

10 مزیتی که بازاریابی شبکه‌های اجتماعی برای کسب‌وکارها دارد



نویسنده: مهران منصوری فر

تدریس

تصور کنید که شما برای تبلیغات، شناساندن و فروش کسب و کار خود، کمتر از ۶ ساعت در هفته زمان بگذارید، تقریباً بدون پرداخت هیچ هزینه‌ای و معطل نشدن در ترافیک... این فقط یکی از مزایای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی است.

حدود ۹۰ درصد از بازاریابان ادعا می‌کنند که شبکه‌های اجتماعی باعث ایجاد رشد و پیشرفت کسب و کار آنها شده است که این تنها یکی از مزایای آن است. شبکه‌های اجتماعی در حال حاضر بخش قابل توجهی از استراتژی هر بازاریابی است و مزایای استفاده از شبکه‌های اجتماعی بسیار زیاد است. در واقع هر کسب و کاری که از این منابع مقرون به صرفه استفاده نمی‌کند، فرصت‌های بازاریابی فوق‌العاده‌ای را از دست می‌دهد. پی بردن به این موضوع خیلی ساده است که بازاریابی شبکه‌های اجتماعی یک عنصر کلیدی برای موفقیت در بازاریابی است و بسیاری از بازاریابان با استفاده از این پلتفرم، رشد اقتصادی را درک کرده‌اند. به گفته محققین، حدود ۹۶ درصد از بازاریابان، در حال حاضر در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی مشارکت دارند. اما ۸۵ درصد از شرکت‌کنندگان هنوز مطمئن نیستند که شبکه‌های اجتماعی می‌تواند ابزار خوبی برای رشد کسب و کارشان باشد. ما به شما کمک می‌کنیم تا با توضیح کامل مزایای بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، دغدغه شما کمتر شود و به یک نتیجه درست برسید.



## ۱. افزایش اطلاعات و آگاهی‌ها در مورد برندتان

شبکه‌های اجتماعی یکی از روش‌های بازاریابی اینترنتی با هزینه پایین بوده که باعث ایجاد ارتباط کارآمد بین مشتریان و کسب و کار شما و افزایش دیدگاه و اطلاعات نسبت به برند شما می‌شود. در حقیقت پیاده‌سازی و تدوین یک استراتژی برای بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، به میزان قابل توجهی باعث افزایش آگاهی مخاطبان از کسب و کار شما می‌شود، زیرا شما با مخاطبین گسترده‌ای ارتباط پیدا خواهید کرد. برای شروع کافی است که در شبکه‌های اجتماعی مختلف، پروفایلی برای کسب و کارتان بسازید و برقراری ارتباط را آغاز کنید.

کارکنان، شرکای تجاری، حامیان مالی و دوستان خود را برای دنبال کردن و لایک کردن و به اشتراک گذاشتن پست‌های شبکه‌های اجتماعی، دعوت کنید. به همین سادگی ارتباط مخاطبان با برند شما بیشتر می‌شود و آگاهی و اطلاعات آن‌ها نسبت به کسب و کار شما افزایش می‌یابد که این موضوع باعث رشد و رسیدن به شهرت برای کسب و کار شما می‌شود.

با هر پستی که در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته شود، کسب و کار شما به یک سری افراد جدید معرفی می‌شود که می‌تواند آن‌ها را به مشتریان بالقوه تبدیل کند. هر چه میزان افرادی که کسب و کار شما را بشناسند بیشتر باشد، برای شما بهتر است.

بیش از ۹۱ درصد از بازاریابان، با صرف تنها چند ساعت در هفته، به این ادعا رسیده‌اند که تلاش‌های بازاریابی آن‌ها در شبکه‌های اجتماعی، به میزان قابل توجهی باعث رشد و پیشرفت کسب و کار آن‌ها شده است.

شکی نیست که به سادگی و با داشتن تنها یک صفحه رسمی در شبکه‌های اجتماعی، می‌توانید به طور منظم مخاطبان وسیعی برای کسب و کارتان ایجاد کنید که این خود به نفع برند شما می‌باشد.



