



بازاریابی اینترنتی کسب و کار خود را از کجا شروع کنیم؟

اگر هنوز کسب و کار خود را در فضای اینترنتی به ثبت نرسانده اید، اگر هیچ تبلیغی در محیط مجازی نداشته اید، اگر به فکر راه اندازی کسب و کار در فضای اینترنتی هستید، اگر بازاریابی اینترنتی را در نظر دارید و هنوز نمی دانید که از کجا باید شروع کنید، مراحل زیر به شما کمک می کند که بازاریابی اینترنتی کسب و کار خود را شروع کنید.



استراتژی های بازاریابی اینترنتی

مرحله ۱) نیاز را پیدا کنید و به آن پاسخ دهید

بیشتر کسب و کارهایی که می خواهند شروع به فعالیت کنند، این اشتباه را انجام می دهند که اول به دنبال محصول می گردند و سپس به دنبال بازار.

برای این که شانس موفقیت خود را افزایش دهید، اول از بازار شروع کنید. نکته این است که ابتدا باید گروهی از افراد را پیدا کنید که به دنبال راه حلی برای مشکلشان می گردند و هنوز نتیجه مورد نیاز خود را پیدا نکرده اند.

به لطف اینترنت تحقیقات در این نوع بازارها دیگر به سختی گذشته نیست.

از فرم های آنلاین بازدید به عمل بیاورید و به سوال هایی که توسط کاربران پرسیده می شود دقت کنید و توجه خود را به مشکلاتی که آن ها سعی در حل کردن آن دارند، جلب کنید.

تحقیقاتی پیرامون کلمات کلیدی انجام دهید تا کلمه کلیدی که افراد زیادی آن را مورد جستجو قرار می دهند را پیدا کنید. اما بیشتر تمرکز خود را، روی کلماتی بگذارید که رقابت کمتری دارد.

رقیبان بالقوه خود را مورد بررسی قرار دهید، سایت آن ها را بازدید کنید و کارهایی که انجام می دهند را به دقت زیر نظر داشته باشید. زیر نظر داشتن فعالیت های رقیبان و استراتژی های بازاریابی اینترنتی آن ها به شما این امکان را می





دهد تا نقاط ضعف رقیبان خود را در جوابدهی تقاضای کاربران بیابید و دست به تکمیل و رفع نقص آنها بزنید، اعتبار خود را افزایش دهید و عرضه کننده بهتری باشید. در این صورت شما می توانید با نکاتی که یاد گرفتید، محصول و خدماتی را تولید و ارائه کنید که از قبل، بازار تقاضای آن وجود دارد، و حتی این کار را بهتر از رقیبانان انجام دهید.

مرحله شماره ۲) محصولات خود را گسترش دهید و مراحل آماده سازی برای فرایند فروش را انجام دهید

در زیر فرمول ثابت شده ای در بازاریابی اینترنتی برای فروش محصولات می آوریم که بازدیدکنندگان را از طریق فرایند خرید، از همان ابتدایی که وارد سایت می شوند، تا لحظه ای که خرید را انجام دهند، هدایت و راهنمایی می کند

- ۱) توجه کاربران را با عنوان های جذاب و مشوق، برانگیزید و آن ها را تحریک کنید.
- ۲) مشکلاتی که محصولات شما برای حل آن ها تولید شده است را توصیف و شرح دهید.
- ۳) با ارائه راهکارها، محصولات و خدمات منحصر به فرد و مطمئن، حس اطمینان را در کاربران خود زنده کنید و به اعتبارات خود بیفزایید.
- ۴) از نظرات کاربرانی که محصولات شما را استفاده کرده اند، به عنوان یک اعتبار نامه و تصدیق نامه برای محصولاتتان استفاده کنید تا اعتبار خود را بالا ببرید.
- ۵) درباره محصولات خود و این که چگونه باعث حل مشکلات کاربران می شود و چه منافعی را برای آن ها به ارمغان می آورد، صحبت کنید.
- ۶) همراه با محصولات خود، پیشنهاد هایی هم به مشتریانان بدهید. مثلاً تخفیف و یا بهره مندی از جوایز، حراج ها و ...
- ۷) برای محصولات خود، ضرورت و نیاز ایجاد کنید. این یکی از اصلی ترین و مهم ترین ایده ها و راه کارها در بازاریابی اینترنتی است، که باعث موفقیت بسیاری از شرکت های بزرگ شده است.
- ۸) از کاربران برای خرید دعوت به عمل آورید.

بعد از بکارگیری این مراحل و پیاده سازی استراتژی های بازاریابی اینترنتی، باید توجه داشته باشید که دقت خود را بر روی این مسئله بگذارید که خدمات و محصولات شما به شکلی منحصر به فرد توانایی حل مشکلات و جوابدهی نیازهای مشتریان و بهتر ساختن زندگی هایشان را دارد. در بازاریابی اینترنتی باید خود را جای مشتریانان بگذارید و مثل آنها فکر کنید.

مرحله شماره ۳) سایت خود را طراحی کنید

بعد از یافتن بازار، محصول و همچنین مطمئن بودن از فرایند خرید و فروش، حال وقت آن رسیده است که سایت خود را طراحی کنید تا حضوری مستمر و ملموس در محیط مجازی جهت به سرانجام رساندن بازاریابی اینترنتی خود داشته باشید. فقط کلید سادگی را در همه مراحل به یاد داشته باشید و ملکه ذهن خود سازید. شما کمتر از ۵ ثانیه فرصت دارید تا توجه کاربر را جلب کنید، در غیر این صورت کاربر سایت را ترک می کند و ممکن است هرگز به آن باز نگردد.





چند نکته مهم که باید حتماً به یاد داشته باشید

از یک یا دو فونت ساده استفاده کنید

مسیریابی سایت را آسان، تمیز و واضح طراحی کنید. نوار مسیریابی در تمامی قسمت های سایت باید یکسان باشد

از سرویس های ایمیل برای بازاریابی اینترنتی استفاده کنید و محصولات خود را از این طریق تبلیغ کنید

طراحی سایت خود را طوری طراحی کنید که در آن فرآیند خرید به آسانی صورت پذیرد. بیشتر از ۲ کلیک فاصله بین مشتری و درگاه پرداخت نباشد

وب سایت، فروشگاه و نماینده شما در فضای مجازی است. پس آن را مشتری پسند طراحی کنید.

