

مخاطبین خود را در شبکه‌های اجتماعی به مشتری تبدیل کنید

تبدیل مخاطب و بازدیدکننده در شبکه‌های اجتماعی به مشتری



شبکه‌های اجتماعی در این روزها به یک جایگاه مناسب و کاملاً رایگان برای بازاریابی محصولات و خدمات مبدل شده است. روزانه میلیون‌ها نفر در سرتاسر جهان موارد مورد علاقه خود را در شبکه‌های اجتماعی با دیگران به اشتراک می‌گذارند. این فرصتی است که هر کسب و کاری برای بازاریابی محصولات و خدمات خود از آن استفاده می‌کند.

مردم در شبکه‌های اجتماعی از هر راهی استفاده می‌کنند تا تعداد لایک‌ها، فالوورها و کامنت‌های خود را بیشتر کنند. اما این تنها زمانی مهم است که تبلیغ محصول و خدماتی در کار نباشد.

چه چیزی در شبکه‌های اجتماعی از همه مهم‌تر است؟

برای اشخاصی که کسب و کاری دارند مهمتر از همه این است که مخاطبین خود را به مشتری‌های بالقوه تبدیل کنند. برای مشتری این مهم است که محصول و خدمات شما نیاز وی را برطرف کند.

اما این سؤال پیش می‌آید که:

چگونه می‌توان مشتریانی بالقوه بدست آورد؟

چگونه می‌توان مخاطبین خود را به سمت سایت روانه کرد؟

تیم کافه نیاز این مورد را به صورت تخصصی مورد بررسی قرار داده است. ۴ راه حل در این مورد وجود دارد که در ادامه مقاله مورد ارزیابی قرار خواهد گرفت.

با ما همراه باشید

۱. تولید محتوا



همان طور که در مقاله‌های قبلی هم ذکر کرده‌ایم، [تولید محتوای با کیفیت](#) پادشاه جذب مشتری است. هر زمان که مقاله‌هایی با کیفیت تولید می‌کنید مخاطبین بیشتری در شبکه‌های اجتماعی شما را دنبال خواهند کرد. این مورد هم برای سئو و بهینه سازی سایت شما مناسب است و هم تأثیری زیاد در افزایش فروش شما خواهد داشت. تولید محتوای ناب و با کیفیت هم کاربران بیشتری را به سمت شما خواهد کشاند و هم از نظر موتورهای جستجو به خصوص گوگل بسیار مهم است و یکی از دلایل‌هایی افزایش بازدید سایت همین تولید محتوا است.

اما چطور تولید محتوا کنیم؟

در دنیای امروز هر کس نان توانایی و مهارت خود را می‌خورد. تا چند سال پیش تمام مطالب در سایت‌ها کپی برداری بود. اما با گذشت زمان، گوگل تمام این موارد را از بین برد. این گوگل بود که سطح دنیای وب را به دنیایی متفاوت‌تر تبدیل کرد.

از نظر گوگل سایتی می‌تواند رتبه خوبی بدست بیاورد که تولید محتوای بهتری داشته باشد و همچنین مطالبی باشد که کاربر پسند باشد. یعنی اینکه اگر امروز کاربر وارد سایت شما می‌شود برای دریافت مطالب بیشتر هم روزهای بعدی وارد سایت شود.

برای تولید محتوا سعی کنید روی توانایی‌های خودتان سرمایه گذاری کنید. خوب فکر کنید و ببینید در چه زمینه‌ای می‌توانید [تولید محتوا](#) کنید. به طور مثال شخص اعلام می‌کند من در مورد فروش و بازاریابی می‌توانم [تولید محتوا](#) کنیم. شخصی دیگر در مورد تبلیغات و [شبکه‌های اجتماعی](#) می‌تواند مطلب تهیه کند.

شما هم سعی کنید در ابتدا خوب فکر کنید و سپس مطالبی کاربر پسند و گوگل پسند تهیه کنید. تا جایی که همین مخاطبین و کاربران شما به مشتریانی بالقوه تبدیل شوند.

۲. چه دلیلی دارد که کاربران باید وارد سایت شما شوند؟

کاربر شبکه‌ی اجتماعی شما، برای وارد شدن به سایت باید یک دلیل داشته باشد



در دنیای اینترنت و شبکه‌های اجتماعی آنقدر فرهنگ مردم زیاد شده است که به خوبی می‌توانند فرق بین مطلب مناسب و غیر مناسب را متوجه شوند.

یکی از دلایلی که باعث می‌شود کاربر وارد سایت شما شود، استفاده از عنوانی مناسب برای مطلبی است که در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته‌اید. باید به گونه‌ای این عنوان را بنویسید که حس کنجکاوی کاربر را تحریک کند. به مثال‌های زیر توجه کنید:

چطور می‌توان لاغر شد؟

چگونه در عرض یک ماه لاغر شویم؟

در این دو مثال مضمون سؤال یکی است. اما موردی که قابل توجه است این است که در مورد دوم از یک بازه‌ی زمانی استفاده شده است. مردم این روزها به دنبال این هستند که در یک مدت زمان کوتاه به خواسته‌ی خود برسند.

پس سعی کنید در انتخاب عنوان مطالبتان خوب فکر کنید. طوری که مخاطب شما ترغیب شود هم مطلب را بخواند و هم وارد سایت شود. یعنی یک دلیل داشته باشد که وارد سایت شود.

۳. سعی کنید از خبرنامه در سایت خود استفاده کنید

با فعالسازی خبرنامه، مطالب تولید شده را به بازار هدف خود ارسال کنید



یک روش راحت که هم شما کاربر مورد نظر را بدست می‌آورید و هم کاربر مطالب مفیدش را بدست می‌آورد، استفاده از خبرنامه در سایت است.

با این روش می‌توانید مطالبی که به صورت روزانه و یا چند روز یک بار تولید می‌کنید به مخاطبین خود ارسال کنید.

برای این کار نیز می‌توانید در شبکه‌های اجتماعی خود اعلام کنید که کاربران مورد نظر می‌توانند وارد سایت شوند و ایمیل خود را در قسمت خبرنامه وارد کنند. با این کار ارتباط شما با مخاطبی خود بیشتر خواهد شد و همین کاربران در آینده‌ای نه چندان دور به مشتری شما تبدیل خواهند شد.

۴. برای کاربران خود ارزش قائل شوید

جوابگویی به کامنت های کاربران در شبکه های اجتماعی یعنی ارزش آفرینی



kafeniaz.com

این کار زمانی امکان پذیر است که در شبکه های اجتماعی به کامنت های کاربران خود با حوصله جوابگو باشید. این کار شما هم ارزش آفرینی است و هم کاربران را به مشتریانی بالقوه تبدیل خواهند کرد. برای پیشرفت کاری خود سعی کنید انتقادات و پیشنهاداتی که از کاربران دریافت می کنید با جان دل پذیرا باشید.

سخن آخر

شبکه‌های اجتماعی جایی است که به راحتی می‌توانید مخاطبینی که بازار هدف شما هستند را بدست بیاورید. این جایگاهی است برای برند سازی. سعی کنید آنقدر خوب رفتار کنید که کاربران شما را به رقابتان ترجیح دهند. آنقدر تولید محتوا کنید که هر روز برای دریافت مطالب بیشتر و جدیدتر وارد سایت شما شوند.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

