

بازاریابی اینترنتی - رمز موفقیت در فیس بوک



می خواهیم یک سری از اسرار موفقیت در فیس بوک را با شما در میان بگذاریم. باید بدانید که این وب سایت روش بسیار مناسبی برای **بازاریابی اینترنتی** و ترویج کسب و کار اینترنتی شما می باشد. این وب سایت در طول دو سال گذشته در واقع منفجر شده و در حال حاضر تبدیل به قدرت فوق العاده اینترنت شده است.

با بیش از ۵/۲ میلیارد جستجو در ماه و بیش از ۶۰۰ میلیون کاربر، جای تعجب نیست که بسیاری از افراد در این فضا تلاش برای بازاریابی اینترنتی نمایند. با استفاده از این نوع ترافیک باید بسیار هوشمندانه این ترافیک را به سمت خود حرکت داده تا تلاشهای شما برای کسب و کار آنلاین تان به حداکثر خود برسد.

بعلاوه این سایت در حال حاضر ساده ترین و هدفمند ترین نوع تبلیغات کلیکی PPC را که تا به حال دیده اید را ارائه می نماید. با وجود تعداد کمی از این اسرار فیس بوک، می توانید برخی از تکنیک ها را کشف کرده و از آنها برای هدفمند سازی افراد و کاربران به منظور کسب و کار اینترنتی خود استفاده نمایید.

هنگامی که افراد به یک مجموعه می پیوندند به آنها گفته می شود تا به فیس بوک بروند و کسب و کار اینترنتی آنها را ترویج نمایند. افراد به این گروه ها پیوسته و تعدادی از دوستان خود را به صفحه خود اضافه می کنند و شروع به ارسال مطالب و یا لینک ها کرده و در مورد آنها به بحث می پردازند و می گویند چه فرصت فوق العاده و یا چه طرح های باورنکردنی شرکت فراهم کرده است. این روش دقیقاً کار کرده و عملی است.

افراد در وب سایت فیس بوک اغلب معاشرت می کنند. کاربران در این وب سایت دوست ندارند توسط لینک های ارسالی دیگران برای پیوستن به آنها بمباران شوند. در فیس بوک به این کار هزینه نگاری می گویند که کاربران اصلاً این عمل را دوست ندارند. شما باید بدانید که چگونه افراد را در موقعیتی قرار دهید که در واقع به چیزی که شما به آنها ارائه می کنید علاقه نشان دهند.

جذب دیدگاه های شما توسط اسرار فیس بوک می تواند شما و کسب و کار اینترنتی شما را هدفمندتر کرده و

به بهتر شدن نتیجه تلاشهای شما کمک بیشتری نماید. ابتدا باید توجه افراد را به خود جلب نمایید. باید اجازه دهید تا در مورد شما و شخصیت شما بدانند. باید با کامل کردن پروفایل شروع کرده و اجازه دهید افراد شما را بشناسند و بدانند که شما تمایل به انجام چه کارهایی دارید.



چند عکس از خودتان، خانواده و دوستانتان ارسال نمایید و سپس شروع به ارسال مطالب و لینک نمایید. اما در ارسال لینک هایی که برای شما شانس بازاریابی آنلاین ایجاد می کند و یا فرصتی برای جذب افراد به گروه شما محسوب می شود، زیاده روی ننمایید.

Status یا وضعیت خود را به طور مرتب به روز رسانی نمایید تا افراد بدانند که در حال انجام چه کارهایی هستید و چه وضعیتی دارید. سعی کنید درباره زندگی حرفه ای و شخصی خود صحبت کنید تا افراد بدانند زندگی شما چگونه می گذرد. هنگامی که این کارها را انجام دادید در واقع شروع به جذب افراد کرده و می توانید درخواستهای خود برای گرفتن تعداد دوستان بیشتر را ارسال نمایید.

یکی دیگر از رازهای فیس بوکی من این است که سعی کنید افرادی که علاقمندی آنها شبیه تمایلات شماست را مورد هدف قرار داده و جذب نمایید. هدفتان نباید فقط این باشد که تعداد افراد و دوستانتان را زیاد کنید. علاوه بر این هر زمان که شما درخواست دوستی ارسال می نمایید و آن فرد درخواست شما را قبول می کند، نباید همزمان لینکی ارسال کنید که به گروه شما بپیوندد.

گاهی دیده ام که این اتفاق افتاده و اصلاً برای افراد خوشایند نبوده است. باید بر روی این موضوع بیشتر کار کنید که ابتدا افراد را شناخته و شروع به ایجاد یک ارتباط با آنها نمایید. به دنبال انتقادات و پیشنهادات باشید و سعی کنید در صورت نیاز افراد به هرگونه کمک به آنها برای انجام کار یاری دهید. افراد بسیاری در فیس بوک وجود دارند که در حال تلاش برای بازاریابی اینترنتی و ترویج کسب و کار اینترنتی خود هستند اما در این راه نتیجه خیلی خوبی نداشته اند. پس سعی کنید همیشه " ارزش " ارائه کنید.

یک دیگر از اسرار فیس بوکی من ایجاد و ارائه خدمات رایگان می باشد. در واقع شما در ابتدا برای اهداف خود گروهی را ایجاد می نمایید. سعی کنید گروه هایی با تعداد اعضای ۱۰۰ نفر یا بیشتر را پیدا کرده و به آنها بپیوندید. سپس فعال ترین اعضای آن گروه ها را شناسایی نموده و یا کسانی که آخرین مطالب را ارسال کرده اند را پیدا کرده و برای مطالب آنها نظر ارسال نمایید.

این کار به آنها می فهماند که شما واقعاً مطالب آنها را خوانده اید و سپس درخواست دوستی خود را ارسال نمایید. اگر پذیرفته شدید از آنها بخواهید به شما بگویند که چگونه کارها را پیش برده اند و به دنبال feedback باشید. البته در همان زمان لینک عضویت برایشان ارسال نکنید و شروع به ایجاد ارتباط نموده و اعتماد آنها را جلب نمایید. اگر همیشه برای افراد ارزش بگذارید، به طور طبیعی تمایل پیدا می کنند که شما را بشناسند و به



www.pardakht.ir

پرداخت
نخستین سامانه تجارت الکترونیک ایران

احتمال زیاد به شما خواهند پیوست.

به خاطر داشته باشید فیس بوک یک شبکه اجتماعی است و باید از آن برای ایجاد ارتباط با افراد جدید در راستای هدف بازاریابی آنلاین خود استفاده نمایید. باید سعی کنید با اضافه کردن افراد در گروه های مرتبط به بازاریابی شبکه ای بپردازید. با آنها در تماس باشید و از آنها بپرسید که چگونه کسب و کار اینترنتی خود را پیش می برند. از آنها بخواهید برخی مسائل مشترکی که شما هم درگیر آنها هستید را به اشتراک بگذارند.

باید تشخیص دهید که اگر در حال بازاریابی و ترویج کسب و کار اینترنتی خود هستید، همیشه باید از افراد بخواهید تا شناسی برای شما قائل باشند، اما باید آنها را شناسایی کرده و به سراغ آنها بروید که تمایل به کمک کردن دارند. اطلاعات بیشتری در موردشان کسب کنید و برای آنها ارزش بگذارید. باید بدانید فیس بوک همچنان در حال رشد است و باید برای رسیدن به موفقیت در کسب و کار اینترنتی خود حداکثر استفاده را از آن ببرید.

پرداخت ارائه دهنده راه کارهای تجارت الکترونیک و فروش مجازی
هم اکنون برای مشاوره رایگان تماس حاصل فرمائید:

۰۲۱- ۸۸۴۹۱۶۱۲

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

کد پستی:

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

تلفن گویا:

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

نمابر:

www.pardakht.ir

info@pardakht.ir