

5 ترفند برای کسب موفقیت در تجارت آنلاین



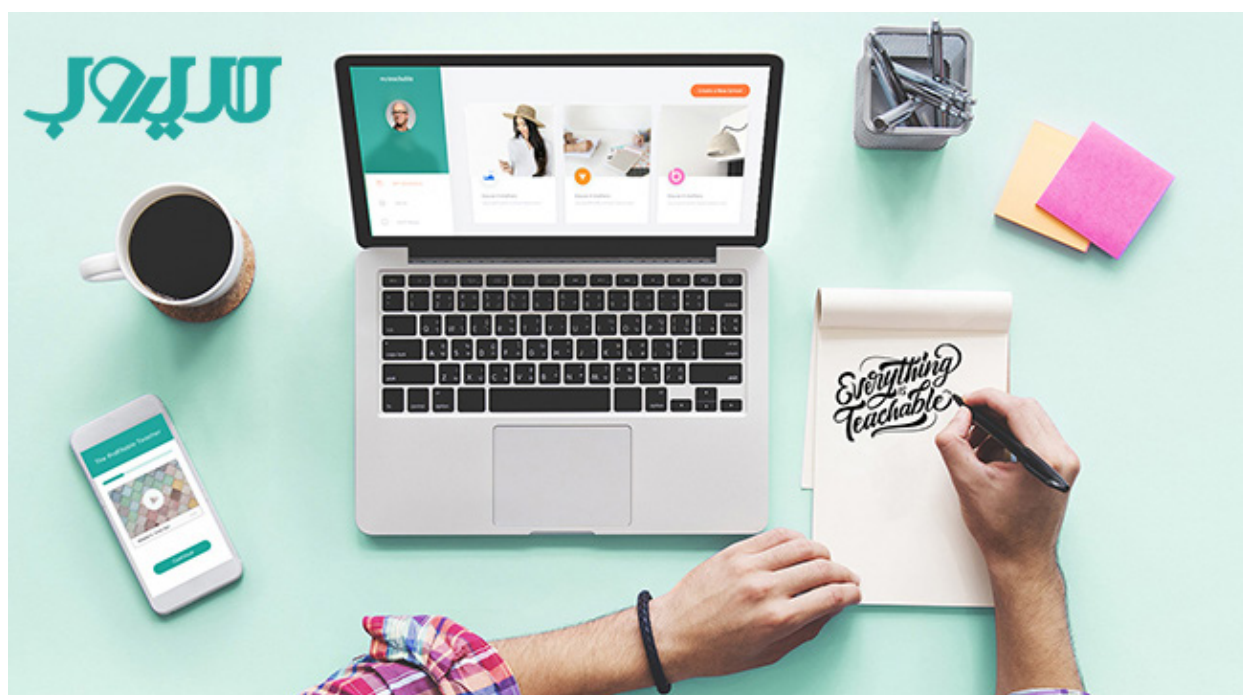
نویسنده: مهران منصوری فر

۵ ترند برای کسب موفقیت در تجارت آنلاین

در دنیایی که تکنولوژی هدایت کننده آن است، تصمیم گرفتن درباره اینکه کدام راه برای ساخت یک برند معتبر و تضمین فروش، بهترین است کاری بسیار دشوار است.

این تصمیم یک کار بزرگ و حیاتی برای یک فروشنده و بازاریاب آنلاین است، یعنی کسی که می خواهد تجارت خود را از طریق اینترنت ارتقاء بدهد. یک فروشنده آنلاین از تغییرات موجود در بستر وب و همچنین ابزارهای تجارت آنلاین استفاده های زیادی به منظور ارتقاء و پیشرفت برند خود می کند.

اگر شما هم یکی از فروشندگان آنلاین هستید و این پنج قانون را برای موفقیت کارتان در نظر نگیرند، احتمالاً در این مسیر با شکست مواجه می شوید.



۱. با وظایف خود به طور واضح و روشن ارتباط برقرار کنید

اگر شما در فرآیند ارتقاء دادن به وب سایت خود نقش دارید، قبل از هر چیز باید مطمئن شوید که تمام تمرکز خود را روی همین موضوع می گذارید و کارهای دیگر را واگذار می کنید.

بسیار مهم است که شما این کار را برای خود انجام می دهید یا برای یک مشتری، اگر به عنوان پیمانکار برای یک مشتری این کار را انجام می دهید، قبل از اینکه مراحل کسب اعتبار برند را شروع کنید، به صورت مختصر و مفید به مشتری خود، نحوه ارتقاء دادن یک محصول از طریق پلتفرم های چندگانه مثل تبلیغات اینترنتی، رسانه های اجتماعی، ایمیل ها و ... را شرح دهید. مشتری شما باید بداند که شما چطور از طریق آشنایی ها و مهارت های خود با پلتفرم های مختلف، قادر هستید تا مصرف کنندگان را به سمت فروش محصولات سوق دهید.

۲. توانایی ها و مهارت های خود را از هر طریقی ثابت کنید

در بازاریابی اینترنتی، تمام ابزارهای لازم برای تبلیغات در دسترس هستند. جهت محبوبیت برند خود، از تبلیغات در شبکه های اجتماعی و سئو استفاده کنید. همچنین از تبلیغات چاپی برای همگام سازی با تبلیغات آنلاین استفاده کنید.

استفاده از این شیوه، یک پیشرفت پایدار را ایجاد می کند. زمانی که شما تبلیغات خود را آغاز می کنید باید به طور پیوسته بررسی کنید کدام روش ها برای شما بازدهی بهتری دارد و کدام روش ها را باید دیگر ادامه ندهید، به این آزمون و خطاها ادامه دهید تا ببینید کدام موارد برای شما کارساز است و کدام موارد فایده ای ندارند.

یکی از بخش های مهم برای تبدیل شدن به یک فروشنده آنلاین، داشتن معیارهای مختلف در زمینه موفقیت ها و شکست ها می باشد. در این صورت، شما می توانید از این اتفاقات درس گرفته و با کمک آن ها، آینده کسب و کار خود را بهبود بخشید.

اگر برای مدتی تبلیغات خود را ادامه دهید متوجه خواهید شد که چقدر به روش ها و وب سایت هایی که برای تبلیغات انتخاب کرده اید مسلط خواهید شد و با تجربه ای که کسب کرده اید هزینه ها به طور پیوسته کاهش می یابد و نتایج نیز بهبود پیدا خواهد کرد.

۳. برندهای قابل اعتماد حوزه فعالیت خود را شناسایی کنید

وضعیت برندهای معتبر و قابل اعتماد را رصد کرده و مثل یک دانش آموز از موفقیت های آن ها درس بگیرید. شما می توانید ایده های این برندها را الگوبرداری کرده و از آن ها به منظور ارتقاء بخشیدن به فعالیت های سازمان یا مشتریان خود استفاده کنید.

ایده های خوب، در میان تیم های چند نفره که با یکدیگر همکاری می کنند متولد می شوند. پس بهتر است با دیدگاه جمعی، یک برند معتبر و پایدار، برای رسیدن موفقیت ایجاد کنید.



۴. خلاقیت به خرج دهید

بهترین کمپین های موفق در دنیای تجارت دیجیتالی آن هایی هستند که توجه شما را بدون فریب کاری و زیاده گوئی (ریاکاری) جلب می کنند. شما باید برند و مخاطبین خود را به خوبی بشناسید. شاید آن ها ظرفیت مقداری شوخ طبعی را دارند و یا اینکه مشتاق به شرکت کردن در کمپین های شما باشند. با بررسی این موارد و سنجش مشتریان خود، شما می توانید از خلاقیت خودتان برای ایجاد کمپین های موفق تر استفاده کنید.

کمپین هایی که به خاطر خلاقیت های شما، بیش از پیش توجه مخاطبین را به خود جلب کرده و مراودات مشتریان را بیشتر کرده است و در نهایت، فروش و موفقیت بیشتری برای سایت شما به ارمغان می آورد. رفتارها و ارزش های مخاطبین در طی زمان تغییر می کنند، پس یکی از بزرگترین بخش های کار شما شناسایی خلق و خو، علایق، رفتارها و الگوهای خرید مخاطبین است. این کار به شما کمک می کند تا متوجه شوید برای چه کسانی بازاریابی می کنید و باعث می شود تا تجارت شما به رابطه بیشتر مخاطبین با کسب و کار شما منتهی شود

۵. تا می توانید از رسانه های اجتماعی استفاده کنید

رسانه های اجتماعی (در کنار ایمیل ها) یکی از جدیدترین و بهترین راه های محبوب کردن برند شما هستند. رسانه های اجتماعی زمانی مفید هستند که شما حساب های کاربری با دنبال کنندگان زیادی در فیسبوک، توئیتر، اینستاگرام و ... داشته باشید. تجارت دیجیتالی خود را با کمک هر کدام از این پلتفرم ها گسترش دهید تا با این کار محصولات خود را به صورت خلاقانه معرفی کرده باشید.

در توئیتر، سرتیترهای خبری مهم و خلاقانه را پست کنید. این کار کمک می کند تا خوانندگان به کلیک کردن روی لینک ها و رجوع به وب سایت شما تشویق شوند. این کار در میان تاجران اینترنتی به اصطلاح Click Baiting یا طعمه کلیک معروف است.

به خاطر داشته باشید که این روش در صورتی که محصول شما شایستگی توضیحات مربوطه را نداشته باشد، نتیجه معکوس خواهد داشت. بنابراین سعی کنید که سرتیترهای قابل توجه ایجاد کنید، اما قبل از آن مطمئن شوید که مخاطبین شما با دیدن و مراجعه به محتوای لینک این سرتیترها احساس اینکه گول خورده اند را نداشته باشند. باید سرتیترها و محصولات شما به گونه ای به هم مرتبط باشند که به اندازه کافی جلب توجه کنند و در عین حال مورد اغراق آمیزی در آن ها وجود نداشته باشد.

اگر انرژی و وقت کاربران بر سر این موضوع هدر برود، شما در این مورد شکست می خورید. اگر در اینستاگرام تجارت می کنید، از تصاویر زیبا در زوایای جذاب استفاده کنید. این کار به صورت قابل توجهی ارزش و جایگاه برند و محصولات شما را ارتقاء می دهد. از نورپردازی های مناسب استفاده کنید و از توضیحات کوتاه و به یاد ماندنی برای توضیحات عکس ها استفاده کنید همچنین، از چندین هشتگ مختلف استفاده کنید تا برند خود را معروف تر کنید. با این کار، کاربران با جستجوی این هشتگ ها، به چندین تصویر از شما می رسند.