

## بهترین استراتژی بازاریابی الکترونیکی

- 1) بازاریابی پست الکترونیک. هرروز بیش از ۹۰۰ میلیون نفر از پست الکترونیک جهت ارسال و دریافت پیام استفاده می کنند. هنوز موثرترین روش رسیدن به تعداد انبوه مشتریان بالقوه و تقویت ارتباط با آنها، استفاده از پست الکترونیک است. طراحی و ارسال خبرنامه های الکترونیکی از مهم ترین و شاید حیاتی ترین نیازهای تجارت های برخط است و ابزار ها و روش های تولید و ارسال خبرنامه ها، بسیار قدرت مند شده اند.
- 2) وبلاگ نویسی. تا قبل از پدیده وبلاگ، مشتریان امکان و توفیق ارتباط نزدیک با ارائه کنندگان خدمات و محصولات را نداشته اند. وبلاگ نویسی، به ایجاد اعتماد، کمک زیادی می کند و به مشتریان اجازه می دهد با بالاترین رده های مدیریتی شرکت ها، ارتباط نزدیک برقرار کنند. وبلاگ نویسی به بازاریاب ها کمک می کند که داستان خود را در یک محیط باز و غیر رسمی که برای مشتریان حالت شخصی دارد، بیان کنند و بتوانند برای ارائه کننده خدمات، کف بزنند یا شکایت کنند.
- 3) آر اس اس. سالها قبل می بایست وب سایت های متعددی را بازدید می کردیم تا بتوانیم اطلاعات مرتبط با خودمان را پیدا کنیم. امروزه، اطلاعات به روز و مرتبط، از طریق RSS به طور مرتب و روزانه از طرف اینترنت برای ما ارسال می شوند. مشتریان می توانند جهت دریافت اطلاعات مرتبط با خودشان، آبونه شوند و این اطلاعات را به محض به روز رسانی شدن، دریافت کنند و در زمان و نیروی خود صرفه جویی نمایند RSS. به بازاریاب ها کمک می کند تا یک جریان دائمی از اطلاعات به روز را از طریق اینترنت به مشتریان خود برسانند.
- 4) Podcasting. هر چند که توقع می رود تا سال ۲۰۱۰ این روش بازاریابی به استفاده انبوه برسد ولی امسال نیز رشد خوبی داشته است. ما دوست داریم به دیگران گوش دهیم و بشنویم. تا قبل از این، اینترنت مجموعه عظیمی از متن بود که از بس به آنها نگاه می کردیم، خسته می شدیم. امروز می توانیم به متخصصین صنعت در موضوعات خاص و به مصاحبه های آنها با میهمانانشان و دریافت ترفندهای مفید، گوش دهیم. پادکست به ما کمک می کند تا محتوای اینترنت را در خانه، محل کار و یا حتی در حال مسافرت در قطار، هواپیما، و یا حتی کوهنوردی، استفاده کنیم.
- 5) نظر سنجی های بر خط. این خدمات به شما امکان دریافت بازخور از بازدیدکنندگان را به سادگی و سرعت زیاد می دهد و برای تجارت های کوچکی که بودجه برای تحقیقات بازار ندارند مناسب است. نظر سنجی های بر خط می توانند باز خور از مشتری و کارمندان را فراهم سازند. امروزه، ایجاد چنین نظر سنجی های بر خط به سهولت وجود دارد و شما می توانید به راحتی آنها را اجرا و از نتیجه آنها استفاده کنید.
- 6) محتوای چندرسانه ای. امروزه دسترسی به اینترنت پر سرعت در اکثر مناطق فراهم شده است. این ارتباط های پر سرعت به ما اجازه می دهند تا از محتوای چندرسانه ای حجیم که دسترسی به آنها از طریق اینترنت تا ۵ سال پیش غیر ممکن بود، استفاده کنیم. یکی از فراگیرترین این نوع محتوا، ویدئوی دیجیتالی است. هرکسی امروزه به راحتی می تواند تکه ای فیلم ویدئویی بسازد و آن را از طریق اینترنت به نمایش گذارد. و ما هم آن را دوست داریم که تماشا کنیم. اینگونه وب سایت هایی که اقدام به پخش محتوای ویدئویی می کنند، ترافیک بازدید کننده بسیار زیادی خواهند داشت.
- 7) سایت های اجتماعی. معمولا به عنوان پاتوق جوانان مورد استفاده قرار می گیرند، مانند سایتهای [www.facebook.com](http://www.facebook.com)، [www.bebo.com](http://www.bebo.com)، [www.myspace.com](http://www.myspace.com)، که معمولا از داشتن میلیون ها بازدیدکننده و عضو، بهره مند هستند. امروزه بازاریاب ها به ارزش اینگونه سایت ها پی برده اند و در محدوده های تخصصی تر نیز، اینگونه سایت ها در حال شکل گیری هستند. امروزه سایتهای اجتماعی برای مادران، کودکان، دانشجویان دانشگاه، حرفه ای ها و بسیاری از قشرهای اجتماعی دیگر وجود دارند. اینگونه سایت ها، محفل هایی جهت همفکری افرادی که تفکرات مشابه دارند ایجاد می کنند تا آنها این تفکرات، ایده ها، منابع، تجارب، تصاویر، ویدئو، موسیقی و هر چیز مشترک دیگر را با سایرین به اشتراک بگذارند.
- 8) دهان به دهان. امروزه بازاریابی دهان به دهان در حال رشد بسیار سریعی است. بازاریاب ها درک کرده اند که قدرت مشتری که در پاتوق های خود از خدمات آنها تعریف مثبت کنند، بسیار زیاد است و بسیار قیمتی است. حتی استفاده از وبلاگ جهت اعلام در سطح وسیع تر نیز بسیار موثرتر خواهد بود. بسیاری از تجارت ها در حال کم کردن بودجه تبلیغات سنتی خود و اختصاص آن به جلب بیشتر مشتریان فعلی خود هستند به این امید که آنها از طریق دهان به دهان، خدمات آنها را تبلیغ کنند و حتی امکاناتی نیز برای اینگونه مشتریان که راحت تر این کار را انجام دهند، فراهم می کنند.
- 9) موتورهای جستجو. پس از Email، جستجو پر کاربردترین ابزار مورد استفاده در اینترنت است. به همین دلیل،