## ۲. ایجاد بازدید بیشتر

بدون بازاریابی کسب و کار خود در شبکه‌های اجتماعی، ایجاد ورودی و جذب مشتریان شما بسیار محدود است. افرادی که با نام تجاری شما آشنا شده‌اند، به احتمال زیاد در جستجوی کلمه کلیدی مشابه نام تجاری یا کسب و کار شما بوده‌اند. یعنی شما در رتبه‌بندی بالاتری نسبت به رقبایان قرار گرفته‌اید.

بدون استفاده از شبکه‌های اجتماعی در بازاریابی کسب و کار خود، دست یافتن به دایره مشتریان وفادر و حقیقی، کار بسیار دشواری است. هر کدام از شبکه‌های اجتماعی که به ترکیب بازاریابی خود اضافه می‌کنید، یک دروازه و یک راه ورودی به وب سایت شما محسوب می‌شود و هر محتوای جدیدی که به عنوان یک پست منتشر می‌کنید، فرصتی دیگر برای بدست آوردن و جذب یک مشتری جدید است.

شبکه‌های اجتماعی، مجموعه‌ای از افراد با سوابق و عادات متنوع و با نیازها و افکار متفاوت می‌باشند. وقتی محتوای تولید شده شما در همه پلتفرم‌های

مختلف، یکپارچه باشد، دسترسی و برقراری ارتباط افراد با کسب و کار شما، آسانتر می‌شود.

به عنوان مثال: ممکن است که مشتریان قدیمی شما با جستجوی یک کلمه کلیدی خاص در فیسبوک به وب سایت شما دسترسی پیدا کنند. اما کاربران جدید جستجوهای خود را در مورد محصولات یا خدمات مورد نیازشان، در پلتفرم‌های مختلف انجام می‌دهند که برای اینکه شما نسبت به رقبایتان برتری پیدا کنید، لازم است که در تمامی این پلتفرم‌ها حضور داشته باشید. با بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی، شما می‌توانید کسب و کارتان را به طیف گسترده‌ای از مصرف‌کنندگان در سراسر جهان، معرفی کنید.

مطالعه بیشتر: ۲۰ روش برای افزایش دنبال کنندگان (Followers) در اینستاگرام

### ۳. بهبود رتبه‌بندی در موتورهای جستجو

اگرچه به اشتراک گذاشتن پست در شبکه‌های اجتماعی باعث افزایش ترافیک و ورودی به سایت شما می‌شود، اما همچنان باید تلاش بیشتری کرد تا موفقیت‌های قابل توجهی حاصل شود.

بهینه‌سازی موتورهای جستجو برای دستیابی به رتبه‌بندی بالاتر و بدست آوردن ورودی بیشتر به وب سایت شما، برای کسب و کارتان اهمیت بالایی دارد.

شبکه‌های اجتماعی به طور مستقیم باعث افزایش رتبه در موتورهای جستجو نمی‌شوند بلکه به عنوان یک ابزاری برای کمک به این موضوع محسوب می‌شوند. محققان شبکه‌های اجتماعی اظهار داشتند که بیش از ۸۵ درصد از بازاریابانی که یکسال یا بیشتر از شبکه‌های اجتماعی برای بازاریابی کسب و کار خودشان استفاده کرده‌اند، از رتبه‌بندی بالاتری در موتورهای جستجو برخوردار می‌باشند.

توانایی رتبه‌بندی بالا این است که کلمات کلیدی شما را در موقعیت‌های بالاتری قرار می‌دهد، ترافیک و ورودی سایت و شبکه‌های اجتماعی شما را

افزایش می‌دهد و همچنین نتایج مثبتی را برای کسب و کار شما حاصل می‌کند.

