

دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان در ۴ گام

تصور کنید صحنه‌ای آماده است، نورها کم‌سو شده‌اند و شما، مدرس گرامی، قهرمان داستان هستید؛ اما داستانی که می‌خواهید روایت کنید و درس‌های ارزشمندی که در چنته دارید، چگونه به گوش مخاطبان خواهد رسید؟

این دقیقا همان چالشی است که دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان قصد دارد آن را حل کند.

در هشتمین پرده از دوره بی‌نظیر «تقویت مدرس»، بخش استراتژی، ما را به پشت‌صحنه یک تئاتر مهم به نام «تئاتر دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان» می‌برد، جایی که همه چیز برای موفقیت شما در عرصه آموزش آنلاین و آفلاین مهیا می‌شود.

دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان دیگر صرفا یک گزینه نیست؛ بلکه یک ضرورت انکارناپذیر است تا صدای دانش، تخصص و مهارت شما به گوش مخاطبان هدف و مشتاق برسد؛ اما مدیریت این صحنه بزرگ، پرهیاهو و پر از رقابت، نیازمند استراتژی‌های دقیق و برنامه‌ریزی شده است.

استراتژی ارائه‌شده در این جلسه، فرایند پیچیده دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان را به چهار پرده ساده، کاربردی و کلیدی تقسیم می‌کند تا مانند یک کارگردان ماهر بتوانید نمایش فروش و برندینگ خود را به بهترین شکل اجرا کنید و بیشترین تاثیر را بر مخاطبان بگذارید.

۴ پرده تئاتر دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان

۱. پرده اول: جذب بازیگران جدید (Acquisition)

در این مرحله کلیدی از دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان، هدف اصلی جذب مخاطبان جدید به صحنه نمایش، یعنی وبسایت یا رسانه‌های اجتماعی است.

ژان بقوسیان در این بخش از دوره «تقویت مدرس» بر اهمیت ویژه تبلیغات به‌عنوان یک روش پایدار و قابل‌پیش‌بینی برای جذب مخاطب تاکید می‌کند. به‌خاطر داشته باشید محتوای خوب به‌تنهایی در دیجیتال مارکتینگ کافی نیست و برای دیده‌شدن واقعی باید سرمایه‌گذاری و هزینه کرد.

علاوه بر تبلیغات، استفاده هوشمندانه از منابع مختلف نیز از جمله روش‌های موثر در دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان است که به معرفی شما به مخاطبان جدید کمک می‌کند. این منابع شامل موارد زیر هستند:

• رسانه‌های اجتماعی (مثل اینستاگرام، لینکدین، تلگرام و...)

• بهینه‌سازی موتورهای جستجو (سئو)

• فعالیت‌های آفلاین (مانند حضور در رویدادها، سخنرانی‌ها و کارگاه‌های حضوری)

هدف اصلی در این مرحله از دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان، فقط آشنا کردن مخاطبان با نام، تخصص و برند شما است و نه فروش مستقیم.

۲. پرده دوم: ایجاد تعامل با تماشاگران (Activation)

پس از جذب مخاطبان جدید در فرایند دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان، حال نوبت

به ایجاد تعامل واقعی و تبدیل این مخاطبان به دنبال‌کنندگان فعال می‌رسد. این تعامل می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- تشویق به فالو کردن صفحه اینستاگرام شما
- ارائه اطلاعات تماس در ازای دریافت محتوای رایگان
- دعوت به شرکت در وبینارهای آموزشی

نرخ تبدیل (Conversion Rate) که درصد افرادی را نشان می‌دهد که پس از ورود به صفحه، اقدام موردنظر شما را انجام می‌دهند، در این مرحله اهمیت بسیار بالایی دارد. برای بهبود نرخ تبدیل، باید مخاطب هدف را درست شناسایی کنید، رسانه‌های تبلیغاتی مناسب را انتخاب نمایید و مهم‌تر از همه، پیام‌هایی جذاب، مرتبط و متناسب با نیاز مخاطبان ارائه دهید.

۳. پرده سوم: کسب درآمد از مخاطبان مشتاق (Monetization)

در این مرحله از دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان، مخاطبانی که با شما آشنا شده و به محتوای آموزشی شما علاقه‌مند شده‌اند، به فرصت‌های درآمدزایی تبدیل می‌شوند.

مهم‌ترین نکته در این مرحله، بخش‌بندی دقیق مخاطبان و ارائه پیشنهادات ویژه و اختصاصی به گروه‌های مختلف است. حتی وفادارترین مخاطبان نیز نیاز به انگیزه‌های ویژه برای خرید محصولات یا دوره‌های شما دارند. در مرحله کسب درآمد از دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان، استفاده از مشوق‌ها و روش‌های زیر، کلید موفقیت شما است:

- تخفیف‌های محدود و زمان‌دار که احساس فوریت در مخاطب ایجاد می‌کند
- هدایای اختصاصی و ویژه که ارزش خرید را بالاتر می‌برند
- مزایای خاص مانند دسترسی به محتوای انحصاری یا وبینارهای ویژه
- بخش‌بندی دقیق مخاطبان و ارائه پیشنهادهای شخصی‌سازی‌شده برای هر گروه

