

چگونه از مرتکب شدن این اشتباهات در شبکه های اجتماعی پرهیز کنیم؟

## ۵ اشتباه بزرگ کسب و کارها در شبکه های اجتماعی



شبکه های اجتماعی به همان اندازه که جذاب هستند به همان اندازه هم اشتباه کردن در آن می تواند خطرناک باشد و آسیب های جدی به کسب و کار شما وارد می کند. اشتباه کردن در این طور مواقع برندگان را زیر سوال می برد و اعتماد مردم از کسب و کارتان را از بین خواهد برد.

اگر اعتماد مردم از بین برود به طبع کسب و کارتان به سمت شکست پیش می رود و بدتر از این اتفاقی نخواهد افتاد و هزینه های پولی و هزینه های وقتی که در این راه صرف کرده اید، همه به باد فنا خواهد رفت. یکی از این اشتباهات کسب و کارها در شبکه های اجتماعی رخ می دهد. جایی که تمام مردم حضور دارند و روزانه برندگان را بررسی و مورد ارزیابی قرار می دهند.

هر اتفاقی برای شما در این مکان بیفتد همه ی مردم با خبر خواهند شد و این به مرور زمان اعتماد مردم را از بین خواهد برد و همین مورد کوچک باعث کاهش فروش خواهد شد. فرقی نمی کند چه نوع کسب و کاری را راه اندازی کرده اید، کوچک باشید یا بزرگ، نوپا باشید و یا سال هاست که کار می کنید به هر حال شما برای ارتقاء برندگان باید از شبکه های اجتماعی استفاده کنید و آن را در اولویت کاری خود قرار دهید.

## اشتباه کردن در شبکه های اجتماعی چه مشکلاتی را به وجود می آورد؟

اشتباه کردن در هر کسب و کاری وجود دارد چه کوچک باشد و چه بزرگ، چه برند معروفی باشد یا در کل برند نباشد اما اینکه اصلاً اشتباه نکنید این غیر ممکن است. با اشتباه کردن است که می توانید ریسک خطر کردن را به جان بخرید و در کارتان پیشرفت کنید. اما در کل اشتباه کردن ایراداتی را هم به دنبال دارد. به عنوان مثال

✓ اعتماد مردم به کسب و کارتان از بین خواهد رفت

✓ کاهش بازدید و صفحه ی شخصی خواهید داشت

✓ کاهش فروش

✓ کاهش محبوبیت برند

✓ کاهش رشد و پیشرفت

✓ کاهش جذب مخاطب و مشتری

✓ کاهش دنبال کننده ها

✓ کاهش تبلیغات

شبکه های اجتماعی در همین مدت کوتاهی که به وجود آمده اند رشد چشمگیری کسب کرده اند و همین مورد روی رشد و پیشرفت کسب و کارها هم بی تأثیر نبوده اند و خیلی از همین کسب و کارها با وجود شبکه های اجتماعی به یک برند تبدیل شده اند.

استفاده از شبکه های اجتماعی، حضور مستمر، بازاریابی اینترنتی، سرمایه گذاری، جذب مخاطب و افزایش فروش یکی از بهترین راه های استفاده شبکه های اجتماعی است که هر کسب و کاری می تواند انجام دهد. فقط کافی است استفاده از شبکه ها را جدی بگیرید و تا خیلی زودتر از رقبای خود مخاطبین را به سمت خودتان بکشید.

اما در این مقاله تیم "**کافه نیاز**" قصد دارد ۵ اشتباه کسب و کارها که در هنگام استفاده از شبکه های اجتماعی انجام می دهند بیان کند. دوری کردن از این اشتباه ها می تواند رشد چشمگیری در کسب و کارتان به وجود بیاورد.

با ما همراه باشید ....

