

آیا با تبلیغات اینترنتی، افزایش فروش به وجود خواهد آمد؟

رابطه ی بین تبلیغات اینترنتی و افزایش فروش



سوال این روزهای تمام کسب و کارها این است که: آیا افزایش فروش با انجام تبلیغات اینترنتی امکان پذیر است؟

با پیشرفت چشمگیری که اینترنت داشته به طبع دنیای تبلیغات هم روز به روز در حال تغییر است. این تغییرات گاهی به صورت محسوس و گاهی کاملاً نامحسوس در حال پیشروی است. پیشرفتی که روز به روز در دنیای وب در حال رخ دادن است تغییراتی را روی تبلیغات کسب و کارها هم به وجود آورده است و روزانه شاهد تغییرات کاملاً جدید در دنیای وب هستیم.

به طبع با پیشرفت اینترنت تمام کسب و کارها این استراتژی را در پیش می گیرند که بیشتر بودجه ی خود را در سطح اینترنت برای تبلیغات خود خرج کنند و این نشان از اهمیت دنیای وب در فروش محصول دارد. مطمئناً با انجام تبلیغات در اینترنت قطعاً به افزایش فروشی که مد نظرتان هست خواهید رسید به شرطی که با یک برنامه ریزی کاملاً صحیح پیش بروید.

اینترنت شاید تنها جایی برای رقابت باشد که می توانید تبلیغات خودتان را آزادانه در اختیار مخاطبین قرار دهید. اگر کمی تحلیل رقبا را انجام دهید متوجه خواهید شد که در کدام قسمت از اینترنت، تبلیغات ضعیف تری را به نمایش گذاشته اند و از این بعد بر عهده ی شماست تا با کمی سعی و تلاش بیشتر گوی رقابت را از رقبای خودتان بگیرید.

تبلیغات آنلاین شامل سایت های درج آگهی رایگان، ایمیل مارکتینگ، سایت های اشتراک گذاری ویدیو مانند یوتیوب و آپارات، شبکه های اجتماعی، تبلیغات پاپ آپ و غیره هستند. تلاش همه ی اینها این است که کسب و کارتان را به دیگران معرفی کنند.

پاسخ به سوالی که مطرح شد این است که: با تبلیغات آنلاین به راحتی می توانید محصولات و خدمات خودتان را با افزایش فروشی باورنکردنی در اختیار مخاطبین قرار دهید اما به یک شرط. به این شرط که بودجه و سرمایه ی کافی در اختیار داشته باشید تا بتوانید با دیگر رقبایتان به رقابت بپردازید. اما اگر نتوانید این بودجه را تهیه کنید به راحتی از دور رقابت کنار خواهید رفت.

ما به عنوان تیم "**کافه نیاز**" مایل هستیم نکاتی را در مورد تبلیغات اینترنتی به شما ارائه دهیم تا به وسیله آن بتوانید افزایش فروشی دو برابری را بدست بیاورید.

با ما همراه باشید

۱. مخاطبین زیادی از اینترنت استفاده می کنند

**مردم خیلی زیادی در کل دنیا از اینترنت استفاده می کنند
و این مورد باعث می شود تا تبلیغات اینترنتی رونق زیادی بگیرد**



همان طور که می دانید مخاطبین زیادی از اینترنت در سرتاسر دنیا استفاده می کنند و این بهترین فرصت برای اشخاص و کسب و کارهایی است که مایل هستند کسب و کارهایشان را به یک برند قوی تبدیل کنند. با استفاده از اینترنت به راحتی می توانید تبلیغات گسترده ای را انجام دهید و کسب و کارتان را به دیگران معرفی کنید.

همین گستردگی مخاطبین و گستردگی اشخاصی که از اینترنت استفاده می کنند باعث شده تا با استفاده از بودجه و هزینه ی کمی کسب و کار، محصولات و خدمات خود را به دیگران معرفی کنید و قطعاً بازگشت سرمایه در این روش بسیار راحت تر از روش های دیگر است.

فقط کافی است مقداری هزینه کنید و تلاش کنید محصولاتتان را به دیگران معرفی کنید و بعد از اینکه به درآمد رسیدید هزینه به شما بر خواهد گشت.

۲. با استفاده از تبلیغات آنلاین می توانید مشتریان جدید بدست بیاورید

با استفاده از تبلیغات آنلاین به راحتی می توانید بیشترین مشتری را به سمت کسب و کارتان بکشانید



هدف تمام کسب و کارها این است که بعد از مدتی به دنبال بازار هدف و مشتریان جدیدی باشند و این کار فقط از عهده ی تبلیغات آنلاین و اینترنتی بر می آید. تبلیغات آنلاین فرصتی جدید را برای بدست آوردن مشتریان و بازار هدف جدید را فراهم کرده است به شرطی که از [کمپین های تبلیغاتی](#) استفاده کنید.

