

چگونه برند خود را به وسیله ی بازاریابی آنلاین به دیگران معرفی کنیم؟

برند سازی کسب و کار به وسیله ی بازاریابی آنلاین



برند سازی اولین جمله ای است که خیلی از اشخاصی که در حوزه ی کسب و کارهای اینترنتی و فیزیکی کار می کنند بر زبان می آورند. برند سازی و برندینگ در اصل جلب توجه کاربران به سمت کسب و کار شما است تا بتوانید به وسیله ی همین جلب توجه کردن ها محصولات و خدمات خودتان را به دیگران معرفی کنید.

اما تصور نکنید که این برند سازی ها یک شبه به وجود می آید و یا کار راحتی است. برعکس این موضوع کار بسیار سختی است و باید به صورت مداوم روی آن کار کنید تا مردم بیشتر از قبل شما را بشناسند و تنها راه حل این موضوع تکرار و تکرار و تکرار است.

مردم به وسیله ی تکرار یک آگهی است که آن را می شناسند. اگر هزینه ی کافی در اختیار نداشته باشید که آگهی های خود را تکرار کنید به هیچ عنوان نباید توقع داشته باشید که مردم شما را بشناسند و همچنین به یک برند تبدیل شوید.

اما چطور باید برندمان را به وسیله ی تکرارهای مکرر به دیگران بشناسانیم؟

روش های مختلفی از تبلیغات وجود دارد که می توانید **برندتان را به مردم معرفی کنید**. از تبلیغات تلویزیونی گرفته تا رادیویی و بنرها و بیلبوردهای تبلیغاتی. خیلی از این موارد هزینه های سرسام آوری را به همراه دارند اما برخی دیگر مانند بازاریابی آنلاین هزینه هایی به مراتب کمتر را در بر دارند.

برای این مورد باید یک برنامه ریزی و استراتژی خاص داشته باشید تا بتوانید برندتان را روز به روز به دیگران معرفی کنید. استفاده از شبکه های اجتماعی و ثبت آگهی در سایت های درج آگهی رایگان از این جمله موارد است به خصوص استفاده از شبکه های اجتماعی که این روزها به شدت مورد توجه ی عموم مردم قرار گرفته است و بسیاری از مردم برندهای مورد علاقه ی خودشان را با این روش دنبال می کنند.

اگر کسب و کارتان برند باشد به طبع این مردم هستند که به دنبال شما می آیند. اگر برند باشید این مخاطبین تان هستند که شما را به وسیله ی بازاریابی دهان به دهان به دیگران معرفی می کنند. این نوع بازاریابی یکی از رایگان ترین بازاریابی در کل دنیا محسوب می شود.

استفاده از شبکه های اجتماعی برای برند سازی یکی از بهترین فرصت هایی است که به سادگی نمی توان از کنار آن عبور کرد. از همین شبکه های اجتماعی به راحتی می توان بازدید کننده های بی میل را به یک مشتری دائم و وفادار تبدیل کرد و کاری کرد که کسب و کارتان را به صورت رایگان به دیگران معرفی کنند.

تیم "**کافه نیاز**" در این مقاله قصد دارد ۵ راه حل نشان دهد تا بتوانید به وسیله ی آن برندتان را بیشتر به دیگران معرفی کنید. این راه حل هایی که در این مقاله ارائه خواهد شد بیشتر در حوزه ی تجارت آنلاین یا بازاریابی آنلاین کاربرد دارند.

با ما همراه باشید

راه حل اول: برای برند سازی از ویدیو بیشتر استفاده کنید

تأثیری که ویدیو برای برند سازی دارد هیچ چیز دیگری حتی عکس و مطلب نخواهد داشت



با پیشرفت روز افزون اینترنت و بازاریابی آنلاین، مردم روز به روز به دنبال مواردی هستند که کار آنها را راحت تر از قبل کند. خیلی از مطالبی که در دنیای وب وجود دارد به صورت نوشتاری است و کمتر کسی از مردم حوصله ی مطالعه ی این مطالب را دارند.

اما اگر همین مطالب را به صورت صوتی تهیه کنید و نمونه ای از آن را به صورت صوت آنلاین در سایت یا شبکه های اجتماعی قرار دهید مردم بیشتر ترغیب می شوند تا آن را دانلود کنند. اگر همین مطالب را به صورت ویدیو در اختیار کاربران خود قرار دهید به طبع بیشتر از ۹۰ درصد مردم آن را به صورت آنلاین مشاهده خواهند کرد و جالب اینجاست که اگر این ویدیو آنها را تحت تأثیر خود قرار دهد به طبع خیلی از آنها آن را در شبکه های اجتماعی به اشتراک می گذارند.

