



هر کسب و کاری را در نظر بگیرید برای موفقیت و برند سازی، سعی می‌کند در شبکه‌های اجتماعی فعال تر از همه ی رقبای خود باشد. این کار مستلزم این است که محتواهای تولید شده را در این شبکه‌ها به اشتراک بگذارید.

اما در این مسیر برخی از برندها اشتباهاتی را انجام می‌دهند که اعتبار چندین ساله خود را خراب می‌کنند. باید سعی کنید به جای اشتباه کردن، روابطی که بوجود آورده‌اید را تقویت کنید.

### چطور روابط خود را تقویت کنیم؟

برای تقویت روابط بایستی با کاربران و مخاطبین خود ارتباطی دوستانه برقرار کنید. به کامنت های آنها پاسخ دهید تا اعتماد سازی در بین آنها بیشتر از همیشه شود. در شبکه‌های اجتماعی به خاطر اینکه روابط به صورت مستقیم است اعتماد سازی راحت تر انجام می‌شود.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله قصد دارد اشتباهاتی را متذکر شود که هر کسب و کاری می‌تواند در شبکه‌های اجتماعی انجام دهد. سعی کنید از این اشتباهات دوری کنید تا برند قوی‌تری داشته باشید.

با ما همراه باشید ....

## ۱. هر کسب و کاری باید یک وب سایت داشته باشد



هر کسب و کاری برای جلب کردن اعتماد مشتری‌های خود باید یک وب سایت در بستر اینترنت داشته باشد. این کار کمک بسیار بزرگی در فروش محصول و خدمات پس از فروش دارد.

هر چه وب سایت شما پربارتر باشد به طبع [شبکه‌های اجتماعی](#) شما نیز کاربران بیشتری را به خودش جلب خواهد کرد. برند سازی در شبکه‌های اجتماعی با استفاده از وب سایت راحت‌تر خواهد بود.

سعی کنید تمام محتواهای تولید شده در وب سایت خود را در [شبکه‌های اجتماعی](#) به اشتراک بگذارید. در هر زمینه‌ای که استاد هستید مطلب تولید کنید و به این وسیله کاربران زیادی به سمت سایت خود روانه کنید.

۲. در تمامی شبکه‌های اجتماعی عضو باشید

## سعی کنید در تمامی شبکه‌های اجتماعی عضو شوید



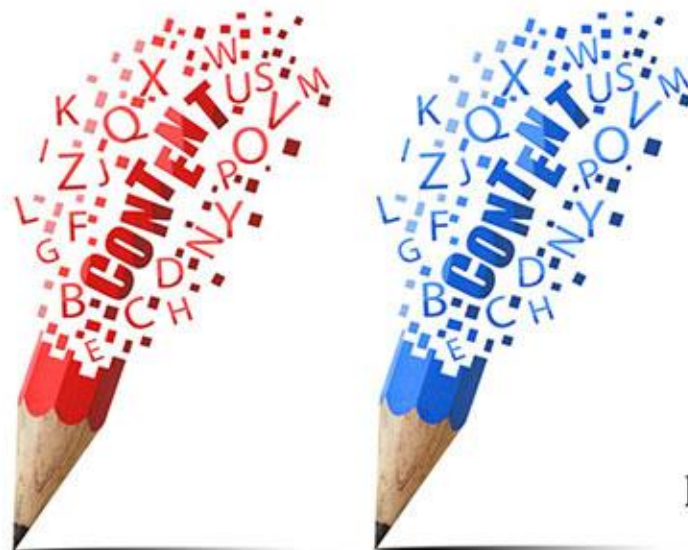
شبکه‌های اجتماعی مکانی مناسب برای برند شدن و به اشتراک گذاری مطالب است. در ایران نیز بیشتر کسب و کارها در این شبکه‌ها عضو هستند.

