

چگونه با ۵ نکته ی ساده در بازاریابی اینترنتی موفق عمل کنیم؟

## ترفندهایی برای موفقیت در بازاریابی اینترنتی



بازاریابی اینترنتی همان ترفندهایی است که کسب و کارهای اینترنتی بیشتر از هر چیزی به آن نیاز دارند. یک تعریف ساده برای بازاریابی اینترنتی را می توان اینگونه برشمرد: ارتباط برقرار کردن با مشتریان آن هم از طریق روش هایی که در سطح اینترنت انجام می شود تا بتوانیم مشتری های جدید بدست بیاوریم و همچنین برند سازی قوی تری داشته باشیم.

استفاده از بازاریابی اینترنتی نسبت به بازاریابی سنتی مزایای زیادی برای شما به همراه خواهد داشت از جمله

- ✓ کاستن هزینه های بازاریابی نسبت به روش سنتی
- ✓ اندازه گیری دقیق در این نوع روش از بازاریابی
- ✓ کنترل تمام سیستم بازاریابی در این روش
- ✓ برقراری ارتباط آسان و بی دردسر با مخاطبین و مشتریان
- ✓ به راحتی می توانید تبلیغات را در کوتاه ترین زمان ممکن در معرض دید افراد گذاشت
- ✓ و ....

یکی از تفاوت های اساسی که در این نوع بازاریابی نسبت به روش سنتی وجود دارد این است که روش های سنتی به مرور زمان جایگاه خودشان را از دست می دهند و جای خود را به روش های دیجیتالی و اینترنتی می دهند و شاید تفاوت عمده ی آن در نوع استفاده و همچنین هزینه های سرسام آور آن است. هر چه در این نوع بازاریابی موفق تر عمل کنید به طبع کسب درآمد، فروش بیشتر و خدمات بهتری را به مخاطبین خود ارائه خواهید داد.

شاید تصور کنید بازاریابی اینترنتی فقط در حوزه ی اینترنت و یا قرار دادن چند آگهی در سایت های درج آگهی رایگان ختم می شود اما بازاریابی اینترنتی خیلی وسیع تر از آن چیزی که تصور می کنید. تمام کارها، بازاریابی ها و فعالیت هایی که در اینترنت، [ایمیل مارکتینگ](#) و شبکه های اجتماعی انجام می دهید همه و همه به بازاریابی اینترنتی ارتباط دارد.

با ظهور اینترنت تمام اشخاصی که در این حوزه کار می کنند خیلی راحت تر از قبل تمام محصولات و خدمات خود را در سطح اینترنت به خریداران و فروشندگان خود ارائه داده اند که سود سرشاری را نصیب این اشخاص کرده است. در اصل بازاریابی اینترنتی همان بازاریابی سنتی است که به نوعی تغییر رویه داده است و در سطح اینترنت کار خودش را ادامه داده است.

تیم "**کافه نیاز**" در این مقاله مایل است به ۵ نکته و ترفند مهم در مورد بازاریابی اینترنتی بپردازد. رعایت این نکات و اهمیت دادن به آنها می تواند فروشتان را به طور باورنکردنی، افزایش دهد و اعتماد مخاطبین را به همراه خواهد داشت.

با ما همراه باشید ....

ترفند اول: برند و محصولات تان را با ویدیوهای زنده به دیگران معرفی کنید

## استفاده از ویدیوهای زنده و لایو می تواند شانس شما را برای برند شدن و افزایش فروش بالا ببرد



تا به حال به این نکته توجه کرده اید که چطور می توانید اعتبار برند، محصولات و خدمات تان را بیشتر و بیشتر کنید؟ [افزایش فروش](#) در هر کسب و کاری حرف اول را میزند و فرقی نمی کند فیزیکی باشد یا در حوزه ی اینترنت. یکی از روش هایی که جدیداً مورد استفاده ی برخی از شرکت ها قرار گرفته این است که نوع استفاده و یا تبلیغات محصولات و خدماتشان را به صورت ویدیوهای زنده یا ویدیوهای لایو در اختیار مخاطبین قرار می دهند.

پخش ویدیو در هر صورتی که باشد چه آفلاین و چه آنلاین برای مخاطبین جذابیت خاصی دارد. این روزها مخاطبین خیلی بیشتر به سمت مشاهده ی ویدیوها جذب می شوند و آمار باورنکردنی را به خودشان اختصاص داده اند.

به طور مثال فرض کنید می خواهید آموزش [سئو و بهینه سازی سایت](#) را فرا بگیرید و وقت کافی در این زمینه ندارید که به کلاس بروید. در این زمینه برخی شرکت ها و سایت ها اقدام به راه اندازی این نوع آموزش ها از طریق اینترنت و به صورت زنده کرده اند و نام آن را وبینار نامیده اند.

شما می توانید هر نوع آموزشی اعم از وبینار، سخنرانی، آموزش های درسی، آموزش های تخصصی، پخش زنده ی مکان های زیارتی و توریستی، همایش ها، جلسات و کارگاه های خود را به این صورت و مبتنی بر وب در اختیار مخاطبین خود قرار دهید و مشتریان زیادی را به سمت خود جذب کنید.

مزایای زیادی در پخش ویدیوی زنده وجود دارد که به اختصار چند نمونه ی آن را بیان می کنیم:

- ✓ استفاده از این برنامه در کل دنیا که دسترسی به اینترنت موجود باشد، وجود دارد
- ✓ یکی از روش های جذاب برای جذب مشتری است
- ✓ یکی از روش های مقرون به صرفه برای معرفی توانایی ها، مهارت ها، محصولات و خدمات است
- ✓ پخش زنده در تمام دستگاه ها اعم از موبایل، تبلت، کامپیوتر، لپ تاپ، تلویزیون و ... قابل پخش است
- ✓ در هر زمان و مکانی قابل پخش است
- ✓ می توان آن را زمان بندی کرد و در یک ساعت مشخص اقدام به پخش زنده کنید
- ✓ در پخش زنده می توانید از تبلیغات هم استفاده و کسب درآمد کنید
- ✓ از اسپانسرها هم می توانید در این روش استفاده و کسب درآمد کنید
- ✓ و ....

با تمام این مزیت هایی که ارائه شد این روش یکی از روش هایی باشد که به راحتی می توانید مخاطبین و مشتریان زیادی را به سمت خودتان جذب کنید.

ترفند دوم: استفاده از ترفند و شگرد محتواهای کوتاه و خلاقانه

## با استفاده از ریز محتواها یا همان میکرو کانتنت ها می توانید بازدید کننده بیشتری را دریافت کنید



در این روزها مردم کمتر حوصله ی خواندن یک مطلب طولانی را دارند و بیشتر دوست دارند شخصی این مطالب را برای آنها بازگو کند و یا به صورت کامل آن را در چند خط مطالعه کنند. با استفاده از این روش به راحتی تمرکز بازدید کنندگان خود را روی مطالب بیشتر کنید تا در کوتاه ترین زمان ممکن، بیشترین اثر را روی آنها داشته باشید. در این طور مواقع شما زیاد فرصت ندارید و باید در عرض یک الی دو دقیقه هر آنچه را که می دانید بیان کنید.

به این روش میکرو کانتنت یا همان ریز محتوا گفته می شود که می تواند شامل محتواهای کوتاه، پادکست های صوتی، ویدیو، اینفوگرافیک، عکس و غیره باشد و یکی از دلایل ظهور میکرو کانتنت ها به دلیل همین بی حوصلگی مخاطبین و همچنین طولانی بودن مطالب بوده است.

البته این ریز محتواها بیشتر برای شبکه های اجتماعی تولید می شود و همچنین به خاطر کوچک بودن صفحه نمایش گوشی های همراه و همچنین کوتاه بودن، مختصر بودن و مفید بودن مطالب. مخاطبین با این نوع محتواها بیشتر ارتباط برقرار می کنند و درک کردن آن برایشان راحت تر است.

مزایای زیادی در استفاده از این روش وجود دارد مانند:

- ✓ درک آن برای مخاطبین و بازدیدکنندگان بیشتر است
- ✓ سرعت تولید آن به خاطر محتوای کوتاهش خیلی بیشتر است
- ✓ مخاطبین بیشتری می توانند آن را مشاهده کنند
- ✓ به خاطر کوتاه بودنش مخاطبین به راحتی می توانند آن را به اشتراک بگذارند
- ✓ تأثیری که روی مخاطبین می گذارد خیلی بیشتر از محتواهای بلند است
- ✓ اطلاع رسانی و سریع خبردار شدن از این مطالب در مقایسه با مطالب بلندتر
- ✓ مطالعه ی مطالب در این روش خیلی راحت تر است و خستگی در کار نیست

شاید تصور کنید که با تولید این نوع محتواها دیگر احتیاجی به تولید محتواهای بلند نیست اما این تصویری اشتباه است. در کنار این ریز محتواها و تأثیری که روی مخاطبین می گذارد می توانید از این محتواهای بلند و طولانی هم استفاده کنید.

در این مسیر برای تولید محتوای کوتاه باید چهار نکته ی اصلی را در نظر بگیرید:

- ✓ باید به گونه ای خلاقانه و هوشمندانه مخاطبین را ترغیب کنید که مطلب یا ویدیو را مشاهده کنند
- ✓ محتواهایی که تولید می کنید باید در کمترین زمان درک شود و همچنین معنادار باشد
- ✓ مخاطبین را ترغیب کنید تا دوباره به سایت برگردند و مطالب جدید را مطالعه کنند
- ✓ محتواهایی که به کمترین زمان ممکن برای تولید نیاز دارند، خلق کنید

البته این نکته را مد نظر داشته باشید که نیازی نیست که ریز محتواها یا همان میکرو کانتنت ها حتماً آموزش یک مورد خاص باشد در اصل این مورد روی هر چیزی کاربرد دارد. به طور مثال نحوه ی درج آگهی رایگان، نحوه ی خرید محصولات و خدمات، نحوه ی قرار دادن و آپلود کردن ویدیو در سایت، نحوه استفاده از محصولات و خدماتی که در سایت وجود دارد و ...

استفاده از این ریز محتواها به راحتی می تواند کسب و کارتان را به یک برند قابل مشاهده و فراموش نشدنی تبدیل کند فقط به خاطر اینکه خیلی سریع در ذهن مخاطبین قرار می گیرد. ادغام این میکرو کانتنت ها با شبکه های اجتماعی می تواند یک انقلاب بزرگ در برند سازی کسب و کارتان باشد که افزایش بازدید کننده یا افزایش فروش را برای شما به همراه خواهد داشت.

## ترفند سوم: کوچ کردن از Http به Https



یکی از مهمترین کارهایی که خیلی از [کسب و کارهای اینترنتی](#) روی دامنه ی سایت خود انجام می دهند این است که سعی می کنند از حالت معمولی Http به حالت امنیتی Https که مد نظر و مورد علاقه ی گوگل است کوچ می کنند. این نوع کوچ کردن را به اصطلاح دریافت گواهینامه ی SSL می گویند که هم از نظر امنیت سایت و هم از نظر پرداخت های آنلاینی که مشتریان انجام می دهند امن می باشد.

یک نمونه ی خیلی واضح از این نوع گواهینامه ها را می توان درگاه های پرداخت بانک ها برشمرد که به راحتی می توان امنیت را در آن درک کرد. این مورد از اهمیت ویژه ای برخوردار است. به طور مثال فرض کنید به سایتی وارد شده اید که قصد خرید آنلاین از آن را دارید ولی هنگامی که به درگاه پرداخت منتقل می شوید در قسمت آدرس خبری از Https نیست. در این طور مواقع این سایت به هیچ عنوان امنیت پرداخت آنلاین را ندارد و هرگز

اطلاعات کارت بانکی خودتان را وارد آن نکنید که به طور حتم از اطلاعات کارت بانکی شما سوء استفاده خواهند کرد.

## دریافت این گواهینامه چه سودی برای سایت ما دارد؟

دریافت این نوع گواهینامه ها مزیت های زیادی دارد که به اختصار چند مورد را بیان می کنیم:

- ✓ یکی از بزرگترین مزیت های که این مورد دارد این است که مرورگرهایی مانند فایرفاکس و کروم سایت را به عنوان یک سایت امن برای پرداخت های آنلاین در نظر می گیرند
- ✓ مخاطبین برای پرداخت های آنلاین خود به این نوع سایت ها بیشتر اعتماد می کنند
- ✓ از نظر گوگل کوچ به **Https** یک مزیت بزرگ است که روی سئو سایت تأثیر زیادی دارد
- ✓ گوگل در این طور مواقع به سایت ما به دید یک سایت امن نگاه می کند
- ✓ در هنگام دریافت اینماد (e-namad) هر سایتی که به **Https** متصل شده باشد و بخواهد اینماد هم دریافت کند لوگو دو ستاره اینماد را دریافت خواهد کرد
- ✓ اعتماد بیشتر مخاطبین به سایت ما باعث می شود تا بازدید کننده های بیشتری به سمت سایت روانه شود و همین یعنی افزایش فروش و در نتیجه بالا رفتن در نتایج جستجوی گوگل

دریافت این نوع گواهینامه ها به طور حتم به سود سایت شما خواهد بود. این درست است که سالانه باید هزینه ی آن را پرداخت کنید اما به این فکر کنید که روی سئو سایت تان تأثیر خواهد گذاشت و فروشتان افزایش خواهد یافت.



### آسان کردن روند خرید برای مخاطبین خیلی سریع تر می تواند شما را به یک برند تبدیل کند



تسهیل بخشیدن به خریدهای آنلاین می تواند یک مزیت رقابتی برای شما در میان رقبا مبدل شود. جایی که بیشتر رقبایان از مخاطبین خود می خواهند فرم های زیادی را پر کنند تا یک محصول را از طریق پست برای آنها ارسال کند. شما با کمی تحلیل رقبا به راحتی می توانید این موضوع را متوجه شوید و آن را به یک مزیت رقابتی تبدیل کنید.

مشتریان وقت زیادی ندارند که یک فرم با ده ها نوع سوال را پر کنند تا محصول را برای آنها ارسال کنید. زمان و وقت مشتری خیلی ارزشمندتر است. اگر بتوانید همین نکته ساده را در اولویت قرار دهید به راحتی می تواند فروش تان را از زمین تا آسمان تغییر دهید و اگر این کار را انجام ندهید به راحتی خیلی از مخاطبین تان از خرید خود منصرف و رقبایان را که پرداخت های آنلاین خود را راحت تر کرده اند انتخاب می کنند. رعایت نکردن این مورد روی فروشتان تأثیر منفی خواهد گذاشت.

برای تسهیل بخشیدن به این امر می توانید فقط فرم های عمومی مانند نام، نام خانوادگی، آدرس و کد پستی را دریافت کنید. به هیچ عنوان لازم نیست مخاطبین و مشتریان را وادار به ثبت نام اجباری کنیم چون در ثبت نام موارد بسیاری را از آنها دریافت می کنند که به راحتی منجر به فرار مخاطبین می شود.

پیشنهاد می کنیم به جای این کار سعی کنید در هنگام خرید همان مواردی که دریافت می شود به عنوان ثبت نام مخاطبین در نظر گرفته شود و اگر مایل بودند سر فرصت به کنترل پنل خود وارد شوند و اطلاعات شخصی اش را ویرایش کنند.

سعی و تلاشتان این باشد که مخاطبین با چند کلیک خیلی ساده، پرداخت آنلاین خود را انجام دهند و این مورد فوق العاده روی ذهن مشتری تأثیر مثبتی می گذارد و در خریدهای بعدی هم به سراغ شما خواهند آمد.

## ترفند پنجم: سرعت لود شدن صفحات سایت تان را افزایش دهید



شما به عنوان یک مدیر کسب و کار اینترنتی فقط چند ثانیه فرصت دارید تا مخاطبین را به سایت خود روانه کنید. اگر در عرض ۳ ثانیه این کار را انجام ندهید خیلی راحت مشتری سایت شما را بسته و وارد دیگر سایت های رقبای تان خواهد شد و همین روی کاهش فروش و کاهش بازدید کننده تأثیر منفی خواهد گذاشت.

این روزها حدود ۹۰ درصد مردم با اینترنت سر و کار دارند و حتی اگر نخواهند خرید آنلاینی هم داشته باشند سرعت سایت برای آنها از هر چیزی اهمیتش بیشتر خواهد بود. این سرعت سایت روی دریافت بازدید کننده هم

تأثیر زیادی دارد. همان طور که می دانید هیچ چیزی از چشمان گوگل دور نخواهد ماند، حتی اشخاصی که مایل هستند وارد سایت تان شوند ولی به علت کندی سرعت نمی توانند و در نهایت صفحه را می بندند.

شاید به جرأت بتوان گفت سرمایه گذاری روی افزایش سرعت سایت می تواند افزایش فروش را برای شما به همراه داشته باشد و تنها دلیلش این است که مخاطبین حوصله ی منتظر ماندن را ندارند. اگر سرعت سایت تان کم است می توانید حجم صفحه ی اول را کاهش دهید و یا موارد اضافی از کدهای جاوا اسکریپت یا فایل های فلش را از آن حذف کنید و یا عکس هایی با ظرفیت کمتر در سایت وارد کنید و در نهایت اگر این مشکل برطرف نشد می توانید هاست خود را تغییر دهید.

## سخن آخر

تمام این مواردی که ارائه شد به نوعی روی بازاریابی اینترنتی شما تأثیر خواهد گذاشت. مشتری با تجربه هایی که از این موارد به دست می آورد سایت تان را به عنوان یک برند به دیگران معرفی می کند و روز به روز در نزد مردم به یک برندینگ معروف تبدیل خواهید شد که به مرور زمان احتیاجی نیست که بخواهید بازاریابی را انجام دهید. با یک حساب سر انگشتی و با کمی هزینه و مقداری صبر و حوصله به خرج دادن به راحتی خودتان را در میان رقبا بالا بکشید تا شما به عنوان یک برند معروف به دیگران معرفی شوید.