

ترکیب بازاریابی آنلاین و آفلاین برای ایجاد اعتبار کسب و کار چگونه است؟



در چند دهه اخیر کسب و کارها رشد چشم‌گیری داشته است و فعالیت آن‌ها برای صاحب کسب و کار موفقیت به همراه خواهد داشت .

دلیل موفقیت کسب و کارها ترکیبی مناسب از بازاریابی محتوا، بازاریابی ایمیل، و بازاریابی رسانه‌های اجتماعی است.

چگونه می‌توانید مشتریان جدید خود را با استفاده از تاکتیک بازاریابی افزایش دهید؟

مشتریان جدید برای بقا و موفقیت در هر کسب و کاری ضروری هستند. شما در بازاریابی هر چه قدر هزینه کنید مطمئن باشید که این هزینه‌ها به شما برگشت داده خواهد شد، بنابراین اطمینان حاصل کنید که تلاش‌های نتیجه بخش را برای رسیدن به رهبری بازار ایجاد می‌کنید و سپس می‌توانید به مشتریان اعتماد را هدیه دهید .

برنامه‌ریزی مناسب

این فوق العاده مهم است که یک برنامه داشته باشید قبل از اینکه از چرخه تولید خارج شوید. پس برنامه‌ریزی و هزینه کنید تا مشتریان شما بیشتر از رقبایتان به شما اعتماد کنند .

هر چه تعداد مشتریان بیشتر باشد، شما موفق تر خواهید بود و دستیابی به فروش بیشتر، راحت تر و صد البته که خدمات رسانی شما سخت تر و استرس کاری بیشتر است.

ارزش بازاریابی را بشناسید

بازاریابی محتوا، بازاریابی ایمیل و بازاریابی رسانه‌های اجتماعی هر زمانی که با برنامه‌ریزی درست انجام می‌شود، با قدرت تمام به سمت بازار هدف که همان مشتریان شما هستند، شلیک می‌شود .

پس قبل از هر کاری در مورد چگونگی بازاریابی کسب و کار خود به صورت آنلاین و آفلاین، به یاد داشته باشید که ارزش بازاریابی به هزینه آن بستگی دارد و مصداق ضرب المثل " هر چی پول بدی، همون قدر آش می‌خوری " هست .

شما هر چه قدر بیشتر هزینه کنید به سرعت به عنوان یک برند در حوزه کسب و کار خود شناخته خواهید شد و ره صد ساله را یک شبه خواهید پیمود .



kafeniaz.com

درس بازاریابی محتوا و استراتژی محتوا

- ✓ استراتژی محتوا چیست؟
- ✓ چگونه با استفاده از بازاریابی محتوا، محصولات خود را بهتر بفروشیم؟
- ✓ آیا من می‌توانم برای خودم در صنعت محتوا شغلی داشته باشم؟
- ✓ چگونه رسانه‌های مناسب را برای عرضه‌ی محتوای خودم انتخاب کنم؟
- ✓ چه محتوایی تولید کنیم که مردم در شبکه‌های اجتماعی آنها را دوست داشته باشند؟
- ✓ شاخص‌های موفقیت در بازاریابی محتوا چیست؟

تجارت از طریق بازاریابی یک راه عالی برای تولید منافع است که منجر به بهتر شدن کسب و کار می‌شود و این واقعیت که شما از طریق یک مرجع که به صورت کاملاً تخصصی کار می‌کند، وارد می‌شوید.

اساس کار بر این است که شما در بازاریابی آنلاین بایستی با وب سایت‌های حرفه‌ای که در بازاریابی رسانه‌های اجتماعی و بهینه سازی موتورهای جستجو تخصص دارند همکاری کنید تا سریعتر دیده شوید.

موفقیت کسب و کار شما می‌تواند به استراتژی‌های بازاریابی و تاکتیک‌های آنلاین و همچنین تلاش‌های آنلاین متکی باشد. بنابراین به یاد داشته باشید که برخی از تاکتیک‌های بازاریابی را برای حفظ منافع خود نگه دارید.



در اینجا چند پیشنهاد برای تزریق به پایه بازاریابی کلی شما ارائه شده است:

➤ برگزاری رویداد یا نمایشگاه تجاری

حامی یک رویداد یا نمایشگاه تجاری، یک راه عالی برای کسب و کار شما در مقابل تصمیم گیرندگان کلیدی در بخش صنعت و یا کسب و کار شما است .

➤ مسابقات ارائه محصولات

برگزاری مسابقه یک راه عالی برای کسب اطلاعات در مورد کسب و کار شما است. اگر به دنبال نقاط ضعف و ناتوانی کسب و کار خود هستید می‌توانید با راه اندازی این مسابقه کسب و کار خود را دقیقاً برنامه‌ریزی کنید تا مشتریان ایده آل خود را هدف قرار دهید.

➤ تبلیغات رادیویی

تبلیغات رادیویی همچنان یک ابزار خوب و قابل قبول است، به ویژه اگر شما به صورت محلی کار کنید. بسیاری از ایستگاه‌ها مشتاق پشتیبانی از کسب و کارهای محلی هستند، بنابراین سعی کنید با ایستگاه‌های رادیویی محلی خود تماس بگیرید و مطمئناً هزینه ممکن است خیلی بهتر از انتظار شما باشد!

➤ آگهی در روزنامه

این برای کسب و کارتان عالی است. حتی اگر روزنامه دارای یک سایت آنلاین است که این مقاله را منتشر می‌کند خیلی بهتر است.

روزنامه نگاران اعتماد را در اختیار خوانندگان خود قرار می‌دهند، بنابراین اگر بتوانید مقاله‌ای در حوزه کسب و کار خود بنویسید به سرعت نام تجاری شما به عنوان برند شناخته خواهد شد.

بازاریابی رسانه‌های اجتماعی؟

• بازاریابی رسانه‌های اجتماعی، فرمی از بازاریابی اینترنتی است که از رسانه‌های اجتماعی برای دستیابی به ارتباطات بازاریابی و برندسازی استفاده می‌کند. بازاریابی رسانه‌های اجتماعی در درجه اول شامل به اشتراک‌گذاری اجتماعی محتوا، ویدیوها و عکس‌ها برای اهداف بازاریابی است.

• بازاریابی رسانه‌های اجتماعی، بازاریابی است که تمرکز آن به روی مردم است نه روی محصولات



➤ شبکه‌های اجتماعی

هرگز قدرت شبکه‌های اجتماعی را برای برند سازی شخصی و کسب و کارتان نادیده نگیرید. توجه کرده‌اید که حوادثی که در جهان رخ می‌دهد به سرعتی بین مردم پخش می‌شود؟

پس سریع دست به کار شوید و شبکه‌های اجتماعی را سریعتر راه اندازی کنید و روی آن کار کنید تا شناخته شوید.

بعضی از ایده‌های سریع برای افزایش اثرات نام تجاری شما عبارتند از:

- ❖ ارسال کارت پستال به مشتریان گذشته و یا آینده نگر
- ❖ ارسال آگهی‌ها یا نامه‌ها
- ❖ بازاریابی
- ❖ تبلیغات روی خودرو خود با برند نام تجاری

این روش‌ها به تنهایی مفید هستند و اگر با هم اجرا شوند، ایجاد اعتبار برای شما خواهد بود. ارزش اعتبار برای موفقیت کسب و کار غیر قابل اندازه‌گیری است.

بسیاری از این راهنمایی به نظر می‌رسد عالی است، اما اغلب کاری سخت برای اجرای آن است.

امیدواریم قبل از شروع بازاریابی، مشاوره لازم را در این زمینه داشته باشید و تناسب با هزینه اجرایی، بازاریابی مربوطه را انتخاب کنید.