در حال حاضر همه افراد برای جستجوی هر چیزی از گوگل استفاده می‌کنند و بهتر است که واقع بینانه به این موضوع نگاه کنیم که همه افراد سعی می‌کنند پاسخ خود را از همان نتایج اول دریافت کنند و اصولاً به صفحات بعدی نمی‌روند. اگر وب سایت شما در رتبه‌بندی بالاتری در موتورهای جستجو قرار بگیرد و در نتایج اولیه دیده شود، اصولاً این موضوع باعث رشد چشمگیری در کسب و کار شما می‌شود. بهترین کار برای بدست آوردن رتبه‌بندی بالاتر از طریق شبکه‌های اجتماعی این است که محتوایی با کیفیت بالا تولید کنید که کلمه کلیدی مورد نظر شما هم در آن موجود باشد.

محتوایی که شما در شبکه‌های اجتماعی‌تان به اشتراک می‌گذارید می‌تواند شامل: بلاگ‌ها، تصاویر فتوشاپی، اطلاعات کسب و کار، تصاویری از محصولات، محیط کاری و کارمندانان باشد که همه این‌ها، کسب و کار شما را در چشم مخاطبانتان، جذاب و قابل اعتماد خواهد ساخت.

زمانی که شما یک محتوای با کیفیت را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک می‌گذارید، علاوه بر اینکه مخاطبانتان آن‌ها را لایک می‌کنند، همچنین آن‌ها را در شبکه‌های اجتماعی خود هم به اشتراک می‌گذارند که همه این‌ها باعث بیشتر دیده شدن می‌شوند. مهم‌تر از همه این است که به شما فرصت بیشتری می‌دهد تا بتوانید در مورد کسب و کارتان بیشتر بنویسید و لینک‌های ارتباطی‌تان را در آن قرار دهید که به طور مستقیم باعث افزایش رتبه‌بندی شما در موتورهای جستجو می‌شود.

مطالعه بیشتر: چگونه با استفاده از شبکه‌های اجتماعی سایت خود را سئو کنیم؟



#### ۴. افزایش نرخ تبدیل مخاطب به مشتری

با افزایش بازدید شما در کسب و کارتان، فرصت بیشتری برای تبدیل مخاطبان به مشتری و افزایش مشتریان شما بوجود می‌آید. هر پست، بلاگ، تصویر یا ویدئویی که در شبکه‌های اجتماعی شما به اشتراک گذاشته می‌شود، می‌تواند مخاطبان بیشتری را به سایت شما هدایت کند و در نتیجه به افزایش ترافیک و نرخ تبدیل شما منجر شود. یک کسب و کار با به اشتراک گذاشتن مطالب در شبکه‌های اجتماعی و ایجاد تعامل است که به یک برند تبدیل می‌شود. همچنین مردم ترجیح می‌دهند با برندهایی که بیشتر و راحت‌تر می‌توان با آن‌ها تعامل داشت، تجارت کنند.

بیش از ۵۱ درصد از بازاریابان ادعا می‌کنند که صرف وقت برای توسعه روابط با مصرف‌کنندگان، نتایج مثبتی در فروش آن‌ها داشته است.

امروزه مردم از شبکه‌های اجتماعی برای برقراری ارتباط با دوستان، خانواده و جامعه خود استفاده می‌کنند. حالا که مردم با شبکه‌های اجتماعی در حال تعامل و برقراری ارتباط هستند، پس چرا شما برند و کسب و کار خود را در این ترکیب قرار ندهید؟ وقتی که یک شخصی با برند شما در شبکه‌های اجتماعی

آشنا شود و دوست یا خانواده آن در جستجوی محصول یا خدمتی همچون خدمت یا محصول شما باشند، ممکن است که برند شما را به آن‌ها معرفی کنند که این موضوع باعث می‌شود برند شما بیشتر شناخته شود و به یک ثبات اجتماعی برسد.