اشتباه اول: بدون برنامه و بدون هدف پیش رفتن

## ارسال پست های بی هدف و بی برنامه در شبکه های اجتماعی مخاطبین هدف شما را فراری می دهد



اشتباه اولی که خیلی از کسب و کارها در گذاشتن پست انجام می دهند این است بدون هدف و بدون برنامه ریزی سعی می کنند هر پستی را در صفحه ی شخصی شان قرار دهند. آنها سعی و تلاش شان این است که فقط صفحه ی شخصی شان را از انواع پست ها پر کنند اما دریغ از اینکه مشتری و مخاطب خاصی داشته باشند.

اگر قصدتان رشد و پیشرفت در شبکه های اجتماعی است سعی کنید این مورد را جدی بگیرید و با یک برنامه ریزی دقیق و هدفمند و همچنین با داشتن یک استراتژی مناسب، پست های خودتان را در ساعت های مناسب که بیشترین مخاطب را دارا می باشید به اشتراک بگذارید.

هر شبکه ی اجتماعی در برخی ساعت های خاص بیشترین بازدید کننده را دارد که با کمترین تلاش می توانید این بازدید کننده را بدست بیاورید که این ساعت ها را در زیر بیان کردیم:

✓ فیسبوک: ۱ تا ۴ عصر

✓ اینستاگرام: ۵ تا ۶ عصر

✓ لینکدین: ۵ تا ۶ عصر

✓ گوگل پلاس: ۹ تا ۱۱ صبح

✓ توئیتر: ۱ تا ۳ عصر

✓ پینترست: ۸ تا ۱۱ شب

اشتباه دوم: آپدیت نکردن و به روز رسانی نکردن صفحه ی شخصی

## ارسال پست های منظم در شبکه های اجتماعی اعتماد مردم را نسبت به کسب و کارتان بیشتر می کند



کافه نیاز  
kafeniaz.com

یکی از دلیل هایی که مخاطبین شما را دنبال می کنند این است که صفحه ی شخصی تان را به صورت روزانه با پست هایی که قرار می دهید به روز رسانی و یا آپدیت می کنید. قرار دادن روزی یک پست باعث می شود تا بازدید کننده های بیشتری جذب خود کنید و این روی سئو سایت تان، افزایش فروش و همچنین بازدید کسب و کارتان تأثیر زیادی دارد.

اما برخی از کسب و کارها قدرت شبکه های اجتماعی را در این مورد نادیده می گیرند و برای اینکه نشان دهند در این شبکه ها صفحه ی شخصی دارند فقط یک اکانت می سازند و اگر وقت کافی داشته باشند هفته ای یک بار و یا دو هفته ای یک بار این صفحه را به روز رسانی می کنند. این مورد تأثیر منفی روی کسب و کار شما می گذارد.

خیلی از اشخاصی که به درآمدهای زیاد از طریق همین شبکه ها دست پیدا کرده اند تنها دلیلش این است که به صورت مداوم و مستمر صفحه ی شخصی شان را به روز رسانی می کنند. شما هم این مورد را جدی بگیرید و با برنامه ریزی دقیق به صورت روزانه پست هایی را قرار دهید.

## اشتباه سوم: خرید دنبال کننده های ثابت



وقتی وارد صفحه ی شخصی برخی از کسب و کارها می شویم که به طور مثال ۱K دنبال کننده یا ۲K دنبال شونده دارند بیشتر تأسف می خوریم که چرا دنبال کننده های ما به این اندازه نیست؟ چرا تعداد لایک های ما به صد عدد هم نمی رسد؟

اما کمی که در عمق این موضوع توجه می کنیم می بینیم که بیشتر این کسب و کارها از روش هایی استفاده می کنند و اشتباهاتی را مرتکب می شوند که به این اندازه از فالوور یا لایک می رسند که متأسفانه هیچ سودی هم برای آنها ندارد. این دو اشتباه عبارتند از:

۱. **خرید فالوور که متأسفانه هیچ ارزشی ندارد.** به خاطر اینکه باید دنبال کننده های را داشته باشید که با علاقه و خواست خودشان شما را دنبال کنند نه اینکه به زور خرید باشد.



۲. خرید لایک هم مانند خرید فالوور است. تا زمانی که مخاطبین واقعی شما را لایک نکنند چه ارزشی دارد که صفحه ی شخصی تان صدها هزار لایک داشته باشد؟

سعی کنید دنبال کننده هایی را به سمت خودتان بکشید که واقعاً به کسب و کارتتان علاقه داشته باشند و به میل خودشان شما را دنبال کنند.

## اشتباه چهارم: دنبال نکردن و فالو نکردن دیگران



شبکه های اجتماعی به مانند یک جاده ی دو طرفه است که بالاخره باید با تمام مخاطبین خود روبرو شوید. اینکه فقط اجازه دهید آنها شما را فالو کنند کاری اشتباه است. برای بدست آوردن یک تعامل و یک همکاری دو جانبه باید سعی کنید دست از خودخواهی بردارید و دیگر کاربران را هم فالو کنید. این مورد روی مدیریت برند و شخصیت برندتان تأثیر زیادی دارد.

هرگاه که اکانت شبکه های اجتماعی تان را ایجاد کردید سعی کنید اشخاصی که با کسب و کارتتان همخوانی دارند را فالو کنید، هر روز پست هایی که قرار می دهند را لایک کنید، اگر پستی به نظرتان خوب آمد آن را به اشتراک بگذارید و حتماً از قدرت کامنت گذاری استفاده کنید.

این کاری که شما انجام می دهید باعث می شود تا دیگر کاربران هم همین کار را در قبال پست های شما انجام دهند و این روی افزایش بازدید کسب و کارتان تأثیر زیادی دارد.

## اشتباه پنجم: پورسانت ندادن به دنبال کننده هایتان

**برای اینکه مخاطبین بیشتری در شبکه های اجتماعی بدست بیاورید  
سعی کنید به آنها پورسانت و تخفیف از خدمات خود ارائه دهید**



این مورد توسط خیلی از کسب و کارها اجرا شده به نتیجه های اعجاب آوری هم دست پیدا کرده اند. این کسب و کارها سعی می کنند با استفاده از پورسانت دادن به اشخاصی که در شبکه های اجتماعی آنها را دنبال کنند این مخاطبین و بازدید کننده ها را به مشتریانی وفادار و دائم تبدیل کنند.

به طور مثال در سایت و یا صفحه ی شخصی شان می نویسید: اشخاصی که ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنند هر هفته رأس ساعت ۱۱ صبح یک کد تخفیف در این شبکه ها ارائه می شود که حاوی تخفیف ۲۰ الی ۳۰ درصدی محصولات و خدمات سایت است.

مردم هم که منتظر اینگونه خبرها هستند و برای دریافت این کد هم که شده شما را در شبکه های اجتماعی دنبال می کنند و از آن کد هم در مواقع ضروری استفاده می کنند. این روش یکی از روش های کارآمد و اثبات شده است که به وسیله ی آن می توانید فروشتان را افزایش دهید.

**البته یک نکته را باید مد نظر داشته باشید:** احتیاجی نیست که هر هفته به کاربران خود پورسانت بدهید اما می توانید در اعیاد مختلف مانند عید نوروز، عید مبعث، عید فطر، عید غدیر و هر مناسبت ویژه ای که مد نظرتان است به مخاطبین خود پورسانت بدهید.

## سخن آخر

شبکه های اجتماعی بهترین فرصت برای بدست آوردن مخاطبین و مشتریان جدید است. اما به شرطی که از این ۵ اشتباهی که اعلام کردیم جلوگیری کنید. این مورد روی افزایش محبوبیت برند و همچنین افزایش فروشتان نقش زیادی دارد.

اشتباه کردن در هر کسب و کاری وجود دارد اما جلوگیری کردن از آنها می تواند تا حدودی رشد و پیشرفت را به همراه داشته باشد.