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمابر:



[www.pardakht.ir](http://www.pardakht.ir)

**پرداخت**  
نخستین سامانه تجارت الکترونیک ایران

موردتوجه بسیاری از بازاریاب ها و بنگاه های تبلیغاتی است. وب سایت و تجارت بر خط شما زمانی موثر خواهد بود که مشتری ها بتوانند آن را از میان میلیون ها وب سایت و تجارت مشابه، در جهان دیجیتالی، پیدا کنند. اکثر مردم جهت رسیدن به آنچه در اینترنت نیاز دارند، از موتورهای جستجو استفاده می کنند. بهینه سازی و تنظیم وب سایت شما به گونه ای که کسانی که کلمات مرتبط با تجارت شما را جستجو می کنند، بتوانند وب سایت شما را پیدا کنند، برای تجارت بر خط شما، حیاتی است.

یک طرح بازاریابی موفق، آمیزه ای از انواع روشهای فوق را به کار خواهد بست. اینطور نیست که بگوئیم، این یکی یا آن یکی روش بهتر است. بازاریاب حرفه ای برای خود استراتژی مشخصی جهت تولید محتوی به شکل های مختلف و توزیع آن از طریق کانالهای مختلف اطلاع رسانی جهت رساندن اطلاعات به طیف گسترده ای از مخاطبان، تدوین می کند.

پرداخت ارائه دهنده راه کارهای تجارت الکترونیک و فروش مجازی هم اکنون برای مشاوره رایگان تماس حاصل فرمائید:

۰۲۱- ۸۸۴۹۱۶۱۲

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

کد پستی:

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

تلفن گویا:

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

نمابر:

[www.pardakht.ir](http://www.pardakht.ir)

[info@pardakht.ir](mailto:info@pardakht.ir)