



موفق بودن در کسب و کار وابستگی زیادی به نوع بازاریابی و تبلیغات شما دارد. در این راه نیز روش‌های زیاد وجود دارد که تعدادی از آنها رایگان و تعدادی دیگر نیز هزینه در بر دارند. [روش‌های تبلیغاتی و بازاریابی](#) هزینه دار روش‌های فوق العاده خوبی هستند و سریع به نتیجه خواهید رسید اما هر شخصی توان پرداخت این هزینه‌های سرسام آور را نخواهد داشت. اما در این راه بیشتر مردم از روش‌های رایگان استفاده می‌کنند اما نکته مهم این است که زمان بیشتری را باید صرف کنند تا نتیجه‌ی مطلوب را بگیرند.

در این مسیر طولانی نباید دست روی دست گذاشت و شما باید به سراغ مشتری بروید و کسب و کارتان را به وی معرفی نمایید. کما اینکه خیلی از کسب و کارها از همین روش‌ها استفاده کرده‌اند و مشتریان بالقوه‌ای هم بدست آورده‌اند. اما در این مقاله سعی کردیم که تعدادی از روش‌های رایگان و کم هزینه از بازاریابی را ارائه دهیم.

## برای کسب درآمد از اینترنت باید هر چه سریعتر به فکر ایجاد یک سایت باشید



این روزها تعداد اشخاصی که از گوشی تلفن همراه هوشمند استفاده می کنند نسبت به چند سال گذشته خیلی بیشتر است و این فرصتی طلایی برای شماست که بخواهید بازاریابی و تبلیغات کسب و کارتان را در قالب یک سایت یا وبلاگ با مقداری هزینه بسیار کم به دیگران معرفی نمایید. این روشی است که بسیاری از کسب و کارهای قدیمی و نوپا از آن استفاده می کنند. شما می توانید با معرفی محصولات، خدمات و سرویس هایی که ارائه می دهید مشتریان خود را جذب نمایید. روشی کم هزینه و کاملاً رایگان.

البته در این مسیر مقداری وقت صرف کردن را باید چاشنی این کار کنید. چرا که سایت شما باید از نظر بهینه سازی سایت و سئو در رتبه ای خوب از سایت گوگل ثبت شود تا بازدید کنندگان سایت شما را بشناسند. اعتماد کسب و کار خودتان را با داشتن یک وب سایت و یا وبلاگ بالاتر ببرید.

## ۲. بازاریابی و تبلیغات از طریق تلگرام



اپلیکیشن تلگرام محبوبیت خاصی بین مردم ایران دارد تا جایی که میلیون‌ها نفر از مردم کسب و کار خودشان را از طریق ساخت گروه‌ها و کانال‌های خاص به دیگران معرفی می‌کنند. در این راه نیز خیل کثیری از مردم که دارای محصول و یا خدمات خاصی هستند مبادرت به تبلیغ در این اپلیکیشن محبوب می‌کنند و کما این که هر شخصی که تلگرام دارد در روز چند بار آن را بررسی می‌کند. می‌توانید یک کانال تلگرامی به صورت رایگان ایجاد نمایید و در ابتدای کار تمام لیست تلفن همراه خودتان را تا جایی که ممکن است به آن اضافه نمایید و سپس در گروه‌های خاصی مبادرت به تبلیغ نمایید تا برای دیگران شناخته شوید.

با ارسال مطالب، فیلم و عکس‌های ارسالی از طرف شما مطمئناً مشتریان زیادی را کسب خواهید کرد.

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



بازاریابی از طریق ایمیل و یا ایمیل مارکتینگ روشی کم هزینه است که با در اختیار داشتن ایمیل‌های اشخاصی که با حوزه کاری شما در ارتباط هستند به راحتی می‌توانید محصولات، خدمات، پیشنهادهای فروش و همچنین سرویس‌های خود را به آنها معرفی نمایید.

روش‌های دریافت ایمیل از مخاطبین نیز به دو صورت است.

الف) می‌توانید در هنگام ثبت نام در وب سایت از آنها ایمیل دریافت نمایید.

