برگه تقلب بازاریابی با رسانه‌های اجتماعی

۱. سعی کنید در تمام رسانه‌ها نامی یکسان انتخاب کنید؛ مثلا اگر نام برند شما modiresabz است، بهتر است در رسانه‌هایی مانند اینستاگرام، فیس‌بوک، گوگل پلاس، لینکدین و تلگرام از نامی یکسان استفاده کنید. برای چک کردن خالی بودن نام در رسانه‌های اجتماعی از سایت namechk.com استفاده کنید.

۲. در ارسال پست تداوم داشته باشید. یکی از ساده‌ترین کارها و در عین حال سخت‌ترین کارها ارسال منظم پست در رسانه‌ها است؛ مثلا به خودتان قول بدهید هفته‌ای سه پست جدید در هر رسانه قرار دهید.

۳. مطالب یکسان را به تمام رسانه‌ها ارسال نکنید. این موضوع باعث می‌شود مخاطبان تمام رسانه‌های شما را پیگیری نکنند، چون احساس می‌کنند کپی یکدیگر هستند.

۴. مطالب آموزشی ارسال کنید. در هر زمینه‌ای که فعالیت می‌کنید مطالبی آموزشی ارسال کنید. اگر فکر می‌کنید کارتان هیچ ربطی به آموزشی ندارد نکاتی برای خرید بهتر و جلوگیری از ضرر ارسال کنید تا مشتریان به خریداران بهتری تبدیل شوند.

۵. مطالبی برای برندسازی ارسال کنید. برخی از پست‌ها را به افزایش اعتبار خودتان اختصاص دهید. عکس‌هایی از مشتریان بفرستید. مطالبی درباره محل کارتان، خودتان و همکاران بفرستید.

۶. به معرفی محصولات و خدمات خود بپردازید. بسیاری فکر می‌کنند در رسانه‌های اجتماعی کسی دنبال خرید نیست؛ ولی این طرز فکر اشتباه است. بسیاری از کاربران دوست دارند در رسانه‌های اجتماعی با محصولات خوب و جذاب آشنا شوند و خرید کنند.

۷. بین این سه نوع پست تعادل ایجاد کنید؛ یعنی به صورتی متناسب به ارسال مطالب آموزشی، مطالب برندسازی و همچنین معرفی محصولات و خدمات خود بپردازید.

۸. برای کسانی که شما را فالو می‌کنند مزایایی انحصاری در نظر بگیرید؛ مثلا کوپن‌های تخفیفی ارائه دهید که فقط دنبال‌کنندگان اینستاگرام شما می‌بینند. این کوپن را در سایت یا جاهای دیگر منتشر نکنید.

۹. روش‌هایی خلاقانه بیابید تا مخاطبان رسانه شما را درگیر کند و آن‌ها را به ارسال نظر ترغیب کند؛ مثلا در پیام‌ها از آن‌ها بخواهید نظرشان را درباره موضوعی اعلام کنند.

۱۰. مسابقه برگزار کنید و جوایزی از محصولات خود اهدا کنید. این کار باعث می‌شود افراد از رسانه‌ای مجازی وارد دنیای واقعی کسب‌وکار شما شوند و به شما اعتماد کنند.

۱۱. افراد را از رسانه‌های مختلف به سایت خود هدایت کنید. با این کار بهتر با کسب‌وکارتان آشنا می‌شوند و مشتری شما می‌شوند.

۱۲. بازدیدکنندگان سایت را به رسانه‌های اجتماعی هدایت کنید. با این کار حلقه‌ای می‌سازید که بازدیدکنندگان از سایت به رسانه و از رسانه به سایت هدایت می‌شوند و دسترسی شما به آن‌ها آسان‌تر می‌شود.