



تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی؛ باید‌ها و نباید‌های این نوع تبلیغات

شبکه‌های اجتماعی به عنصری مهم در زندگی ما تبدیل شده‌اند. روزی نیست که بدون استفاده از این شبکه‌ها، به شب برسانیم. در این میان، افراد دیگری هستند که استفاده مفیدتری از این شبکه‌ها می‌کنند و در دل این شبکه‌ها، راهی را برای کسب درآمد یافته‌اند. شبکه‌های اجتماعی، فرصت خوبی را برای صاحبان برندها و کسب‌وکارها فراهم می‌کند. کسب‌وکارها می‌توانند با تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، محصولات خود را معرفی کنند و به فروش برسانند.

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، باعث سودآوری بیشتر در کسب‌وکار می‌شود و این امر بدیهی را همه می‌دانیم. شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام، تلگرام، فیس‌بوک، توئیتر، لینکدین و غیره، شبکه‌های اجتماعی فعالی هستند که می‌توانید در آن‌ها به تبلیغ محصولات خود بپردازید. با تبلیغات در این شبکه‌های اجتماعی، علاوه بر برندسازی می‌توانید به افزایش فروش کالا، افزایش مخاطبان و نگهداری آن‌ها، کمک شایانی کنید.

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، قبلاً بصورت کپی کردن یک متن برای تمام محصولات انجام می‌شد. اما با فراگیر شدن استفاده از شبکه‌های اجتماعی، این نوع تبلیغات، دیگر اثربخش نیست و استفاده از این روش، به کل حذف شده است. برای اینکه تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی کارآمد و مؤثر باشد، باید به همراه تصاویر جذاب، ویدئو و غیره منتشر شود. همچنین برای افزایش بازدیدکنندگان، بهتر است از کلیپ‌های جالب و آموزنده استفاده شود.

این مطالب را باید با توجه به فضای شبکه‌ای که می‌خواهید در آن محتوا منتشر کنید، انتخاب نمایید. مثلاً برای تولید محتوا در شبکه اجتماعی لینکدین، بهتر است از مقاله‌های مفید و کارآمد استفاده کنید. این شبکه اجتماعی، یک شبکه مخصوص به متخصصان می‌باشد. اما برای تبلیغ در فیس‌بوک، بهتر است از

عکس‌های جذاب و پربیننده استفاده کنید. در اینستاگرام، ویدئو و عکس‌های هیجان‌انگیز، بیش‌ترین کاربرد را دارند. همچنین سعی کنید که با استفاده از یک ویدئو کوتاه، به معرفی برند خود بپردازید و از نوشتن بیش از حد، پرهیز کنید.

امروزه یکی از بزرگ‌ترین و مؤثرترین شبکه‌های اجتماعی برای تبلیغات، شبکه اجتماعی اینستاگرام است. برای بهتر دیده شده در این فضا، باید به پیج‌های بزرگ اینستاگرامی بپیوندید. این پیج‌ها، بیش‌ترین بازدیدکننده را دارند و همین امر باعث کارایی بهتر تبلیغات شما می‌شود. پیج‌های زیادی در اینستاگرام هستند که افرادی با فعالیت‌های جالب آن‌ها را به پربیننده‌ترین پیج‌ها تبدیل کرده‌اند. با پرداخت هزینه‌ای کم می‌توانید از این افراد بخواهید که شما را در صفحه خود معرفی کنند.

مزایای تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی چیست؟

شبکه‌های اجتماعی، به‌سرعت به محیطی برای فروش محصولات تبدیل شده‌اند. تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی، همچنین به شناخته شدن کسب‌وکار و برند کمک می‌کند. در شبکه‌های اجتماعی برای تبلیغات محدودیتی وجود ندارد و با ساخت یک اکانت در این شبکه‌ها، به راحتی می‌توانید به تبلیغ محصول خود بپردازید. برای اطمینان از سوددهی شبکه‌های اجتماعی، می‌توانید با افرادی که در این زمینه فعالیت می‌کنند، صحبت کنید. این افراد به شما می‌گویند که با تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی، تا چه میزان سودشان افزایش یافته است. یکی از مزیت‌های دیگر تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی، قیمت پایین‌تر این تبلیغات نسبت به تبلیغات دیگر است. شما با در نظر گرفتن مقدار کمی

هزینه، می‌توانید در این شبکه‌ها به تبلیغ پردازید. نیاز به پرداخت هزینه‌های گزاف برای تبلیغات نیست. بنابراین با پرداخت هزینه کمتر، بازخوردهای بیشتری را دریافت خواهید کرد.