سعی کنید برای بدست آوردن مخاطبین و کاربران جدید در همه شبکه‌های اجتماعی مانند [اینستاگرام](#)، گوگل پلاس، فیسبوک، [لینکدین](#)، یوتیوب، آپارات، توییتر و ... عضو باشید. رمز موفقیت کسب و کار این است که در تمامی شبکه‌ها عضو باشید و مطالب تولید شده را به اشتراک بگذارید.

یکی از محبوب‌ترین شبکه‌های اجتماعی در ایران، [اینستاگرام](#) است. می‌توانید روی این شبکه سرمایه گذاری کنید و بیشتر وقت بگذارید.

۳. محتواهایی کاربر پسند تولید کنید

## برای جذب مخاطب سعی کنید محتواهای جذاب تولید کنید



kafeniaz.com

از زمانی که گوگل به محتواهای تولید شده اهمیت فراوانی داده، همه‌ی سایت‌ها سعی کرده‌اند تمام مطالب را بدون کپی برداری در سایت خود قرار دهند.

اما در این بین سایت‌هایی هم هستند که اشتباهاتی مهلک و مرگبار انجام می‌دهند. آن‌ها مطالب را بدون کپی تولید می‌کنند اما نکته اینجاست که این مطالب نه محتوایی است که کاربر را به خودش جلب کند و نه از نظر گوگل مورد پسند است.

این مطالبی که در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته می‌شود متن مناسب و موضوع جالبی ندارد، از کلمات کلیدی و هشتک‌های مناسب استفاده نشده، برای کاربران انگیزه بخش نیستند. رعایت نکردن این موارد کوچک می‌تواند کاربران شما را روز به روز کاهش دهد.

## ۴. مطالبی که مردم دوست دارند منتشر کنید



سعی کنید برای مردم مطلب تولید کنید نه برای خودتان. این کاربران شما هستند که هر روز به صفحه‌های شخصی شما در شبکه‌های اجتماعی سر می‌زنند فقط به خاطر اینکه مطالب شما را مطالعه کنند. در واقع کاربران و مخاطبین شما همان بازار هدف شما هستند. شما با کمی تفکر در مورد مطالبی که ارائه می‌دهید می‌توانید مخاطبین خود را به مشتری تبدیل کنید.

مطالبی تولید کنید که روحیه و انگیزه مردم بیشتر شود. مطالبی در مورد موفقیت، اعتماد به نفس، انگیزه، هدف گذاری، رسیدن به هدف و .... البته این نظر شخصی تیم "کافه نیاز" است. شما در اینترنت با یک جستجوی ساده متوجه خواهید شد که مردم از چه موضوعاتی بیشتر استقبال می‌کنند.

## از شوخی در شبکه‌های اجتماعی پرهیزید



صفحه‌های شخصی با صفحه‌های کاری در شبکه‌های اجتماعی با هم فرق می‌کند. در صفحه‌های شخصی شما هر شوخی و مزاحی می‌توانید با کاربران خود داشته باشید. اما در صفحه‌های کاری همه چیز باید طبق اصول کاری جلو برود.

شخصیت کاری خود را با شوخی‌های بی جا زیر سؤال نبرید. این کار می‌تواند بازخوردهای منفی کاربران شما را به همراه داشته باشد.

یکی از دلایل‌های ریزش کاربران در شبکه‌های اجتماعی می‌تواند همین مورد کوچک باشد. سعی کنید این موارد را جدی بگیرید.

## سخن آخر

سرمایه گذاری روی شبکه‌های اجتماعی می‌تواند بهترین‌ها را نصیب شما کند. وقت گذاشتن روی شبکه‌های اجتماعی می‌تواند کاربران زیادی را به سمت سایت شما روانه کند.

رعایت این موارد ذکر شده می‌تواند تعداد کاربران و مخاطبین شما را بیشتر کند و همچنین می‌تواند هر کاربری را به یک مشتری تبدیل کند.

ما را در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید

