

چگونه یک تبلیغات موثر در شبکه های اجتماعی داشته باشیم؟

چگونگی تبلیغات موثر در شبکه های اجتماعی



شبکه های اجتماعی روز به روز و با قدرت بیشتر در دنیای وب رشد و پیشرفت می کند. رشد و پیشرفتی که قابل توصیف نیست. شبکه های اجتماعی بهترین فرصت برای انجام تبلیغاتی است که زندگی شما را تحت تأثیر قرار می دهند.

انجام تبلیغات در شبکه های اجتماعی می تواند برندینگ شخصی و برند کسب و کارتان را در اوضاع نابسامان اقتصادی به سمت بهبودی بکشاند. تمام کسب و کارها با استفاده از شبکه های اجتماعی تبلیغات خلاقانه ای انجام می دهند که افزایش فروشی چند برابری بدست می آورند.

رقبای شما در این عرصه، در نوع خود بیکار نخواهند نشست و روز به روز بر تبلیغات خلاقانه ی خود خواهند افزود. تبلیغاتی که شاید شما را از سر راه خود بردارند. اگر نمی خواهید در دنیای رقابت با دیگر رقبا عقب بیفتید باید کاملاً خلاقانه در شبکه های اجتماعی شروع به تبلیغ کنید.

اما تبلیغات در شبکه های اجتماعی دارای شرایطی است که با رعایت این موارد به راحتی می توانید خودتان را از زیر سایه ی رقبا بالا بکشید و صد البته بهترین شرایط کسب و کاری را برای خودتان به وجود بیاورید.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله به شما ۵ نکته خواهد آموخت تا بتوانید بهترین تبلیغات را در شبکه های اجتماعی انجام دهید. تبلیغاتی که شاید شروع رسیدن به یک هدف بزرگ باشد.

با ما همراه باشید

نکته ی اول: برند شما همان تصویر پروفایلتان است

تصویر پروفایل شما در شبکه های اجتماعی همان هویت کسب و کارتان هستند. سعی کنید زیاد آن را تغییر ندهید



اولین چیزی که به چشم کاربران و مخاطبین شما در هنگام استفاده از صفحه ی شخصی تان در شبکه های اجتماعی می خورد، تصویر پروفایلتان است. تصویر پروفایل همان لوگو و برند کسب و کارتان است و شاید بهتر بتوان گفت تصویر پروفایل همان هویت کسب و کار شما است.

مخاطبین با دیدن تصویر پروفایلتان، شما را به عنوان یک برند در ذهنشان حک می کنند و هر زمان که به این تصویر نگاه می کنند محصولات، خدمات و کسب و کارتان را به یاد خواهند آورد.

اما نکته ی مهم این است که باید سعی کنید این تصویر را بدون تغییر نگه دارید. هرگاه که شما این تصویر را تغییر می دهید مخاطبین تصور می کنند ثبات شخصیتی در کسب و کارتان وجود ندارد و این مورد تأثیر منفی روی ایجاد ارتباط بین شما و مخاطب به وجود می آورد.

پیشنهاد ما این است که در قدم اول سعی کنید تا جای ممکن هزینه کنید و بهترین لوگو را طراحی کنید و همان لوگو را به عنوان هویت کسب و کارتان در تمام صفحه های اجتماعی قرار دهید. لوگویی که تا سال ها بدون تغییر باقی بماند.

نکته ی دوم: اعتماد مخاطبین به تبلیغات شما در شبکه های اجتماعی

مردم و مخاطبین به تبلیغات کسب و کارها در شبکه های اجتماعی بیشتر اعتماد دارند



کسب و کارها از هر راهی استفاده می کنند تا کسب و کارشان را به دیگران معرفی کنند اما غافل از اینکه مردم به برخی تبلیغات توجهی نمی کنند. این نوع کسب و کارها از همه نوع تبلیغات برای اینکه خود را به یک برند

تبدیل کنند، استفاده می کنند از تبلیغات تلویزیونی گرفته تا تبلیغات رادیویی، تبلیغات بیلبوردی، ایمیل مارکتینگ، درج آگهی در سایت های مختلف، تراکت های تبلیغاتی و ...

اما پیشنهاد ما این است که از همان شبکه های اجتماعی خودتان استفاده کنید تا مخاطبین و دنبال کننده هایتان دچار دوگانگی شخصیتی در قبال شما نشوند. دنبال کننده هایتان تبلیغاتی که از شما در شبکه های اجتماعی می بینند به همان اندازه به شخصیت کسب و کارتان پی می برند و خیلی راحت تر به کسب و کارتان اعتماد می کنند و اعتماد اولین مورد در شکل گرفتن شخصیت و هویت یک کسب و کار است.