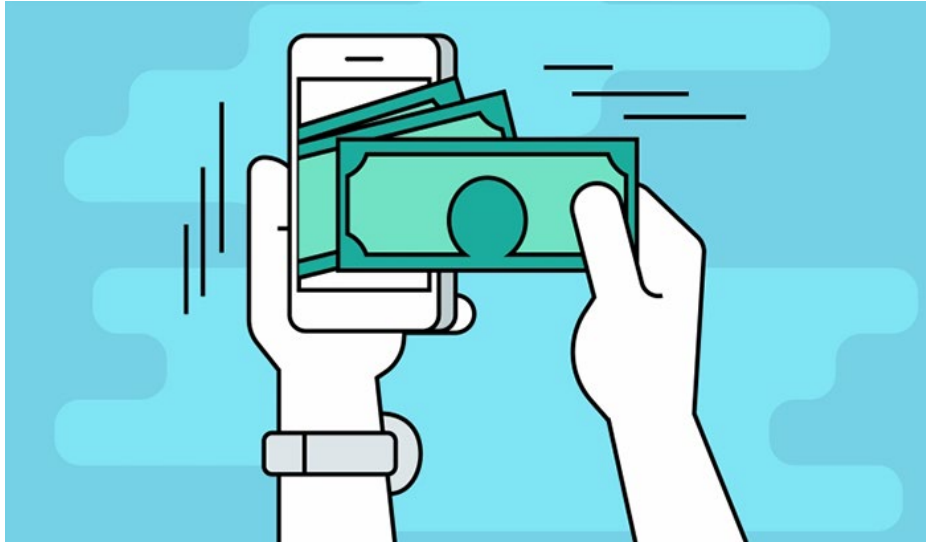
محدودیت مکانی برای تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی وجود ندارد و تبلیغات در سراسر دنیا پخش می‌شود. دسترسی به شبکه‌های اجتماعی برای اکثر مردم وجود دارد. پس با تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، می‌توان مشتریان بالقوه را در سراسر جهان جذب کنید. همچنین نگهداری مشتریان و ارتباط با آنها در شبکه‌های اجتماعی بسیار راحت‌تر است.

هدف‌گیری دقیق مشتریان در شبکه‌های اجتماعی، راحت‌تر و گسترده‌تر است. به این صورت که اگر شما محصول خاصی برای افرادی خاص می‌فروشید، می‌توانید فقط همین افراد را هدف قرار دهید و محصول خود را به آنها معرفی کنید. می‌توانید بر اساس سن، جنسیت، وضعیت اجتماعی، وضعیت اقتصادی و حتی زبان، تنها همین افراد را هدف تبلیغات خود قرار دهید.

برندسازی در شبکه‌های اجتماعی بر راحتی انجام می‌شود. اگر به تازگی کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کرده‌اید و یا قصد فعالیت در زمینه خاصی را دارید، با استفاده از شبکه‌های اجتماعی به راحتی می‌توانید برند خود را معرفی کنید. اما اینکار، خارج از شبکه‌های اجتماعی، بسیار دشوار و زمان‌بر خواهد بود.

تجربه کاربری در شبکه‌های اجتماعی، بهتر جلوه کرده است. هر کسب‌وکار در شبکه اجتماعی، یک پروفایل مخصوص به خود را دارد. کاربران به راحتی می‌توانند با مدیر صفحه در ارتباط باشند و این موضوع، باعث وفاداری بیشتر مشتریان به کسب‌وکار می‌شود.

همچنین اگر از یک حساب کاربری جدا برای برقراری ارتباط با مشتریان استفاده کنید، این امر، به پیشرفت و فروش بیشتر شما کمک می‌کند.



تأثیرات تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

یافتن مشتریان وفادار و فضایی کاملاً دوستانه و بدون واسطه، از بزرگ‌ترین تأثیرات شبکه‌های اجتماعی بر کسب‌وکار است. پیدا کردن مشتری در بیرون از شبکه‌های اجتماعی، کار بسیار مشکل و پرهزینه‌ای است. اما با تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی، به راحتی در فضایی رایگان می‌توانید به تبلیغ محصولات خود بپردازید و برای محصولات خود مشتریان وفاداری پیدا کنید. ارتباط با مشتریان در شبکه‌های اجتماعی بسیار راحت است.

تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی، به برندسازی و بالا بردن میزان بازدید سایت نیز کمک می‌کند. این امر، بر بهتر شدن رنک سایت و کاهش رتبه سئو آن نیز تأثیر می‌گذارد. در حال حاضر، دنیای دیجیتال و شبکه‌های اجتماعی، به امری جدانشدنی از کسب‌وکار تبدیل شده‌اند.

چگونه در شبکه‌های اجتماعی تبلیغ کنیم؟

اولین کار برای شروع تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، تدوین یک استراتژی خاص برای حضور در شبکه‌های اجتماعی می‌باشد. گام بعدی برای تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی، طراحی‌های زیبا و تأثیرگذار است. برای بالابردن شمار مخاطبان خود، باید از روش‌های نوین در این شبکه‌ها استفاده کنید. بهتر است برای تأثیرگذاری بیشتر در صفحاتی که در زمینه کسب‌وکارتان فعالیت می‌کنند، به تبلیغ محصولات خود پردازید.