با کمی هزینه کردن به راحتی می توانید یک کمپین بزرگ و موثر را به وجود بیاورید. مردم با دیدن [تبلیغات](#) شما که در تمام شبکه های اجتماعی، سایت های تبلیغات آنلاین، [ویدیو مارکتینگ](#)، ایمیل مارکتینگ و ... مشاهده می کنند کم کم با کسب و کارتان آشنا می شود و این بهترین فرصت برای تبدیل شدن به یک برند قابل مطمئن در نزد مردم است.

۳. تبلیغات آنلاین قابل اندازه گیری است

کافنیاز
kafeniaz.com



تبلیغات اینترنتی و آنلاین تنها روشی است که به راحتی می توان متوجه شد چند درصد از مخاطبین آگهی را مشاهده کرده اند

شاید به جرأت بتوان گفت که تبلیغات اینترنتی و آنلاین یکی از کامل ترین روش های تبلیغاتی است که به راحتی می توان از تمام عملکردهایی که در حین تبلیغات انجام داده اید متوجه شوید. عملکردهایی مانند:

- ✓ چند درصد از مخاطبین آگهی شما را مشاهده کرده اند
- ✓ چه تعداد از مخاطبین روی آگهی کلیک کرده اند

- ✓ چند درصد وارد سایت شده اند
- ✓ چه تعداد از مخاطبین به دیگر نقاط سایت مراجعه کرده اند
- ✓ چه تعداد از آنها بدون اینکه در جایی از سایتتان کلیک کنند سایت را ترک کرده اند
- ✓ چند نفر از این اشخاص امروز وارد سایت شده اند و روزهای بعدی هم به سایت مراجعه کرده اند
- ✓ و

همه ی اینها را با استفاده از تبلیغات اینترنتی می توان تجربه کرد و همین ویژگی باعث شده تا بیشتر کسب و کارها به این تبلیغات روی بیاورند. با توجه به تأثیر گذاری که این نوع تبلیغات روی مخاطبین دارد تمام کسب و کارها سعی می کنند از این نوع تبلیغات استفاده کنند.

۴. برقراری ارتباط با مخاطبین



برقراری ارتباط مداوم با مخاطبین یکی از نکته های مهم در تبلیغات آنلاین است. هدف اصلی در تبلیغات اینترنتی این است که یک ارتباط جزئی با مخاطبین پیدا کنید و این ارتباط جزئی را به یک ارتباط دائم تبدیل کنید. برقراری ارتباط دائم با مخاطبین باعث می شود تا همان مخاطبین را به یک مشتری دائم و وفادار تبدیل کنید. موفقیت در بازاریابی نتیجه ای به جز برندسازی نیست. مخاطبین زمانی شما را به عنوان یک برند انتخاب می کنند که یک رابطه مداوم با آنها برقرار کنید و بهترین مکان در این طور مواقع شبکه های اجتماعی است.

شبکه های اجتماعی به خاطر ارتباط مستقیمی که با مخاطبین و مشتریان برقرار می کند از جایگاه ویژه ای در میان دیگر ابزارهای اینترنتی برخوردار است. پس سعی کنید روی این ابزار تبلیغاتی رایگان حساب ویژه ای باز کنید و برای بدست آوردن مشتریان جدید از این طریق اقدام کنید.

۵. تبلیغات آنلاین منبعی بسیار مهم برای بدست آوردن بانک اطلاعاتی است

با استفاده از تبلیغات آنلاین به راحتی مخاطبین را به سایت بکشانید و یک بانک اطلاعاتی قوی تشکیل دهید



تبلیغات آنلاین یعنی یک منبع بزرگ از اطلاعات مخاطبین و مشتریان. برای بدست آوردن این اطلاعات فقط کافی است در اینترنت آگهی ثبت کنید و از مخاطبین خود بخواهید اطلاعات خود را وارد سایت شما کنند. یکی از این اطلاعات مهم، دریافت ایمیل مخاطبین است. اما در عوض دادن این اطلاعات باید چیزی را به مخاطبین خود هدیه دهید و این می تواند یک [فایل الکترونیکی](#)، [فایل صوتی](#)، ویدیو و یا هر چیز دیگری باشد.

اما سوال مهم این است که این اطلاعات به چه دردی می خورد؟

فرض کنید محصولی تولید کرده اید که مشتری چندانی ندارد و در ضمن وقت زیادی برای بازاریابی و فروش ندارید. در این طور مواقع خیلی راحت می توانید به مخاطبینی که ایمیل آنها را در اختیار دارید یک ایمیل بزنید و اطلاعات محصول با قیمت همراه با تخفیف را به آنها ارائه دهید.

در این طور مواقع است که مشاهده خواهید کرد که یک بازار هدف کاملاً جدید و صد البته افزایش فروشی چند برابری به دست خواهید آورد.

سخن آخر

تبلیغات آنلاین بزرگترین مکان برای بدست آوردن بازار هدف و مشتریان جدید است. برای رشد و پیشرفت کسب و کارتان می توانید از این مورد استفاده کنید و قطعاً با رشد اینترنت، کسب و کار شما هم رو به پیشرفت خواهد رفت.