

چطور کسب و کار خود را در شبکه‌های اجتماعی به یک برند تبدیل کنیم؟

چطور در شبکه‌های اجتماعی به یک برند تبدیل شویم؟



با پیشرفت تکنولوژی اینترنت، شبکه‌های اجتماعی مهمان خوانده و ناخوانده این روزهای هر گوشی تلفن همراه است. این شبکه‌ها چنان در زندگی روزمره مردم ریشه دوانده است که بیشتر ملاقات‌ها در اینجا رقم می‌خورد و جزئی جدایی ناپذیر در زندگی مردم شده است.

افراد زیادی در شبکه‌های اجتماعی به فعالیت می‌پردازند. اعم از شخصیت‌های سیاسی، سینمایی، ورزشی، اقتصادی، افراد عادی و معمولی و ... هر کدام از این اشخاص هدف خاصی را دنبال می‌کنند. اشخاص ورزشی و سینمایی برای محبوبیت بیشتر، افراد سیاسی برای قدرت بیشتر و افراد عادی برای بهتر دیده شدن.

در این بین هم اشخاصی وجود دارند که کسب و کار خودشان را به عنوان یک برند در شبکه‌های اجتماعی به مردم در هر کجای دنیا معرفی می‌کنند. مردم خواه ناخواه در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند اما برای اینکه کسب و کار خود را به یک برند شاخص تبدیل کنند باید حضور خود را پررنگ‌تر از همیشه کنند.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله قصد دارد روش‌هایی را ارائه دهد که هم حضوری پررنگ‌تر در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید و هم کسب و کار خود را سریع‌تر به یک برند تبدیل کنید.

با ما همراه باشید

۱. محبوب‌ترین شبکه‌ی اجتماعی را برای فعالیت انتخاب کنید



در ایران هم مثل دیگر کشورها شبکه‌های اجتماعی زیادی فعالیت می‌کنند. برخی از این شبکه‌ها داخلی و برخی دیگر بین‌المللی است. اما هر نوع شبکه‌ی اجتماعی برای برند شدن کسب و کار شما مناسب نیست. قبل از هر چیزی باید بدانید کدام شبکه از همه محبوب‌تر است. در ایران [اینستاگرام](#) از همه محبوب‌تر است و با حضوری پر رنگ به راحتی می‌توانید کسب و کارتان را به یک برند خاص تبدیل کنید. [اینستاگرام](#) یک اپلیکیشن قدرتمند و در عین حال محبوب در تمامی شبکه‌های اجتماعی است که هر شخص عام و خاص و تمام کسب و کارها در این اپلیکیشن فعالیت می‌کنند. قبل از مشخص کردن نوع شبکه‌ی اجتماعی خود ابتدا بازار هدف خود را شناسایی کنید. ببینید مخاطبین شما بیشتر در کدام شبکه‌ی اجتماعی فعالیت می‌کنند و به نسبت مخاطبین، شبکه‌ی خود را انتخاب کنید.

۲. از همان ابتدای کار با قدرت شروع به فعالیت کنید

از همان روزهای اول با قدرت در شبکه های اجتماعی فعالیت کنید



اگر می خواهید کسب و کار خود را به یک برند تبدیل کنید باید فعالیت در شبکه های اجتماعی را از همان ابتدا با قدرت تمام شروع کنید.

تأخیر در پست گذاشتن، برندینگ کسب و کار شما را هم به تأخیر خواهد انداخت. سعی کنید به صورت روزانه فعالیت خود را ادامه دهید و با مخاطبین خود در ارتباط باشید.

این نکته را به خاطر داشته باشید که برندینگ و برند سازی در شبکه های اجتماعی کار یک روز و دو روز یا یک ماه و دو ماه نیست. این کار امکان دارد حداقل یک سال زمان ببرد. پس سعی کنید در این کار عجله نکنید و تا جای ممکن حوصله به خرج دهید.

توقع نداشته باشید که امروز پیج خود را بسازید و فردا هزاران لایک و کامنت به پیج شما سرازیر شود. این کار زمانی ادامه خواهد داشت که هر روز پست بگذارید و حضوری مداوم داشته باشید.

۳. از فایل‌های صوتی یا تصویری استفاده کنید

از فایل‌های صوتی و تصویری برای برند شدن در شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید



اگر می‌خواهید کسب و کارتان نسبت به دیگران متفاوت باشد می‌توانید با توجه به علاقه‌ی مردم جلو بروید. این روزها علاقه‌ی مردم به فایل‌های صوتی یا تصویری فوق العاده زیاد است. تا جایی که بیشتر جستجوها بر اساس همین فایل‌ها است.

پس سعی کنید تا جایی که ممکن است یک فایل صوتی یا تصویری یک دقیقه‌ای تأثیرگذار از کسب و کارتان را تهیه کنید و در اختیار مخاطبین خود قرار دهید. اگر این فایل‌ها با صدا و تصویر خودتان باشد دو مزیت برای شما به همراه خواهد داشت:

مزیت اول: کسب و کارتان خیلی زودتر به یک برند تبدیل می‌شود.

مزیت دوم: شخص شما هم با توجه به صدا و تصویرتان به یک برند تبدیل خواهید شد.

۴. جوابگوی مشتریان راضی و ناراضی در شبکه‌های اجتماعی باشید

سعی کنید به مشتری های راضی و ناراضی خود در شبکه های اجتماعی پاسخگو باشید



شبکه‌های اجتماعی مکانی شده برای برقراری ارتباط با مشتریان. بازخوردهایی که در این نوع شبکه‌ها وجود دارد هم مثبت است و هم منفی. برخی مشتریان راضی هستند و برخی دیگر ناراضی. این نوع مشتریان به جای اینکه به سایت شما وارد شوند راحت‌ترین راه را انتخاب می‌کنند و وارد صفحه‌ی شما در شبکه‌ی اجتماعی می‌شوند و رضایت یا نارضایتی خود را از نوع خدمات و محصولاتتان به گوش شما می‌رسانند.

برند شدن محصولات و خدماتتان در شبکه‌های اجتماعی به نوعی ارتباطی مستقیم با رضایت و نارضایتی مشتریانانتان دارد. برقراری ارتباطی صمیمانه حتی با مشتریان ناراضی بهترین خدمتی است که می‌توانید در حق آنها انجام دهید. در این بین مشتریان ناراضی به یک مشتری راضی و وفادار تبدیل می‌شود و با یک بازاریابی دهان به دهان از نوع مثبت آن، کسب و کار شما را به یک برند تبدیل می‌کنند. پس سعی کنید ارتباطی خوب و نزدیک با مخاطبین و کاربران خودتان برقرار کنید. آن‌ها سرمایه شما در کسب و کارتان هستند.

۵. در شبکه‌های اجتماعی از مشتری‌های راضی خود استفاده کنید برای برند شدن سعی کنید مشتری‌های راضی خود را به دیگران معرفی کنید



برند شدن در شبکه‌های اجتماعی کاری مشکل اما ممکن است. اینکه بخواهید مشتریان راضی خود را راضی‌تر و مشتریان ناراضی را راضی نگه دارد مقداری مشکل است.

در این مرحله برای اینکه بتوانید زودتر از حد معمول به یک برند تبدیل شوید یک راه وجود دارد. می‌توانید از مشتری‌های راضی خود یک فیلم یک دقیقه‌ای تهیه کنید. در این فیلم مشتری‌تان در مورد محصولات و خدمات شما با لحنی مثبت صحبت می‌کند و همین فیلم را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارید.

بعد از اشتراک گذاری بایستی منتظر بازخورد مشتریان خود باشید. سعی کنید تمام بازخوردهای مثبت و منفی در مورد این فیلم را پاسخگو باشید. با این روش با یک مقدار زمان کمتر به راحتی به یک برند شناخته شده تبدیل خواهید شد.

۶. به طور مداوم درباره ویژگی‌های برندتان صحبت نکنید

در شبکه‌های اجتماعی مدام در مورد برندتان صحبت نکنید این کار مخاطبین شما را خسته و دلزده می‌کند



kafeniaz.com

به صورت مداوم درباره ویژگی‌های یک محصول صحبت کردن اثرات جبران ناپذیری به برند شما وارد خواهد کرد. تا جایی که امکان بازگشت به روال عادی ممکن است سخت باشد.
در انجام این کار دو عیب بزرگ وجود دارد:

عیب اول:

هر محصولی هر چقدر ویژگی داشته باشد بالاخره یک عیب که دارد. این نمی‌شود که یک محصول فقط ویژگی داشته باشد. این کار از دید مردم فقط بزرگنمایی است. همین و بس.

عیب دوم:

صحبت بیش از در مورد یک محصول شنیدن مردم را خسته می‌کند و امکان دارد از برند شما زده شوند. راه حل این موضوع این است که به جای صحبت کردن در مورد ویژگی‌های محصولاتان سعی کنید در مورد علاقه‌ی مردم صحبت کنید.

به طور مثال اگر محصول و خدماتتان در مورد اشتراک گذاری خدمات اینترنتی است به جای اینکه مدام در این مورد صحبت کنید می‌توانید در مورد موفقیت در کسب و کار یا در مورد شبکه‌های اجتماعی یا هر چیزی که علاقه‌ی مردم است صحبت کنید.

البته سعی کنید در بعضی مواقع در مورد ویژگی‌های محصولاتان صحبت کنید. چون این محصول شما است که باید برند شود نه صحبت کردن در مواردی که ارتباطی به برندتان ندارد. اما علاقه‌ی مردم هم مهم است. این مورد را فراموش نکنید.

۷. با برنامه پیش بروید

برای برند شدن در شبکه‌های اجتماعی باید برنامه و هدف خاصی داشته باشید



برند شدن به خصوص در شبکه‌های اجتماعی به یک برنامه خاص نیاز دارد. بدون هدف و بدون برنامه مشخص راه به جایی نخواهید برد. برای تک تک پست‌هایی که می‌گذارید باید برنامه و هدف خاصی داشته باشید. اگر پستی گذاشتید که مورد علاقه مخاطبینتان نیست و **لایک** و **کامنت** زیادی دریافت نکردید برای دفعات بعد این مورد را از برنامه‌ی کاریتان حذف کنید.

تا جای ممکن روی هر عکس، فایل صوتی و یا هر فیلمی لوگو یا حتی الامکان نام برندتان را ثبت کنید. این کار به برند سازی کسب و کارتان کمک بزرگی خواهد کرد.

سخن آخر

استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای برند سازی کاری صحیح اما مقداری زمان بر است. باید در این راه هدف گذاری کنید و روی هر کاری که انجام می‌دهید برنامه ریزی داشته باشید. شبکه‌های اجتماعی با توجه به اینکه مستقیم با مخاطبین در ارتباط است سهمی بزرگ در برند سازی هر کسب و کاری بر عهده دارد. استفاده از این شبکه‌ها مقداری از وقت شما را خواهد گرفت اما ارزشش را دارد. اگر این کار را شروع نکرده‌اید از همین الان صفحه‌ی شخصی خودتان را بسازید و شروع به کار کنید.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

