

## کمک کردن به دیده شدن کسب و کار



تا زمانی که تعریف و ذهنیت دقیقی از موفقیت کسب و کار نداریم، نمی‌توانیم در انتظار مشاهده‌ی یک کسب و کار موفق باشیم.

کسب و کارهای تازه و نوپا و حتی قدیمی‌ها برای جذب مشتری‌های جدید و دیده شدن مشکلات فراوانی دارند. شرکت‌های بزرگی وجود دارند که داشتن یک اسپانسر قوی و یا با بودجه‌ای که خودشان در اختیار دارند به راحتی در تلویزیون یا بنرهای محیطی و تبلیغاتی که در سطح شهر است تبلیغات می‌کنند و این به آنها کمک می‌کند که راحت‌تر دیده شوند.

### اما کسب و کارهای کوچک چه کاری باید انجام دهند تا بهتر دیده شوند؟

کسب و کارهای کوچک که نمی‌توانند به راحتی ماهانه میلیاردها تومان تبلیغ کنند و یا بودجه‌ی این کار را ندارند. اما راه‌های دیگری وجود دارد. در این بین آن‌ها می‌توانند با شبکه سازی در اینترنت و شبکه‌های اجتماعی با هزینه‌ی خیلی کمتر از آن چیزی که فکرش را می‌کنید به دیده شدن خود کمک کنید.

تیم "کافه نیاز" به صورت تخصصی به این موضوع پرداخته است و [روش‌هایی ارزان تبلیغات](#) را در اختیار شما قرار خواهد داد تا کمک شایانی به دیده شدن خود در این بازار نمایید.

## داشتن وب سایت



این روزها به هر شخص بگویید در مورد فلان مورد اطلاعاتی دارید یا خیر، در خودش این حس را به وجود نمی‌آورد که به داخل شهر برود و در موردش تحقیق کند. به راحتی با استفاده از گوشی‌های هوشمند وارد اینترنت می‌شود و کالا، خدمات، محصول و اطلاعات مورد نیاز را از سایت‌های اینترنتی به دست می‌آورد.

سعی کنید هر چه قدر هم که [کسب و کار کوچک](#) و محلی دارید باز هم روی آن سرمایه گذاری کنید و با استفاده از وب سایت تمام محصولات خودتان را به دیگران در تمامی دنیا معرفی نمایید. با داشتن وب سایت مشتریان می‌توانند به راحتی خرید آنلاین داشته باشند.

kafeniaz.com



## راه ارزان و کم هزینه تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی است

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی راهی ارزان و بدون هزینه است. تنها هزینه آن زمانی است که می‌گذارید. سعی کنید در شبکه‌هایی مانند [اینستاگرام](#)، فیسبوک، لینکدین، گوگل پلاس و ... عضو شوید و روزانه یک مطلب در آن‌ها قرار دهید البته با ذکر لینک سایت. مطالبی که قرار می‌دهید مرتبط با کارتان باشد تا به عنوان یک متخصص شناخته شوید و همچنین مطالب و عکس‌هایی که درج می‌کنید بی کیفیت نباشد تا کاربران زیادی را به خودتان جلب نمایید.

## محتوای تولید شده به جذب مخاطب به شما کمک می کند



یکی از راههای جذب مشتری و کاربر تولید محتوای ناب و کاربر پسند است. این کار شما هم مشتری بیشتری را جذب می کند و هم به افزایش رتبه و ترافیک سایت شما کمک خواهد کرد. تولید محتوا کار هر شخصی نیست. اما اگر در رشتهای خاص تخصص دارید به راحتی می توانید دنیایی از محتوا را روزانه وارد سایت نمایید.

در بین مطالبی که قرار می دهید یک عکس با کیفیت و مرتبط با موضوع درج کنید تا چشم مخاطبین خسته نشود. این کار حرفه ای بودن شما را در زمینه ای خاص ثابت خواهد کرد.

جایزه دادن به اشخاصی که مشتری معرفی می کنند

به اشخاصی که مشتری به شما معرفی می کنند جایزه یا تخفیف از محصولات خودتان بدهید



تخفیف در مقابل مشتری جدید. این روشی است که بیشتر کسب و کارها از آن استقبال و استفاده می کنند. به این صورت که اگر شخصی یک مشتری را به کسب و کار شما معرفی کرد و در همان حین خرید هم کرد درصدی تخفیف به معرفی کنند اهدا شود. تخفیف می تواند به صورت پرداخت هزینه باشد و یا استفاده از محصولات شما با هزینه ای کمتر.



