



چهار روش به دست آوردن جمعیت مشتریان تشنه

اگر نگاه کردن را یاد بگیرید، جمعیت مشتریان تشنه همه جا هست.

وقتی صحبت از رساندن پیام بازاریابی به مخاطبان می‌شود، خیلی‌ها فوراً به یاد آگهی‌های کلاسیک تلویزیونی، رادیویی، روزنامه، مجلات و... می‌افتند.

درست است، استفاده از رسانه‌های کلاسیک می‌تواند به شما دسترسی فوری به جمعیت تشنه عظیمی را بدهد؛ اما این فقط یکی از چهار طریقی است که شما می‌توانید به جمعیت تشنه خودتان دست پیدا کنید.

۱. برای دسترسی به جمعیت پول پرداخت کنید

مجله‌ای پیدا می‌کنید که خوانندگانش درست همان جمعیت تشنه شما است. سپس برای چاپ آگهی یا خبرتان به مجله پول پرداخت می‌کنید.

واضح است، تبلیغ در رسانه‌ای متناسب، بر تبلیغ در رسانه‌ای نامرتب ارجحیت دارد.

شما هیچ وقت شانه‌تان را برای آدم‌های طاس تبلیغ نمی‌کنید.

نه فقط شما می‌توانید در رسانه‌ها تبلیغ کنید، بلکه می‌توانید برای دستیابی به جمعیت هدف، به کسب‌وکارهایی که در بازار شما فعالیت می‌کنند، پول پرداخت کنید. در حقیقت، این روش احتمال بیشتری دارد که ختم رسیدن به یک جمعیت تشنه شود.

۲. جست‌وجو برای دستیابی به جمعیت مشتریان

دوست ندارید برای دستیابی به مشتریان پول پرداخت کنید؟

مشکلی نیست، مجبور نیستید.

خیلی از افراد که به جمعیت تشنه دسترسی دارند، به شما این دستیابی به مشتریان را می‌دهند.

تصور کنید فروشنده نوعی شامپو هستید که بازارش افرادی است که فقط می‌خواهند خوب به نظر برسند و قیمت برایشان مهم نیست.

یک سالن آرایش پیدا می‌کنید که مشتریان آن از آدم‌های سطح پردرآمد جامعه است و پیش مالک این سالن می‌روید:

«بگذارید شامپوی خود را در سالن شما قرار دهم. احتیاجی نیست پولی پرداخت کنید. هر وقت که یک بسته از آن فروختید، ۵۰ درصد آن برای خودتان است و تا وقتی هم که چیزی نفروختید احتیاج نیست چیزی پرداخت کنید».

مثل آب خوردن، شما هم پول به چنگ می‌آورید و هم چندان زحمتی نکشیده‌اید.

۳. از هیچ مشتری بسازید

هر زمان که با مشتریان بالقوه مواجه می‌شوید، حتی آن‌هایی که چیزی نمی‌خرند، باید

اطلاعات تماسش را بگیرید و از آن‌ها اجازه بگیرید در آینده برایشان پیشنهادهایی را ارسال کنید.

اگر پرسه زنان، کسانی وارد مغازه‌تان شدند، آن‌ها را وارد لیست پستی خود کنید. اگر بازدیدکنندگان وارد وبسایت شما شدند، از آن‌ها بخواهید که برای خبرنامه ایمیلی شما ثبت‌نام کنند.

اگر یک شو تجاری برگزار کردید و کسی آمده ببیند چه خبر است، حتما اطلاعات تماس او را بگیرید.

هر چقدر کم، هر اطلاعاتی که از مشتری بالقوه‌ای بگیرید، شانس است که به آرامی جمعیت تشنه خود را بسازید.

البته فراموش نکنید که بهترین جمعیت تشنه شما، لیست موجود مشتریان شما است.

۴. پیدا کردن جمعیت گم‌شده

برخی مواقع جمعیت تشنه کنارتان است، تنها کاری که باید بکنید این است که پیامتان را به آن‌ها برسانید.

در اینترنت، میلیون‌ها اتاق گفت‌وگو وجود دارد و مطمئناً همه را می‌توانید وارد ماجرا کنید. با کمک به دیگران خودتان را بشناسانید، بدانید که پیروان وفاداری پیدا می‌کنید. از دادن مثال‌های سخاوتمندانه ابا نداشته باشید. برخی از اعضا ممکن است محصول شما را به راحتی تبلیغ کنند و خودشان هم نفهمند این کار را می‌کنند. این کار را تنها به این دلیل می‌کنند که از سرویسی که ارائه می‌دهید به شگفت آمده‌اند.

جمعیت‌های تشنه گم‌شده، در جهان پرسه می‌زنند و تنها منتظر این هستند که پیدایشان کنید.