرار دادن کلمات کلیدی در تگ "h1"
- + ایجاد لینک‌های داخلی مفید
- + لینک‌سازی خارجی هدفمند



۴. درک کامل SEO یا بهینه‌سازی موتور جستجو:

سئو، یکی از جذاب‌ترین و مفیدترین بخش‌های استراتژی بازاریابی شماست.

اما در عین حال، حیطة‌ای است که افراد از پا گذاشتن در آن واهمه دارند. درست است که سئو می‌تواند واهمه برانگیز نیز باشد. اما قدرتمند نیز هست. زمانی که در نتایج اولیه جستجوی گوگل قرار بگیرید و ایجاد محتوایی مناسب را بیاموزید، دیگر چیزی جلودار شما نخواهد بود. شرکت‌هایی وجود دارند که طرز استفاده از شبکه و بلاگ‌های خصوصی و لینک‌های دیگر را برای به اشتباه انداختن گوگل، آموزش می‌دهند. این کار ممکن است در کوتاه مدت نتیجه بدهد، اما در طولانی مدت، مشکل‌آفرین خواهند بود. در بهینه سازی سایت و سئو هیچ راه میانبری وجود ندارد و درست مانند همان کاری که در تجارت انجام می‌دهید، لازم است فعالیت کرده و زمانی را صرف کنید تا به نتایج مطلوب برسید. در این راستا، در نظر گرفتن برخی نکات ضروری است. در به‌کاربردن کلمات کلیدی زیاده روی نکرده و محتوای خود را به هرزنامه تبدیل نکنید. به جای این که محتوای خود را تنها برای موتور جستجو تولید نمایید، مخاطب خود را در نظر داشته و آن را به‌گونه‌ای تنظیم کنید که برای آنان مثمر ثمر باشد. اما از همه مهم‌تر این که اطمینان پیدا کنید که مطالب شما ارزشمند، کارآمد، منحصر به فرد و اشتیاق‌آمیز بوده و در عین حال، به ارزش و قیمت محصولات و خدمات شما بیفزایند.

بیشتر بخوانید: درباره سئو همه چیز را بدانید!



سئو یکی از کم هزینه ترین روش های
"بازاریابی آنلاین" می باشد.

۵. همکاری با اینفلوئنسرها:

در صورتی که قصد داشته باشید تا بدون این که سال‌ها وقت خود را صرف نمائید، صدای‌تان شنیده شده و در شبکه‌های اجتماعی مورد توجه قرار بگیرید، لازم است که با صفحات و سایت‌های تأثیرگذار همکاری کنید (اینفلوئنسر مارکتینگ). البته، کلید موفقیت در این راه این است که اینفلوئنسرهای مناسبی را پیدا کنید. اهمیتی ندارد که این صفحات و سایت‌ها میلیون‌ها دنبال‌کننده نداشته باشند. می‌توانید آن دسته از اینفلوئنسرها را بیابید که ده‌ها یا صدها هزار نفر دنبال‌کننده داشته باشند.

کافی است که افراد، صفحات یا سایت‌های مناسبی را پیدا کنید که مخاطبان مورد نظر شما را هدف قرار بگیرند. تنها ارسال پیام کافی نیست. مهم این است که پیام خود را به چه کسانی انتقال می‌دهید. در صورتی که این کار را به درستی به انجام برسانید، می‌توانید ادعا کنید که با مخاطبان مناسبی در تماس بوده‌اید و در زمان مناسب، سود مناسبی را به دست آورده‌اید. این بخش از استراتژی بازاریابی شما بی‌شک می‌تواند کاربران زیادی را به سایت شما سرازیر کند.

مشتریان هدف خود را پیدا کرده و سعی کنید

خودتان را به آنها معرفی کنید

مدیریت



۶. ایجاد جاذبه لازم:

یک استراتژی بازاریابی مؤثر نیازمند ایجاد جاذبه لازم است. تجربه ثابت کرده که ایجاد جاذبه‌ی مناسب برای مخاطب مناسب می‌تواند نتایج شگفت‌انگیزی به بار آورد. بهترین راه انجام این کار این است که نقاط ضعف و مشکلات

مخاطبان خود را یافته و راه حل مناسبی را ارائه دهید. در این صورت می‌توان ادعا نمود که مسیر موفقیت خویش را هموار کرده‌اید. مخاطبین شما درگیر چه نوع مشکلاتی هستند؟ چه چیزی شما را به این کسب‌وکار هدایت نموده است؟ هنگام ایجاد جاذبه برای مخاطبین‌تان، پاسخ این پرسش‌ها را در نظر بگیرید. شناخت بهتر و بیشتر مشکلات یا نقاط ضعف مخاطبان، منجر به ارائه راه‌حل بهتر و ایجاد جاذبه بیشتر می‌گردد.



۷. ارائه تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی:

یکی از بهترین روش‌های بازاریابی که امروزه می‌توانید از آن استفاده نمایید، ارائه تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی است. به کمک شبکه‌های اجتماعی، می‌توانید به سادگی با مخاطبین خاص در تماس باشید. شما می‌توانید مخاطبین خود را بسته به موضوعات مورد علاقه، سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی، و بسیاری عوامل دیگر، انتخاب نمایید. اما در این زمینه، تنها بالا بردن ترافیک و تعداد کلیک مهم نیست. بلکه، موضوع این است که باید روی گفتگو با مخاطبان و استفاده از نرم‌افزارهای مربوط به بازخورد تمرکز نمایید. اگر نحوه نصب این نرم‌افزارها را ندانسته و کار کردن با آنها را بلد نیستید، لازم است که هر چه سریع‌تر آن را بیاموزید. وظیفه نرم‌افزارهایی مانند پیکسل (Pixel) این است که رصد کنند که بازدیدکنندگان چه قسمت سایت یا صفحه شما را دنبال می‌کنند. به این ترتیب، می‌توانید محتوای مورد علاقه آنان را منتشر نموده و توجه آنان را به خود جلب نمایید.

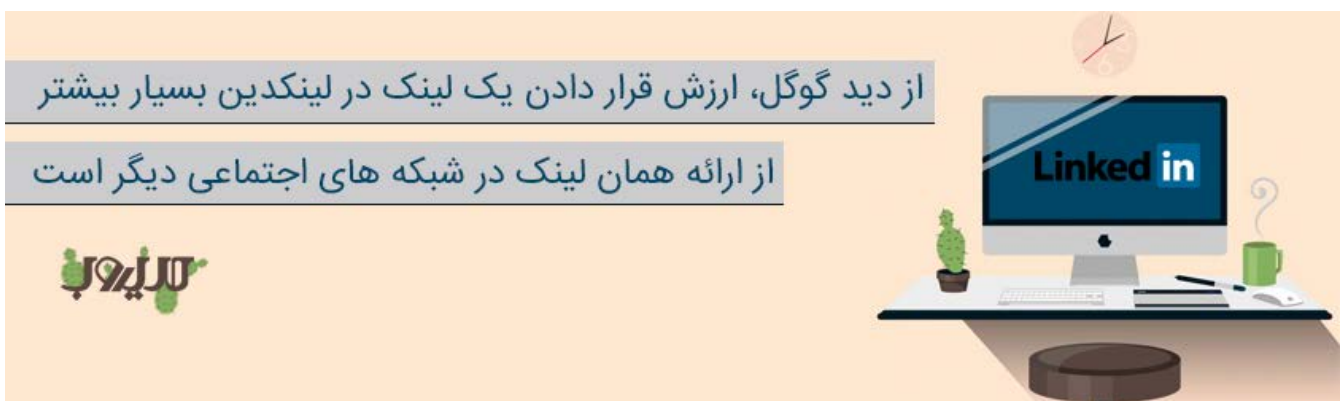
۸. استفاده مناسب از LinkedIn:

آیا روی پروفایل LinkedIn خود ویدیو هم افزوده‌اید؟ آیا می‌دانستید که به سادگی می‌توانید این کار را انجام دهید؟ بهتر است کمی زمان صرف کرده و خود و محصول خود را معرفی کنید. می‌توانید لینک ویدیوی مربوطه را در پروفایل خود قرار دهید. این، یکی از بهترین روش‌های بازاریابی غیر فعال بوده و نتایج شگفت‌انگیزی را به دنبال دارد.