استفاده از نویسندگان منتقد راهی ارزان در معرفی محصول است

یکی دیگر از روش‌های کم هزینه این است که به نویسندگان و افرادی که منتقد محصول شما هستند هدیه‌ای از محصولات و خدمات خود ارائه دهید و از آنها بخواهید در وب سایت خودشان یا وب سایت شما به صورت نقدی مثبت در مورد کسب و کار و محصول شما صحبت کنند. این کار شما کمک خواهد کرد که محصولات و خدمات به راحتی در دید مردم شناخته شوند.



همکاری با یک برند شناخته شده و مشهور

برای بهتر دیده شدن  
می توانید با یک برند خاص همکاری کنید

DAIMLER



BOSCH

[kafeniaz.com](http://kafeniaz.com)

روش دیگر همکاری با برندهایی شناخته شده و مشهور است. به طور مثال اگر توجه کرده باشید در تمام دنیا در هنگام انتخابات ریاست جمهوری یک نامزد خاص با یک فرد مشهور و شناخته شده از هواداران خود وارد صحنه می شود. مردم هم به خاطر همان فرد خاص هست که به نامزد جدید اعتماد می کنند و به وی رأی می دهند. در دنیای کسب و کار هم به همین شکل است. اگر در زمینه ای ادکلن و عطر کار می کنید می توانید با یک برند مشهور از لباس و کت و شلوار همکاری نمایید و تمام محصولات خود را با تخفیف های ویژه در فروشگاه های بزرگ به نمایش قرار دهید.

این کار شما یک پرستیژ شخصیتی خاص به کسب و کار و محصولات شما خواهد داشت و بازار خوبی نصیب شما خواهد شد.

## ایمیل مارکتینگ روشی کم هزینه برای معرفی محصولات به مخاطبین است



اصولاً هر کاربری از طریق سایت شما با محصولات و خدمات شما آشنا نخواهد شد. برای این منظور شما می‌توانید با یک هزینه کم به تمام کاربران اینترنتی که ایمیل دارند با محتوایی که قبلاً تولید کرده‌اید به آنها ایمیل بزنید و محصولات و خدمات خودتان را به آنها معرفی نمایید.

نکته‌ی مهم: سعی نکنید که برای مشهور شدن به صورت مداوم به آنها ایمیل بزنید. این کار شما منجر به منفور شدن و در نتیجه مسدود شدن ایمیل‌های ارسالی از طرف شما خواهد شد.



ارائه‌ی بن‌ها و کارت‌های تخفیف

برای جذب مشتری:

کارت‌های هدیه و بن‌های تخفیف خود را در فروشگاه‌های دیگر پخش نمایید



اگر توجه کرده باشید در بعضی فروشگاه‌ها که مراجعه می‌کنید یک کارت تخفیف به شما ارائه می‌دهند که متعلق به فروشگاه یا شرکتی دیگر است. این هم روشی دیگر برای دیده شدن و جذب مشتری جدید است. با این کار می‌توانید به راحتی دیده شوید و هزینه‌ی آن تنها چاپ کارت و پخش کردن آن بین فروشگاه‌های دیگر است.



این مورد هم در برنامه و انجمن های خیریه زیاد دیده می شود که یک برند خاص یا برندی که می خواهد به دیده شدن خودش کمک کند جزئی از حامیان برنامه ی خیریه است و با قرار دادن بنر تبلیغاتی در این برنامه وجهه ی خوبی برای محصولات، خدمات و کسب و کارش فراهم می کند.

در مسابقه‌های محلی شرکت کنید و جایزه‌هایی از محصولات خودتان به برندگان اهداء نمایید

kafeniaz.com



مسابقه عکاسی  
موضوع: زن

راهی کم هزینه برای دیده شدن این است که در مسابقه‌های محلی مانند جام رمضان یا جام فجر و یا هر مسابقه‌ای دیگر همکاری کنید و سعی کنید محصولات و خدمات خودتان را به عنوان هدیه به برندگان مسابقه اهدا نمایید. در این جام‌ها صدها نفر شرکت می‌کنند و مکانی مناسب است که بتوانید محصولات خودتان را به دیگران معرفی نمایید.

### سخن آخر

این روش‌هایی که ارائه شد روش‌هایی کم هزینه اما، زمان بر است. سعی کنید چند روش را انتخاب و امتحان کنید. اگر بازخورد خوبی داشت مجدداً آن را تکرار کنید اما اگر بازخورد منفی بود روش‌های دیگر را امتحان کنید. در زمینه تبلیغات با ادغام چند روش می‌توانید کاربران و مخاطبین زیادی را به سوی خودتان جذب کنید.