

مشکلات اصلی بازاریابی اینترنتی

در سرمایه گذاری و راه اندازی یک فعالیت اقتصادی آن لاین همیشه موانع و مشکلاتی است که سرعت پیشرفت کار را پایین می آورد. اسم این موانع را «مشکلات اصلی بازاریابی اینترنتی» می گذاریم.

● مشکل اول: مشکلات مربوط به یک سرمایه گذاری موفق

اولین مشکل در راه اندازی یک فعالیت اقتصادی آن لاین سودمند شناخت صحیح نوع فعالیت است. از میان میلیون ها فعالیت آن لاین اینترنتی کدام فعالیت است که ما می توانیم به با ضریب اطمینان بالا سرمایه گذاری کنیم و وقت و تلاش خود را صرف آن کنیم؟ کدام فعالیت آن لاین اینترنتی است که می تواند ما را موفق سازد؟ کدام فعالیت، قانونی و کدام یک غیرقانونی است؟ کدام یک کلاه برداری و کدام یک فعالیتی سالم است؟ تحقیق و پژوهش در مورد این موضوعات ممکن است مقداری از زمان و یا پول شما را بگیرد اما در نهایت بررسی و پرداخت هزینه در این مورد به نفع شما خواهد بود. انجام این فعالیت به ظاهر پرهزینه می تواند فرصت ها و فعالیت های بسیار جدید و مهمی را مقابل شما قرار دهد.

برای این کار، می توان فعالیت های مورد قبول مردم را بررسی کرد. با مراجعه به محکمه ها و نهادهای قانونی، قانونی بودن یک فعالیت اقتصادی را بررسی کنید. فرصت های مختلف را مشخص و کتاب های مربوط به آن ها را مطالعه کنید. با انجام این کارها تا حد زیادی می توان اطمینان حاصل کرد که این مشکل، اختلالی در کار ما پیش نخواهد آورد و ما را به زمین نخواهد کوبید.

● مشکل دوم: مشکلات مربوط به هزینه و سرمایه گذاری

دومین مشکل اصلی زمانی که ما یک فعالیت اقتصادی آن لاین را شروع می کنیم مشکلات مربوط به هزینه و سرمایه گذاری برای آن کار است. اگر ما دقت کافی را در این مورد نداشته باشیم این مشکل می تواند با در بر داشتن مخارج سنگین مانع مهمی در پیشرفت کار و گسترش آن باشد.

اولین موردی که ما باید به آن توجه داشته باشیم این است که سرمایه ما نه تنها برای شروع کار باید کافی باشد بلکه باید پتانسیل لازم سرمایه گذاری را برای ادامه و گسترش کار در اختیار داشته باشیم.

بعد از آن ما باید یک برنامه جامع تجاری و همچنین بودجه کافی برای ادامه کار داشته باشیم. با این روش می توان به راه اندازی یک کسب و کار طولانی مدت و پرسود امیدوار بود. گذشته از این باید در نظر داشته باشیم که یک فعالیت اقتصادی آن لاین، فعالیتی نیست که سریع و بلافاصله به نتیجه و سوددهی برسد و به مدت زمان نسبتاً زیادی برای رسیدن به سوددهی نیاز دارد.

برای دست یابی به موفقیت در یک کسب و کار تحت وب باید مدت زمان زیادی هزینه کنیم تا بتوانیم به نتیجه مطلوب دست یابیم. قبل از شروع به کار، مخارجی را که ممکن است در راه اندازی و گسترش یک فعالیت نیاز باشد، مشخص کنید.

شما باید چه میزان هزینه برای عضوگیری و استخدام انجام دهید؟ چقدر پول باید صرف مخارج مربوط به تکنیک های مختلف آگهی و بازاریابی برای فعالیت خود کنید؟ از چه روش هایی برای فروش و بازاریابی برای فعالیت خود استفاده و چه

قدر برای این کار هزینه خواهید کرد؟ یک صفحه در Excel تهیه و مخارج مربوط به کسب و کار خود را در آن مشخص کنید. با انجام این کارها مشکل مربوط به پول و هزینه در میانه ی راه شما را از فعالیت باز نخواهد داشت.

• مشکل سوم: مشکلات مربوط به زمان

راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی کار آسان و ساده ای نیست. این کار نیاز به کوشش فراوان، صرف انرژی زیاد و تلاش مستمر دارد تا بتوانید به نتیجه دل خواه خود دست یابید. هر چند شما زمان مورد نیاز برای دست یابی به نتیجه را مشخص نمایید ولی در زندگی انسان حادثه های غیر منتظره ای اتفاق می افتد که پیشرفت فعالیت شما را با مشکل مواجه می سازد و از حرکت به سمت جلو باز می دارد. شما باید برای این حوادث پیش بینی نشده را در مدیریت زمان خود برای این کار مد نظر قرار دهید.

شما باید مشخص کنید که هر روزه چه کارهایی باید انجام دهید تا کسب و کار شما در مسیر هموار حرکت نماید. حتما اگر کسب و کار شما یک فعالیت اقتصادی بسیار کوچک باشد شما باید مدیریت زمان را برای آن در نظر بگیرید. تهیه یک برنامه روزانه برای انجام کارهای مربوط به کسب و کار می تواند در این مورد به شما کمک زیادی بکند. لیستی از کارهایی که باید انجام دهید برای خود تهیه کنید و اهدافی را که برای دست یابی به آن ها تلاش می کنید، مشخص نمایید.

این طرز تفکر که همه کارها را یک جا انجام دهید اصلا ایده درستی نیست. انجام این کار شما را فرسوده و خسته خواهد ساخت و توان شما را خواهد گرفت.

همانند مدیریت مالی و هزینه، زمان خود را نیز مدیریت کنید تا بتوانید زمان لازم را برای سایر مسایل زندگی خود اختصاص دهید. شما باید زمان لازم برای کار روزانه، خانواده، دوستان، فعالیت های ورزشی، تفریحات، استراحت و آرامش و ... را در این مدیریت زمانی در نظر بگیرید.

اگر فعالیت اقتصادی شما به صورت پاره وقت است به هیچ وجه برای تبدیل آن به یک فعالیت تمام وقت تلاش نکنید. شما اگر می خواهید سالم بمانید باید زمان خود را به خوبی مدیریت کنید. با انجام این اقدامات مشکلات مربوط به زمان را نیز در کسب و کار خود حل کرده اید.

• مشکل چهارم: مشکلات مربوط به آگهی های تبلیغاتی

بازاریابی اینترنتی نیاز به انجام حجم وسیعی از آگهی های تبلیغاتی دارد. اگر شما بخواهید که مشتریان کسب و کار شما را به راحتی در اینترنت پیدا کنند و محصول یا خدمات شما را خریداری کنند باید به روش های مختلفی نسبت به آرایه آگهی های تبلیغاتی اقدام کنید.

لازم است که متدهای مختلفی از روش های دادن آگهی را فهرست کنیم و بعد از آن مشخص کنیم که کدام یک برای کسب و کار ما بهترین است.

این کار چندان آسان نیست و می تواند بسیار هزینه بر باشد. خوب است بدانید که راه های بسیار ارزان و یا حتی رایگانی برای تبلیغ محصول و یا خدمات وجود دارد و این راه ها را پیدا کنید، در این صورت می توانید به بقای کسب و کار خود امیدوار باشید.

نوشتن مقاله ، ارسال خدمات خود به وب لاگ ها، لینک دادن صفحه وب و ... فعالیت های مربوط به تبلیغ محصول است که حتی یک سنت هم برای شما هزینه نخواهد داشت. اما این به تنهایی کافی نیست و ما باید از روش های تبلیغاتی گوناگون که نیاز به سرمایه گذاری نیز دارند استفاده کنیم به ویژه اگر ما سرمایه لازم برای هزینه در این مورد را داشته باشیم. شما می توانید با چاپ مقاله های خود در مجلات و روزنامه ها، همچنین در مجله های الکترونیکی بازاریابی

مناسبی برای خدمات خود انجام دهید.

می توانید روش های مختلفی را امتحان کنید تا سرانجام روشی را که نتیجه بخش است، پیدا کنید. با زیاد کردن روش های مورد استفاده شما به نتایج دل خواه در این زمینه خواهید رسید و بر این مشکل نیز به آسانی غلبه پیدا خواهید کرد.

• مشکل پنجم: مشکلات مربوط به مراجعه مردم و مشتریان به وب سایت شما

یکی از مهم ترین چیزهایی که سبب می شود کسب و کار اینترنتی شما پا برجا باشد مساله مراجعه مشتریان به وب سایت شماست. اگر قصد دارید که کسب و کار اینترنتی شما سودآوری داشته باشد باید اقدامات لازم برای مراجعه تعداد زیادی از خریداریان اینترنتی به وب سایت خود را فراهم آورید.

مراجعه نکردن مشتریان به کسب و کار شما در اینترنت می تواند پی آمدهای سنگین و نگران کننده ای برای شما به بار داشته باشد؛ بنابراین باید نهایت تلاش خود را برای بازدید مشتریان از وب سایت تان به منظور خرید محصول یا خدمات خود به کار گیرید. اگر وب سایت و خدمات شما ویژه و خاص نباشد مطمئنا در بازار رقابت تجارت اینترنتی ناکام خواهید بود.

یکی از بهترین کارهایی که شما به این منظور می توانید انجام دهید این است که مقاله هایی در مورد خدمات خود نوشته و هم چنین لینک های وب سایت خود را در صنف های مربوط به کسب و کار خود ارایه دهید.

