

نقش تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی



kafeniaz.com

تمام مردم دنیا که دسترسی به اینترنت دارند، گذری هم بر شبکه‌های اجتماعی دارند و از هر ۵ دقیقه‌ای که در اینترنت هستند، ۴ دقیقه از وقت خود را در شبکه‌های اجتماعی صرف می‌کنند.

فقط یک لحظه فکر کنید چه اشخاصی با این شبکه‌های اجتماعی چه سودهای کلان و سرشاری را از تبلیغات کسب و کارهایشان به دست می‌آورند.

نقش شبکه‌های اجتماعی در بازاریابی آنلاین و برند سازی هر تجارتي در این دنیای مدرن، کاملاً انکار ناپذیر است و صد البته که باید دیدی بلند مدت نسبت به این موضوع داشت.

حدود ۹۶ درصد اشخاصی که دارای کسب و کار شخصی هستند برای برند سازی و بازاریابی محصولاتشان از این شبکه‌ها استفاده می‌کنند تا جایی که رسانه‌های اجتماعی از دید مردم به عنوان وسیله‌ای مطمئن، سودآور، مهم و در عین حال در دسترس تمام مردم برای رشد کسب و کار است و قطع به یقین این آمار هر سال رو به فزونی و رشد است.

شبکه‌های اجتماعی تفاوتی بین کسب و کارهای کوچک و یا یک سازمان با فروش‌های سرسام آور در سطح جهان قائل نیست و یک راه سریع و آسان برای دستیابی به مشتریان هدف است.

در این نوع بازاریابی، ویدیو یکی از ابزارهای مهم در کسب مشتریان جدید و بازاریابی است تا جایی که نزدیک به ۶۰ درصد بازاریاب‌های دنیا از این نوع مهارت استفاده می‌کنند.

در این مقاله سعی کردیم نکاتی در مورد شبکه‌های اجتماعی و نقش آن در تبلیغات ارائه دهیم.

تبلیغات در اینستاگرام



kafeniaz.com

رشد اینستاگرام روز به روز در حال افزایش است. هر شخص، گروه، انجمن، شرکت، ارگان و... در اینستاگرام در حال توسعه و پیشرفت و همچنین تبلیغ محصولات خود است. شاید این سؤال را از خود بپرسید که آیا شما هم



Google+

kafeniaz.com

یکی از دیگر مکان‌هایی که به خصوص مورد توجه سایت گوگل است، گوگل پلاس است و برای برند سازی استفاده می‌شود.

هر چه روی گوگل پلاس بیشتر کار کنید، برند محصولتان طبیعی‌تر و بهتر در سطح وب منتشر خواهد شد. سایت گوگل این اپلیکیشن محبوب را برای رقابت با فیسبوک راه اندازی کرد و در حال حاضر بیش از ۸۰۰ میلیون کاربر در سرتاسر دنیا به خود جذب کرده است.

تبلیغات در فیسبوک

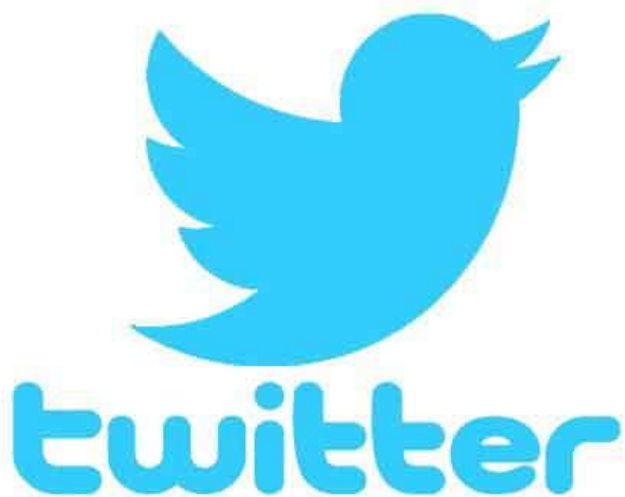


فیسبوک مکانی عمومی است که سن، شخصیت، مکان، موقعیت، سن، دوست، دشمن و... نمی‌شناسد. پس شما نمی‌توانید بازار هدف خود را حدس بزنید.

اما راهکار چیست؟

حدود ۷۰ درصد اشخاصی که از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند، از فیسبوک به عنوان یک پیشنهاد دهنده به دیگران در هنگام تصمیم‌گیری توصیه می‌کنند. شما می‌توانید یک محصول را در پیج فیسبوک خود بگذارید و نظر دیگران را از مردم جویا شوید. مطمئن باشید که از روی نظر مردم، تصمیم بهتری خواهید گرفت.

تبلیغات در تویتر



kafeniaz.com

یکی دیگر از شبکه‌های اجتماعی فوق‌العاده برای بازاریابی، تبلیغات، خرید و فروش و... تویتر است که سهم عظیمی در سطح وب را در زمینه برند سازی به خود اختصاص داده است.

تویتر پر طرفدارترین شبکه اجتماعی بعد از فیسبوک لقب گرفته است و تاکنون کاربران زیادی را به خود جلب کرده است تا جایی که از این شبکه اجتماعی که مردم عادی و سران کشورها نیز در آن حضور دارند به عنوان دومین شبکه اجتماعی در جهان می‌توان نام برد.



kafeniaz.com

یکی از شبکه‌های اجتماعی کاملاً رایگان لینکدین است که فرصت‌های خرید و فروش، بازاریابی، برند سازی و... را در اختیار کاربران خود قرار می‌دهد.

شاید تصور مردم بر این باشد که لینکدین فقط یک ارائه دهنده عادی رزومه کاری باشد اما در صورتی که LinkedIn بیش از یک ارائه دهنده رزومه است.

لینکدین، برای ارسال و نشر محتوا، بازاریابی، تبلیغ، ارتباط با افرادی قدرتمند، ساخت گروه‌های بازاریابی با دهها هزار عضو و... به صورت کاملاً رایگان کاربرد دارد.

تبلیغات در تلگرام



Telegram

kafeniaz.com

یکی از بزرگترین و محبوبترین اپلیکیشن ها در ایران که کاربران فوق العاده زیادی را به خود جذب کرده تلگرام است.

با راه اندازی یک کانال تلگرام می توانید هزاران عضو داشته باشید و به صورت کاملاً تخصصی در زمینه کاری خود صحبت کنید و محصولات را به دیگران معرفی نمایید. این اپلیکیشن محبوب راهی است برای یافتن مشتریان جدید و خدمات دهی مؤثر به مشتریان قدیمی.

امید داریم با اطلاعاتی که در اختیار شما قرار گرفت بتوانید سهمی در بازاریابی و تبلیغات محصولات خود داشته باشید.