در صورتی که با مخاطبان زیادی در ارتباط هستید، بهتر است هر از چند گاهی مطالبی را پست کرده و به اشتراک گذارید. پست‌هایی که وایرال (بازاریابی ویروسی) می‌شوند، می‌توانند تعداد مخاطبان شما را افزایش دهند. شبکه اجتماعی LinkedIn یکی از بهترین مکان‌هایی است که می‌توانید تجربیات خود را در آن به اشتراک گذاشته، در مورد چالش‌های خود گفتگو کرده و داستان خود را بازگو نمایید. داستان‌های شما هر چه جذاب‌تر باشند، احتمال وایرال شدن آنها و جذب مخاطب، بیشتر است.

به علاوه، در LinkedIn می‌توانید کارآفرینان هم فکر و مشابه خود را پیدا کرده و با آنان تعامل داشته باشید.

بیشتر بخوانید: بازاریابی ویروسی چیست؟



۹. بهره‌گیری از بازاریابی وابسته:

اغلب افراد، قدرت بازاریابی وابسته را دست‌کم می‌گیرند. این نوع بازاریابی می‌تواند نیروی محرکه زیادی ایجاد کرده و کسب‌وکار شما را رونق بخشد.

البته، شرکای مناسب و قابل‌اعتماد، اغلب دور از دسترس هستند. لازم است که برای این کار، دقت و زمان کافی را صرف نمائید تا بتوانید بازاریابی وابسته جدی و مناسبی را سازمان دهی کنید. امروزه، وبسایت‌های زیادی وجود دارند که می‌توانند اطلاعات کافی در این زمینه را در اختیار شما قرار دهند و می‌توانید از آن‌ها بهره‌جوئید.

۱۰. استفاده از بازاریابی ایمیلی:

بهترین راه بهره‌گیری از قیف فروش مناسب، بازاریابی ایمیلی است. زمانی که افراد به اشتراک سایت یا صفحه شما درمی‌آیند، می‌توانید به طور منظم و خودکار برای آنان خبرنامه و پیام ارسال نمائید. دقت کنید که لازم است عملکردی مسئولانه و شفاف داشته باشید. برخی از افراد تصور می‌کنند بازاریابی ایمیلی یا همان ایمیل مارکتینگ در ایران منسوخ شده است و دیگر از این طریق نمی‌توان بازاریابی کرد، اما این دید کاملاً اشتباه است و بازاریابی ایمیلی در حال حاضر یکی از بهترین روش‌های بازاریابی آنلاین به حساب می‌آید و اگر کمپین‌های ایمیلی هدفمند برای مخاطبان خود ارسال کنید می‌توانید بازخورد خوبی بگیرید.

[اینفوگرافیک: ۶ قدم تاثیر گذار در ایمیل مارکتینگ](#)



نتیجه‌گیری نهایی:

باید بدانید، تا زمانی که هر یک از این روش‌ها را به انجام نرسانده و مخاطبان خود را هدف قرار نداده‌اید، نخواهید فهمید کدام یک از این روش‌ها کارسازتر هستند. پس، بهتر است سریع‌تر اقدام کنید و روش‌های گوناگون را یک به یک اعمال نموده و واکنش مخاطبان را بسنجید. انجام این کار موجب ارتباط بهتر شما با مخاطبان خود می‌شود و فروش بیشتر و با کیفیت‌تر نیز خیلی سریع به وجود خواهد آمد.