مخاطبان به صفحه‌هایی که بیشتر آن‌ها را درگیر می‌کنند، علاقه بیشتری نشان می‌دهند. در صفحه خود، مسابقات و چالش‌های هیجان‌انگیز برگزار کنید تا مخاطبان بیشتر درگیر شما شوند. حال باید بازخوردها را بررسی کنید تا نقاط ضعف و قوت کار خود را بیابید و از آن‌ها استفاده مؤثری داشته باشید.

چگونه با استفاده از تلگرام و اینستاگرام بازاریابی کنیم؟

امروزه اینستاگرام و تلگرام، دو شبکه اجتماعی‌ای هستند که بیش‌ترین طرفدار را در بین شبکه‌های اجتماعی دیگر دارند. افراد، زمان زیادی را در این شبکه‌های اجتماعی می‌گذرانند. به طور معمول افراد از هر ۴ دقیقه، ۱ دقیقه‌ی خود را در این شبکه‌های اجتماعی به سر می‌برند. دنیای تکنولوژی روزبه‌روز در حال پیشرفت است و بازاریابی سنتی تأثیر زیادی ندارد. برای موفقیت در کسب‌وکار خود و نگه‌داشتن جایگاه‌تان، باید در این شبکه‌ها فعالیت کنید.

شاید مؤثرترین راه نگهداری جایگاه و به فراموشی سپرده نشدن، همین شبکه‌های اجتماعی است. افرادی که به تازگی کسب‌وکاری را راه‌اندازی می‌کنند با

بازاریابی در تلگرام و اینستاگرام، خیلی زود معروف می‌شوند و چه بسا که جایگاه کسب‌وکارهای قدیمی را نیز می‌گیرند.

کاربران ایرانی نیز حدود ۶۴ درصد از وقت خود را در ارتباط با تکنولوژی و شبکه‌های اجتماعی می‌گذرانند. تلگرام، یک شبکه محلی است که در ایران کاربرد بسیار زیادی نیز دارد و تقریباً می‌توان گفت بیشتر مردم از آن استفاده می‌کنند. استفاده از تلگرام یک روش برای بازاریابی مؤثر محصولات در کم‌ترین زمان و با کم‌ترین هزینه به شمار می‌آید. به راحتی می‌توانید در کانال‌هایی که اعضای زیادی دارند و بزرگ‌ترین کانال‌های ایرانی تلگرام هستند، با صرف هزینه کم، محصولات خود را تبلیغ کنید.

بعد از تلگرام، اینستاگرام و واتس‌آپ از محبوب‌ترین شبکه‌های اجتماعی در ایران به حساب می‌آیند. اینستاگرام، مکان بسیار خوبی برای تبلیغ و جذب مشتری می‌باشد. برای تبلیغ در اینستاگرام می‌توانید از کلیپ‌های بامزه و جالب استفاده کنید. تصاویر زیبا با گرافیک خوب نیز بسیار تأثیرگذار هستند و باعث افزایش فالوور می‌شوند. امروزه این طور به نظر می‌رسد که بیشتر افراد، برندهایی را که به صورت آنلاین تبلیغ می‌کنند، ترجیح می‌دهند. بنابراین برای دیده شدن، اینستاگرام و دیگر شبکه‌های اجتماعی پرکاربرد را فراموش نکنید.

روش‌های جدید برای توسعه کسب‌وکار

با تمام صحبت‌های بالا، موضوع اصلی این است که: آیا به دنبال روش جدیدی برای پیشرفت و توسعه کسب‌وکار خود هستید؟ آیا تمایل دارید که مشتریان بیشتری داشته باشید؟ اگر شما نیز از آن دسته از افراد هستید که به دنبال یک روش نوین و تازه برای توسعه کسب‌وکار خود هستید، بهتر است

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی مانند تلگرام و اینستاگرام را در برنامه کاری خود قرار دهید. تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی یکی از راه‌های تثبیت شده برای پیشرفت کسب‌وکار است.

اینستاگرام و تلگرام، قابلیت‌های زیادی را در اختیار تان قرار می‌دهند. در اینستاگرام به راحتی می‌توانید با پخش ویدئوهای جذاب، کسب‌وکار تان را بهتر و کامل‌تر معرفی کنید. همچنین می‌توانید تصاویری از نمونه کارهای خود، به اشتراک بگذارید. اینستاگرام بیش از ۴۰۰ میلیون کاربر فعال در سراسر جهان دارد. درست است که هیچ محدودیتی برای تبلیغات در شبکه‌های مجازی وجود ندارد اما فراموش نکنید که بهتر است، اصل صداقت را رعایت کنید تا بتوانید مشتریان خود را نگهدارید.

چگونه محصول خود را با تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی به یک برند معروف تبدیل کنیم؟

از زمان فعال شدن شبکه‌های اجتماعی، تبدیل شدن به برند، کار چندان سختی نیست. تلگرام و اینستاگرام برای تبدیل شدن به یک برند معروف، کمک زیادی به شما می‌کنند. برای رسیدن به این هدف، تنها کافی است که نقاط ضعف و قوت خود را پیدا کنید و ایرادات را رفع نمایید. حال باید یک برنامه کامل برای فعالیت در این شبکه‌ها در نظر بگیرید.