طبق گزارش محققین، حدود ۶۶ درصد از بازاریابان، با استفاده از پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی، با صرف حدوداً ۶ ساعت در هفته به مزایای بالایی در فروش کسب و کار خود رسیده‌اند. در نتیجه، به اشتراک گذاشتن کسب و کار شما در شبکه‌های اجتماعی می‌تواند ترافیک و ورودی بیشتری برای سایت شما بوجود آورد.

### ۵. افزایش رضایت مشتری

در دنیای دیجیتالی و آنلاین امروز، شبکه‌های اجتماعی یک پلتفرم مهم و مؤثر برای ایجاد ارتباطات است. از طریق شبکه‌های اجتماعی، صدای کسب و کارتان را به گوش همگان برسانید. زمانی که شما در شبکه‌های اجتماعی فعالیت می‌کنید، یک شخص برای تعریف یا تشکر از محصول یا خدمت شما به جای پیام شخصی، آن‌را در فضای عمومی به اشتراک می‌گذارد که این موضوع علاوه بر اینکه برند شما را به افراد دیگر معرفی می‌کند، اعتماد افراد را نیز جلب می‌کند. شبکه‌های اجتماعی به افراد این اجازه را می‌دهد که رضایتمندی و حتی اعتراض و شکایت خود را با افراد دیگر به اشتراک بگذارد. باید گفت که حتی پیام‌های منفی و معترضانه، نتیجه مثبتی در جلب اعتماد مشتریان بوجود می‌آورد.

### ۶. افزایش مشتری‌های وفادار برای برند شما

یکی از بزرگترین اهداف همه کسب و کارها، ایجاد یک جمعی از مشتریان وفادار است. جلب رضایت مشتری و وفاداری او به برند، کم‌کم ایجاد می‌شود و یک اصل مهم در این موضوع این است که با مصرف‌کنندگان به طور منظم ارتباط برقرار کنید.

شبکه‌های اجتماعی فقط به معرفی محصولات یا خدمات برند شما محدود



نمی‌شود، بلکه مشتریان می‌توانند به راحتی و با صرف زمان کمتری با کسب و کار شما ارتباط برقرار کنند. مطالعات و تحقیقات نشان داده است که ۶۲ درصد از مشتریان وفادار، متعلق به برندهایی هستند که در شبکه‌های اجتماعی حضور پررنگتری دارند و به راحتی می‌توان با آنها در تعامل بود. برندهای مختلف باید نفوذ خود را در شبکه‌های اجتماعی بالا ببرند تا بتوانند مشتریان بیشتری را به سوی کسب و کار خود جذب کنند.



## ۷. افزایش اعتبار برند

رضایت مشتری و وفاداری به برند، هر دو نقش مهمی را در پیشرفت کسب و کار شما ایفا می‌کنند. شبکه‌های اجتماعی کسب و کار شما به طور منظم، نقش مهمی را در تعامل شما با مشتریان با بازی می‌کند و برای پاسخدهی به سؤالات مشتریان همیشه در دسترس است که این موضوع به طبع باعث افزایش رضایتمندی مشتریان می‌شود. مشتریان بسیار مشتاق هستند که تبلیغات مربوط به یک خدمت و محصول عالی را ببینند و همچنین برای ابراز رضایت خود از شبکه‌های اجتماعی استفاده کنند. وجود مشتریان با

شبکه‌های اجتماعی شما، باعث می‌شود که آن‌ها هم باعث تبلیغ برند شما شوند و مشتریان بیشتری را برای شما به وجود آورند که همه اینها باعث بالا رفتن ارزش و اقتدار برند شما می‌شود. هنگامی که یک یا چند نفر از مشتریانان از محصول یا خدمت شما راضی باشند و در مورد کسب و کار شما، صحبت مثبتی در شبکه‌های اجتماعی داشته باشند، همین موضوع باعث تبلیغ و پیشرفت کسب و کار شما می‌شود.

بیشتر بخوانید: [چطور با هزینه‌ای اندک، برندسازی کنیم؟](#)

## ۸. مقرون به صرفه بودن

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی احتمالاً بخش مقرون به صرفه‌ای از یک استراتژی تبلیغاتی است. ثبت نام کردن و عضو شدن در همه شبکه‌های اجتماعی رایگان است و هر تبلیغی که شما در شبکه‌های اجتماعی انجام می‌دهید، نسبت به تاکتیک‌های دیگر بازاریابی، نسبتاً کم هزینه‌تر است. بدین ترتیب شما می‌توانید بازدهی بیشتری را با صرف بودجه پایین‌تری بدست آورید و بودجه و سرمایه کسب و کارتان را صرف موارد دیگری برای پیشرفت برندتان کنید. فقط با صرف مقدار کمتری از زمان و هزینه، شما می‌توانید نرخ‌های تبدیل خود را به میزان قابل توجهی افزایش دهید.

## ۹. بدست آوردن اطلاعات از بازار و مشتریان

یکی از مزایای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی، بینش و کسب اطلاعات از بازار است.

چه راهی بهتر از صحبت کردن مستقیم با مشتریان است تا به راحتی بتوان به افکار و نیازهای آن‌ها دست پیدا کرد؟ شما می‌توانید با نظارت بر فعالیت‌های شبکه‌های اجتماعی‌تان، عقاید و نظرات مشتریانان را مشاهده کنید. استفاده از شبکه‌های اجتماعی به عنوان یک ابزار پژوهشی، می‌تواند به شما برای دستیابی به اطلاعاتی که درک شما را نسبت به کسب و کارتان افزایش دهد، کمک کند. یکی دیگر از جذابیت‌های شبکه‌های اجتماعی این

است که شما می‌توانید با بررسی کردن رفتار و واکنش مخاطبانتان، به این موضوع پی ببرید که کدام محتواها جذاب‌تر بوده و مورد توجه بیشتری قرار گرفته است تا وقتتان را بر روی تولید محتواهایی با بازدهی بیشتر، بگذارید.



### ۱۰. رهبری فکرهای مشتریان

شبکه‌های اجتماعی، برای تبدیل شما به یک متخصص، بی‌تأثیر نیستند. شما می‌توانید با بررسی کسب و کارهایی مشابه خود و دنبال کردن آن‌ها، اطلاعات، دانش و تجربیات خود را افزایش دهید و مخاطبان بیشتری را جذب کنید و در زمینه کاری خود پیشرو باشید و همچنین ذهن‌های کاربران را مدیریت کنید.

### همین الان شروع کنید

قطعاً با مطالعه مطالب بالا، به مزایای بازاریابی و تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی پی برده‌اید. اگر شما هم هنوز در شبکه‌های اجتماعی فعالیتی ندارید، عجله کنید و همین الان در شبکه‌ای اجتماعی ثبت نام کنید، اطلاعات

مربوط به کسب و کار خودتان را پر کنید و با تولید و انتشار مطالب جذاب، فالوئرهای خود را افزایش دهید. همانطور که در بالا هم گفته شد، از همکاران و دوستان خود بخواهید تا در صفحات مربوط به شبکه‌های اجتماعی شما عضو شوند و آن‌را به دوستانشان معرفی کنند.

در قدم بعدی، شما نیاز به تدوین یک استراتژی صحیح برای تولید محتوا دارید و بعد از آن با تولید محتواهای جذاب و بروزسانی آنها، ترافیک و ورود افراد را به سایت و شبکه‌های اجتماعی‌تان افزایش دهید.

مطالعه بیشتر: چگونه استراتژی شبکه‌های اجتماعی خود را بهبود دهیم؟

تقریباً می‌توان گفت که هیچ دلیل قانع‌کننده‌ای وجود ندارد که در استراتژی بازاریابی خود، شبکه‌های اجتماعی را راه ندهید. تبلیغات در شبکه‌ای اجتماعی، بسیار مقرون به صرفه است و در اصل نه تنها شما چیزی را از دست نخواهید داد، بلکه باعث رشد و پیشرفت هر چه بیشتر کسب و کارتان میشود.