

# روش‌هایی برای بازاریابی کم‌هزینه یا حتی مجانی



منبع: [www.modiresabz.com](http://www.modiresabz.com)

نویسنده: گای شیتیریت - خلاقیت شماره ۱۱۳  
موضوع: بازاریابی  
برای خواندن جدیدترین مطالب مدیریت و بازاریابی به سایت مدیرسبز مراجعه کنید!  
برای دانلود صدها مقاله مشابه این مطلب عضو سایت مدیر سبز شوید!

اگر قبلا یا همین الان کسب‌وکاری داشته باشید، می‌دانید که به دست آوردن مشتری چه چالش بزرگی است. این کار از لحاظ تئوری آسان است، اما در عمل؟ خیر، کار سختی است. شانس هیچ نقشی در موفقیت بازاریابی و فروش شما ندارد. تنها راهی که دارید این است که ایده‌های خلاقانه‌ای را در استراتژی‌های بازاریابی خود بگنجانید. اینترنت گزینه‌های زیادی در دسترس کارآفرینانی قرار داده که می‌خواهند کسب‌وکار جدیدشان را به طور گسترده به مشتریان معرفی کنند. علاوه بر این روش‌های ساده‌تر و ارزان‌تری در اختیار آن‌ها قرار داده است. با یک جست‌وجوی ساده در گوگل می‌توانید مطالعات موردی بسیاری را در مورد استارت‌آپ‌های موفق بخوانید. برخی از کسب‌وکارها توانسته‌اند با بودجه‌ای محدود هزاران مشتری را به سوی خود بکشانند. با این حال این داستان‌های موفقیت‌آمیز از پشت صحنه موفقیت‌هایشان و خلاقیت به کار برده شده برای جذب مشتری چیزی نمی‌گویند. چه کسب‌وکاری آنلاین داشته باشید، چه حضوری، می‌توانید از ایده‌های زیر کمک بگیرید و مشتریان بیشتری جذب کنید. این برنامه به منظور باخبر کردن مشتریان از حضور کسب‌وکار شما در بازار است.

## ۱. یک هشتگ ویروسی ایجاد کنید

امروزه برندها برای افزایش میزان فروش، بیش از هر کانال دیگری از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. اینستاگرام و فیس‌بوک دو پلت‌فرمی هستند که مشتریان برای کشف برندها و محصولات جدید از آن‌ها استفاده می‌کنند. برندهایی که توانایی ویروسی شدن دارند، بهترین شانس ممکن برای دیده شدن را نیز از آن خود می‌کنند. کسب‌وکاری که هشتگی محبوب ایجاد می‌کند، می‌تواند نزد کاربران شبکه اجتماعی جایگاه ویژه‌ای به دست آورد.

## ۲. به عنوان نویسنده مهمان در وبسایت‌ها مطلب بنویسید

می‌توانید از طریق برقراری ارتباط با برترین وبسایت‌های تخصصی حیطه کاری‌تان و نوشتن مطالبی به عنوان نویسنده مهمان، شهرت بیشتری نزد مردم پیدا کنید. به آن‌ها پیشنهاد دهید که به ازای منتشر کردن نام و معرفی کسب‌وکارشان برایشان مطلب رایگان و مفید بنویسید. با این کار محتوای خود را به تعداد مخاطبان بیشتر نشان



داده و باعث می‌شوید که میزان توجه بیشتری به شما بشود.

## ۳. با مشتریان احتمالی خود تماس بگیرید

شاید تماس گرفتن با مشتریان احتمالی بدون پیش‌زمینه قبلی کمی ترسناک باشد، اما فروش تلفنی به این شکل روشی ثابت‌شده برای فروش مشتریانی است که حتی نمی‌دانستند به محصول یا خدمات شما نیاز دارند! فقط کافی است مشتریان هدف خود را در نظر گرفته و به سراغشان بروید. چیزی را که باید پشت تلفن به آن‌ها بگویید آنقدر تمرین کنید تا در آن مسلط شوید.

## ۴. در همایش‌ها حاضر شوید و مشتریان جدیدی پیدا کنید

مردم علاقه و کنجکاوی زیادی نسبت به کسب‌وکارهای جدید و پیشنهادهایشان دارند؛ به همین دلیل با شرکت در همایش‌ها و سخنرانی‌هایی در این زمینه می‌توانید خود و کسب‌وکارتان را به آن‌ها معرفی کنید. همچنین معمولاً خبرنگاران زیادی در این گونه همایش‌ها حضور دارند که همین موضوع می‌تواند به تبلیغات بیشتری برای شما در جراید و انتشارات بینجامد.

پرس‌وجو کنید که چطور باید غرفه‌ای بگیرید یا سالنی اجاره کنید. محصولات‌تان را به نمایش بگذارید، کارت ویزیت خود را به مردم بدهید و برای تبلیغ محصولات و خدمات‌تان تراکت پخش کنید. این شانس بزرگی برای گفت‌وگو با مردم، شبکه‌سازی و تبادل اطلاعات تماس با مشتریان بالقوه‌تان است.

## ۵. وبلاگی در مورد کسب‌وکار خود ایجاد کنید

وبلاگ‌نویسی برای کسب‌وکار به وبلاگ‌نویسی معمولی شباهت‌هایی دارد. اما تفاوت‌های آن‌ها اینجا است که باید اطلاعاتی در مورد محصولات و خدمات خود به مشتریان و خوانندگان وبلاگتان ارائه کنید. وبلاگ کسب‌وکار شما پلت‌فرمی عالی برای پاسخ‌دهی به پرسش‌های مشتریان، ارائه تخفیف، اشناتیون و پیشنهادهای ویژه است. به اشتراک‌گذاری محتوایی باکیفیت، رقابتی و مفید برای مشتریان‌تان می‌تواند ترافیک زیادی در وبسایت‌تان ایجاد کند.

## ۶. در همایش‌ها سخنرانی کنید

بنیان‌گذاران کسب‌وکارهای جدید می‌توانند با سخنرانی کردن در همایش‌ها خود را به دیگران بشناسانند. اگر هدف برگزاری همایش را به خوبی بدانید و بتوانید سخنرانی خوبی در حیطه کاریتان داشته باشید، می‌توانید خود را به عنوان یک متخصص معتبر و بنیان‌گذار حرفه‌ای و قابل اعتماد به مردم بشناسانید.

## ۷. بازاریابی ایمیلی را فراموش نکنید

بازاریابی ایمیلی یکی از کارآمدترین روش‌هایی است که برای فروش مجدد به مشتریان قدیمی می‌توانید از آن استفاده کنید. از وبلاگ کسب‌وکارتان به منظور گردآوری فهرست ایمیل مشتریان و تشویق آن‌ها به عضویت در خبرنامه استفاده کنید. اگر مطالب خوبی برای مشترکان عضو ارسال کنید، آن‌ها را به مشتریان آینده خود تبدیل

خواهید کرد.

حالت ایده‌آل این است که قبل از تولید و توزیع محصولات یا ارائه خدمات‌تان به گردآوری ایمیل بپردازید تا بتوانید خیلی زود با بازاریابی ایمیلی ارتباط خوبی با مشتریان احتمالی برقرار کرده و فرآیند فروش را هرچه سریع‌تر آغاز کنید.