



## چرا خیلی از تبلیغات آنلاین، بازگشت سرمایه ندارند؟

پاسخ این سوال در این نکته وجود دارد که سه نوع ترافیک داریم؛ خیلی از دیجیتال مارکترها بین این ۳ نوع ترافیک تمایزی قائل نمی‌شوند، همین موضوع باعث می‌شود که تبلیغات یکسان و محتواهای یکسانی برای این ۳ گروه درست کنند که معمولا نتیجه مطلوبی ایجاد نمی‌کند.

### ۱. ترافیک سرد

منظور بازدیدکنندگان یا مخاطبانی است، که کاملا جدید هستند و تقریبا هیچ آشنایی با شما، برندان و خودتان ندارند.

### ۲. ترافیک گرم

منظور مخاطبانی هستند که تا حدی با شما آشنا هستند. شاید از شما خریدی انجام

نداده‌اند؛ ولی حداقل یکی از رسانه‌های اجتماعیتان را پیگیری می‌کنند، عضو سایت نیستند ولی هر چند روز یک‌بار مطالب رایگانی که منتشر می‌کنید را می‌خوانند یا عضو سایتتان هستند.

بنابراین این گروه، افرادی هستند که اگر اسم سایتتان را بگویید با آن آشنا هستند، حدوداً می‌دانند که زمینه فعالیت شما چیست؛ ولی خیلی وقت نگذاشتند که با محصولات آشنا شوند یا خرید قابل‌توجهی انجام دهند.

### ۳. ترافیک داغ

این گروه مخاطبانی هستند که وقتی به وب‌سایت می‌آیند، با سایت به‌اندازه کافی آشنا هستند، احتمالاً خریدهای قبلی داشتند و می‌توان گفت که مشتریان شما هستند.

وقتی بین این ۳ گروه تمایز قائل نمی‌شوید، اتفاقی که می‌افتد، این است که مثلاً به اعضای سایت ایمیل ارسال می‌کنید؛ در آن ایمیل می‌گویید: «فروش ویژه کتاب ... است»، می‌بینید که این ایمیل فروش خوبی ایجاد کرد. تصمیم می‌گیرید که همان متن ایمیل، همان ایده و همان محتوا را به صورت یک بَیْر تبلیغاتی درست کنید و آن را در سایتی مانند Google Ads یا سایت‌های دیگری تبلیغ کنید؛ بعد ناامید می‌شوید و می‌بینید با همان ایمیلی که ۵۰۰ کتاب را فروخت، در سایت دیگر فقط ۵ کتاب فروخته شد.

مشکل این است که وقتی محتوایی را برای مخاطبان سرد تولید می‌کنید و ترافیک سرد ایجاد می‌کنید، این افراد خیلی متفاوت‌تر از هواداران شما هستند. خیلی متفاوت‌تر از کسانی هستند که هر روز اینستاگرامتان را چک می‌کنند یا حتی عضو سایتتان هستند.

بنابراین خیلی وقت‌ها تبلیغات آنلاینی که منتشر می‌کنید و از دیدتان عالی است،

هیچ بازدهی ندارد و هیچ فروشی ایجاد نمی‌کند. به این دلیل که تبلیغات آنلاین به صورت پیش‌فرض فقط ترافیک سرد به سایتتان هدایت می‌کند.

شاید در آن استثناهایی وجود داشته باشد و افرادی باشند که از قبل شما را می‌شناسند؛ ولی بخش عمده این افراد که از تبلیغات آنلاین می‌آیند، هیچ ذهنیت و هیچ اطلاعاتی از سایت و برند شما ندارند.

چون این موضوع را فراموش می‌کنید، اغلب تبلیغات شکست می‌خورد؛ یعنی فراموش می‌کنید افرادی که آمده‌اند، تقریباً هیچ اطلاعاتی از شما ندارند، شاید مطالب، ایمیل‌ها و مطالبی که در رسانه‌های اجتماعی منتشر کردید، هیچ اثری روی این افراد نداشته باشد.

[ "message\_box text\_color="light]

اگر می‌خواهید از تبلیغات آنلاین نتیجه قابل توجه و قابل قبولی بگیرید، باید پیش‌فرضتان این باشد که کل مخاطب‌ها ترافیک سرد ایجاد می‌کنند. فکر کنید چطور می‌توانید کاری کنید تا کسی که هیچ ذهنیتی ندارد، اقدامتان را بپذیرد.

باید این هنر را داشته باشید تا افرادی که کاملاً غریبه هستند، قانعشان کنید که اقدام موردنظرشان را انجام دهند.

بنابراین دلیل اصلی جواب نگرفتن از تبلیغات این است که، تبلیغات کلیکی و گسترده فقط ترافیک سرد ایجاد می‌کند.

[message\_box/]