



چند راهکار بازاریابی برای استارت‌آپ‌ها

* تعیین اهداف قابل دستیابی

در دنیای سریع فناوری، کلید موفقیت کسب‌وکار آنلاین، داشتن ارتباط است. کسب موفقیت به معنای عملی کردن حرکت‌های کوچک اما هوشمند برای کسب موفقیت‌های بزرگ است. انتخاب اهداف قابل دستیابی و تمرکز روی آنها قطعاً بیشتر می‌تواند سبب موفقیت شود تا اینکه اهدافی انتخاب کنیم که در توان ما نبوده و به دلیل ماهیت آن، مدام تغییرشان دهیم. در واقع هدف، تعیین هدف سالانه، سپس سه ماهه، ماهانه و هفتگی است. اگر هدف خاصی ندارید لااقل مطابق برنامه‌ریزی عالی عمل کنید. موفقیت‌ها را به‌طور مرتب ارزیابی کرده و در صورت لزوم اصلاحاتی انجام دهید.

* تنظیم مقیاس بازاریابی

پیشرفت کسب‌وکار آنلاین و شروع کسب درآمد کافی، یک رویا است. همان طور که کسب‌وکار افزایش پیدا می‌کند، در اغلب موارد میزان کار هم افزایش می‌یابد. در واقع، با نظم دادن به کسب‌وکار، سیستمی پایه‌ریزی می‌شود که کارها بدون هیچ دخالتی و به راحتی اجرا می‌شوند.

برخی از راه‌های تنظیم سنجش بازاریابی، شناسایی سیستم‌های کار و وظایف تکراری است. سپس، هوشمندانه‌ترین روش‌ها را برای اجرای سیستم کار تعیین کنید به‌طوری‌که سیستم به حیات خود به‌صورت یک رویه ادامه دهد. مطمئن شوید که فرآیند اجرای کارها را مستندسازی می‌کنید و در پایان، سیستم‌ها را مورد آزمایش قرار دهید، همچنان ارتباط را با مشتریان حفظ کنید، متوجه تغییر نیازهای آنها باشید و برای موفقیت دائمی، خود را با شرایط موجود تطبیق دهید.

منبع: FORBES

بازاریابی رسانه اجتماعی این امکان را فراهم می‌کند تا با پرداخت هزینه، تبلیغات را در سایت‌های گوناگون یا رسانه‌های اجتماعی به‌طور روزانه، هفتگی یا ماهانه ارائه کنید. از مزایای استفاده از تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک، اینستاگرام یا توییتر، انتخاب جزئیات مخاطب مورد نظر است. به‌عنوان صاحبان کسب‌وکار کوچک لازم است تا در تبلیغات، موقعیت و سن مخاطبان را در نظر بگیرید تا از این طریق مشتریان بیشتری را جلب کنید.

* پیشرفت و ترقی از طریق ارتباط

تعامل و برقراری ارتباط با دیگران برای موفقیت کسب‌وکار نوپا یا کسب‌وکار آنلاین بسیار مهم است. داشتن ارتباط علاوه بر اینکه منجر به پیدا شدن کانال‌های ارتباطی موثر جدید می‌شود سبب ارتباط نزدیک‌تر و عمیق‌تر با مخاطبان می‌شود در ضمن می‌توانید نبض بازار را هم به دست بگیرید. ابتدا هدفی را در نظر بگیرید سپس، شروع به کار کنید. با برقراری ارتباط به نتایج مطلوبی دست پیدا خواهید کرد. بهتر است با هدف از قبل تعیین شده اقدام کنید و زمانی را به بهبود و تقویت ارتباطات اختصاص دهید تا شناخت بیشتری نسبت به مردم پیدا کنید. فرصت‌های خوب اغلب پیش می‌آیند. اما اشتباهات متداولی در حین ارتباط رخ می‌دهند که باید بسیار مراقب باشید برای مثال خیلی سریع از دیگران درخواست پشتیبانی و کمک می‌کنید یا اصلاً تقاضایی ندارید.

قانون کلی وجود دارد مبنی بر حمایت کردن و درخواست حمایت. حمایت از دیگران را بخشی از روال عادی ارتباطی روزانه بدانید. سعی کنید در زمان مناسب، سوالات معقولی را مطرح کنید قطعاً از کمک‌هایی که به شما خواهد شد، تعجب خواهید کرد.

بنیان‌گذاران در مراحل اولیه کسب‌وکار، باید راهکارهای موثری را برای به دست آوردن سهم بازار به کار ببرند تا در نهایت به نتایج و سود چشمگیری دست پیدا کنند. در این مقاله، به بررسی راه‌حل‌های ساده بازاریابی می‌پردازیم که با کمک آن کسب‌وکارهای کوچک آنلاین به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کنند.

* بازی با احساسات مخاطبان

روانشناسی نقش مهمی در تبلیغات ایفا می‌کند. با به‌کارگیری از اصول روانشناسی می‌توان توجه مخاطبان را جلب و وادار به تصمیم‌گیری کرد. هدف نهایی تبلیغات، تحریک مخاطبان و اقدام برای خرید است.

از طریق روش‌های مختلف می‌توان این کار را انجام داد: برانگیختن خاطرات خوش، جلب اعتماد مصرف‌کنندگان و بازی با رنگ‌ها و نوشته‌ها. به‌عنوان مثال در این زمینه ترس محرک قوی است. شعار تبلیغاتی آشنا، «از قافله زندگی مدرن عقب نمانید» نشان‌دهنده این است.

بسیاری از مشتریان می‌خواهند امروزی و مدرن باشند و دوست دارند تمام محصولات را داشته باشند. برای مثال اگر تعداد محصولات محدود است و می‌خواهید از این رویکرد به نتیجه مطلوبی برسید، عباراتی مانند «چاپ محدود» یا «فقط چند نمونه باقی مانده است» را به کار ببرید که قطعاً تأثیر مثبتی بر مصرف‌کنندگان دارد و برای استفاده یا داشتن امکانات و کالا هر چه سریع‌تر اقدام می‌کنند. در عصر مدرن فناوری، روش‌های بسیاری برای اجرای تبلیغات برای کسب‌وکار آنلاین وجود دارد. یکی از روش‌های متداول، رسانه‌های اجتماعی است.