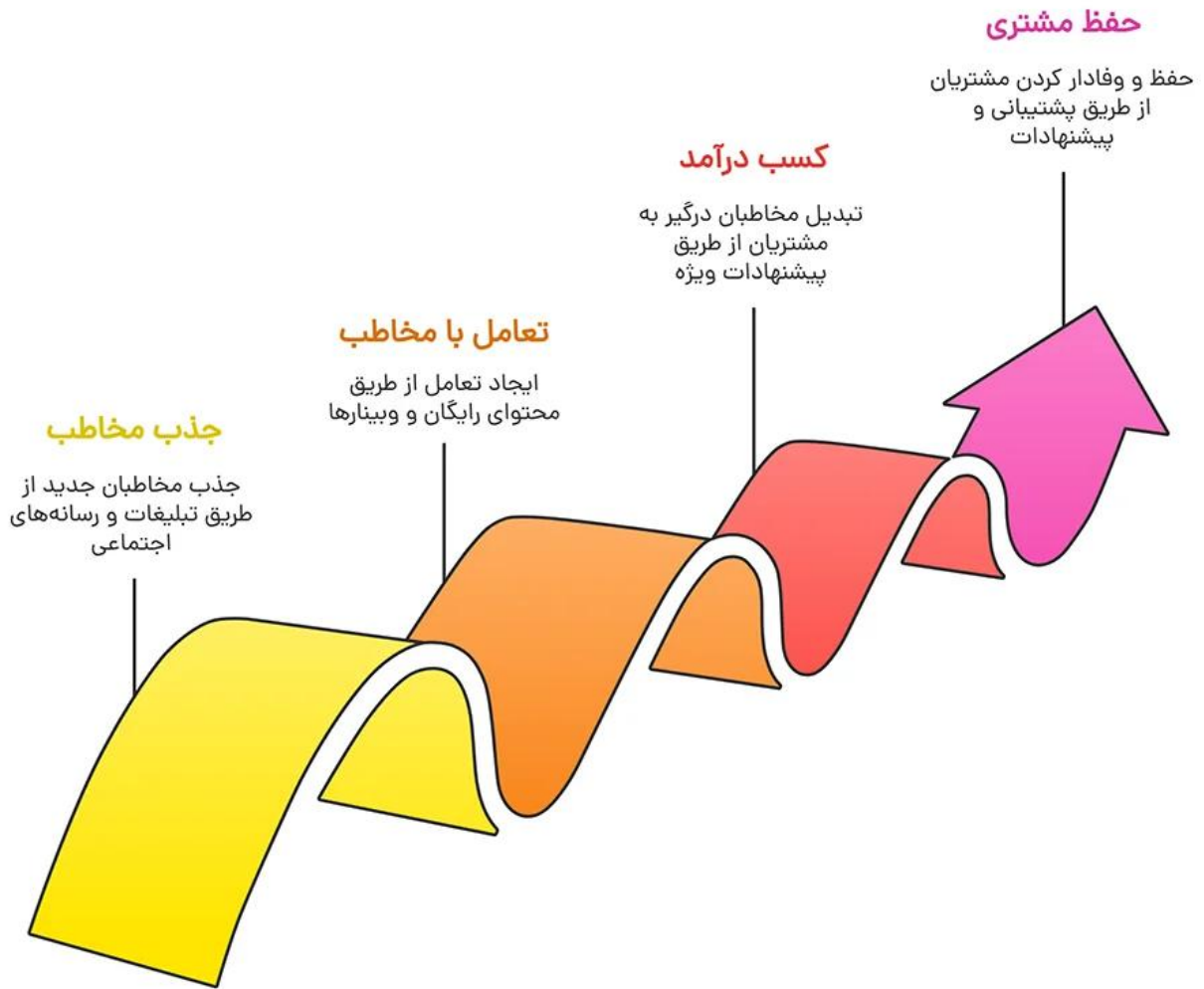
همچنین یکی از معیارهای کلیدی برای سنجش موفقیت در دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان، درآمد به ازای هر نفر (Revenue Per Person - RPP) است که نشان‌دهنده اثربخشی کمپین‌ها و استراتژی‌های فروش می‌باشد.

۴. پرده چهارم: حفظ ارتباط و تداوم فروش (Retention)

فرایند دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان با یک فروش به پایان نمی‌رسد. هدف پرده چهارم، حفظ مشتریان فعلی و تبدیل آن‌ها به مشتریان وفادار و همیشگی است. در این مرحله، اقدامات مهمی مانند موارد زیر، نقش حیاتی در تقویت این بخش ایفا می‌کنند:

- پیگیری خریدهای ناموفق
- ارائه پیشنهادات جدید و مرتبط به خریداران قبلی
- فعال‌سازی مشتریان غیرفعال
- ارائه پشتیبانی حرفه‌ای
- ارائه پیشنهادات بزرگ‌تر و جذاب‌تر

اجرای صحیح این مرحله باعث می‌شود دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان، به یک فرایند مستمر و سودآور تبدیل شود.



نور، صدا، حرکت!

دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان، مانند یک تئاتر پویا و زنده است. با درک عمیق این چهار پرده کلیدی و اجرای هوشمندانه آن‌ها، می‌توانید مخاطبان بیشتری جذب کنید، تعاملات معنادار ایجاد نمایید، فروش محصولات آموزشی را افزایش دهید و مهم‌تر از همه، ارتباطی پایدار و مستمر با مخاطبانتان برقرار کنید.

برای اینکه بتوانید نقش کارگردان این تئاتر پیچیده را به بهترین نحو بیاموزید و از تمام نکات ظریف دیجیتال مارکتینگ برای مدرسان بهره‌مند شوید، توصیه می‌کنیم همین امروز در «دوره تقویت مدرس» شرکت کنید.

این دوره، چراغ راهی مطمئن برای پیمودن مسیر موفقیت در دنیای آموزش آنلاین و



آفلاین است و می‌کند با اطمینان و خلاقیت، پرده‌های فروش را روی مخاطبان مشتاق باز کنید.