

از شبکه‌های اجتماعی کسب درآمد نکنید تا این مقاله را مطالعه نکرده‌اید



شاید بر این باور باشید که استفاده از شبکه‌های اجتماعی وقت شما را می‌گیرد و به صورت مدام نمی‌توانید روی فروش محصولات خود کار کنید. اما اگر نکاتی که در ادامه ذکر می‌شود را رعایت کنید به راحتی می‌توانید کمپین تبلیغاتی از شبکه‌های اجتماعی به راه بیندازید و فروش خودتان را به دو برابر افزایش دهید.

استفاده از شبکه‌های اجتماعی کمک بسیار بزرگی به برند سازی شما می‌کند و به صورت مستقیم می‌توانید با مشتریان و مخاطبین خود در ارتباط باشید.

تیم "کافه نیاز" استفاده از این اصول را به شما پیشنهاد می‌کند تا بتوانید برند خودتان را به بهترین شکل ممکن به مشتریان و مخاطبین خود معرفی کنید.

با ما همراه باشید

۱. تمرکز روی توانایی‌ها

در شبکه‌های اجتماعی روی توانایی‌ها و مهارت‌های خود متمرکز شوید



قبل از استفاده از شبکه‌های اجتماعی باید تلاش‌تان بر این باشد که توانایی‌های خود را درک و شناسایی کنید. اگر بخواهید از سایت‌های دیگر کپی برداری کنید به شما قول می‌دهم به جایی نخواهید رسید. سعی کنید توانایی خود را در هر زمینه‌ای که هست پیدا کنید. به طور مثال اگر در تولید محتوا برای سایت و شبکه‌های اجتماعی شخصی موفق هستید، قدم در این عرصه بگذارید. تولید محتوا در زمینه‌های اینترنت، شبکه‌های اجتماعی، موفقیت، مدیریت، کسب و کار و ... و هر چیز دیگری که توانایی آن را دارید.

به جای اینکه کپی برداری کنید روی توانایی‌ها و مهارت‌های خودتان سرمایه گذاری کنید و با اشتراک گذاری در شبکه‌های اجتماعی بازدید سایت و فروش خود را افزایش دهید. با این کار به راحتی به یک برند موفق در زمینه‌هایی که مهارت دارید مبدل خواهید شد.

۲. از علاقمندان به کسب و کار خود تشکر کنید

از مخاطبین خود در شبکه های اجتماعی تشکر کنید



تأثیری که شما در شبکه‌های اجتماعی روی مخاطبین خود می‌گذارید رمز موفقیت شما است. اگر بتوانید به این مهم دست پیدا کنید به راحتی می‌توانید مخاطبین خود را به دو برابر افزایش دهید. سعی کنید با اشخاصی که در شبکه‌های اجتماعی شما را دنبال می‌کنند و مطالب شما را لایک یا کامنت گذاری می‌کنند، رابطه‌ای دوستانه برقرار کنید. به کامنت های آن‌ها جواب بدهید. مطالب آنها را لایک و یا با دیگران به اشتراک بگذارید. در عرصه‌ی اینترنت، کسب و کاری موفق است که ارتباطی دوستانه با مخاطبین خود برقرار کند.

۳. از اشتراک گذاری مطالب دیگران هراس نداشته باشید



قانون علت و معلول نیز در شبکه‌های اجتماعی فعال است. اگر می‌خواهید به سرعت به یک برند مورد اعتماد در نزد مردم تبدیل شوید، سعی کنید مطالب دیگران را بدون هراس با دیگر اشخاص به اشتراک بگذارید تا مطالب شما را به اشتراک بگذارند.

اگر زمان بگذارید و این کار را برای مدت کوتاهی انجام دهید مطمئن باشید که جواب این زحمت خود را خواهید دید.

۴. به کامنت های کاربران خود پاسخ دهید

به کامنت ها و سوالات کاربران و مخاطبین خود در شبکه های اجتماعی پاسخ دهید



برای کاربران خود ارزش قائل شوید همان طور که آنها این کار را برای شما انجام می دهند. بی اعتنایی به کاربران، بی ارزش جلوه دادن و پاسخ ندادن به کامنت های آنها به هر دلیلی برای کاربران قابل تحمل نیست. اگر می خواهید به برند قابل اعتماد در نزد آنها تبدیل شوید، سعی کنید تمام کامنت ها و سوالات را پاسخ دهید. برقراری رابطه ای دوستانه و پاسخ دادن به صورت مؤدبانه، رمز موفقیت در شبکه های اجتماعی است که یکی از اصول استفاده از این شبکه ها است.

۵. عشق به کسب و کارتان را در شبکه‌های اجتماعی نمایان کنید

به کسب و کارتان عشق بورزید و در شبکه‌های اجتماعی آن را نشان دهید



کسب و کار شما زمانی رونق خواهد گرفت که عاشق آن باشید و زمانی این را مردم و مخاطبین شما آن را متوجه خواهند شد که در شبکه‌های اجتماعی از مطالب بلاگ خود، محصولات و خدمات خود صحبت کنید. این اشتیاق، عشق به کسب و کار و در کل هدف شما باعث می‌شود تا مردم خیلی زودتر به کسب و کار شما اعتماد کنند.

سخن آخر

نقش تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی را به هیچ عنوان فراموش نکنید. این موضوعی است که اکثر شرکت‌ها و کسب و کارهای کوچک و بزرگ آن را درک کرده‌اند. آن‌ها با استفاده از این رسانه‌ها به راحتی با مخاطبین و بازار هدف خود در ارتباط هستند و تأثیری بزرگ روی آن‌ها می‌گذارند و خود را به یک برند قدرتمند در عرصه‌ی کسب و کار مبدل می‌کنند.