ب) در وب سایت خود گزینه‌ای را فعال نمایید به عنوان خبرنامه و از مخاطبین بخواهید که ایمیل خود را وارد نمایند. به آنها اعلام نمایید که با عضو شدن در خبرنامه از تخفیفات و مزایای محصولات و خدمات بهره مند خواهند شد.

با این روش شما با رضایت کامل از مخاطبین ایمیل آنها را دریافت خواهید کرد و می‌توانید یک ارتباط طولانی و البته مؤثر را با آنها برقرار کنید.

#### ۴. بازاریابی از طریق اینستاگرام



یکی دیگر از اپلیکیشن‌های محبوب در نزد ایرانی‌ها [اینستاگرام](#) است. این شبکه اجتماعی از پر نفوذترین شبکه‌هاست و ابزاری بسیار قدرتمند برای تبلیغات و بازاریابی است. با دنبال کردن اشخاصی که دوست دارید می‌توانید از عکس‌ها، فیلم‌ها، مطالب، محصولات، خدمات، سرویس‌ها و ... با خبر شوید. یا تهیه عکس و کلیپ‌های خلاق و هوشمندانه می‌توانید آنها را با میلیون‌ها کاربر ایرانی و خارجی به اشتراک بگذارید.

کسب و کارهای کوچک و بزرگ و موفق دنیا نیز از این اپلیکیشن محبوب و تصویر محور که تأثیر زیادی بر ذهن انسان دارد استفاده می‌کنند. هر چه قدر دنبال کننده بیشتری داشته باشید مطمئن باشید که موفقیت شما بیشتر خواهد بود. برای جذب مخاطب و دنبال کننده در اینستاگرام می‌توانید از تصاویر و به خصوص ویدیو استفاده کنید. به خاطر اینکه تأثیر ویدیو بیشتر از عکس است و به راحتی می‌توانید کسب و کار خود را به دیگران معرفی نمایید.

چون به صورت مستقیم و بدون واسطه با مخاطبین خود صحبت می‌کنید، تاثیر زیادی دارد



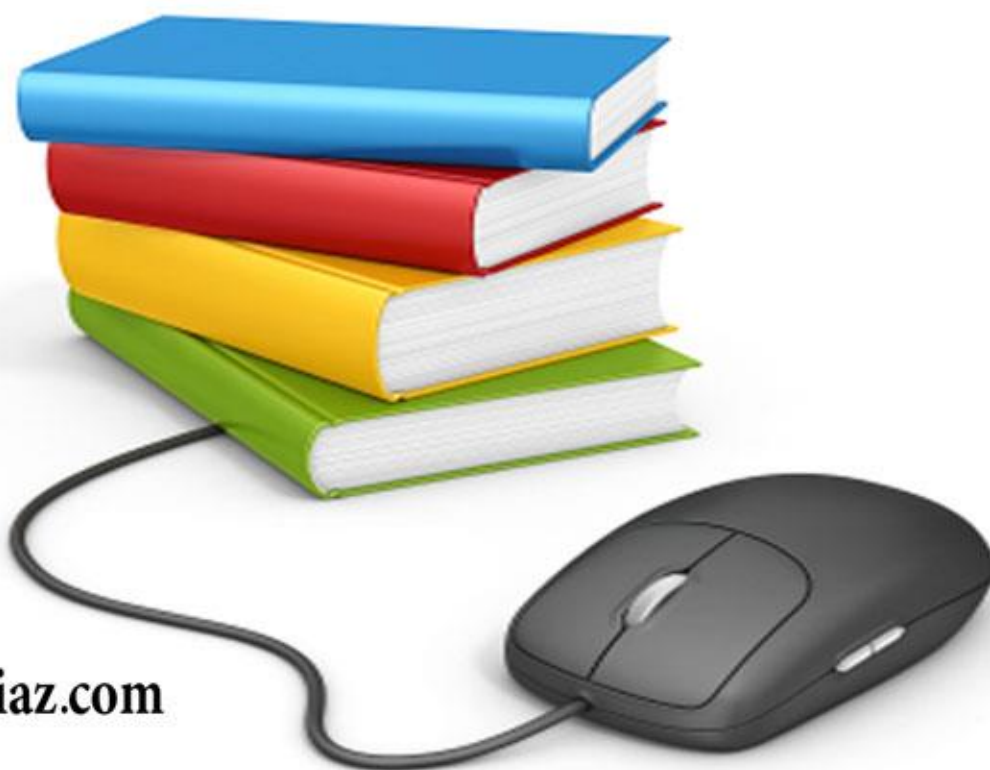
kafeniaz.com

بازاریابی تلفنی نیز از روش‌های کم هزینه در بازاریابی است. در این روش شما بایستی شماره اشخاصی که بازار هدف شما هستند و نیاز به محصولات شما دارند را بدست بیاورید و در حین مکالمه تلفنی محصول خود را به وی معرفی نمایید. ترفند در این روش این است که در دیگران احساس نیاز درست کنید. یعنی به گونه‌ای عمل کنید که این نیاز در طرف مقابل به وجود بیاید که به محصول شما نیاز دارد.

این روش هزینه زیادی نخواهد داشت و هزینه آن فقط تلفن کردن است و اگر به روشی صحیح انجام شود قطعاً تاثیری زیاد در دیگران خواهد گذاشت. سعی کنید نکاتی مانند ارتباط برقرار کردن، نحوه‌ی درست و صحیح صحبت کردن، عامیانه صحبت نکردن، مسلط بودن به مزایا و معایب محصول خود و احساس نیاز درست کردن در طرف مقابل را فرا بگیرید.

در این روش چون به صورت مستقیم و بدون واسطه با مخاطبین خود صحبت می‌کنید به راحتی می‌توانید به سؤالات و ابهام‌هایی که در ذهن مشتری است پاسخ دهید. اگر در این روش مهارت لازم را کسب کنید به راحتی می‌توانید نه تنها محصولات خود بلکه هر محصولی را به فروش برسانید.

## چگونه محتوایی کاربرپسند تولید کنیم؟



kafeniaz.com

جذب مخاطبین برای هر کسب و کاری تقریباً به یک معضل تبدیل شده است. تا جایی که خیلی از افراد به راحتی کسب و کار خود را رها می‌کنند. اما راه حلی که وجود دارد این است که با تولید محتوای با کیفیت و ناب می‌توانید مشتریان زیادی را به سوی خود جذب نمایید.

زمینه کاری خودتان را مشخص نمایید و با تولید محتوای با کیفیت و انتشار آن در شبکه‌های اجتماعی، مخاطبین زیادی را به سمت کسب و کار خود بکشانید. در این روش مردم شما را به عنوان یک متخصص در این حوزه خاص

خواهند شناخت و خیلی راحت به شما و کسب و کارتان اعتماد خواهند کرد. تولید محتوای با کیفیت به راحتی موفقیت شبکه‌های اجتماعی و روش‌های دیگر بازاریابی را در بر خواهد داشت و این باعث می‌شود که مردم با سایت شما نیز آشنا شوند و رتبه‌ی سایت و سئوی شما در گوگل روز به روز بهتر شود.

## ۷. همکاری در سیستم فروش



در این روش بدون اینکه بخواهید هزینه‌های زیادی را متحمل شوید به راحتی می‌توانید محصولات خود را به دیگر بازاریاب‌ها معرفی نمایید و عنوان کنید که اگر اقدام به فروش محصول کنند درصدی از فروش را دریافت خواهند کرد.

این روشی است که سال‌های زیادی است که در دنیا اجرا می‌شود و رونق زیادی در حوزه اینترنت دارد. مهم‌ترین مزیت و برتری این روش این است که شما زمانی هزینه را پرداخت می‌کنید که بازاریاب‌های شما محصول را به فروش رسانده باشند و شما مقداری از سود را به بازاریاب خود پرداخت خواهید کرد. با کمی جستجو در اینترنت با سایت‌های زیادی در حوزه‌ی همکاری در سیستم فروش آشنا خواهید شد.



## سخن آخر

در این روش‌هایی که ارائه شد تولید محتوای ناب و جذاب و انتشار آن در شبکه‌های اجتماعی و یا ارسال آن از طریق ایمیل به مخاطبین خود به راحتی می‌توانید مشتری‌های خود را جذب نمایید. پس به خاطر داشته باشید که تولید محتوای با کیفیت سرآمد همه‌ی موارد ذکر شده است.

