

چرا ساخت و ایجاد لیست مخاطبین هنوز هم مهمترین ابزار بازاریابی اینترنتی محسوب می شود؟

در عصر فیس بوک و توئیتر، بسیاری از افراد گاهی فراموش می کنند که بهترین ابزار بازاریابی اینترنتی هنوز هم ایجاد لیستی از مخاطبین می باشد. در واقع در دنیای امروزی که تمامی پیامها فوری است، ویدئوها به صورت ویروسی در اینترنت پخش می شود و با وجود وب سایت های هواداران در زمینه های مختلف و یا توئیتر، اهمیت ایجاد و ساخت یک لیست از مخاطبان وب سایت تان بیشتر شده و تبدیل به یک امر ضروری می شود.

داشتن لیستی از مخاطبان وب سایت شما که در آن بتوانید به صورت لحظه ای با آنها در تماس باشید و تبادل اطلاعات نمایید، هنوز هم از ابزارهای موثر بازاریابی اینترنتی محسوب می شود. وب سایت های که دارای بازاریابان آنلاین هستند، سالها از مزیت های این موضوع برای پیشبرد منافع خود بخصوص در فضای آنلاین استفاده نموده اند.

در گذشته نه چندان دور این امر به سادگی با قرار دادن فرم ثبت نام در وب سایت و با برقراری تماس با مشتریان و اعضا به صورت هفتگی یا روزانه از طریق خبرنامه، این امر میسر می شد. با گذشت زمان ساخت و ایجاد لیستی از مخاطبین، تبدیل به یک امر بسیار پیچیده شد؛ بخصوص با توجه به وجود راهکارهای جدیدتری در امر بازاریابی اینترنتی مانند نشانه گذاری های اجتماعی و شبکه های اجتماعی.

یک کادر ساده فرم ثبت نامه هنوز هم یکی از عناصر حیاتی برای وب سایت می باشد. اما شاید باید برای داشتن یک رویکرد چند وجهی اقدام به ساخت و ایجاد لیستی از مخاطبین وب سایت خود نمایید. شما باید این امر را برای بازدیدکنندگان وب سایت خود تسهیل نمایید؛ نه تنها برای انتخاب، تکمیل فرم تماس و یا خبرنامه بلکه باید راه را برای نشانه گذاری کردن و یا توصیهء مطالب به دیگر دوستان هم آسان نمایید.

تهیه، ساخت و ایجاد لیستی از مخاطبین شبکه های اجتماعی نیز باید یکی از ویژگی های برجستهء بازاریابی اینترنتی شما باشد. ایجاد یک لیست از علاقمندان و مشتریان وب سایت هنوز یک راه موثر برای فروش بیشتر و بازاریابی آنلاین می باشد. استفاده از یک سیستم پاسخگوی خودکار برای انجام پیگیری و افزایش میزان فروش و بازاریابی، مفید می باشد. مطالعات نشان داده است که بسیاری از خریداران پس از ۶ یا ۷ بار تماس، اقدام به خرید می نمایند.

این پیگیری می تواند شامل ارائهء اطلاعات بیشتر در مورد مزیت های عمده از محصولات وب سایت باشد. این کار همیشه منجر به فروش قطعی نمی شود. بسیاری از کارشناسان فروش می گویند که با استفاده از این لیست مخاطبین می توانند پیش فروش خدمات و یا محصولات را انجام دهند و بعد از آن به وب سایت و یا شرکت اعلام می کنند که فروش واقعی را انجام دهند.

با این وجود ساخت و ایجاد لیستی از مشتریان بالقوه، بخش مهمی از بازاریابی اینترنتی شما است که نباید نادیده گرفته شود. برای بازاریابان آنلاین و مدیران وب سایت این موضوع بدان معنی است که طراحی سایت و صفحات وب سایت شما با رسانه های اجتماعی رابطهء دوستانه ای دارد و یک روش ساده برای بازدیدکنندگان وب سایت خود برای نشانه گذاری کردن به آنها ارائه می کنید.

همچنین بازدیدکنندگان باید برای اضافه کردن خود به عنوان یک دوست در صفحهء فیس بوک شما تشویق شوند تا به سادگی برای این کار اقدام نمایند زیرا که فیس بوک به سرعت تبدیل به یک وب سایت غالب در محیط مجازی شده است. همچنین باید اقدام به ساخت لیستی از مخاطبین خود در جاهایی مانند لینکدین، مای اسپیس، یوتیوب، یاهو گروپ، گوگل گروپ و... گروه ها و وب سایت هایی از این قبیل نمایید.

تهران،

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

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمبر:

بازاریابان اینترنتی می توانند یک قدم جلوتر را دیده و به دنبال وب سایت های مرتبط با موضوع وب سایت و محصولات شما بگردند. باید به دنبال جوامع مرتبط گشته و به آنها پیوندید. برای مثال اگر در کار بازاریابی اینترنتی و سئو هستید باید در جستجوی وب سایت های ارائه دهنده آخرین مقالات باشید و در واقع باید تبدیل به بخشی از اینگونه وب سایت ها شوید.

می توانید در بازاریابی آنلاین تالارهای گفتگو مشارکت داشته و برای ساخت لیست مخاطبین وب سایت خود از آن کمک بگیرید. در بسیاری از موارد، این سایت ها به شما اجازه می دهند و به شما کمک می کنند که محتوای منحصر به فردی در وب سایت خود ایجاد کرده که می تواند در ایجاد آن لیست به شما کمک کند.

عناصر و بررسی که امروزه در شبکه مجازی اینترنت کاربرد زیادی دارد را فراموش نکنید. این امر در ساخت لیست مخاطبین وب سایت شما بسیار موثر می باشد. استفاده از ویدئوهای معروف که به صورت و بررسی در شبکه عمل می کند، می تواند راه بسیار خوبی برای جذب بازدیدکننده و مشترکین بوده و در این صورت می توانید لیست تمامی مخاطبین خود را از طریق تمامی وب سایت های نشانه گذاری اجتماعی جمع نمایید.

گرفتن یک لینک در صفحه اصلی وب سایت و یا مقالات می تواند راه بسیار مناسبی برای جذب مخاطب محسوب شود. استفاده از کتاب های الکترونیک و یا گزارشات متنی یکی دیگر از روش های موثر در جذب بازدیدکننده و کمکی برای راه اندازی لیست مخاطبین می باشد. شاید چیزی که واقعاً نیاز است، تغییر در نگرش شما هنگام ایجاد لیست مخاطبین باشد.

این کادر قدیمی یعنی فرم ثبت نام را هرگز نباید فراموش کرده و یا از وب سایت خود حذف نمایید. بلکه باید سطح آن را بالاتر ببرید و به دقت با تمامی شبکه های اجتماعی وب سایت ها در ارتباط باشید. به عبارت دیگر باید تبدیل به یک وب سایت فوق فعال شده و در واقع باید به دنبال مشترکین آتی و دوستان جدید خود باشید. پس شروع کنید!

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

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمابر: