

چگونه در بازاریابی شبکه های اجتماعی به موفقیت برسیم؟

سه راه حل برای اینکه مخاطبین مطالبان را به اشتراک بگذارند



شبکه های اجتماعی مدت هاست که با کسب و کار ما عجین شده و جایگاهی ویژه را در بازاریابی کسب و کارمان به خودش اختصاص داده است. بیشتر اشخاصی که در حوزه ی کسب و کارهای اینترنتی فعالیت می کنند این را می دانند که به راحتی می توانند در شبکه های اجتماعی به یک برند قوی تبدیل شوند. کما اینکه خیلی از اشخاصی که صورت شخصی کار می کنند با همین شبکه ها به یک پرسونال برندینگ قوی و قدرتمند تبدیل شده اند.

استفاده ی صحیح از این شبکه ها می تواند بازدید کننده های زیادی را به سمت کسب و کارتان روانه و پس از مدتی آنها را به مشتریانی دائم و وفادار تبدیل کنید. اگر مطالب، محصولات و خدماتی جدید، جالب و با کیفیت به مشتریان ارائه دهید قطعاً مشتریان هم بازاریاب رایگان دهان به دهان کسب و کار شما خواهند شد و مطالب شما را با دیگر مخاطبین به اشتراک خواهند گذاشت.

فعالیت مداوم و مستمر و ایجاد روابطی دوستانه با مخاطبین خود در شبکه های اجتماعی، باعث ایجاد اعتماد در بین مخاطبین خواهد شد و این اعتماد باعث افزایش فروش شما خواهد شد. یکی از روش هایی که می تواند

افزایش فروش را برای شما به همراه داشته باشد ترغیب کاربران و مخاطبین به اشتراک گذاری مطالبتان در دیگر شبکه های اجتماعی است.

تیم "کافه نیاز" مایل است ۳ روش را به شما بیاموزد که چگونه می توان کاربران را تشویق و ترغیب کرد که مطالب را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارند و همین دلیلی است برای اینکه دوباره به صفحه ی شما مراجعه کنند.

با ما همراه باشید

روش اول: مطالبی تولید کنید که مخاطبان مجبور شوند دوباره مراجعه کنند

سعی کنید مطالبی تولید کنید که مخاطبین به خاطرش دوباره به صفحه ی شخصی شما مراجعه کنند



کافه نیاز
kafeniaz.com

مخاطبان و کاربران برای مراجعه ی مجدد به صفحه ی شخصی شما باید یک دلیل برای خود داشته باشند. یکی از این دلیل ها می تواند **تولید محتوای ناب** توسط شما باشد البته نه هر محتوایی. محتواهایی که جدید، تازه، جالب و جذاب باشند. محتوایی که مخاطب را به خودش جذب کند.

این محتواها می تواند ارائه مطالب، نظرسنجی، برگزاری مسابقه، **ارائه فایل های صوتی** و ویدیویی انگیزشی و یا هر چیز دیگری که به کسب و کار و علاقه ی مخاطبین مربوط شود، باشد. اگر هر روز این مطالب تکرار شود و روزانه

مطالب جدید وارد صفحه ی خود کنید باعث می شود که کاربران هر روز به صفحه ی شما مراجعه کنند و همین مطالبتان را با دیگر مخاطبین به اشتراک بگذارند.

اینکه بدانید کاربران به چه چیزهایی علاقه دارند خیلی مهم است. مواردی را در صفحه ی شخصیتان پست کنید که انگیزه، روحیه، شور و شوق را به مردم برگرداند. مواردی که مورد علاقه آنها باشد.

روش دوم: برخورد مناسب با کاربران باعث مراجعه مجدد آنها می شود

چنان با مخاطبین خود برخورد کنید که دفعات بعد هم به صفحه ی شخصی شما مراجعه کنند



کاربران و مخاطبین همه چیز یک کسب و کار به خصوص در شبکه های اجتماعی هستند. هرگاه در پست هایی که ارسال می کنید **کامنت**، نقطه نظر، پیشنهاد و یا انتقادی از شما و کسب و کارتان کردند اگر به صورت مناسب و در شأن یک مدیر کسب و کار با آنها برخورد نکنید به طور حتم آنها هم کسب و کارتان را رها و رقبايتان را انتخاب خواهند کرد.

هر کامنتی به منزله ی ارتقاء شبکه ی اجتماعی شما خواهد بود و روی سئو سایت شما تأثیر مثبت خواهد گذاشت به شرط آنکه به صورت کاملاً مناسب و محترمانه با مخاطبین خود صحبت کنید به طوری که بار دیگر هم به صفحه ی شخصی شما مراجعه کنند.

مشتریان و مخاطبین همیشه انتقاد یا پیشنهاد ارائه نمی دهند در برخی موارد ممکن است مشکلی را مطرح کنند و این شما باید که باید به بهترین وجه ممکن به این کامنت ها پاسخ دهید و در لباس یک مشاور ظاهر شوید. این کار و برخورد مناسب شما می تواند باعث شود تا مطالبتان را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارند.

روش سوم: ترغیب مخاطبین برای اشتراک گذاری مطالب

به گونه ای مطالبتان را تولید کنید که مخاطبین خودشان مطالب را در شبکه های اجتماعی دیگر به اشتراک بگذارند



یکی از مهمترین خصیصه های شبکه های اجتماعی که برخی از کسب و کارها از آن استفاده می کنند و با پیشرفت زیادی رو به جلو حرکت کرده اند این است که این سعی و تلاش را دارند که مشتریان و مخاطبین خود را ترغیب و تشویق کنند تا مطالبشان را در دیگر شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارند.

این مورد دو مزیت دارد:

- ✓ **مزیت اول:** بازدید کننده های بیشتری به سمت کسب و کار شما روانه می کند
- ✓ **مزیت دوم:** کسب و کارتان خیلی زودتر به یک برند تبدیل می شود

سعی کنید مطالبی را به اشتراک بگذارید که مفید و جالب باشند و ارزش اشتراک گذاری از طرف مخاطبین را داشته باشد.

سخن آخر

بازدیدکنندگان زمانی به مشتریان واقعی، وفادار و دائم کسب و کارتان تبدیل می شوند که شما هم در عوض برای مخاطبین تان ارزش قائل شوید. برخورد مناسب با مخاطبین باعث مراجعه ی مجدد آنها می شود تا همین برخورد، برگشت آنها را تضمین کند.