بودجه‌ای برای اینکار کنار بگذارید و از افراد خلاق که در زمینه بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، فعالیت می‌کنند نیز استفاده کنید. بر اساس استراتژی و برنامه‌ای که اهداف شما را دنبال می‌کند، حرکت کنید. در پایان به صورت ماهانه، گزارشی از پیشرفت کار، میزان افزایش بازدید، تعداد مشتریان و غیره را در نظر بگیرید و بر روی نقاط قوت خود تمرکز کنید.

چگونه تبلیغات مؤثری در شبکه‌های اجتماعی داشته باشیم؟

برای اینکه تبلیغات مؤثرتری در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید، بهتر است که مخاطبان خود و نیازهای آن‌ها را بشناسید. افراد از اینکه تبلیغ خلاف با چیزی که آن‌ها می‌پسندند، دائم در صفحه اجتماعی آن‌ها باشد خسته می‌شوند و خیلی زود آن را بلاک می‌کنند. پس بهتر است که برای مخاطبان خود تبلیغ کنید و با توجه به نیاز آن‌ها، تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی را انجام دهید. یکی از عوامل دیگر که بر تأثیرگذار بودن تبلیغات اثر دارد، تعداد درست و دقیق تبلیغات می‌باشد. اگر برندی بیش از اندازه تبلیغ کند، مشتریان، آن را غیرقابل اعتماد و اسپم تصور می‌کنند. پس، زمان و تعداد مشخص تبلیغ برای معرفی برند خود در نظر بگیرید. استراتژی انتشار مطالب را بر اساس سلیقه مشتریان و اینکه مشتریان از هر شبکه اجتماعی به چه منظوری استفاده می‌کنند، طراحی و اجرا کنید.

از افراد حرفه‌ای برای رساندن تأثیرگذارتر پیام به مخاطبان استفاده کنید. سه عامل که نمره منفی برای تبلیغات شما دارد و سبب می‌شود تا تبلیغات و تلاش‌تان بی‌اثر باشد را برای شما آورده‌ایم:

۱- محتوای غیرجذاب و بی‌کاربرد: تبلیغات شما باید با چیزی که کاربر به دنبال آن است، ارتباط داشته باشد. همچنین باید مخاطب را جذب کند و برای او مفید باشد.

۲- محتوای تکراری: افراد از اینکه وقتشان را برای دیدن پست‌های تکراری صرف کنند، خوششان نمی‌آید.

۳- محتوای غیرمرتبط: هم‌خوانی نداشتن تصویر با فعالیت برند، شما را نزد مخاطبان، ناآگاه و بی‌تجربه نشان می‌دهد.

برای جلوگیری از به وجود آمدن این سه عامل، بهتر است از افراد باتجربه و متخصص در این زمینه مشاوره بگیرید. این افراد هم پیام را بهتر به مخاطب می‌رسانند و هم با خلاقیت بالا، باعث بالا رفتن تعداد مخاطبان برند می‌شوند. از افراد حرفه‌ای، زیرک و خلاق کمک بگیرید. همچنین خوب است که در کنار این نوع تبلیغ، از دیگر انواع تبلیغات مانند تبلیغات گوگل نیز استفاده کنید. زیرا تبلیغات نیز مانند هر امر دیگری، برای مؤثرتر بودن، نیازمند ترکیب تکنیک‌ها و روش‌ها می‌باشد.

مشتریان از اینکه متوجه شوند توسط یک برند هدف قرار گرفته شده‌اند، بسیار ناراحت می‌شوند. مشتریان شما حق انتخاب دارند، پس به تبلیغات خود جلوه انسانی بدهید. این یک نکته قابل توجه و بااهمیت برای بازاریابان است. با مخاطبان خود در ارتباط باشید، به نظراتشان احترام بگذارید و پاسخگوی سؤالاتشان در زمینه برند و محصولات باشید. ارتباط برقرار کردن با مشتریان، باعث افزایش اعتماد آن‌ها به برندان می‌شود.



چند توصیه مهم برای موفقیت در شبکه‌های اجتماعی

برخی از افراد برای تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی، روش درستی را انتخاب نمی‌کنند و برای صرفه‌جویی در وقت و هزینه، یک محتوا تولید و در شبکه‌های اجتماعی مختلف، به تعداد زیاد منتشر می‌کنند. اینکار مانند رها کردن تیری در تاریکی است و هیچ فایده‌ای برای برند ندارد. امروزه رقابت در شبکه‌های اجتماعی بسیار زیاد شده است و این شیوه‌ها اصلاً کارآمد نیست. تولید محتوای شبکه‌های اجتماعی، ارزشی معادل تولید محتوای سایت دارد و نمی‌توان آن را نادیده گرفت.

برای موفقیت در کسب‌وکار و تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی، باید مخاطبان خود را بشناسید، از علایق‌شان آگاه شوید و بدانید چه چیزی برای آن‌ها جالب است. تحقیق کنید که مخاطبان در شبکه‌های اجتماعی به دنبال چه چیزی هستند. حال باید با توجه به این علایق، برای هر شبکه اجتماعی و کاربران فعال آن، به آماده کردن تبلیغات بپردازید.

راه‌های جذب مشتریان واقعی

تأثیرات تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی و میزان کارایی این شبکه‌ها، هنوز کاملاً مشخص نشده و اندازه‌گیری دقیقی از آن وجود ندارد. اما آنطور که به نظر می‌رسد، بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی، تأثیرات بسیار خوبی بر روی جذب مشتری و برندسازی دارد. برای جذب مشتری واقعی و نگهداری آن، باید به مشتریان خود احساس اطمینان دهید تا به شما اعتماد کنند. ارتباط خوبی با مشتریان برقرار کنید و آن‌ها را به مشتریان همیشگی خود تبدیل کنید. در ارائه محصولات و خدمات، خوش‌قول باشید. برای مثال اگر به مشتری، وعده ارسال کالا را در روز بعد داده‌اید، حتماً اینکار را بکنید. اجناس باکیفیت و دقیقاً همان چیزی که آن‌ها خواسته‌اند را ارسال کنید. مثلاً کالا را با رنگی غیر از رنگ موردنظر مشتری، ارسال نکنید.

چگونه یک شبکه اجتماعی خوب پیدا کنیم؟

در اولین مرحله، مخاطبان خود را شناسایی کنید. چه افرادی از کالاهای شما استفاده می‌کنند؟ برای مرحله بعدی، رفتارهای مخاطبان هدف را تحلیل کنید. سن و جنسیت آن‌ها را بررسی نمایید. حال نوبت به این رسیده تا شبکه‌های اجتماعی‌ای را که مخاطبان هدف در آن فعالیت پررنگ‌تری دارند، شناسایی کنید. امکانات شبکه‌های اجتماعی هدف را مورد بررسی قرار دهید و از تمام پتانسیل‌های آن استفاده کنید. حال باید بر اساس علایق مخاطب و فضای شبکه اجتماعی هدف، شروع به تولید محتوا کنید.

تأثیرات شبکه‌های اجتماعی بر بازاریابی B2B

همانطور که می‌دانید، تبلیغات از طریق شبکه‌های اجتماعی، یک نوع بازاریابی B2C است. یعنی ارتباط برقرار شده بین صاحبان کسب‌وکار و مشتری می‌باشد. اما اخیراً کسب‌وکارها متوجه شده‌اند که بازاریابی با استفاده از شبکه‌های اجتماعی، بر بازاریابی B2B نیز تأثیر می‌گذارد و راهی برای ارتباط صاحبان کسب‌وکار با یکدیگر نیز ایجاد می‌کند.

تجارت B2B، به اندازه‌ای کارآمد و سودآور است که می‌تواند به دلیل اصلی استفاده از شبکه‌های اجتماعی، تبدیل شود. حدود ۹۸ درصد از متخصصان فعال در حوزه بازاریابی، معتقدند که شبکه‌های اجتماعی، مؤثرترین راه برای تبلیغات می‌باشند و بیش‌ترین بازخورد را دارند. شرکت‌های بزرگ، برای برنامه‌های جاری بازاریابی‌شان، بودجه‌ای را برای بازاریابی از طریق شبکه‌های اجتماعی، در نظر گرفته‌اند. سؤالی که در اینجا مطرح می‌شود این است که: چرا بازاریابی شبکه اجتماعی تا به این حد برای بازاریابی B2B مهم است؟

افراد، علاقه دارند تا برای انجام کارهای خود با دیگران مشورت و از تجربیات هم استفاده کنند. شبکه‌های اجتماعی، جای خوبی برای برقرار ارتباط با دیگران می‌باشند. بنابراین شبکه‌های اجتماعی، بستر گسترده‌ای برای تجارت‌های B2B هستند تا محصولات خود را معرفی و به فروش بگذارند.

شبکه‌های اجتماعی رسمی‌تر مانند توئیتر و لینکدین، جزء شبکه‌های اجتماعی برای فعالیت در زمینه تجارت B2B می‌باشند. این شبکه‌های اجتماعی، مکانی برای گرد هم آمدن متخصصان هستند.

این شبکه‌ها، تأثیر زیادی بر افزایش ترافیک سایت می‌گذارند. در تجارت B2B، مردم اول کالا را مورد بررسی قرار می‌دهند و سپس اقدام به خرید آن می‌کنند. اولین مکان برای دیدن محصولات، سایت و شبکه‌های اجتماعی است.

مزایای کسب‌وکار خود را بشناسید و بر روی آن‌ها تمرکز کنید

اول، این سؤال را از خود بپرسید که: محصولات شما چه کارایی دارند؟ چه نیازی از مشتریان را برآورده می‌کنند؟ وقتی توانستید جواب این سؤالات را بدهید، یعنی نقاط قوت و مزایای محصولات خود را می‌دانید. حال باید از این موضوع برای تأثیرگذارتر بودن تبلیغات‌تان استفاده کنید. تبلیغات کسالت‌آور و خشک، اصلاً موردپسند کاربران شبکه‌های مجازی نیستند. بهتر است ایده‌های خلاقه را برای معرفی محصولات خود بکار بگیرید.

مزایا و امکانات محصولات خود را در قالب فیلم و کلیپ‌های جذاب برای مخاطبان به اشتراک بگذارید. بیشتر پیج‌های شبکه‌های اجتماعی که مخاطبان زیادی دارند، افراد خلاق هستند که می‌توانند در تبلیغات محصولات، به شما کمک کنند. از این افراد کمک بگیرید. از این افراد، با نام اینفلوئنسر یاد می‌کنند.

چه کسانی را برای مدیریت شبکه‌های اجتماعی خودمان انتخاب کنیم؟

بسیاری از شرکت‌ها و صاحبان کسب‌وکارهای بزرگ، برای مدیریت شبکه‌های اجتماعی خود، اقدام به استخدام افرادی می‌کنند که اصلاً در این زمینه تخصص ندارند. برای مدیریت شبکه‌های اجتماعی، بهتر است از افرادی که در زمینه

شبکه‌های اجتماعی و شناخت مخاطبان تخصص دارند، کمک بگیرید. افراد خلاق، برند شما را بهتر معرفی می‌کنند. بازاریابی برای شرکت‌های بزرگ با محصولات فراوان، کار سختی است و باید با افرادی که در زمینه بازاریابی مهارت دارند، همکاری کنند. همچنین تولید محتوای شبکه اجتماعی خود را دست کم نگیرید و اینکار را به متخصصان این حوزه بسپارید.

مخاطبان خود را درگیر کنید

با خلاقیت در برگزاری مسابقات، تخفیف‌ها و چالش‌ها، مخاطبان را درگیر خود کنید. برای مثال یکی از روزهای هفته را برای تخفیف در نظر بگیرید. این را با مخاطبان خود به اشتراک بگذارید. در روز مشخص شده، ویدئویی از کالاهایی که تخفیف دارند به همراه مقدار تخفیف در اینستاگرام منتشر کنید و با این روش، مخاطبان شما بیشتر می‌شوند. مخاطبان، پیگیر صفحه شما هستند و مشتاق‌اند تا کالاهای تخفیفی این هفته را ببینند. نرخ ورود به سایت افزایش می‌یابد و شما صاحب مشتریان وفاداری خواهید شد که هیچ‌وقت شما را ترک نمی‌کنند.



از بازاریابی محتوایی در شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید

کسب‌وکار، بدون داشتن بازاریابی محتوایی در شبکه‌های اجتماعی، موفق به جذب مشتری و محبوبیت نخواهد شد. بازاریابی محتوایی و بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی، به یکدیگر متصل هستند و برای موفقیت، دو امر ضروری تلقی می‌شوند. بازاریابی محتوایی، یعنی تولید محتوای خوب، کوتاه، جذاب و مفید برای کاربران شبکه‌های اجتماعی. از این طریق است که شما به مشتریان خود احساس ارزشمندی می‌دهید و آن‌ها به شما، به عنوان یک کسب‌وکار قابل اعتماد نگاه می‌کنند.

سعی کنید محتوایی که تولید می‌کنید، مرتبط با موضوع کسب‌وکارتان باشد و با توجه به فضای شبکه مجازی انتخاب و طراحی شده باشد. وقتی می‌توانید به مخاطبان و مشتریان خود احساس ارزشمندی بدهید که مطالب مفیدی برای‌شان تولید کنید.

میزان بودجه موردنیاز برای تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی

قبل از ورود و فعالیت در شبکه‌های اجتماعی برای معرفی برندتان، باید مقدار هزینه لازم برای اینکار را نیز در نظر بگیرید. بودجه مورد نیاز برای فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، کمتر از دیگر تبلیغات مانند تبلیغات گوگل می‌باشد.

به خاطر داشته باشید که فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، تبدیل شدن به یک برند و اعتماد کردن مردم به شما، امری زمان‌بر است و اگر فعالیت خود را در شبکه‌های اجتماعی شروع کنید و بعد از مدتی از شبکه اجتماعی خارج شوید، در واقع انگار هزینه‌ای که تابحال برای تبلیغات در شبکه اجتماعی صرف کرده‌اید را دور ریخته‌اید.

راهکارهای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی

- ایجاد پروفایل مخصوص برای کسب‌وکار
- آپلود تصاویر و محتوای مفید و مرتبط با کسب‌وکار
- به‌روزرسانی مرتب و زمان‌بندی‌شده صفحه در شبکه‌های مجازی
- ایجاد آلبوم تصاویر از محصولات در زاویه‌های زیبا
- آماده کردن ویدئوهای جذاب با توجه به محصولات کسب‌وکار

مزایای شبکه‌های اجتماعی

اولین مزیت و بهترین مزیت شبکه‌های اجتماعی، راحتی برندسازی کسب‌وکار در آن‌ها می‌باشد. بازاریابان حرفه‌ای و صاحبان کسب‌وکارها، با فعالیت در شبکه‌های اجتماعی متعدد و استفاده از تبلیغات جذاب، به راحتی کسب‌وکار کوچک و نوپای خود را برندسازی و معروف می‌کنند.