نکته ی سوم: برای تبلیغات از شبکه ی اجتماعی که بیشترین دنبال کننده را دارید استفاده کنید

سعی کنید از شبکه ی اجتماعی استفاده کنید که بیشترین دنبال کننده و بیشترین لایک خور را دارید



شبکه های اجتماعی زیادی در دنیای وب توسط کاربران در حال استفاده است. از اینستاگرام و توییتر گرفته تا فیسبوک، لینکدین، گوگل پلاس و ... که مخاطبین بسیار زیادی از آنها استفاده می کنند.

هر کدام از شبکه های اجتماعی را برای کاری ساخته اند. فیسبوک بیشتر برای دوست یابی استفاده می شود، توئیتر بیشتر مورد استفاده اشخاص سیاسی است، اینستاگرام مورد عموم مردم است که تصاویر و فیلم هایشان به اشتراک دیگران می گذارند، گوگل پلاس بیشتر برای بک لینک گرفتن از گوگل استفاده می شود، لینکدین مورد استفاده ی مدیران کسب و کارهاست و

به هر حال اگر کسب و کاری دارید که می خواهید به یک برند تبدیل شود سعی کنید بهترین شبکه با بهترین و بیشترین مخاطبین را پیدا کنید و سپس اقدام به تبلیغ محصولات و خدماتتان کنید. انتخاب شبکه ی اجتماعی که مناسب با کار شما باشد خیلی راحت تر کسب و کارتان را به برند تبدیل می کند.

پس سعی کنید با تفکر و تأمل عمیق این نوع شبکه های اجتماعی که با نوع تبلیغات شما همخوانی دارد مورد استفاده قرار دهید.

نکته ی چهارم: در تبلیغات تان خلاقانه عمل کنید

با انجام چند تبلیغ خلاقانه در شبکه های اجتماعی می توانید کاربران زیادی را به سمت کسب و کارتان بکشانید



رمز موفقیت شما در شبکه های اجتماعی این است که تبلیغاتتان را به صورت کاملاً خلاقانه اجرا کنید. نوع طراحی، نوع جمله بندی، رنگ بندی، استفاده از تبلیغات ویدیویی یا صوتی و هر چیزی که می دانید به نوعی خلاقیت در تبلیغات شما در شبکه های اجتماعی به وجود می آورد، رمز موفقیت تان خواهد بود. کما اینکه خیلی از اشخاص و کسب و کارها با استفاده از این روش ها به ثروت های کلانی دست پیدا کرده اند.

مردم و مخاطبین شما این روزها به دنبال خلاقیت در تبلیغات هستند و شبکه های اجتماعی راحت ترین، بی دردسرتترین و رایگان ترین نوع تبلیغات را می تواند در اختیار آنها قرار دهد.

نکته ی پنجم: برند شدن کسب و کارت ان در قبال حضور مداوم



با یک بار و دو بار استفاده از شبکه های اجتماعی نمی توانید خودتان را به دیگران معرفی کنید. برندینگ شدن در شبکه های اجتماعی منوط بر این است که حضوری مداوم و همیشگی داشته باشید. مخاطبین و دنبال کننده های شما زمانی به کسب و کارت ان اعتماد می کنند که به صورت روزانه محتواهای تولید شده و یا تبلیغات تان را در شبکه های اجتماعی به اشتراک دیگران بگذارید.

اگر می خواهید برند شوید، اگر می خواهید مردم به شما اعتماد کنند و اگر می خواهید کسب و کارتان شناخته شده باشد، سعی کنید مدام به صفحه ی شخصیتان مراجعه کنید و آن را به روز رسانی کنید. محتوای تولید شده تان را در اختیار کاربران قرار دهید و فقط در این صورت است که می توانید اعتماد مخاطبین خود را جلب کنید فقط با قرار دادن مطالب و محتوای تازه و یا تبلیغات جدید.

سخن آخر

استفاده از شبکه های اجتماعی به نوعی رایگان ترین نوع تبلیغات کسب و کاری به حساب می آید. سرمایه گذاری روی این شبکه های می تواند به راحتی کسب و کارتان را به یک برند تبدیل کند. [اما اشتباه کردن در شبکه های اجتماعی](#) هم به راحتی برندتان را نابود خواهد کرد. پس در استفاده از این شبکه ها، دقت کنید.