

چگونگی موفقیت در بازاریابی اینترنتی برای کسب و کارهای کوچک



همیشه داشتن یک مهارت و توانایی می تواند تیر ترکش و راهگشای شما برای رسیدن به موفقیت باشد به خصوص اگر بازاریابی اینترنتی برای کسب و کارهای کوچک باشد که در واقعیت این نوع بازاریابی یک هنر و علم می باشد. بازاریابی اینترنتی در اصل تبلیغاتی تأثیرگذار، هدفمند و با برنامه است که در سطح اینترنت انجام می شود.

هر نوع فعالیت که در سطح اینترنت انجام می شود تا مخاطبین و مشتریان تان کسب و کار شما را شناسایی کنند به بازاریابی آنلاین یا اینترنتی مشهور است. از شبکه های اجتماعی گرفته تا ایمیل مارکتینگ و سایت های درج آگهی رایگان همه و همه به نوعی کمک حال شما در معرفی کسب و کارتان خواهد بود.

شاید به جرأت بتوان گفت این نوع هنر و علم را هر شخصی نمی داند و کسب مهارت و توانایی در این عرصه می تواند فروش شما را از این رو به آن رو کند و یا بهتر بگوییم کسب و کارتان را از ناشناختگی بیرون بیاورد و به سطحی برساند که تصورش را هم نخواهید کرد.

چرا فراگیری این نوع مهارت ها لازم و ضروری است؟

هدف از راه اندازی کسب و کارها فقط بدست آوردن مشتری و کسب درآمد بیشتر است و تنها موردی که می تواند شما را به این مهم برساند فقط بازاریابی آن هم در بستر اینترنت است. فراگیری این مهارت می تواند بازارهای جدید را به سمت کسب و کارتان بکشاند و صد البته فروشتان را بیشتر کند.

تفاوت میان بازاریابی آنلاین و سنتی باعث شده تا مردم به سمت این نوع بازاریابی ها که به نوعی هم راحت تر و هم هزینه های کمتری را در بر دارند کشیده شوند. اینترنت باعث شده تا فعالیت های بازاریابی گسترش پیدا کنند و به نوعی یک دریچه ای جدید باز شده تا کسب و کارها بتوانند محصولات و خدماتشان را در اختیار مخاطبین و مشتریان خود قرار دهند. در این بین کسب و کارهای کوچک باید یک سری قوانین و نکات خاص را رعایت کنند تا در این مسیر بتوانند راحت تر کسب و کارشان را به دیگران معرفی کنند و رعایت این نکات می تواند فروشتان را چند برابر افزایش دهد.

تیم "**کافه نیاز**" در این مقاله مایل است ۵ قدم اساسی در زمینه ی بازاریابی اینترنتی را به شما آموزش دهد تا بتوانید در رقابت با رقبای خود به پیروزی برسید.

با ما همراه باشید

قدم اول: تولید محتوا و بازاریابی محتوا را جدی بگیرید

بازاریابی محتوا یکی از کارآمدترین روش‌هایی است که می‌توانید مخاطبین زیادی را جذب کنید



اولین قدم در بازاریابی آنلاین این است که مشتریان و مخاطبین قدیمی خود را حفظ و سعی کنید مخاطبین جدیدی جذب کسب و کار خود کنید و این کار فقط با تولید محتوای ناب آن هم به صورت روزانه امکان پذیر است. هر چه قدر در این مورد قدرتمندتر عمل کنید به راحتی می‌تواند کاربران بیشتری را به سمت خود روانه کنید و این می‌تواند اولین قدم شما در جذب مشتریان جدید باشد.

استفاده از تکنیک‌ها و ترفندهای تولید محتوا می‌تواند سایت و کسب و کار شما را به سمت و سویی بکشاند که بیشترین بازدید کننده و بیشترین میزان فروش را به خود اختصاص دهید و شاید رسیدن به این میزان فروش در بازاریابی اینترنتی فقط از عهدۀ ی تولید محتوای ناب و با کیفیت بر بیاید.

