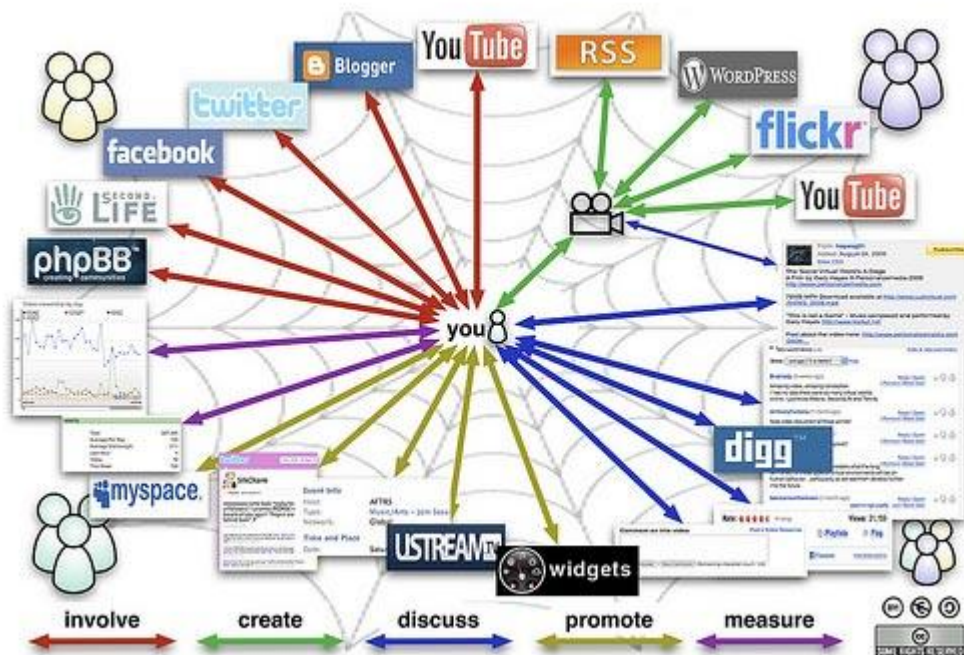


راهنمای مبتدیان در بازاریابی شبکه های اجتماعی



رسانه های اجتماعی اکنون به عنوان وسیله ای برای رونق در کسب و کار اینترنتی و ایجاد نام تجاری به صورت آنلاین و بدون صرف هیچ هزینه ای استفاده می شود. متأسفانه بسیاری از صاحبان کسب و کار های اینترنتی برای شروع در انجام این کار ترس دارند. ممکن است شما این روش ها را به سادگی یاد بگیرید و یا با سختی مواجه شوید، البته بستگی به این دارد که شما چقدر در استفاده از وب و به طور کلی فناوری آن مسلط و مطمئن هستید.

لازم نیست برای شروع بلافاصله از یک روش کامل برای اعمال آن در بازاریابی شبکه های اجتماعی استفاده کنید. در این راه تا گرفتن شتاب و استفاده از مزایای بازاریابی شبکه های اجتماعی در کسب و کار اینترنتی، به زمان نیاز دارید؛ در اینجا برای شروع به برخی از نکات که باید در ذهن داشته باشید اشاره می کنیم:

-شروع آرام و در عین حال با افکار بزرگ

این امر می تواند دارای تهور بی مورد در هر روندی در این زمینه باشد، بدون اینکه با کسب و کار اینترنتی شما مرتبط باشد. سعی کنید با دو وب سایت به صورت همزمان شروع کنید و در آنها پروفایل ایجاد نمایید. به طور منظم دوستان و طرفداران و پیروان خود را پیدا کرده و اضافه نمایید و از طریق تماس با مشتریان با آنها در ارتباط باشید. البته بسیار مهم است که به طور منظم پروفایل خود را با مطالب جدید و اطلاعات تازه به روزرسانی کنید. اگر شاهد نتایج تلاشهای خود نسبت به ابتدای کار شدید، وقت آن رسیده که بازاریابی شبکه های اجتماعی خود را گسترش دهید.

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:

نمبر:



- قراردادن ابزارک ها (Widget) در وبلاگ

یکی از بهترین راه های جلب توجه افراد، توصیه راه حل های آسان و ارائه خدمات در وب سایت تان می باشد. ارائه ابزارک ها در وب سایت هر دو مورد را به بازدیدکننده ارائه می کند، دریافت اطلاعات از وب سایت های محبوب اجتماعی مانند فیس بوک، توئیتر و digg از میان دیگر وب سایت ها مناسب تر می باشد.

- میزان تاثیرگذاری (Widget) ها را امتحان کنید

مخاطبان مختلف، مشخصات و عکس العمل های متفاوت نیز به همراه دارد. به عنوان مثال وبلاگ های زیادی هستند که ممکن است تعداد زیادی طرفدار فیس بوکی داشته اما به سختی از digg نظرات و توصیه دریافت می کند. همانطور که ممکن است برخی از وبلاگ ها زیاد retweet بشوند اما تاثیر چندانی ایجاد نمی کنند. پس باید ابزار موثر در وبلاگ خود را شناسایی کرده و تشخیص دهید که کدامیک باید اضافه و کدامیک از وبلاگتان حذف شود.

- فقط به دنبال فروش مطلق نباشید

شاید بسیار وسوسه انگیز باشد که طرفداران خود را روزانه با پیشنهادات، بحث ها و بازاریابی اینترنتی خود بمباران کنید اما این تکنیک به ندرت کار می کند. افراد معمولاً قدر ارائه کننده پیشنهادات ویژه را چه در گذشته و چه امروزه می دانند. اما اگر آنها فکر کنند که مجبور هستند و برای معامله با شرکت شما در فشار قرار داده شده اند، اصلاً از این جریان استقبال نکرده و واقعاً تمایلی نشان نمی دهند. ممکن است ارائه مقالات و اخبار بسیار کمک خوبی برای ایجاد ارتباط شود. پاسخ به پرسشها و رفع نگرانی های مخاطبین نیز بسیار مهم می باشد.

- نگاهی به استراتژی های افراد دیگر بیاندازید

تعجب می کنید که چرا برخی از شرکت ها مرتباً طرفدار بیشتری پیدا می کنند؟! اگر چنین است، به استراتژی های بازاریابی اینترنتی و بازاریابی شبکه های اجتماعی خود نگاه کنید، از این طریق می توانید اسرار و رموز موفقیت آنها را کشف کنید و بدانید که از چه ابزارهایی استفاده و چگونه می توانند طرفداران هدفمندی ایجاد نمایند.

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: