

آیا از این ۵ راز پنهان شبکه های اجتماعی خبر دارید؟

۵ راز پنهان درباره ی شبکه های اجتماعی



از نظر خیلی ها شبکه های اجتماعی غول چراغ جادو است. غولی که تبدیل به مکانی برای تبلیغ محصولات، برند سازی، ارتباط با مردم، تعامل بیشتر با مخاطبین، بدست آوردن بازار هدف، بازاریابی آنلاین و خیلی از موارد دیگر شده است. شبکه های اجتماعی بزرگترین دلیل موفقیت یک کسب و کار است.

استفاده صحیح از این شبکه ها می تواند موفقیت کسب و کارتان را تضمین کند و با وجود شبکه های اجتماعی، دیگر بدست نیاوردن درآمد، بهانه ای بیش نیست. تمام اشخاص از این شبکه ها حتی اگر برای کسب درآمد استفاده نکنند حداقل برای بدست آوردن ارتباطات و روابط از آنها استفاده می کنند.

بیشتر مردم صحبت هایی که در شبکه های اجتماعی رد و بدل می شود را بیشتر مورد قبول دارند و سریع تر آن را باور می کنند و این بهترین فرصت برای اشخاصی است که می خواهند کسب و کارشان را به یک برند تبدیل کنند.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله ۵ راز پنهان شبکه های اجتماعی را به شما خواهد آموخت. استفاده از این رازها می تواند بهترین موفقیت ها را برای شما بدست بیاورد و کسب و کارتان را به یک برند تبدیل کند.

با ما همراه باشید



[افزایش ترافیک](#) و [افزایش بازدید سایت](#) می تواند به افزایش درآمد کسب و کارتان کمک بزرگی کند. همه این روزها از هر راهی به دنبال افزایش درآمد هستند و بهترین راه حل این موضوع استفاده از شبکه های اجتماعی است. هر زمان که مطلبی در شبکه های اجتماعی ارسال می کنید ارتباطی میان شما و مخاطبین برقرار می شود. اضافه کردن لینک سایت در پست ها می تواند به افزایش ترافیک سایت شما کمک کند. ارسال مطلب می تواند به صورت [تولید محتوا](#) باشد و یا به صورت [بازاریابی](#) برای محصولات و خدمات. به هر حال هر چه باشد مخاطبین با استفاده از این شبکه ها می توانند [افزایش ترافیک سایت](#) را برای شما به همراه داشته باشند.

۲. شبکه های اجتماعی مکانی برای بازاریابی و برند سازی است

شبکه های اجتماعی بهترین مکان برای برندسازی و بازاریابی محصولات است



یکی دیگر از دلایلی که کسب و کارها از شبکه های اجتماعی استفاده می کنند به خاطر این است که این شبکه ها مکانی فوق العاده برای بازاریابی محصولات و خدمات است. یک مکان کاملاً رایگان که میلیون ها نفر در سرتاسر دنیا از آن استفاده می کنند.

نکته ای که صاحبان این کسب و کارها را به خود جلب کرده این است که اگر بتوانند این محصولات و خدمات را با بهترین کیفیت در اختیار مخاطبین خود قرار دهند این مخاطبین و مردم هستند که با استفاده از [بازاریابی دهان به دهان](#) و یا به اشتراک گذاشتن همان صفحه در دیگر شبکه ها این محصولات را در اختیار دیگران قرار می دهند.

کمی با خودتان فکر کنید: آیا تا به حال نشده که یک فیلم دو ساعته را برای دوستان خود تعریف کنید و به آنها هم توصیه کنید که حتماً این فیلم را ببینند؟

قطعاً این طور بوده است. همین مزیت کوچک می تواند کسب و کار، محصولات و خدمات شما را در سطح دنیای وب به خصوص شبکه های اجتماعی به یک [برند](#) تبدیل کند. اما این نکته را نبایستی فراموش کنید که فعال بودن در شبکه های اجتماعی می تواند رمز موفقیت در بازاریابی باشد.

۳. بدست آوردن بازار هدف

بدست آوردن بازار هدف در شبکه های اجتماعی یعنی افزایش فروش



استفاده ی صحیح از شبکه های اجتماعی در این مرحله می تواند به بدست آوردن بازار هدف به شما کمک کند. بازار هدفی که [افزایش فروش](#) را برای شما به همراه دارد و این مورد به دو صورت انجام می گیرد:

بازار هدف کلی:

بیایید کمی با هم رُک صحبت کنیم. اگر بودجه ی کافی در اختیار داشته باشید و روی شبکه های اجتماعی حساب ویژه ای باز کرده باشید به راحتی می تواند یک بازار هدف کلی در سطح کشور و یا در کل دنیا برای خودتان بدست بیاورید. اما این مورد زمانی به وجود می آید که به صورت مداوم از این شبکه ها استفاده کنید و مخاطبین زیادی را به سمت خودتان بکشانید.

بازار هدف جزئی و محلی:

شبکه های اجتماعی بهترین مکان برای کسب و کارهای کوچکی است که به دنبال یک بازار هدف کوچک، جزئی و محلی هستند. این مورد در خیلی از کسب و کارها اتفاق افتاده است و بهترین بازار هدف را برای محصولات و خدمات بدست آورده اند.

تنها نکته ای که باید مد نظر داشته باشید این است باید به صورت کاملاً قدرتمند با مخاطبین خود ارتباط برقرار کنید. یعنی اینکه اگر سوالی پرسیدند و یا راهنمایی خواستند حتماً به آنها در هر ساعت از شبانه روز که باشد پاسخگو باشید. رعایت این موارد می تواند [افزایش فروش](#) را برای شما به همراه داشته باشد.

۴. با استفاده از هشتگ خودتان را به دیگران معرفی کنید

استفاده از هشتگ ها در شبکه های اجتماعی می تواند شانس افزایش فروش کسب و کارتان را بیشتر کند



کلمات کلیدی یا همان هشتگ ها در شبکه های اجتماعی بهترین راه ارتباطی میان شما، مخاطبین بازار هدف و همچنین رقبای شما هستند. در مطالبی که از کلمات کلیدی یا هشتگ ها استفاده می کنید این شانس را به خود داده اید که محصولات و خدماتتان توسط دیگران جستجو شود.

همچنین می توانید رقبای خودتان را دنبال کنید و یا محصولات و خدماتتان را به رقبایان پیشنهاد دهید. همین مورد باعث می شود یک تعامل دو طرفه بین شما و رقبا به وجود بیاید و این امکان وجود دارد که پیشنهاد همکاری هم دریافت کنید.

از محصولات، خدمات و نحوه ی بازاریابی رقبای خودتان ایده برداری و آن را در کسب و کارتان پیاده سازی کنید و [شانس افزایش فروش](#) را به محصولات و خدمات خودتان بدهید.

۵. مردم لذت می برند از اینکه در شبکه های اجتماعی در کنار هم هستند

شبکه های اجتماعی به مکانی مناسب برای اشخاصی تبدیل شده
که از در کنار یکدیگر بودن را دوست دارند



انسانها اشخاصی اجتماعی هستند که از با هم بودن و در کنار یکدیگر بودن لذت می برند. انسانها در هر حالتی خوشحال می شوند که مردم در اطرافشان باشند. این مورد برای شبکه های اجتماعی هم صدق می کند. این درست است که شبکه های اجتماعی یک فضای مجازی است اما هر زمان که با اقوام و دوستان و آشنایان احوالپرسی می کنید به مانند این است که در کنار آنها بوده اید.

شبکه های اجتماعی به مکانی ایده آل برای اشخاصی تبدیل شده که به عنوان کسب درآمد و گهگاهی هم سرگرمی به آن نگاه می کنند. مردم در این مکان جمع می شوند تا ایده ها، افکار، احساسات و دغدغه های فکریشان را در اختیار دیگران قرار دهند.

سخن آخر

به همان اندازه که این نوع شبکه های مجازی مکانی برای دید و بازدید است به همان اندازه هم مکانی برای کسب درآمد و بازاریابی محصولات است. تمام کسب و کارهای بزرگ و کوچک از این شبکه ها به سود خود استفاده می کنند. اگر شما هم صاحب یک کسب و کار هستید و هنوز در شبکه های اجتماعی صفحه ی شخصی درست نکرده اید همین الان دست به کار شوید و شانس افزایش فروش را از خودتان نگیرید.