شاید به گونه‌ای دیگر هم بتوان بازاریابی محتوا را تعریف کرد و آن هم برقرار کردن یک رابطه‌ی بلند مدت میان مخاطبین و تولید محتوا می‌باشد و هر چه در این مسیر نقاط ضعف خود را بپوشانید و نقاط قوت تان را بهتر کنید به طبع راحت تر می‌توانید مخاطبین را جذب کسب و کارتان کنید.

البته باید این نکته را مد نظر داشته باشید که بازاریابی محتوا مبتنی بر سئو می تواند مقداری زمان بر باشد. به خاطر اینکه گوگل در این طور مواقع به مرور زمان به کسب و کارتان اعتماد می کند و اگر کوچکترین خطایی مانند کپی کردن محتوا، مرتکب شوید به راحتی سایت تان را شامل جریمه می کند.

سعی کنید برای مخاطبین خود ارزش قائل شوید و برای آنها وقت بگذارید. اگر در محتوایی که تولید کرده اید سوالی پرسیده اند به دقت و با حوصله جوابگو باشید و پیشنهاد می کنیم اگر سوالی که پرسیده شده سوال اکثر کاربران است، مقاله و محتوایی تولید کنید که به وضوح به تمام سوالات آنها پاسخ داده شود.

قدم دوم: طراحی سایت را حرفه ای انجام دهید اما ساده عمل کنید

داشتن سایت می تواند بهترین روش بازاریابی اینترنتی بدون هزینه های اضافی باشد



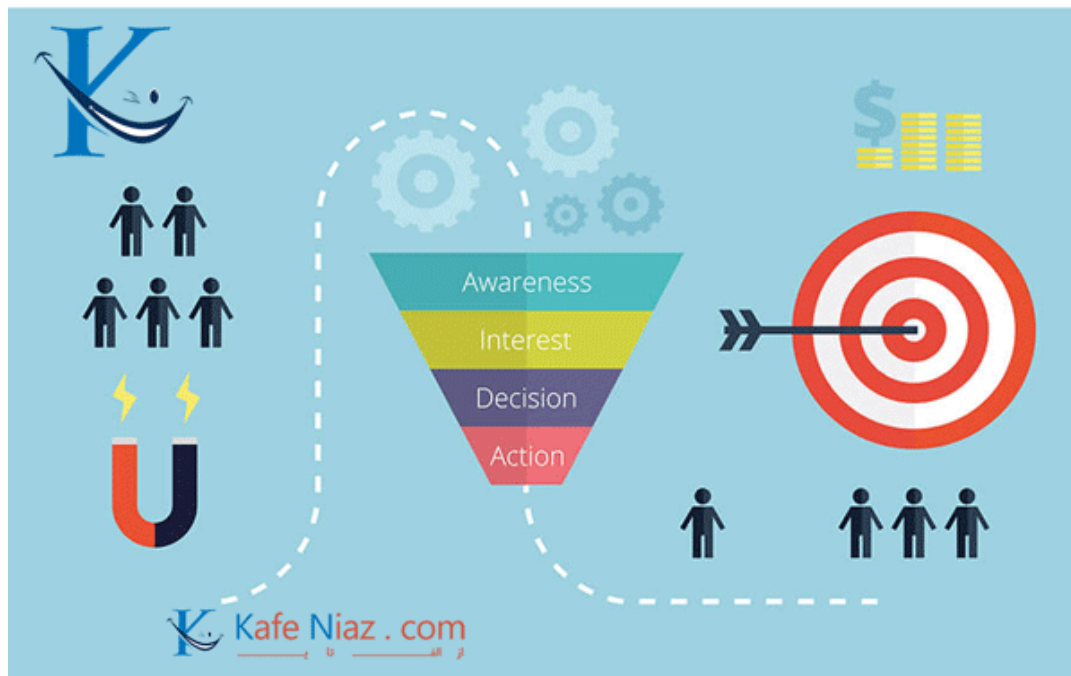
مشتریان و مخاطبین بیشتر از هر چیزی به اطلاعات نیاز دارند. اگر سایت شما بهترین امکانات دنیا را داشته باشد اما به راحتی نتواند اطلاعات کافی در مورد محصولات، خدمات، بروشورها، کاتالوگ ها و هر چیز دیگری را بدست بیاورد به راحتی سایت تان را ترک می کنند و این می تواند بزرگترین ضربه به بازاریابی اینترنتی شما باشد.

