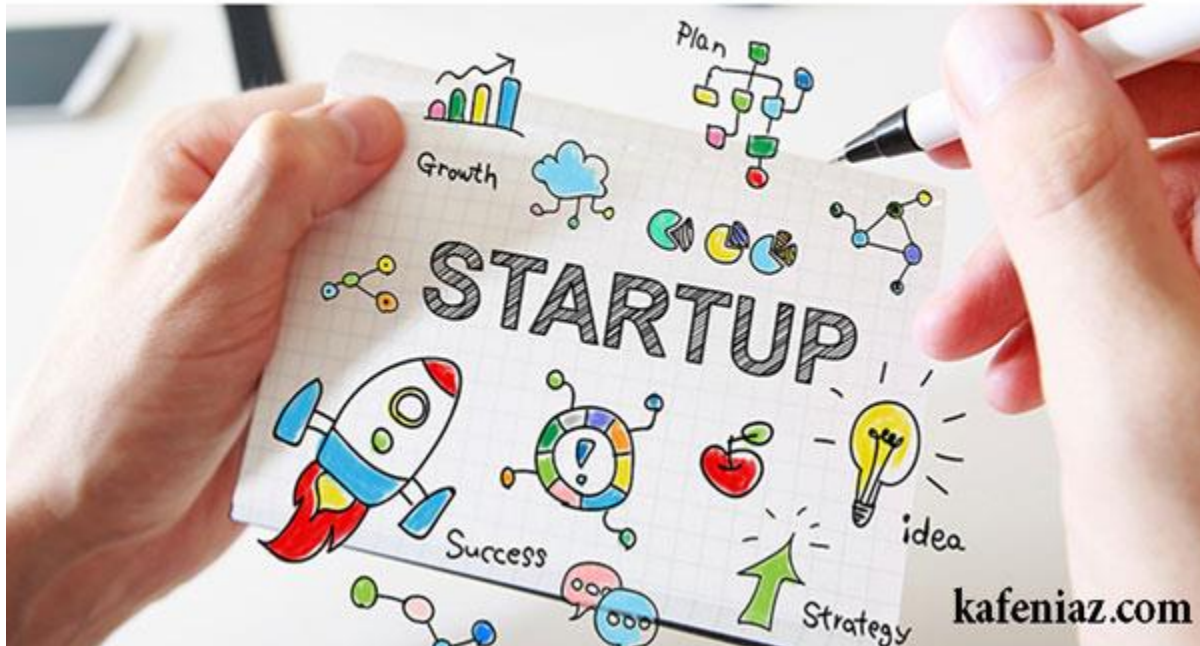


چرا کسب و کارهای نوپا در بازاریابی اشتباه می کنند؟

## اشتباهاتی که کسب و کارهای نوپا در بازاریابی انجام می دهند



کسب و کارهای نوپا یا همان استارت آپ ها (Startup) برای بهتر دیده شدن به [بازاریابی](#) محصولات و خدمات خود نیاز مبرم دارند. شاید به جرأت بتوان گفت که مهمترین بخش در حیات هر کسب و کار همین بازاریابی دانست. اگر روش مناسب را انتخاب کنید و هزینه کنید تا به یک برند تبدیل شوید، موفقیت کسب و کار شما حتمی است که البته برند سازی و بازاریابی نیاز به زمان دارد.

اما اشتباهاتی هم در این مسیر وجود دارد. اشتباهاتی که ممکن است به شکست و یا از بین رفتن هزینه مبدل شود. در این مسیر می توانید اشتباهات خود را جبران کنید و یا با جلوگیری از اشتباهات، ضرر کمتری را به کسب و کار خود وارد کنید.

در کسب و کارهای نوپا یا همان استارت آپ هایی که در ابتدای رشد هستند، باید با روش آزمون و خطا روش مناسب بازاریابی خود را انتخاب کنند. به این شکل که با توجه به [روش های بازاریابی](#) که در کسب و کار خود اجرا کرده اند و نتیجه هایی که در این روش ها بدست آورده اند، بهترین روش را انتخاب کنند.

اما در این مقاله تیم "کافه نیاز" اشتباهات رایجی که هر کسب و کار نوپا می‌تواند در انتخاب روش‌های [بازاریابی](#) خود انجام دهد را به صورت کامل بیان کرده است. جلوگیری از این اشتباهات می‌تواند رشد کسب و کار شما را تا حد زیادی بهبود ببخشد.

با ما همراه باشید ....

## ۱. استخدام

### در کسب و کارهای نوپا نباید در ابتدای کار فردی را استخدام کرد



اولین اشتباهی که یک کسب و کار نوپا می‌تواند انجام دهد این است که در ابتدای کار یک کارمند استخدام کند. آن هم به صورت تمام وقت تا بازاریابی محصولات و خدمات را انجام دهد. در واقع این کار پول هدر دادن است. کسب و کار شما نوپا است و به هزینه‌ها خیلی باید توجه کنید و اگر بودجه اصلی‌تان تمام شود نتیجه‌ای جز ضرر و شکست در پی نخواهد داشت.

## اما راه حل چیست؟

راه حلی که می‌توان در این مواقع پیشنهاد داد این است که می‌توانید از شرکت‌هایی که در کار تبلیغات هستند کمک بگیرید. شرکت‌هایی که کارشان این است که برای کسب و کارهای نوپا و قدیمی تبلیغات، بازاریابی و برند سازی را انجام می‌دهند.

این کار دو مزیت دارد:

### مزیت اول:

شما مطمئن هستید که پول و وقتتان را در جایی مناسب هزینه کرده‌اید.

### مزیت دوم:

این نوع شرکت‌ها با توجه به قدمت، تجربه و ارتباطاتی که در دنیای بازاریابی دارند خیلی زودتر شما را به یک برند تبدیل می‌کنند.

## ۲. فروش آنلاین

راه اندازی سایت توسط کسب و کارهای نوپا می‌تواند افزایش فروش را در پی داشته باشد



با توجه به پیشرفتی که تکنولوژی کرده است تمام کسب و کارهای نوپا و قدیمی برای ارائه خدمات و محصولات و به خصوص برای فروش آنلاین خود، به یک وب سایت احتیاج دارند.

مزیتی که وب سایت دارد این است که می‌توانید تمام محصولات و خدمات خود را در آن قرار دهید و مشتری هم با توجه به مواردی که در سایت قرار داده‌اید خرید خود را انجام می‌دهد و نیازی به حضور در مکان شرکت ندارد.

شاید تفکر شما این است که نیازی نمی‌بینید که یک سایت راه اندازی کنید، اما مردم و مخاطبین شما زمانی که تبلیغات شما را می‌بینند اولین کاری که می‌کنند نام شما را در اینترنت جستجو می‌کنند و به دنبال این هستند که سایت شما را پیدا و محصولات و خدماتتان را مطالعه کنند.

یک مزیت دیگری که وب سایت می‌تواند داشته باشد این است که می‌توانید تخفیف‌های خوبی در سایت قرار دهید و اعلام کنید هر شخصی از سایت خرید کرد به طور مثال ۲۰ درصد تخفیف دریافت می‌کند. سعی کنید فرصت دیده شدن کسب و کار خود را با راه اندازی وب سایت از دست ندهید.

### ۳. بهینه سازی سایت

## فروش آنلاین خود را توسط بهینه سازی سایت افزایش دهید



راه اندازی سایت به خودی خود برای شما مشتری نمی آورد. اگر رتبه‌ی خوبی در موتورهای جستجو و به خصوص سایت گوگل نداشته باشید شانس چندانی برای فروش آنلاین نخواهید داشت.

## راه حل:

تنها راهی که در این مواقع وجود دارد این است که سایت خود را برای موتورهای جستجو بهینه کنید و یا به طور اختصار آن را سئو کنید.

سئو یعنی استفاده از کلماتی کلیدی که مخاطبین شما آن را جستجو می‌کنند. به طور مثال اگر کسب و کار شما در مورد فروش آب مقطر است باید سایت خود را با کلمات کلیدی "فروش آب مقطر" بالا بیاورید. مطالبی که به عنوان محتوا در سایت خود قرار می‌دهید بایستی آن قدر قوی باشند که در رتبه‌های بالای جستجو در گوگل باشید.

سئو و بهینه سازی سایت کار آسانی نیست و مدتی زمان می‌برد. فکر نکنید با یک ماه و دو ماه به نتیجه خواهید رسید. در راه اندازی وب سایت نباید عجله در کسب درآمد داشته باشید.

تولید محتوا هم باید به گونه‌ای کاربر پسند باشد تا بتواند مخاطبین را به خودش جلب کند. به گونه‌ای که کاربری که امروز می‌آید فردا هم به سایت سر بزند. این باعث می‌شود تا گوگل بهترین رتبه‌ها را در اختیار سایت شما قرار دهد.

## ۴. تولید محتوا



**تولید محتوا** مهمترین بخش بعد از بهینه سازی و سئو سایت است. شما می توانید با مطالبی که روزانه و به صورت مداوم در سایت قرار می دهید کاربران را به سمت سایت خود روانه کنید.

هر چه سایت شما از نظر **تولید محتوا** پر بار تر باشد، به طور یقین کاربران و مشتریان بیشتری را به سمت سایت خود روانه خواهید کرد.

### نکاتی که باید در تولید محتوا رعایت کنید:

الف) مطالب به هیچ عنوان نباید از سایت های دیگر کپی شده باشد

ب) مطالب را باید شخصاً و با کمک گرفتن از ذهن خودتان بنویسید

ج) مطالب باید معنا و مفهوم داشته باشد

د) برای کاربر باید مفید باشد

ه) باید روزانه مطلب وارد سایت کنید. این کار یعنی سایت شما زنده است و گوگل هم به یک سایت زنده رتبه می دهد. نه سایتی که امروز مطلب می گذارد و تا چند روز آینده مطلبی وارد نمی کند.

## کسب و کارهای نوپا باید بهترین روش بازاریابی را انتخاب کنند



روش‌های بازاریابی زیادی در دنیا وجود دارد و به خصوص برای کسب و کارهای نوپا باید بهترین روش با بهترین هزینه را انتخاب کرد. اینکه کدام روش تأثیر و بازخورد بیشتری روی مردم و مخاطبین داشته است خودش یک استراتژی بازاریابی است.

برنامه ریزی در این مورد بسیار مهم است. به خاطر این که شما پول و وقتتان را هزینه می‌کنید تا بهترین روش بازاریابی را انتخاب کنید. پس سعی کنید یک گروه تشکیل دهید و چند هفته‌ای یک بار جلسه‌ای تشکیل دهید و روش‌هایی را که اجرا کرده‌اید و بهترین نتیجه‌هایی را که گرفته‌اید را مورد بررسی قرار دهید.



یکی از اشتباهاتی که کسب و کارهای نوپا در بازاریابی انجام می‌دهد این است که بدون شناسایی مخاطبین خود اقدام به بازاریابی و هدر دادن هزینه خود می‌کند.

به طور مثال فرض کنید شما طراح یک برنامه کامپیوتری برای فست فودها هستید و اشخاصی که فست فود دارند با نصب برنامه شما محصولات خود را از این طریق به فروش می‌رسانند.

شما نمی‌توانید با پخش تراکت در بین مردم عادی اقدام به فروش برنامه خود کنید. چون اصلاً بازار هدف شما مردم عادی نیستند.

راه حل در این طور مواقع این است که در ابتدای کار چند روز وقت بگذارید و بازار هدف خود را شناسایی کنید و سپس وقت و پولتان را هزینه بازاریابی کنید. این کار باعث می‌شود تا بتوانید با بازار هدف خود ارتباط برقرار کنید. در این راه سعی کنید بازار هدف و مخاطبین خود را بیشتر و بیشتر کنید تا شانس بدست آوردن مشتری‌های بیشتر را از دست ندهید.



## ۷. تحلیل نکردن رقبا



یکی دیگر از اشتباهاتی که کسب و کارهای نوپا انجام می دهند این است که بدون تحلیل رقبا دست به راه اندازی کسب و کار خود می زنند. اینکه رقبای شما کجای بازار هستند، چه اندازه مشتری دارند، به چه میزان بازار را در اختیار خود دارند، از چه روش های بازاریابی استفاده می کنند، به رقبای دیگر اجازه عرضه اندام می دهند و ... همه ی اینها در تحلیل کردن رقبا فرا خواهید گرفت.

فرض ما بر این است که شما رقیب خود را تحلیل کرده اید. اما مهمتر این است که روش های بازاریابی وی را نیز تحلیل کنید اما از روش وی تقلید نکنید.

روش های تبلیغاتی در دنیای کسب و کار به نوعی مشابه هم هستند. پس سعی کنید به گونه ای متفاوت بازاریابی و تبلیغ کنید که مشتری خسته نشود. حتماً لازم نیست که یک روش جدید خلق کنید، همین که شما همان روش قبلی را با کمی تغییر به گونه ای دیگر اجرا کنید که در نظر مشتری متفاوت باشد، بهتر است.

## سخن آخر

اشتباهات در کسب و کارهای نوپا وجود دارد. اینکه هر شخصی بگوید من در راه اندازی هیچ اشتباهی نکرده‌ام به نوعی ادعایی دروغین است. اگر اشتباه نکنید موفق نخواهید شد. اگر شکست نخورید نخواهید توانست راه شکست دادن را پیدا کنید.

سعی کنید با رعایت این موارد حداقل از اشتباهاتی که ممکن است رخ بدهد جلوگیری کنید. اشتباهات را به فرصتی تبدیل کنید تا به موفقیت نزدیک شوید.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