برای شهرت پیدا کردن، حتماً باید فعال باشید. به یاد داشته باشید که اگر در جایی حضور نداشته باشید، کسی شما را نخواهد شناخت و تا سخن نگویید، کسی شما را نخواهد دید. پس اگر می‌خواهید که دیده شوید، فعالیتی مؤثر داشته باشید و خود را مطرح کنید. مطمئن باشید که به راحتی مشهور خواهید

شد، به شرطی که تخصصی و با برنامه عمل کنید. شبکه‌های اجتماعی، به جذب مشتری و ایجاد وفاداری در آن‌ها کمک زیادی می‌کنند. برای اینکه مشتریان زیادی پیدا کنید، باید فعالیت‌های جذاب و کاربرپسندی داشته باشید و برای اینکه مشتریان به شما وفادار شوند، باید در آن‌ها احساس اعتماد را به وجود آورید. ارتباط مؤثر با آن‌ها برقرار کنید تا آن‌ها نیز از شما حمایت کنند.

سودآفرینی، با تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی افزایش خواهد یافت. افراد زیادی در شبکه‌های اجتماعی فعالیت می‌کنند که می‌توانید از آن‌ها، مشتریان وفادار بسازید. تنها باید به نیازهای آن‌ها توجه کنید و محصولی که آن‌ها نیاز دارند را تولید کنید. یکی از مزیت‌هایی که بیشتر کسب‌وکار را به سمت فعالیت در شبکه‌های اجتماعی کشانده است، کاهش هزینه‌ها می‌باشد. همان‌طور که در بالا نیز اشاره کردیم، تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، کم‌ترین هزینه را در پی دارد. در عین حال، به افزایش ترافیک سایت و بهتر شدن رتبه سایت نیز کمک می‌کند.

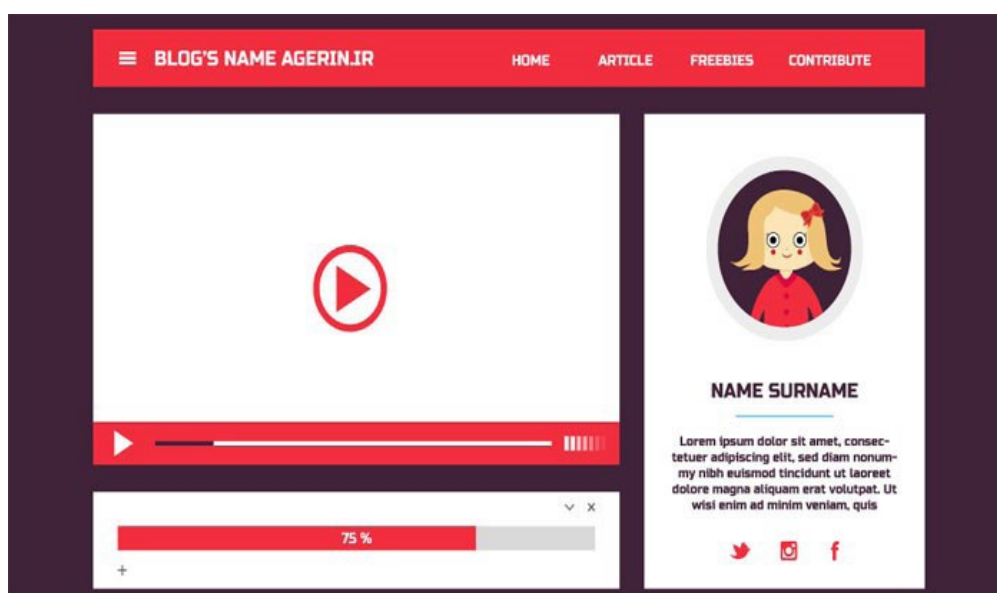
معرفی پنج کسب‌وکار که با استفاده از تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی به موفقیت‌های مطلوبی رسیده‌اند

۱- برند اسپیرمنت لاو (Spearmint Love)

برند اسپیرمنت لاو، یک کمپانی تولید پوشاک کودکان می‌باشد. این برند، کار خود را از یک وبلاگ ساده آغاز کرد. اما اکنون با استراتژی‌های خاص، در

شبکه‌های اجتماعی به یک برند معروف و محبوب تبدیل شده است. تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی، باعث شد تا این برند به عنوان یک تجارت الکترونیک بزرگ شناخته شود. برند اسپیرمنت لاو، سبک خاص خود را دارد و این سبک، معرف برند می‌باشد.

این برند، اولین فعالیت در شبکه‌های اجتماعی را از فیس‌بوک آغاز کرد و با عکاسی‌های خاص و تحقیق و یافتن ویژگی‌های جامعه هدف خود، توانست سود زیادی در کسب‌وکارش داشته باشد. عکس‌های پست شده در فیس‌بوک از این برند، کیفیت بسیار خوبی داشتند. نورپردازی و ویرایش خوب عکس‌ها نیز بر افزایش مخاطبان این برند، تاثیرگذار بوده است.



۲- برند ترای دِ وُرد (Try The World)

این برند، یک کسب‌وکار برای تحویل غذا می‌باشد. با خلاقیت و درگیر کردن مشتریان خود، توانسته به برند محبوبی تبدیل شود. فعالیت برند ترای دِ وُرد در فیس‌بوک، به این صورت است که ماهانه، جعبه‌های اشتراکی برای مشتریان

خود می‌فرستد که در این جعبه‌ها، غذا و یک هدیه غافلگیرکننده قرار داده است. با این روش، مشتریان این برند هر ماه منتظر جعبه اشتراکی و غافلگیری آن ماه خواهند بود.

این برند هر ماه، تصاویر جذاب و زیبایی از هدایایی که به مشتریان خود داده است را در فیس‌بوک منتشر می‌کند. در نتیجه توانسته محبوبیت و موفقیت زیادی را در شبکه‌های اجتماعی به دست آورد. شما نیز می‌توانید از این روش‌های زیبا و هیجان‌انگیز برای جذب مشتری بیشتر، استفاده کنید.



۳- برند مایکروسافت (Microsoft)

قطعاً تا به حال نام کمپانی بزرگ مایکروسافت به گوش‌تان خورده است و می‌دانید که این کمپانی، موفقیت‌های زیادی دارد. اما هرگز تصور نخواهید کرد که دلیل بخشی از موفقیت‌های این کمپانی، تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی باشد. برند مایکروسافت، پیشرفت خود را مدیون شبکه‌های اجتماعی‌ای مانند اینستاگرام است. شبکه اجتماعی اینستاگرام این برند، بر مخاطبان تمرکز دارد. مایکروسافت با تبلیغ در اینستاگرام، به مردم نشان می‌دهد که چگونه در طول

روز، از برنامه‌های این برند، در زندگی روزمره خود استفاده می‌کنند و چگونه به اهداف خود می‌رسند و نیازهای خود را برآورده می‌سازند. برند مایکروسافت، فعالیت خود در شبکه‌های اجتماعی را از سال ۲۰۱۴ آغاز کرد و از این طریق، مشتریان جدید و بیشتری را با خود آشنا کرد. مایکروسافت، با این روش توانست ارتباط بهتری با مشتریان خود برقرار کند و میلیون‌ها فالوور را جذب نماید.



۴- برند سومو می (SumoMe)

برند سومو می، با الهام‌گیری از جملات مثبت و تأثیرگذار و همچنین استفاده از داستان‌ها، توانسته پیشرفت زیادی از طریق شبکه‌های اجتماعی داشته باشد. گاهی استفاده از یک تصویر خوب و یا یک جمله کوتاه و پرمعنی، بهتر از ده‌ها خط توضیح دادن است. سومو می، از این روش برای جذب مخاطب استفاده می‌کند. از تصاویر زیبا و پرمعنی و نشان دادن نتایج درخشان برای اثبات خود در شبکه‌های اجتماعی، استفاده می‌کند. همچنین از کلمات تأثیرگذاری مانند «جدیدترین» در معرفی خود غافل نمی‌شود.



۵- برند یونیکلو (Uniqlo)

برند یونیکلو، یک برند معروف پوشاک در ژاپن می‌باشد که با استفاده از پخش ویدئوهای سریع از لباس‌ها در شبکه‌های اجتماعی، توانسته موفقیت بزرگی را کسب کند. این ویدئوها از تصاویری ساخته شده‌اند که به سرعت حرکت می‌کنند و هر کدام از این ویدئوها، یک محصول را معرفی می‌کند. این برند، کار خود را از توئیتر آغاز کرد. در توئیتر اگر یک پست با تصویر به اشتراک گذاشته شود، شانس بیشتری برای موفقیت دارد. همچنین اگر تصاویر تحرک داشته باشند، درصد موفقیت بیشتر است.



نتیجه‌گیری

همانطور که در بالا توضیح داده شد، تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، بر موفقیت کسب‌وکار تأثیر بسیار زیادی دارد. از آنجاییکه در این نوع از بازاریابی، هدف شما، مخاطبان خاص خودتان است، بهتر است مطالب و محتوای تولید شده بر اساس سلیقه آن‌ها باشد. همچنین این نکته را در نظر داشته باشید که برای تبلیغ محصول شما، تمام شبکه‌های اجتماعی مناسب نیستند. این وظیفه شماست که شبکه اجتماعی مناسب خود را پیدا کنید.

در آخر، فراموش نکنید که رقابت در بازار کار، زیاد است و برای بالا کشیدن خود و موفقیت باید هر روز راه‌های جدیدی را انتخاب کنید تا محبوب مخاطبان‌تان باشید. اگر قصد تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی را دارید، بهتر است مشاوره در این زمینه را از یاد نبرید تا بتوانید، به نتیجه مطلوب خود برسید.