

یک اشتباه متداول در بازاریابی

شما اجازه ندارید مطالب این کتاب
الکترونیکی را تغییر بدهید

شما اجازه ندارید این کتاب الکترونیکی را
بفروشید

اما

شما میتوانید این کتاب را به دوستان
خودتان ایمیل کنید

شما می توانید این کتاب را در سایت
خودتان قرار دهید

یک اشتباه متداول در بازاریابی

سلام

سید محمود غفاری هستم ، مدیر سایت همیار آنلاین و در حوزه آموزش راه اندازی کسب و کار اینترنتی و بازاریابی اینترنتی فعالیت میکنم ، پیشنهاد میکنم در دوره ۱۴ جلسه ای کسب و کار اینترنتی سایت همیار آنلاین شرکت کنید.

www.hamyareonline.com

یک اشتباه متداول در بازاریابی

این روزها بازار برنامه های افزایش فالوور داغ است !

همه در تکاپو هستند تا فالوور های اینستاگرام خودشان را افزایش دهند و از هر نرم افزار و ترفندی استفاده کنند، هر ترفندی را که در اینترنت میخوانند یا دوستانشان به آنها توصیه میکنند را به کار می گیرند تا فالوور های بیشتری را برای خودشان جذب کنند و این افراد فکر میکنند در حال گسترش بازار هدف هستند و هنگامی تعداد فالوور های آنها بالا برود به این معنی است که افراد بیشتری محصولات و برند کسب و کار آنها را می بیند و فروش آنها افزایش پیدا می کند ، اگر شما هم جزء این دسته افراد هستید پیشنهاد میکنم این مقاله را بخوانید، اگر این تفکر را اصلاح نکنید فقط عامل هدر دادن بودجه تبلیغات هستید ! حتی بعید نیست این کار برند شما را نابود کند.

مادامی که تصمیم میگیرید با نرم افزار های افزایش فالوور، بازار هدف خودتان را گسترش دهید ، شما توقع دارید هر کسی محصولات شما را دید از شما خرید کند ؟

یک اشتباه متداول در بازاریابی

اپیزود اول : در حال گشت و گذار در یک مجتمع تجاری لوکس و گران قیمت هستید، به هر محصولی که نگاه می اندازید متوجه میشوید باید درآمد کامل یک ماهتان را بدهید تا بتوانید ارزان ترین وسیله های این مجتمع را خرید کنید، در حال فکر کردن با خودتان هستید که چه می شد حداقل میتوانسید یکی از وسایلی که شما را با بازار کشانده است از این مجتمع لوکس خریداری کنید و همچنان در حال گشت و گذر هستید ناگهان فردی که چشم به راه مشتری است نگاهش به شما می افتد. با سماجت از شما درخواست میکند که از فروشگاهش بازدید کنید و یک کالایی برای خودتان یا خانواده تهیه کنید ، او حتی فاکتور خرید را روی ویتترین فروشگاه گذاشته است و به شما نشان میدهد که محصولاتش را ، ۳۰ درصد زیر قیمت خرید می فروشد تا بتواند بدهی خودش را پرداخت کند، ایا با همین اطلاعات شما از فروشگاه خرید میکنید ؟

مطمئنن خیر !

یک اشتباه متداول در بازاریابی

شما ابتدا نیازهایتان را می‌سنجید، وسایلی را که برای خرید آنها به بازار آمده‌اید را در نظر می‌گیرید اگر این محصولات به کالاهای مورد نیاز شما شباهت داشته باشد خیلی عالی است با اشتیاق از فروشگاه خرید می‌کنید حتی این پیشنهاد فوق‌العاده را به دوستانتان اطلاع می‌دهید اما، اگر از لبه سکه به موضوع نگاه کنید باید طرف دیگر سکه را هم ببینید، اگر شما به محصولات فروشگاه هیچ نیازی نداشته باشید و تا کنون حتی یک بار هم به داشتن چنین محصولاتی فکر نکرده باشید، اصلاً محصولاتی که در این فروشگاه عرضه می‌شود دقیقاً کالاهای منفور شما باشند، آیا باز هم حاضرید از این فروشگاه خرید کنید؟ اگر فرشنده به سماجتش ادامه دهد و محصولاتش را ۵۰ درصد زیر قیمت خرید به شما بدهد آیا حاضرید این محصولات را بخرید؟

یک اشتباه متداول در بازاریابی

به نظر من بهترین راه برای فروشنده بدهکار این است که با مشتریان برترش تماس بگیرد و اعلام کند که محصولات را فقط به قیمت فاکتور (یعنی ۳۰ درصد بیشتر از قیمتی که به شما پیشنهاد شده بود) میفروشد ، مطمئن افرادی که به این محصولات علاقه دارند بیشتر استقبال می کنند.

در بازاریابی ، به خصوص بازاریابی اینترنتی و شبکه های اجتماعی شما باید محصولاتتان را به افرادی عرضه کنید که مشتاق محصولات شما هستند و نیاز را درک می کنند ، برای این که فروشتان افزایش یابد باید افرادی که به محصولات و حوزه کسب کار شما علاقه نشان میدهند را جذب کنید و بروی این افراد تمرکز نمایید.

یک اشتباه متداول در بازاریابی

حال به این فکر کنید با برنامه های افزایش فالوور، فالوور خودتان را افزایش داده اید، یک پیشنهاد خیلی عالی به فالوور های خودتان ارسال می کنید تفکر شما این است که این افراد مطمئن با دیدن این پیشنهاد عالی حتما خرید میکنند و نمیخواهد این تخفیف را از دست بدهند اما هر چقدر انتظار میکشد و چشم هایتان را بر هم میمالید ، فروشی انجام نمیشود یا فروشتان نسبت به دفعات قبلی افزایشی پیدا نمیکند ، فکر میکنید دلیل چیست ؟

یک اشتباه متداول در بازاریابی

دلیل این است که شما بازار هدفتان را اشتباه انتخاب کرده اید به افرادی که مشخص نیست ایا به کسب و کار شما علاقه دارند یا نه ، پیشنهاد میفرستید یا بهتر بگوییم اسپم ارسال میکنید ! در تمام حوزه های بازاریابی شما باید به افراد علاقه مند به محصولاتتان پیشنهاد بفرستید و تفاوتی ندارد که این پیام بازاریابی را از طریق پیامک ارسال میکنید، با ایمیل مارکتینگ این کار را انجام میدهید یا در اینستاگرام این پست ها را ارسال میکنید.

یک اشتباه متداول در بازاریابی

شما به عنوان مدیر کسب و کار ، هدفتان در بازاریابی جمع اوری اطلاعات افرادی علاقه مند به کسب و کار شما باشد، سعی کنید همیشه اطلاعات این افراد را بدست آورید و برای همین افراد پیشنهادات خودتان را ارسال کنید با هزینه خیلی کمتر میتوانید نتیجه بهتری بگیرید.

پیشنهاد من این است ، به عنوان اولین گام شما میتوانید یک کارت ویزیت فقط برای صفحه اینستاگرام کسب و کارتتان را بنویسید و هر مشتری که از شما خریدی انجام میدهد او را تشویق کنید که شما را دنبال نماید به او بگویید که هر ماه به طور نامنظم و با مدت زمانی مشخص پیشنهاد هایی را در صفحه اینستاگرام قرار میدهید و این پیشنهادات در جای دیگری منتظر نمی شوند ، با همین روش ساده میتوانید فالوورهایی که بازار هدف شما هستند را افزایش دهید .

یک اشتباه متداول در بازاریابی