داشتن یک سایت در بستر اینترنت می تواند یک شانس بزرگ برای کسب و کارتان باشد تا هر آنچه که می خواهید در اختیار کاربران قرار دهید. به جای اینکه در بازاریابی سنتی هزینه بیشتری کنید و پول بابت کاغذهایی بدهید که آیا مشتری این را مطالعه می کند یا خیر، می توانید این هزینه ها را در بازاریابی آنلاین انجام دهید و با راه اندازی سایت به راحتی کسب و کارتان را به یک برند تبدیل کنید.

اما سعی کنید در این مسیر، سایت را تا حد ممکن ساده نگاه دارید. به جای اینکه تمام امکانات را فراهم کنید و مشتریان هم سردرگم و گیج شوند تلاش تان این باشد تا یک سایت با کمترین امکانات اما حرفه ای و قابل اطمینان به مشتری معرفی کنید. مشتری به امکانات زیاد نیازی ندارد فقط به این نیاز دارد تا یک رابطه ی کاربری خوب و دلچسب با سایت شما داشته باشد. این رابطه ی کاربری باعث می شود تا مشتری به سایت تان در رفت و آمد باشد و همین روی سئو و افزایش بازدید سایت تان تأثیر مثبت می گذارد.

قدم سوم: برای تمام نظرات مشتریان چه مثبت و چه منفی ارزش قائل شوید

از اینکه مخاطبین تان نظرات مثبت و منفی ارائه می دهند یعنی کسب و کارتان رو به پیشرفت است



یکی از دلایل پیشرفت هر کسب و کاری در حوزه ی اینترنت به خاطر وجود نظرات مثبت و منفی مشتریان است. مخاطبین شما بدون هیچ چشم داشتی و بدون دریافت حتی یک ریال هر چه در مورد کسب و کار، محصولات و خدمات تان می دانند در اختیار تان قرار می دهند. هر چه قدر برای این نوع نظرات بیشتر ارزش قائل شوید به طبع مشتریان بیشتری را به سمت خود جذب خواهید کرد.

به طور مثال فرض کنید شخصی به شما می گوید: نحوه ی خرید آنلاین سایت تان مشکل دارد به خاطر اینکه در هنگام خرید باید فرم های زیادی را پر کنیم و این می تواند مشتریان را از خرید منصرف کند.

خوب به طبع این نوع حرف زدن و انتقاد کردن مشتری کاملاً به جا و درست است و شما هم نباید از این حرف ها ناراحت شوید به خاطر اینکه بدون پرداخت یک ریال مشکل سایت تان را گوشزد کرده است و برطرف کردن این مورد می تواند یک مزیت رقابتی نسبت به رقبا و همچنین می تواند به نوعی ارزش قائل شدن به نظرات مخاطبین و مشتریان تان باشد.

سعی کنید تا جای ممکن به تمام نظرات چه مثبت و چه منفی با صبر و حوصله ی فراوان پاسخگو باشید. اگر کامنت های منفی می گذارند مشتریان را طوری قانع کنید که دفعات بعد هم از سایت شما استفاده کنند و اگر کامنت های مثبت می گذارند از آنها تشکر کنید. این نوع پاسخ دادن می تواند یک دید مثبت از بازاریابی اینترنتی در ذهن مشتری به وجود بیاید و به مرور زمان به یک برند دوست داشتنی در نزد مخاطبین تبدیل خواهید شد.

قدم چهارم: در شبکه های اجتماعی حضوری فعال داشته باشید



این روزها بیشتر اشخاصی که از اینترنت استفاده می کنند به نوعی در شبکه های اجتماعی هم فعالیت می کنند. فعالیت در این شبکه ها برای هر کسب و کاری لازم و ضروری است. فقط کافی است یک صفحه برای کسب و کار خود ایجاد کنید و به صورت روزانه آن را آپدیت نمایید. استفاده از این شبکه ها روی بازاریابی آنلاین کسب و کارتان تأثیر فراوانی دارد.

یکی از موارد استفاده از این شبکه ها برقراری ارتباط دائم با مخاطبین بازار هدف تان خواهد بود. بدست آوردن بازار هدف یکی از مهمترین کارهایی است که باید انجام دهید. هر چه از این شبکه ها بهتر استفاده کنید به راحتی می توانید فروشتان را افزایش دهید. مخاطبین از کسب و کارهایی راضی و خشنود هستند که به صورت مداوم صفحه ی شخصی شان را از فیلم ها، پادکست های صوتی و عکس به روز رسانی کنند.

به روز رسانی های مداوم روی سئو و بهینه سازی سایت، افزایش بازدید، افزایش فروش و در نتیجه بازاریابی اینترنتی کسب و کارتان نتیجه ای کاملاً مثبت خواهد داشت.

قدم پنجم: از ایمیل مارکتینگ به عنوان بازاریابی ایمیلی استفاده کنید

به وسیله ی ایمیل مارکتینگ به راحتی می توانید مخاطبین هدف خود را بدست بیاورید



یکی از بهترین و کارآمدترین روش ها استفاده از [ایمیل مارکتینگ](#) برای بازاریابی اینترنتی است. با استفاده از این سرویس می توانید اطلاعات مربوط به محصولات، خدمات، محتواهای تولید شده، جشنواره ها، پیشنهاد های ویژه و شگفت انگیز و هر آنچه را که می دانید برای مخاطبین هدف خود ارسال کنید به شرط اینکه مطالبی که ارسال می کنید کوتاه، جذاب، گیرا و صد البته پر محتوا باشد.

ایمیل مارکتینگ یا همان بازاریابی اینترنتی باعث شده تا بازار هدف خود را به خوبی شناسایی و از همین بازارها کسب درآمد کنیم. اما همان طور که در پاراگراف قبلی ذکر کردیم مطالب ارسالی تان باید کوتاه و معنادار باشد تا مخاطبین خیلی سریع تر بتوانند با مطالب ارتباط مناسبی برقرار کنند. این خیلی بد است بخواهید مطالبی ارسال کنید که متن زیادی در آن وجود دارد. این مورد مشتری را خیلی خسته و دلزده می کند و به طور حتم هرگز مطالبتان را مطالعه نمی کند.

فقط باید سعی کنید که در ارسال کردن مطالب زیاده روی به خرج ندهید. این ایمیل ها باید حداقل دو الی سه هفته ای یک بار ارسال شود. اگر زیاده روی کنید به طور حتم ایمیل هایتان را در اسپم قرار می دهند تا هرگز به دستشان نرسد و یا بدتر از آن حتماً لغو اشتراک ایمیل هایتان را می زنند و این می تواند خبری بد برای بازاریابی اینترنتی کسب و کارتان باشد.

سخن آخر

بازاریابی اینترنتی باید با برنامه ریزی و هدف گذاری انجام شود. اگر این کار را انجام ندهید به طور حتم هر چه پنبه کرده اید رشته خواهد شد و نه تنها افزایش بازدید کننده ای نخواهید داشت بلکه افزایش فروشی هم در کار نخواهد بود.