



بازاریابی با رسانه های اجتماعی

اگر در تاکسی، اتوبوس، فروشگاهها و تقریباً هر جای دیگر به اطرافتان نگاه کنید افرادی را می بینید که غرق در تلفن همراهشان هستند. اگر کمی بیشتر دقت کنید اغلب آنها در یک رسانه اجتماعی مشغول مشاهده یا ارسال مطلب هستند. رسانه های اجتماعی چنان متداول شده اند که حتی افراد غریبه با اینترنت و فناوری، وارد گود شده اند و سعی می کنند از آنها استفاده کنند. چنین فرصت بزرگی باعث تغییرات بزرگی در دنیای بازاریابی اینترنتی شده است. اولین روش ارتباط در بازاریابی اینترنتی ایمیل است؛ ولی آیا خودتان بیشتر ایمیلتان را چک می کنید و رسانه هایی مثل اینستاگرام، تلگرام و ... را؟

اهمیت رسانه های اجتماعی در کسب و کار

اگر صاحب کسب و کار هستید دیر یا زود باید سراغ استفاده از رسانه های اجتماعی و بازاریابی با رسانه های اجتماعی بروید. اگر تعلل کنید رقیبان از شما پیشی خواهند

گرفت؛ ولی شاید از خود بپرسید چرا باید سراغ این رسانه‌ها بروم. تاکنون از آن‌ها استفاده نکرده‌ام و در کارم هم موفق بوده‌ام. چند دلیل مهم عبارت‌اند از:

۱. دسترسی سریع‌تر

اگر از رسانه‌هایی مانند اینستاگرام یا تلگرام درست استفاده کنید این فرصت را دارید که مخاطبان خود را خیلی سریع از موضوعی آگاه کنید. من خودم گاهی ۹ شب در اینستاگرام پست می‌فرستم که فلان کتاب همین الان از چاپخانه رسید. تا صبح روز بعد که ساعات کاری شروع شود هزاران نفر از این موضوع باخبر شده‌اند و بخشی از آن‌ها آماده هستند که خرید خود را انجام دهند. اگر همین اطلاع‌رسانی از طریق پیامک انجام می‌شود برای عده‌ای آزاردهنده و ناراحت‌کننده بود، زیرا دریافت پیامک تبلیغاتی در ۹ شب حس خوبی ایجاد نمی‌کند. حال آنکه در اینستاگرام یک عکس خوش‌رنگ از کتاب هم منتشر می‌شود تا هزاران نفر با جلد کتاب هم آشنا شوند. نکته دیگر آن است که پست‌های شما در رسانه‌های اجتماعی اگر با ظرافت انتخاب شود هیچ حس تبلیغ یا مزاحمت ایجاد نمی‌کند؛ مثلاً من علاقه بسیار زیادی به کتاب دارم و وقتی یک کتاب جدید از چاپخانه می‌رسد حس بسیار خوبی ایجاد می‌کند. در پست **اینستاگرام** همین موضوع را می‌نویسم. به جای آنکه از مخاطبان بخواهم بیابند و کتاب جدید مرا بخرند با آن‌ها حس خوبم را از رسیدن کتاب جدید در میان می‌گذارم و تعداد زیادی پیام تبریک و خسته نباشید و ... در جواب دریافت می‌کنم.

۲. هزینه بسیار پایین

استفاده از رسانه‌های اجتماعی در کسب‌وکار هزینه بسیار پایینی دارد. البته این‌طور هم نیست که رایگان باشد. شما باید وقت و انرژی کافی اختصاص دهید تا نتیجه خوبی کسب کنید؛ ولی می‌توانید استراتژی مشخصی داشته باشید و از یکی از کارمندان بخواهید یک تا دو ساعت از زمان روز کاری را به رسانه‌های اجتماعی اختصاص دهد. شاید همین زمان کافی باشد تا رشد قابل توجهی در این رسانه‌ها داشته باشید.

اگر بخواهید به ۱۰۰۰۰ نفر پیامک تبلیغاتی بفرستید باید چندصد هزار تومان هزینه

کنید. حال اگر بتوانید در تلگرام کانالی درست کنید که ده هزار نفر به آن بپیوندند با گذاشتن یک مطلب جدید، این پیام برای تمامی ده هزار نفر ارسال می‌شود. البته برای آنکه ده هزار نفر را ترغیب کنید تا به کانال شما بپیوندند باید تلاش کافی انجام دهید؛ ولی پس از آن همیشه به این افراد دسترسی دارید و می‌توانید پیام‌های خود را برایشان ارسال کنید.

۳. برند سازی آسان‌تر

تمام کسب‌وکارها به هر روش ممکن باید به دنبال **برند سازی** باشند. به عبارت دیگر باید در کارشان خوش‌نامی ایجاد کنند تا مخاطبان با خوشحالی از آن‌ها خرید کنند و همچنین به دیگران توصیه کنند. رسانه‌های اجتماعی فرصت بسیار خوبی برای برندسازی ایجاد کرده‌اند.

فرض کنید شخصی دنبال یادگیری زبان است. با جست‌وجو در رسانه‌های اجتماعی، به صفحه شما می‌رسد و می‌بیند صفحه شما هزاران هوادار دارد. تا همین‌جا در کوتاه‌ترین زمان ممکن اعتماد مخاطب تا حدی جلب شده است، زیرا می‌بیند هزاران نفر صفحه شما را پیگیری می‌کنند. نگاهی به مطالب شما می‌اندازد و می‌بیند بدون پرداخت هیچ پولی می‌تواند مطالب مفید زیادی یاد بگیرد. باز اعتمادش به شما بیشتر می‌شود. در نظرات زیر مطالب، با نظری مواجه می‌شود که نوشته: «چند ماه پیش در دوره آموزش زبان شما شرکت کردم و عالی بود. دلم برای استاد تنگ شده است». در این لحظه مخاطب آمادگی کافی کسب کرده تا در دوره زبان شما ثبت‌نام کند. آیا فکر می‌کنید می‌توانستید با یک تبلیغ و حتی صرف چند میلیون تومان پول چنین اعتمادی ایجاد کنید؟

مهم‌ترین سوال: چه بفرستیم؟

شاید مهم‌ترین موضوع در بازاریابی با رسانه‌های اجتماعی نوع و کیفیت مطالبی باشد که پست می‌کنیم. اگر هدف شما از حضور در رسانه‌ها برندسازی و افزایش فروش است باید سه نوع پست ارسال کنید در زیر به توضیح این موارد می‌پردازیم. اگر به

طور مدارم از هر سه نوع پست استفاده کنید می‌توانید موفق شوید. همچنین اگر یکی از این سه مورد را حذف کنید موفقیت چندان حاصل نخواهد شد.

۱. آموزش، آموزش و آموزش

مهم نیست کارتان چیست. در هر صورت مهم‌ترین فعالیت شما در رسانه‌های اجتماعی باید آموزش باشد. اگر کارتان فروش بیمه است نکات بیمه‌ای را آموزش بدهید. به مخاطب نشان دهید چگونه بهترین گزینه ممکن را انتخاب کند. اگر کارواش دارید آموزش بدهید چگونه از اتومبیل بهتر مراقبت کنیم و آن را تمیز نگه داریم. اگر زعفران می‌فروشید آموزش بدهید چگونه زعفران تقلبی را از اصل تشخیص بدهیم. در هر کاری که باشید مواردی هست که می‌توانید آموزش بدهید و خودتان را به عنوان مشاور و متخصص معرفی کنید. اگر آموزش در رسانه‌های اجتماعی را حذف کنید موفقیت چندان کسب نخواهید کرد. این مطالب هستند که راحت‌تر به اشتراک گذاشته می‌شوند و باعث کسب اعتبار شما می‌شوند.

۲. تایید دیگران

در رسانه‌ها مطالبی را منتشر کنید تا نشان دهد مورد تایید دیگران هستید. این نوع مطالب اعتماد افراد جدید را جلب می‌کند و باعث می‌شود به خودشان جرئت دهند و از شما خرید کنند. هر وقت ممکن است با مشتریان عکس بگیرید و آن را منتشر کنید. اگر در نمایشگاه‌ها شرکت می‌کنید حتما عکس آن را در رسانه‌ها بگذارید. با برگزاری مسابقه می‌توانید از مشتریان بخواهید عکس‌هایی برای شما بفرستند تا در رسانه‌های اجتماعی استفاده کنید. نکته مهم این نوع پست‌ها آن است که به مخاطبان جدید نشان دهید تنها نیستند و افراد زیادی به شما اعتماد کرده‌اند و حتی خرید کرده‌اند. پس خرید از شما ریسک نیست! حتما توجه کرده‌اید که اگر دو رستوران در کنار هم باشند مردم دوست دارند به رستوران شلوغ‌تر مراجعه کنند چون احساس می‌کنند بهتر است. اگر بهتر نبود شلوغ نمی‌شد!

۳. معرفی محصول یا خدمت

مخاطبان شما بالاخره باید بدانند که محصولات یا خدمات شما دقیقا چه هستند. از

معرفی محصولات نترسید. البته به شرطی که دو مورد قبلی را رعایت کرده باشید و مطالب در زمینه آموزش و تایید دیگران منتشر کرده باشید. گاهی فروش‌های ویژه بگذارید یا کوپن تخفیفی منتشر کنید تا مخاطبان از مزایایی برخوردار باشند. تعداد پست‌هایی که به معرفی محصول اختصاص می‌دهید باید کمتر از دو نوع دیگر باشد.

پس تعلل نکنید و بازاریابی با رسانه‌های اجتماعی را هر چه زودتر شروع کنید. هر روز مطالب جدیدی در این زمینه بیاموزید و پیشرفت کنید. تا چشم به هم بزنید مدت زیادی گذشته و هزاران هوادار دارید و با ارسال یک مطلب می‌توانید فروش قابل توجهی ایجاد کنید!