شما باید بازاریابی و ارایه مقالات خود را در سایت ها و خدماتی ارایه دهید که هزاران هزار بازدید کننده آن لاین دارد و این آگهی ها را به صورت گسترده در شبکه اینترنت پخش کنید.

حتا می توانید لینک خود را به انجمن ها و سایت های مختلف بحث و مناظره ی اینترنتی ارسال کنید. همچنین در وب لاگ سایر اشخاص می توانید مطالبی مربوط به خدمات و محصول خود بنویسید.

لینک شما باید توسط موتورهای جست و جوی اینترنتی قابل دسترسی باشد تا افرادی که خدمات شما را جست و جوی می کنند، بتوانند به راحتی به وب سایت شما دسترسی داشته باشند. همچنین می توان یک برای تشویق کاربران به مراجعه به سایت، خبرنامه ای در وب سایت راه اندازی کرد. یا با همکاری سایر سایت ها، لینک های سایت خود را در آن ها قرار دهید. در نهایت شما باید همیشه به دنبال راه های جدید برای افزایش مراجعه مشتریان به وب سایت خود باشید این امر درصد موفقیت فعالیت اقتصادی شما را دو برابر خواهد کرد.

• مشکل ششم: تقویت ارتباط با مشتریان

زمانی که شما در یک شبکه بازاریابی بزرگ فعالیت می کنید، شاید اصلی ترین مشکل شما فراهم آوردن یک فضای ارتباطی مناسب باشد.

شما باید چشم انداز و دورنمای فعالیت خود را مشخص کرده و امکان انتقال آن را به مشتریان خود فراهم آورید. باید تلفن های تماس خود را در اختیار مشتریان قرار دهید و تماس های مکرر مشتریان خود استقبال کنید و زمان کافی برای ارتباط با کاربران خود در نظر بگیرید. در صورت نیاز می توانید از یک دست یار در این مورد کمک بگیرید.

مشتریان شما باید بدانند که شما ارزش زیادی برای آن ها قایل هستید. می توان با پخش کارت بازرگانی، جزوه و حنا تهیه یک CD در مورد خدمات و محصول خود چشم انداز و دورنمای خدمات خود را به مشتریان ارایه داد.

می توان با کسانی که پیش تر در زمینه کاری شما فعالیت کرده اند و یا اطلاعاتی در این زمینه دارند برای توسعه و تبلیغ خدمات همکاری کرد.

اگر شما خدمات پشتیبانی مناسب برای محصول خود ارایه دهید و نتایج استفاده از آن را به صورت مناسب در اختیار کاربران قرار دهید، مشکلات مربوط به تقویت ارتباط با مشتریان را به سادگی حل خواهید کرد.

• مشکلات هفتم: مشکلات مربوط به فروش

آخرین مشکل در مورد راه اندازی یک کسب و کار آن لاین موفق مساله فروش است. بعضی مواقع ما همه کارها را درست انجام می دهیم ولی به آن میزان فروشی که مد نظرمان است، دست نمی یابیم.

چگونه می توان فعالیت های مربوط به تبلیغات و ارایه آگهی های تبلیغاتی و همچنین افزایش تعداد مراجعه مشتریان را به یک فروش مناسب سوق داد؟ چگونه می توانیم مشتریان خود را حفظ کنیم که در آینده برای خرید مجدد به وب سایت ما مراجعه کنند؟ و یا وب سایت و محصول ما را در برای دوستان و آشنایان خود تعریف و تبلیغ کنند؟

در بعضی از موارد این یک امر پیش بینی نشده است. اما کاری که شما یقینا باید انجام دهید این است که ارتباط تنگاتنگ خود را با مشتری حفظ کنید. این امر به جهش اقتصادی کسب و کار شما کمک شایانی می کند.

فهرستی از مشتریان خود تهیه کنید و در خبرنامه وب سایت خود قرار دهید. برای آن ها پیام های شخصی بفرستید و در مورد رضایت از محصول سوال و از پیشنهاد های آن ها استقبال کنید.

سعی نکنید فقط محصولی را که پشت تلفن از آن تعریف کرده اید، به آن ها بفروشید. به مشتریان خود نشان دهید که خواسته ها و نیازهای آن ها در مورد محصول دل خواه شان برای شما اهمیت دارد و سعی کنید تا آن جایی که می توانید آن ها را از خود راضی نگه دارید.

به آن ها نشان دهید که چگونه محصول یا خدمات شما می تواند پاسخ گوی نیازشان باشد و خواسته های آن ها را ارضا کند. مشتریان شما باید بفهمند که شما حاضرید در هر حال به آن ها کمک کنید و در کنارشان باشید. روابط خود را با آن ها صمیمانه تر کنید.

تا آن جایی که امکان دارد در کسب و کار خود از نظرات و وجود آن ها استفاده کنید. با برقراری یک ارتباط خوب با مشتریان می توانید به مشکلات مربوط به فروش نیز فایق آید.

منبع : شبکه آموزش و آموزشگاه ها

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

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمبر: