

کد مطلب : ۱۰۰۰۱۳۱

بهترین راه برای شروع بازاریابی چیست؟



بازاریابی ایمیلی یکی از کانال‌های بازاریابی درست دیجیتال است که می‌تواند نرخ برگشت سرمایه ۳۸ دلاری را برای هر ۱ دلار هزینه در این بخش، به ارمغان آورد. بازاریابی ایمیلی و شبکه‌های اجتماعی، تنها شروعی برای بازاریابی آنلاین هستند. شما باید همواره و در همه حال، در حال بازاریابی

کسب و کار خود باشید. درباره مشتریان ایده آل خود بیشتر بدانید و به این فکر کنید که آنها چگونه و کجا بیشتر زمان خود را سپری می‌کنند. سپس در جستجوی موقعیت‌هایی باشید تا پیام‌های بازاریابی خود را به مشتریان تان انتقال دهید.

یکی از راه‌هایی که می‌توانید رابطه ای خوب و مداوم را با مشتریان تان برقرار کنید، ارسال ایمیل و بازاریابی ایمیلی است. هنگامی که مشتریان تان به وب سایت و یا فروشگاه شما مراجعه می‌کنند، ایمیل‌شان را از آن‌ها درخواست کنید. سپس ارتباطات خود را مفید و حرفه ای کرده و در هر ایمیل، اطلاعات ارزشمندی را برای او ارسال کنید.



هنگامی که صحبت از بازاریابی می‌شود، شما مجبور نیستید که بزرگ فکر کنید، محلی بیندیشید. چه اتفاقی در جامعه کوچک اطراف شما در حال وقوع است؟ حامی رویدادهای کوچک و مسابقات ورزشی محلی شوید. کارتهایی برای کسب و کار خود فراهم کنید و آن‌ها را در کتابخانه‌ها قرار دهید. می‌توانید چندین گروه از کسب و کارهای با پتانسیل بالا و غیر

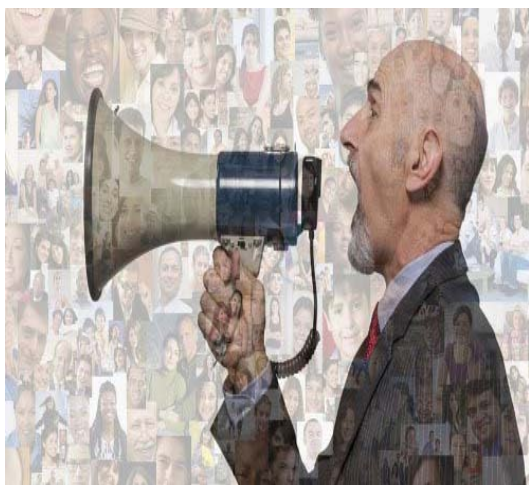
رقابتی که با آن‌ها آشنایی دارید را گرد هم آورده و توسط همکاری‌های مختلف، به ترویج و تبلیغ یکدیگر بپردازید.



شما می‌توانید در خلال این همکاری، پیشنهاد تخفیف‌های مختلف و ارائه سرویس‌های مشترک را برای کاربرانتان به ارمغان آورید. همچنین می‌توانید تبادل بنر و لینک داشته و یا در شبکه‌های اجتماعی به تبلیغ یکدیگر بپردازید. با توسعه این گونه همکاری‌ها، شما می‌توانید با دسترسی به افراد جدید، مشتری‌های بالقوه خود را افزایش دهید. شبکه سازی یکی از راه‌های مهم

برای بازاریابی کسب و کار شماست. به خاطر داشته باشید که یکی از دارایی‌های بزرگ هر کسب و کار و هر صاحب کسب و کاری، داشتن یک شبکه قدرتمند است.

نفس عمیق بکشید و برای انجام سخنرانی داوطلب شوید! تا زمانی که اطلاعات ارزشمندی که در اختیار دارید را در اختیار مخاطبانتان قرار ندهید، نمی‌توانید خود را حرفه ای بنامید. **اگر شما هم نگران سخنرانی در جمع**



**هستید، باید این نکته را بدانید که هرچه بیشتر این کار را انجام دهید، سخنرانی کردن برای شما آسان تر شده و علاوه بر آن، اعتبار شما در حوزه کاری‌تان نیز افزایش می‌یابد.**

امروزه کسب و کارهای کوچک و نوپا نیز، می‌توانند حتی تهیه گزارش از رویدادهای مختلف را نیز برون سپاری کنند. از اینکه از وب سایت‌های دیگر بخواهید که به شما لینک داده و برای شما مشتری‌های ارجاعی فراهم کنند، دریغ

نکنید. بسیاری از مردم این گونه می‌گویند که اگر از آن‌ها درخواست لینک و مشتری‌های ارجاعی شوند، تمایل

به انجام این کار دارند، اما تعداد کمی هستند که بدون درخواستی از جانب شما، این کار را انجام می‌دهند. لینک‌های ارجاعی، مسیر بسیار خوبی برای دستیابی به مشتری‌های جدید است. بنابراین اگر تا به حال از هیچ فرد یا وب سایتی، درخواست لینک یا مشتری ارجاعی نکرده‌اید، سریعاً دست به کار شده و این درخواست را مطرح کنید. حفظ یک مشتری، به مراتب هزینه کمتری نسبت به جذب یک مشتری جدید دارد. دقیقاً به همین دلیل هم هست که گفته می‌شود ایجاد یک رابطه خوب با مشتری بسیار مهم و حیاتی است. این‌ها مواردی است که مشتری تمایل دارد از جانب شما دریافت کند. پیشنهاد تخفیف‌های مختلف، یکی از روش‌های موثر و مفید در جذب مشتری جدید است. اگر به مشتری‌هایتان یک کوپن تخفیف برای استفاده در آینده را ارائه دهید، احتمال زیادی دارد که در آینده نیز به وب سایت شما مراجعه نمایند. اگر کسی تجربه استفاده از یک سرویس و یا یک محصول را داشته باشد، احتمال اینکه باز هم تقاضای آن سرویس / محصول را داشته باشد، بسیار زیاد است. از یک دوره استفاده رایگان و یا یک نمونه از محصول خود را در اختیار افراد مختلف قرار دهید، واهمه نداشته باشید. در دنیای امروزی، مردم با محصول و یا سرویسی که یک بار تجربه امتحان کردن آن را داشته باشند، راحت‌تر بوده و با اشتیاق بیشتری اقدام به خرید مجدد آن می‌نمایند. در مبحث بازاریابی، همه چیز وابسته به مقدار هزینه‌ای که انجام می‌دهید نیست، بلکه بازاریابی، رابطه مستقیمی با مقدار زمان و فعالیتی که برای این کار صرف می‌کنید دارد.

## نظر شما در این باره چیه؟

تدوین: مجتبی یعقوبی