استفاده از ویدیوهای تبلیغاتی یک فرصت استثنایی است که بتوانید مخاطبین را با برنهایتان بیشتر آشنا کنید. هر چه درصد تماشای ویدیوهای شما توسط مخاطبین بیشتر باشد به طور حتم خیلی سریع تر به یک برند تبدیل می شوید و همچنین افزایش فروش چشمگیری هم نصیب شما خواهد شد.

اگر قرار بر این است که هر بازدید کننده را به یک مشتری بالقوه تبدیل کنید سعی کنید از ویدیوهای تبلیغاتی در شبکه های اجتماعی از اینستاگرام گرفته تا آپارات و یوتیوب و غیره استفاده کنید. طبق آمارهای جهانی کسب و کارهایی که از این روش استفاده می کنند خیلی سریع تر از دیگران به یک برند تبدیل می شوند چون آنها این فرصت ها را بیشتر از دیگران درک کرده اند.

راه حل دوم: برای افزایش فروش از تخفیف های ناگهانی استفاده کنید

ارائه ی تخفیف های ناگهانی در شبکه های اجتماعی می تواند کسب و کارتان را به یک برند تبدیل کند



برخی از کسب و کارها از یک استراتژی و برنامه ی جالب در بازاریابی آنلاین خود استفاده می کنند که واقعاً جوابگو هم هست. این کسب و کارها سعی می کنند در سایت های خود اعلام کنند اشخاصی که در شبکه های اجتماعی آنها عضو هستند در برخی موارد از پیشنهادهای و تخفیف های به خصوصی در هنگام خرید بهره خواهند برد.

این کسب و کارها سعی می کنند تخفیف های خود را به صورت ناگهانی ارائه دهند و برای خرید هم از فرصت های محدود استفاده می کنند تا کاربران سریع تر دست به کار شوند و خرید خودشان را انجام دهند. این تخفیف ها در زمان های مناسبی مانند اعیاد یا رویدادهای فصلی مانند جشنواره های تابستانی، پاییزی و غیره ارائه می شود.

به طور مثال شرکت های تلفن همراه را در نظر بگیرید. در طول سال ۴ جشنواره ی فصلی برگزار می کنند و هر جشنواره هم با جشنواره های قبلی به صورت کامل فرق می کند. از مکالمات داخل شبکه گرفته تا استفاده از اینترنت در هر جشنواره تفاوت زیادی وجود دارد و یا برای مکالمات صوتی داخل شبکه مخاطبین خود را ترغیب می کنند تا شارژ بیشتری وارد کنند و با زدن یک کد دستوری مکالمه ی داخل شبکه دریافت کنند.

این مورد باعث می شود تا مخاطبین بیشتر به سمت شبکه های اجتماعی این کسب و کارها کشیده شود و هر بار منتظر دریافت پیشنهادهای جدید از طرف آنها هستند. دادن تخفیف های ناگهانی در شبکه های اجتماعی باعث می شود تا کاربران به صورت روزانه به صفحه ی شخصی تان مراجعه کنند و این روی برند سازی و افزایش فروشتان تأثیر زیادی دارد.

راه حل سوم: پروفایل شبکه های اجتماعی را به فروشگاه آنلاین تان متصل کنید

تا جایی که می توانید نحوه ی خرید و نحوه ثبت در سایت را آسان کنید. این کار روی برند سازی تأثیر زیادی دارد



اجازه دهید در این قسمت مقداری رُک صحبت کنیم. ثبت نام کردن در سایت همیشه مشکل اصلی تمام کاربران است. به خاطر همین است که مردم از سردرگمی متنفرند. از اینکه بخواهند تمام اطلاعات شخصی شان را در فیلهای زیادی وارد کنند که تازه بخواهند ثبت نام کنند و وارد سایت شوند، بدشان می آید. از اینکه بخواهند مدام از این صفحه به آن صفحه منتقل شوند و اطلاعات زیادی وارد کنند بیزارند.

مردم دوست دارند که به راحتی و آسانی هر چه تمام تر اطلاعات شخصی شان را در فیلهای کمی وارد کنند و با زدن چند کلیک ساده خریدشان را انجام دهند. برای مردم خیلی خوشایندتر است که بخواهند با زدن یک کلیک به درگاه پرداخت منتقل شوند و خرید آنلاین خود را انجام دهند. اما اگر این روند خرید را عوض نکنید مشتریان زیادی را از دست خواهید داد.

پیشنهاد دیگری هم که وجود دارد این است که اگر می خواهید مشتریان شما خیلی سریع تر به فروشگاه آنلاین شما برای خرید منتقل شوند سعی کنید برای ثبت نام از آنها اکانت شبکه های اجتماعی شان را دریافت کنید چون فقط در این صورت است که هرگز اکانت و رمز خود را فراموش نمی کنند.

راه حل چهارم: نشان دادن نظرات و کامنت کاربران

نشان دادن کامنت ها و نظرات مخاطبین در سایت و شبکه های اجتماعی روی برند سازی و اعتماد سازی بسیار تأثیر دارد



این مورد چند مدتی است که مورد توجه کاربران قرار گرفته است و قبل از خرید سعی می کنند نظرات دیگر کاربران را که از محصول یا خدمات استفاده کرده اند، جویا شوند. اکثر اشخاصی که در حوزه ی کسب و کارهای اینترنتی و یا فیزیکی کار می کنند هم از این امر به سود خودشان استفاده کرده اند و با به نمایش گذاشتن این موارد گامی بلند برای **اعتماد سازی** را برداشته اند.

این کسب و کارها سعی کرده اند تمام نظرات مثبت و منفی را در اختیار کاربران خود قرار دهند و همین مورد بهترین راه حل برای برند سازی در میان مخاطبین و رقباست. مردم دوست دارند قبل از خرید محصول یا خدمات، نظرات دیگر افرادی که از این محصولات و خدمات استفاده کرده اند را جویا شوند و اگر درصد نارضایتی این افراد از محصول زیاد باشد به طبع از خرید منصرف می شوند.

اشخاصی که مایل هستند این مورد را در کسب و کارهای خود چه در سایت یا شبکه های اجتماعی به کار ببرند بایستی این نکته را مد نظر داشته باشند که تمام انتقادات و پیشنهادات کاربران را به نمایش بگذارید چون مردم با توجه به این موارد است که تصمیم می گیرند از شما خرید کنند یا نکنند. به هر حال این مورد روی افزایش اطلاعات مردم و همچنین افزایش خرید توسط مردم تأثیر زیادی دارد.

راه حل پنجم: از قابلیت های پنهان اشتراک گذاری غافل نشوید

اشتراک گذاری مطالب توسط شما یا مخاطبین در شبکه های اجتماعی به برند سازی کمک بسیار بزرگی می کند



با وجود گستردگی دنیای اینترنت، برند سازی خیلی راحت تر از قبل شده است. اما صبر و حوصله زیادتری را می طلبد. مردم و مخاطبین شما مایل هستند هر آنچه را که مفید می بینند در اختیار دیگران قرار دهند. اشتراک گذاری این روزها در دنیای اینترنت بیشتر از همیشه شده است و مردم به طرف مطالبی کشیده می شوند که می دانند برای آنها سود دارد.

برای این مورد سعی کنید مطالبی که تولید می کنید و در سایت خود در اختیار کاربران قرار می دهید دو مشخصه ی کاملاً متمایز داشته باشد:

✓ **مشخصه ی اول:** گزینه ی اشتراک گذاری در شبکه های اجتماعی را حتماً به تمام مطالب خود اضافه کنید

✓ **مشخصه ی دوم:** سعی کنید تمام مطالب خود را به صورت فایل PDF تهیه کنید و در انتهای مطالب خود قرار دهید

هر دو مشخصه ای که بیان شد روی برند سازی، افزایش بازدید کننده، افزایش فروش و افزایش مشتریان تأثیر مثبت و مستقیم دارد.

سخن آخر

بازاریابی آنلاین یکی از بهترین روش هایی است که می توانید از آن بهره ببرید تا کسب و کار خود را به یک برند تبدیل کنید. استفاده از این ۵ راه حل و تکنیکی که ارائه شد، می تواند برندگان را سریع تر به کاربران معرفی کند. اما باز هم سعی کنید از یک برنامه ی دقیق و منظم استفاده کنید.